

T. HARV EKER

Os segredos da mente milionária

APRENDA A ENRIQUECER MUDANDO SEUS
CONCEITOS SOBRE O DINHEIRO E ADOTANDO
OS HÁBITOS DAS PESSOAS BEM-SUCEDIDAS

"A maioria das pessoas associa dinheiro a prazer imediato. Para mim, ele deve ser acumulado para proporcionar liberdade."

T. HARV EKER



SEXTANTE



DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe [Le Livros](#) e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O [Le Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: [LeLivros.us](#) ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados [neste link](#)

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."



Os segredos
da mente
milionária



T. HARV EKER

Os segredos da mente milionária

APRENDA A ENRIQUECER MUDANDO SEUS
CONCEITOS SOBRE O DINHEIRO E ADOTANDO
OS HÁBITOS DAS PESSOAS BEM-SUCEDIDAS



SEXTANTE

Título original: *Secrets of the millionaire mind*
Copyright © 2005 por Harv Eker
Copyright da tradução © 2006 por GMT Editores Ltda.
Todos os direitos reservados.

tradução
Pedro Jorgensen Junior
preparo de originais
Valéria Inez Prest
revisão
Luis Américo Costa
Sérgio Bellinello Soares
Tereza da Rocha
projeto gráfico e diagramação
Valéria Teixeira
capa
Miriam Lerner
produção digital
Selênia Serviços

E37s

Eker, T. Harv
Os segredos da
mente milionária
[livro eletrônico] /
T. Harv Eker
[tradução de Pedro
Jorgensen Junior];
Rio de Janeiro:
Sextante, 2010.
recurso digital
Tradução de: Secrets

of the millionaire mind

Formato: ePub

Requisitos do

sistema: Adobe

Digital Editions

Modo de

acesso: World Wide

Web

ISBN 978-85-

7542-576-3

(recurso eletrônico)

1. Moedas -

Aspectos

psicológicos. 2.

Milionários -

Psicologia. 3. Ricos

- Psicologia. 4.

Riqueza - Aspectos

psicológicos. 5.

Capitalistas e

financistas -

Psicologia. 6.

Sucesso nos
negócios - Aspectos
psicológicos. 7.
Livros eletrônicos.
I. Título.

10-2511

CDD: 332.02401
CDU: 336.74

Todos os direitos reservados, no Brasil, por
GMT Editores Ltda.
Rua Voluntários da Pátria, 45 - Gr. 1.404 - Botafogo
22270-000 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (21) 2538-4100 - Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@esextante.com.br
www.sextante.com.br

**Este livro é dedicado à minha família:
à minha amorosa mulher, Rochelle,
à minha incrível filha, Madison, e ao
meu fantástico filho, Jesse.**

“Quem é, afinal, T. Harv Eker e por que devo ler este livro?”

As idéias e os conceitos que apresento neste livro não são por si mesmos verdadeiros nem falsos, não estão certos nem errados. Apenas refletem os resultados que obtive em minha carreira e as conquistas que observei na vida de milhares de alunos meus. Creio que, aplicando os princípios que descrevo aqui, você transformará a sua vida. Não se limite a ler este livro. Leve a sério os conceitos e, depois, faça a sua própria experiência com eles. Guarde o que lhe for útil e sinta-se à vontade para descartar o que não for.

No que se refere a dinheiro, este livro talvez seja o mais importante que você terá lido. Sei que essa é uma afirmação ousada, mas acredito que ele contém o elo que faltava entre o desejo e a conquista do sucesso. Como você já deve ter reparado, esses são dois mundos inteiramente diferentes.

É provável que você já tenha lido outros livros, ouvido fitas e CDs, freqüentado cursos e estudado diferentes métodos de como enriquecer com imóveis, ações ou negócios. Mas o que aconteceu? Para a maioria das pessoas, praticamente nada. Depois de um início promissor, tudo voltou a ser como antes.

Mas a resposta existe. Ela é simples, é garantida, e você não vai conseguir driblá-la. Tudo se resume ao seguinte: se o “modelo financeiro” que existe no seu subconsciente não estiver programado para o sucesso, nada que você aprenda, saiba ou faça terá grande importância.

Vou desmistificar o motivo pelo qual algumas pessoas estão fadadas a ser ricas e outras destinadas a uma vida de dureza. Você entenderá as raízes do sucesso, da mediocridade e do fracasso financeiro e começará a mudar para melhor o seu futuro nessa área. Saberá como as influências que recebemos na infância moldam o nosso modelo financeiro e podem nos conduzir a pensamentos e hábitos autodestrutivos. Aprenderá a fazer poderosas declarações que ajudarão a substituir maneiras negativas de pensar por “arquivos de riqueza”: você passará a pensar – e a prosperar – como as pessoas ricas. Conhecerá também, passo a passo, estratégias práticas para aumentar a sua renda e construir a sua riqueza.

Na parte 1, explico como cada um de nós está condicionado a pensar e agir nos assuntos financeiros e esboço quatro estratégias-chave para você rever o seu modelo mental de dinheiro. Na parte 2, examino as diferenças entre o modo de pensar das pessoas ricas e da grande maioria das pessoas. Além disso, sugiro 17 atitudes e ações capazes de promover mudanças permanentes na sua vida financeira.

E qual é a minha experiência? De onde venho? Sempre fui bem-sucedido? Quem dera!

Assim como um grande número de pessoas, sempre tive muito “potencial”, mas os resultados que conseguia eram poucos. Lia todos os livros, assistia a todos os seminários sobre como prosperar. Eu queria muito ser bem-sucedido. Não sabia exatamente se era por causa do dinheiro, da liberdade, do sentimento de realização ou apenas para provar a minha capacidade aos meus pais. De qualquer modo, vivia obcecado com a idéia de ser “um sucesso”. Entre os 20 e os 30 anos de idade, comecei vários negócios, sempre com o sonho de fazer fortuna, no entanto os meus resultados foram de fracassos péssimos.

Eu trabalhava sem parar, porém não decolava. Sofria da “doença do monstro do lago Ness”: embora ouvisse falar muito dessa coisa chamada lucro, nunca conseguia vê-lo. E pensava: “Se eu

montar o negócio certo, se pegar uma onda boa, me dou bem.” Mas estava errado. Nada dava certo... pelo menos para mim. E foi a última parte dessa frase que acabou chamando a minha atenção. Por que outras pessoas que atuavam no mesmo ramo estavam conseguindo ter sucesso e eu continuava quebrado?

Tratei, então, de fazer um rigoroso exame de consciência. Analisando as minhas crenças, observei que, apesar de dizer que queria ficar rico, eu tinha certas inquietações enraizadas a respeito do dinheiro. Acima de tudo, sentia medo. Temia fracassar, ou pior, ter sucesso e acabar perdendo tudo. Nesse caso, eu seria realmente um panaca. Pior, destruiria a única coisa que soprava a meu favor: a lenda de que eu tinha um grande potencial. E se eu descobrisse que não possuía as qualificações necessárias e estava condenado a uma vida de trabalho duro?

Depois, por sorte, recebi conselhos de um amigo da família, um homem extremamente rico. Ele foi à casa dos meus pais jogar cartas e notou a minha presença. Na época eu estava morando na “suíte do andar de baixo”, também conhecida como o porão. Era a terceira vez que eu voltava para casa. O meu pai deve ter falado com esse amigo sobre a minha lamentável existência porque, quando ele me viu, tinha nos olhos aquela simpatia normalmente reservada aos parentes de um morto.

Ele disse:

– Harv, eu comecei igual a você: um desastre completo.

“Fantástico, isso faz com que eu me sinta bem melhor”, pensei. Mas, antes que pudesse dizer qualquer coisa, ele prosseguiu:

– Mas recebi um conselho que mudou a minha vida e eu gostaria de transmiti-lo a você. Harv, se as coisas não estão indo como você gostaria, isso quer dizer apenas que há algo que você não sabe.

Na época eu era um jovem arrogante e achava que sabia tudo. Porém – ai de mim – a minha conta bancária mostrava o contrário. Comecei a prestar atenção. Ele continuou:

– Você sabia que a maioria das pessoas ricas pensa mais ou menos da mesma forma?

Eu disse:

– Não, nunca observei isso.

Ao que ele respondeu:

– Isso não é ciência exata, mas quase todos os ricos pensam de um jeito completamente diferente das outras pessoas. O modo de pensar determina as ações dos indivíduos e, conseqüentemente, os seus resultados. Você acredita que, se pensasse como os ricos e agisse como eles, conseguiria enriquecer também?

Lembro-me de ter respondido com a confiança de uma bola murcha:

– Acho que sim.

– Então – ele explicou –, tudo o que você precisa fazer é copiar o modo de pensar dos ricos.

Cético como eu era na época, perguntei:

– E no que você está pensando neste momento?

A sua resposta foi:

– Estou pensando que os ricos cumprem os seus compromissos, e o meu neste momento é com o seu pai. As pessoas estão me esperando para jogar. A gente se vê.

E foi embora. Mas as palavras dele ficaram na minha cabeça.

Como nada estava dando certo para mim, pensei: “Por que não fazer o que ele disse?” E me dediquei de corpo e alma ao estudo dos ricos e do seu modo de pensar. Apreendi tudo o que podia

sobre o funcionamento da mente humana, mas me concentrei principalmente na psicologia do dinheiro e do sucesso. Descobri que, sim, era verdade: os ricos pensam de um modo diferente das pessoas que não possuem dinheiro e até das que têm uma vida confortável em termos financeiros. Acabei tomando consciência de como os meus pensamentos me empurravam para longe da riqueza. E o mais importante: aprendi técnicas poderosas de recondicionamento mental para passar a pensar da mesma forma que eles.

Até que um dia decidi: “Chega de teoria, agora vou colocar isso em prática.” Resolvi tentar outro negócio. Como estava envolvido com a área de saúde e exercícios físicos, abri uma das primeiras lojas de equipamentos de ginástica da América do Norte. Mas não tinha dinheiro, então precisei fazer um empréstimo de US\$ 2 mil no cartão de crédito para abrir a empresa. Comecei a aplicar o que havia aprendido, copiando as estratégias de negócios e o modo de pensar das pessoas ricas. O meu primeiro passo foi me comprometer a fazer sucesso e a jogar para vencer. Jurei manter o foco e jamais considerar a hipótese de sair do ramo antes de ficar milionário, quem sabe até mais do que isso. Era um comportamento radicalmente diferente das minhas iniciativas anteriores. Por pensar sempre no curto prazo, eu me desviava do rumo quando aparecia uma boa oportunidade ou me desinteressava quando as coisas iam mal.

Comecei a contestar também a minha atitude mental sempre que tinha pensamentos negativos ou contraproducentes na área financeira. No passado, eu costumava acreditar que o que a minha mente dizia era verdade. Mas havia aprendido que, muitas vezes, a minha própria mente era o meu maior obstáculo ao sucesso. Decidi desprezar os pensamentos que não reforçassem a visão que eu possuía da riqueza. Apliquei todos os princípios que você vai aprender neste livro. Se deu certo? E como!

O meu negócio fez tanto sucesso que abri 10 lojas em apenas dois anos e meio. Depois, vendi metade das ações da empresa para uma grande companhia por US\$ 1,6 milhão e me mudei para a ensolarada San Diego, na Califórnia. Tirei dois anos para aperfeiçoar as minhas estratégias e começar a prestar consultoria de negócios a clientes em sessões individuais. Acredito que esse trabalho tenha sido bastante eficaz, pois essas pessoas começaram a levar amigos, parceiros e sócios às reuniões. Em pouco tempo, passei a orientar 10, às vezes 20, clientes ao mesmo tempo.

Um deles sugeriu que eu abrisse uma escola. Considerei a idéia excelente. Fundei a Street Smart Business School e ensinei a milhares de pessoas estratégias práticas de negócios para fazer sucesso em alta velocidade.

Enquanto eu viajava realizando seminários, percebi algo curioso. Às vezes, duas pessoas se sentavam lado a lado na sala e aprendiam exatamente os mesmos princípios e estratégias. Uma delas utilizava essas ferramentas e subia como um foguete rumo ao sucesso. A outra, porém, não alcançava praticamente nenhum resultado.

Ficou óbvio que, mesmo de posse das ferramentas mais espetaculares do mundo, a pessoa terá grandes problemas se houver um pequeno vazamento na sua “caixa de ferramentas”, isto é, na sua cabeça. Por causa disso, formulei um programa chamado Seminário Intensivo da Mente Milionária, que se fundamenta no jogo interno do dinheiro e do sucesso. A combinação do jogo interno (a caixa de ferramentas) com o jogo externo (as ferramentas) fez com que os resultados de quase todos os participantes melhorassem extraordinariamente.

É isto o que você vai aprender neste livro: como dominar o *jogo interno* do dinheiro para ser bem-sucedido nele – isto é, como pensar da mesma forma que as pessoas ricas para ficar rico também.

Costumavam me perguntar se o meu sucesso era “fogo de palha” ou uma conquista sólida. Vou expor a questão da seguinte maneira: usando os mesmos princípios que ensino, ganhei muitos milhões de dólares e me tornei multimilionário. Quase todos os meus negócios e investimentos vão de vento em popa. Há quem diga que eu tenho o “toque de Midas”, porque tudo o que toco vira ouro. Essas pessoas estão certas, mas o que talvez elas não percebam é que o toque de Midas é apenas outra maneira de mencionar um “modelo financeiro” programado para o sucesso – exatamente o que você terá quando aprender esses princípios e colocá-los em prática.

No começo de cada Seminário Intensivo da Mente Milionária, eu geralmente pergunto aos participantes: “Quantos de vocês vieram aqui para aprender?” Essa pergunta é uma pegadinha porque, como diz o escritor Josh Billings: “Não é o que não sabemos que nos impede de vencer – o nosso maior obstáculo é justamente o que já sabemos.” Este livro é mais sobre “desaprender” do que sobre aprender. É essencial que você reconheça até que ponto os seus velhos modos de pensar e agir o conduziram à situação em que você está agora.

Se você já é verdadeiramente rico e feliz, ótimo. Caso contrário, eu o convido a considerar algumas possibilidades que podem não se adequar ao que você pensa que é certo ou apropriado para a sua situação.

E, por falar em confiança, adoro a história do homem que está caminhando à beira de um penhasco quando, de repente, perde o equilíbrio, escorrega e cai. Felizmente, ele tem a presença de espírito de se agarrar a uma saliência do penhasco e ficar pendurado ali de forma desesperadora. Depois de passar algum tempo nessa situação, começa a gritar por socorro:

– Há alguém aí em cima que possa me ajudar?

Não ouve nada. Ele continua gritando:

– Há alguém aí em cima que possa me ajudar?

Até que uma voz estrondosa responde:

– Sou Eu, Deus. Posso ajudá-lo. Solte-se e confie em Mim.

O que se ouviu em seguida foi:

– Há *mais* alguém aí em cima que possa me ajudar?

A lição é simples. Se você quer passar para um nível de vida mais elevado, tem que estar disposto a abrir mão de alguns dos seus velhos modos de ser e pensar e adotar novas opções. No fim, os resultados falarão por si mesmos.

PARTE 1

O seu modelo de dinheiro

Vivemos num mundo de dualidades. Alto e baixo, claro e escuro, quente e frio, rápido e lento, direita e esquerda são alguns exemplos dos milhares de pólos opostos com que convivemos. Para que um pólo exista, é necessário que o outro exista também. É possível haver um lado direito sem que haja um lado esquerdo? Sem chance.

Portanto, se existem regras “externas” para o dinheiro, há também regras “internas” para ele. As primeiras envolvem aspectos essenciais, como conhecimento comercial, administração financeira e estratégias de investimento. Mas não menos fundamental é o jogo interno. Vou fazer uma analogia com um carpinteiro e as suas ferramentas. Ter as mais modernas ferramentas é indispensável para ele, porém ser um carpinteiro de primeira categoria, capaz de utilizá-las com a habilidade de um mestre, é ainda mais importante.

Eu sempre digo: não basta estar no lugar certo na hora certa. Você tem que ser a pessoa certa, no lugar certo, na hora certa.

Quem é você, então? Como você pensa? Quais são as suas crenças? Quais são os seus hábitos e as suas características? Qual é a sua opinião sobre si próprio? Quanta confiança você tem em si mesmo? Como é o seu relacionamento com as pessoas? Até que ponto você confia nelas? Você realmente acredita que merece ser rico? Qual é a sua capacidade de agir apesar do medo, da preocupação, do incômodo, do desconforto? Você consegue ir em frente mesmo quando não está disposto a fazer isso?

O fato é que o seu caráter, o seu pensamento e as suas crenças são os fatores que determinam o seu grau de sucesso.

Stuart Wilde, um dos meus escritores favoritos, apresenta a questão da seguinte maneira: “A chave do sucesso é despertar a própria energia, pois isso atrairá as pessoas até você. E, quando elas aparecerem, fature!”

PRINCÍPIO DE RIQUEZA
Os seus rendimentos
crescem na mesma
medida em que você
cresce!

Por que o seu modelo de dinheiro é importante?

Você já ouviu falar de pessoas que “desabrocham” financeiramente? Já notou que alguns indivíduos ganham rios de dinheiro e depois perdem tudo, ou começam aproveitando uma excelente oportunidade e, em seguida, deixam o bolo desandar? Agora você sabe qual é a verdadeira causa desse problema. Por fora, parece má sorte, uma oscilação na economia, um sócio desonesto, seja lá o que for. Por dentro, porém, a questão é outra. É por esse motivo que, se uma pessoa ganha muito dinheiro sem estar interiormente preparada para isso, o mais provável é que a sua riqueza tenha vida curta e ela acabe sem nada.

A maioria das pessoas simplesmente não tem capacidade interna para conquistar e conservar grandes quantidades de dinheiro e para enfrentar os crescentes desafios que a fortuna e o sucesso trazem. É sobretudo por causa disso que elas não enriquecem.

Um bom exemplo são os que ganham em loterias. As pesquisas mostram continuamente que, seja qual for o tamanho do prêmio, a maior parte desses felizardos acaba voltando ao seu estado financeiro original, isto é, a ter a quantidade de dinheiro com a qual conseguem lidar com mais facilidade.

No caso de quem enriquece pelo próprio esforço ocorre exatamente o contrário. Repare que, quando um milionário desse tipo perde a fortuna, geralmente ele a refaz em pouco tempo. Nesse aspecto, Donald Trump é um ótimo exemplo. Ele tinha bilhões de dólares e perdeu cada centavo. Dois anos depois, recuperou tudo e até conseguiu mais.

Como se explica esse fenômeno? É simples. Pessoas assim podem perder todo o dinheiro que possuem, mas jamais perdem o ingrediente mais importante do seu sucesso: a mente milionária. No caso de Trump, a sua mente bilionária, é claro. Você já percebeu que ele nunca poderia ser *apenas* um milionário? Como você acha que ele se sentiria a respeito do seu sucesso financeiro se o seu patrimônio líquido fosse de US\$ 1 milhão? Provavelmente, arruinado, um completo fracasso financeiro.

Isso acontece porque o “termostato” financeiro desse empresário está regulado para produzir bilhões, e não milhões. Algumas pessoas têm um termostato financeiro programado para gerar milhares, e não milhões; outras têm um termostato ajustado para criar algumas centenas. Finalmente, existem aquelas cujo termostato financeiro está condicionado a funcionar abaixo de zero – elas estão congelando e nem sabem por quê.

A realidade é que a maior parte das pessoas não atinge o seu pleno potencial, não é bem-sucedida. As pesquisas mostram que 80% dos indivíduos jamais serão financeiramente livres como gostariam e 80% deles nunca se considerarão de fato felizes.

O motivo é simples. As pessoas, na sua maioria, agem de forma inconsciente. Quase dormem no ponto – trabalham e pensam num plano superficial da vida, baseadas somente no que vêem. Elas vivem estritamente no mundo visível.

As raízes geram os frutos

Imagine uma árvore. Suponha que seja a árvore da vida. Nela há frutos. Na vida, os nossos frutos

são os nossos resultados. Nós olhamos para eles e não gostamos do que vemos – achamos que os frutos que produzimos são poucos, muito pequenos ou que o seu sabor deixa a desejar.

O que tendemos a fazer, então? A maioria de nós dedica ainda mais atenção aos resultados. Mas de onde eles vêm? São as sementes e as raízes que os geram.

É o que está *embaixo da terra* que cria o que está em cima dela. É o *invisível* que produz o *visível*. E o que significa isso? Isso quer dizer que, se você quer mudar os frutos, primeiro tem que trocar as raízes – quando deseja alterar o que está visível, antes deve modificar o que está invisível.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Se você quer mudar os frutos, primeiro tem que trocar as raízes – quando deseja alterar o que está visível, antes deve modificar o que está invisível.

Algumas pessoas dizem que é necessário ver para crer. A pergunta que tenho para elas é: “Por que você paga a conta de luz?” Mesmo não vendo a eletricidade, você com certeza percebe e utiliza o poder que ela tem. Se não estiver muito certo acerca da sua existência, experimente colocar o dedo na tomada. Garanto que a sua dúvida desaparecerá imediatamente.

Aprendi com a experiência que as coisas que não vemos são muito mais poderosas do que as que vemos. Talvez você não concorde com essa afirmação, mas tenho certeza de que você sofrerá se não

aplicar esse princípio na sua vida. Por quê? Porque estará indo contra as leis da natureza que dizem que o que está embaixo do solo gera o que está em cima dele, o que é invisível cria o que é visível.

Como seres humanos, não estamos acima da natureza, somos parte dela. Portanto, *quando respeitamos as suas leis e cuidamos das nossas raízes – do nosso mundo interior –, a vida flui suavemente. Se não fazemos isso, viver se torna difícil.*

Em toda floresta, fazenda, pomar, é o que está embaixo da terra que gera o que está na superfície. Portanto, é inútil concentrarmos a atenção nos frutos que já estão maduros. Não temos como mudar aqueles que já estão pendendo dos galhos, mas podemos modificar os que ainda vão nascer. Para isso, precisamos cavar a terra e reforçar as nossas raízes.

Os quatro quadrantes



Uma das coisas mais importantes que você deve entender é que não vivemos num único plano da existência. A nossa vida acontece em pelo menos quatro reinos distintos. Esses quatro quadrantes são o mundo físico, o mundo mental, o mundo emocional e o mundo espiritual.

O que a maioria das pessoas nunca percebe é que o reino físico é apenas uma “impressão” dos outros três.

Suponha que você tenha acabado de escrever uma carta no computador. Você aperta a tecla “imprimir” e a carta aparece na impressora. Em seguida, você examina a página e encontra um erro de digitação. Você apaga o erro, redigita a palavra corretamente, depois manda imprimir outra vez... lá está o mesmo erro.

Mas como pode ser? Afinal, você acabou de corrigi-lo. Então, você apaga uma área maior. Até consulta as 300 páginas do manual chamado *Corrigindo erros de digitação com eficácia*. Pronto, agora você tem todas as “ferramentas” e o conhecimento de que precisava. Aciona o comando “imprimir” e lá está o erro de novo! “Ah!, essa não!”, você grita, perplexo. “Não é possível! O que está acontecendo? Será que entrei na quinta dimensão?”

O que está acontecendo é que o problema não pode ser corrigido na “impressão”, no mundo físico, mas apenas no “programa”, nos mundos mental, emocional e espiritual.

Dinheiro é resultado, riqueza é resultado, saúde é resultado, doença é resultado, o seu peso é resultado. Vivemos num mundo de causa e efeito.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA
Dinheiro é resultado,
riqueza é resultado,
saúde é resultado,
doença é resultado, o seu
peso é resultado.
Vivemos num mundo de
causa e efeito.

Você já ouviu alguém dizer que a falta de dinheiro é um enorme problema? Na verdade, ela nunca é um problema, e sim um sintoma do que está acontecendo embaixo da terra.

A falta de dinheiro é o efeito. Mas onde está a causa? Ela se resume ao seguinte: a única maneira de mudar o seu mundo “exterior” é modificar o seu mundo “interior”.

Quaisquer que sejam os seus resultados – abundantes ou escassos, bons ou maus, positivos ou negativos –, lembre-se sempre de que o seu mundo exterior é apenas um reflexo do seu mundo interior. Se as coisas não vão bem na sua vida exterior, é porque não estão indo bem na sua vida interior. É simples assim.

Declarações: um poderoso segredo para a mudança

Nos seminários, uso técnicas de “aprendizado acelerado”. Com elas, as pessoas aprendem mais depressa e memorizam uma quantidade maior de ensinamentos. A chave é o envolvimento. A abordagem que emprego segue o velho ditado: “Você se esquece daquilo que escuta; você se lembra daquilo que vê; você entende aquilo que faz.”

Por isso, vou lhe pedir que, toda vez que você terminar a leitura de um *princípio de riqueza*, faça

uma declaração verbal. Em seguida, emita outra “declaração”. O que é uma declaração? Uma simples afirmação positiva pronunciada enfaticamente em voz alta.

Por que as declarações são uma ferramenta tão valiosa? Porque tudo o que existe é feito de uma única coisa: energia. A energia sempre viaja em frequências e vibrações. Assim, toda declaração tem uma frequência vibratória. Quando você faz uma declaração em voz alta, a energia que ela libera vibra por todas as células do seu corpo. Ela envia mensagens específicas não apenas para o universo como também para o seu subconsciente.

A diferença entre uma declaração e uma afirmação é pequena, mas, até onde sei, poderosa. A afirmação é definida como “um enunciado positivo segundo o qual um objetivo que você pretende alcançar já está se concretizando”. Uma declaração é definida como “o anúncio formal da intenção de empreender um dado curso de ação ou de adotar uma posição específica”.

A afirmação diz que determinado objetivo já está sendo alcançado. Não a vejo com bons olhos porque, quase sempre, quando afirmamos alguma coisa que ainda não é real, uma voz dentro da nossa cabeça costuma responder: “Isso não é verdade, é lorota.”

Por outro lado, declarar não é dizer que algo já é real, e sim que temos a intenção de fazer ou de ser alguma coisa. É uma posição que a voz consegue aceitar, porque não estamos afirmando que é verdade agora, mas um propósito para o futuro.

Uma declaração é também, por definição, *formal*. É a emissão formal de uma energia que penetra no universo e percorre o nosso corpo.

Outra palavra importante da definição de declaração é *ação*. Devemos executar todas as ações necessárias para que as nossas intenções se tornem realidade. Recomendo que você faça as declarações em voz alta todo dia de manhã e à noite.

Devo admitir que, quando ouvi tudo isso pela primeira vez, eu disse: “Sem essa. Esse negócio de declaração é muito artificial.” Mas, como na época eu estava quebrado, pensei: “Mas que diabos, isso não vai doer!”, e fui em frente. Como agora estou rico, não surpreende que eu acredite que as declarações funcionam de verdade.

De qualquer forma, prefiro ser absolutamente crédulo e rico do que absolutamente incrédulo e duro. E você?

Eu o convido a dizer:

DECLARAÇÃO

O meu mundo interior cria o meu mundo exterior.

Agora diga:

Eu tenho uma mente milionária!

Qual é e como se formou o seu modelo de dinheiro?

Nos programas de rádio e de televisão de que participo nos Estados Unidos sou conhecido por fazer a seguinte afirmação: “Em cinco minutos posso prever o futuro financeiro que você terá pelo resto da sua vida.”

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Em cinco minutos posso prever o futuro financeiro que você terá pelo resto da sua vida.

Como? Numa rápida conversa com uma pessoa, consigo identificar aquilo que chamo de seu “modelo” de dinheiro e de sucesso. Todos nós temos um plano de dinheiro e de sucesso inscrito no subconsciente. É esse modelo, mais do que todas as outras coisas combinadas, o que determina o nosso futuro financeiro.

E o que é o modelo de dinheiro? Vou fazer uma analogia com o projeto de uma casa, que é o plano, ou o desenho preestabelecido, para aquela construção. Analogamente, o modelo de dinheiro de uma pessoa é a sua programação, ou o seu modo de ser preestabelecido, com relação às finanças.

Quero apresentar você a uma fórmula extremamente importante, que determina como criamos a nossa realidade e a nossa riqueza. Muitos dos mais respeitados professores da área de potencial humano usam-na como base dos seus ensinamentos. Ela se chama Processo de Manifestação e tem a seguinte seqüência:

$$P \rightarrow S \rightarrow A = R$$

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Pensamentos conduzem

a sentimentos.

Sentimentos conduzem a

ações.

Ações conduzem a

resultados.

O modelo financeiro de uma pessoa consiste numa combinação dos seus pensamentos, dos seus sentimentos e das suas ações em questões de dinheiro.

Como se forma, então, o modelo de dinheiro? A resposta é simples. Ele se constitui fundamentalmente da informação ou programação que a pessoa recebeu no passado, sobretudo quando era criança.

Quais foram as fontes primárias dessa programação ou condicionamento? Para a maioria de nós, a lista inclui pais, irmãos, amigos, figuras de autoridade, professores, líderes religiosos, mídia e cultura, para mencionar alguns elementos.

Vejamos a cultura. Sabemos que algumas sociedades têm formas próprias de pensar sobre o dinheiro e de lidar com ele, enquanto outras fazem isso de um modo diferente. Você acredita que a criança já sai do ventre da mãe com as atitudes formadas em relação ao dinheiro ou que ela é ensinada a lidar com ele? Acertou: toda criança é ensinada a pensar e agir no que diz respeito às finanças.

O mesmo vale para você, para mim e para todas as pessoas. Fomos ensinados a pensar e agir de determinada maneira no que se refere ao dinheiro. Esses ensinamentos se transformaram no condicionamento, que são todas as respostas automáticas que nos conduzem ao longo da vida. A menos, é claro, que sejamos capazes de intervir e rever os arquivos de dinheiro que temos na cabeça. É exatamente isso o que você fará ao longo da leitura deste livro e o que venho ensinando a milhares de pessoas nos meus seminários.

Eu disse que pensamentos conduzem a sentimentos, sentimentos conduzem a ações e ações conduzem a resultados. Nesse ponto surge uma pergunta interessante: de onde vêm os seus pensamentos? Por que você pensa de modo diferente das outras pessoas?

Os seus pensamentos têm origem nos arquivos de informação que você guarda nos compartimentos de armazenagem da sua mente. Mas de onde parte essa informação? Da sua programação passada. É verdade, o seu condicionamento determina todos os pensamentos que

surgem na sua mente. É por isso que ele costuma ser chamado de mente condicionada.

Para incluir esse entendimento, o Processo de Manifestação pode agora ser ajustado da seguinte maneira:

$$P \rightarrow P \rightarrow S \rightarrow A = R$$

A sua programação conduz aos seus pensamentos; os seus pensamentos conduzem aos seus sentimentos; os seus sentimentos conduzem às suas ações; as suas ações conduzem aos seus resultados.

Mudando a programação, você dá o primeiro e indispensável passo para modificar os seus resultados.

E como ocorre o condicionamento? Ele se estabelece de três maneiras principais em todos os campos da vida, inclusive no do dinheiro:

Programação verbal: o que você ouvia quando era criança?

Exemplo: o que você via quando era criança?

Episódios específicos: que experiências você teve quando era criança?

Como é muito importante que você entenda os três aspectos do condicionamento, vou analisar cada um deles mais a fundo. Na parte 2, você aprenderá a se recondicionar para obter riqueza e sucesso.

A primeira influência: programação verbal

Na sua infância, que frases você ouvia a respeito de dinheiro, riqueza e pessoas ricas?

Provavelmente algo como: *o dinheiro é a fonte de todo mal, poupe para os dias ruins, os ricos são gananciosos, os ricos são criminosos, os ricos são desonestos, você tem que dar duro para ganhar dinheiro, não se pode ser rico e espiritualizado ao mesmo tempo, dinheiro não nasce em árvore, o dinheiro fala mais alto, os ricos ficam cada vez mais ricos e os pobres cada vez mais pobres, isso não é para o nosso bico, nem todo mundo pode ser rico, nunca se tem o bastante* e a infame frase *não temos dinheiro para isso*.

Na minha casa, toda vez que eu pedia dinheiro ao meu pai, ele respondia aos brados:

– Você acha que eu sou feito de quê? De dinheiro?

Rindo, eu dizia:

– Até que seria bom. Eu pegaria um braço, uma perna e até mesmo um dedo seu.

Ele nunca riu.

Esse é o problema. Todas as frases que você ouviu sobre dinheiro quando era criança permanecem no seu subconsciente como parte do modelo que governa a sua vida financeira.

O condicionamento verbal é extremamente poderoso. Por exemplo, um dia meu filho Jesse, que na época tinha três anos de idade, veio correndo até mim todo animado e disse: “Papai, vamos ver o filme da tartaruga-ninja. Está passando aqui perto.” Juro que não fazia a menor idéia de como aquele pingo de gente já podia ser um craque em geografia. Duas horas depois, obtive a resposta ao assistir ao anúncio do filme na televisão. A chamada final dizia: “Em cartaz num cinema perto de você.”

Tive outro exemplo da força do condicionamento verbal por meio de um dos participantes do

Seminário Intensivo da Mente Milionária. Stephen não tinha nenhum problema em *ganhar* dinheiro – a sua dificuldade era *conservá-lo*.

Na época em que se inscreveu no programa, ele embolsava mais de US\$ 800 mil por ano, o mesmo resultado dos nove anos anteriores. Apesar disso, ainda passava sufoco. Stephen dava sempre um jeito de gastar o dinheiro, emprestá-lo ou perdê-lo em maus investimentos. Fosse qual fosse a razão, o seu patrimônio líquido ainda era igual a zero.

Ele me contou que, quando era garoto, a sua mãe costumava dizer: “Os ricos são gananciosos. Eles lucram com o suor dos pobres. A gente deve ter o suficiente para viver. Mais do que isso é cobiça.”

Ninguém precisa ser um Einstein para perceber o que se passava no subconsciente de Stephen. Não era de admirar que ele estivesse quebrado, pois fora verbalmente condicionado pela mãe a acreditar que os ricos são gananciosos. Conseqüentemente, a sua mente ligava as pessoas ricas à ambição desmedida, que é, evidentemente, *má*. Como ele não queria ser mau, o seu subconsciente lhe dizia que não podia ser rico.

Stephen amava a mãe e não queria que ela o desaprovasse. É óbvio que, pelo sistema de crenças dela, ele não teria a sua aprovação se ficasse rico. Assim, a única coisa que podia fazer era livrar-se de todo o dinheiro que excedesse o estritamente necessário para o seu sustento – de outra forma estaria sendo ganancioso.

Você deve estar pensando que, entre possuir riqueza e ter a aprovação da mãe ou de quem quer que seja, a maioria das pessoas escolheria ser rica. Nem pensar. A mente humana não funciona assim. É claro que o dinheiro parece ser a escolha lógica. *Mas, quando o subconsciente tem que optar entre a lógica e as emoções profundamente enraizadas, as emoções quase sempre vencem.*

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Quando o subconsciente tem que optar entre a lógica e as emoções profundamente enraizadas,

as emoções quase sempre vencem.

Retornando à história de Stephen. Em menos de 10 minutos de curso, usando técnicas experienciais extremamente eficazes, ele conseguiu mudar o seu modelo de dinheiro de modo espetacular. Em apenas dois anos, passou de falido a milionário.

No seminário, Stephen começou a compreender que essas crenças negativas eram da sua mãe e não suas, e se baseavam na programação que ela recebera no passado. Dei então um passo à frente ajudando-o a criar uma estratégia para não perder a aprovação dela, caso ficasse rico. Foi muito simples.

A mãe de Stephen sempre adorou praia. Ele investiu, então, numa casa no Havaí, de frente para o mar. Ela vai para lá todo ano passar o verão e se sente no céu, e ele também. Agora essa senhora considera fantástico o fato de o filho ser alguém bem-sucedido financeiramente e não economiza elogios à sua generosidade.

Eu mesmo, depois de um início lento, ia bem nos negócios, mas nunca chegava a ganhar dinheiro com ações. Ao tomar consciência do modelo de dinheiro que possuía, lembrei-me de que, quando eu era garoto, todos os dias depois do trabalho o meu pai se sentava à mesa de jantar com o jornal, examinava as páginas do mercado de capitais e batia com o punho na mesa, reclamando: “Malditas ações!” Depois, ele passava a meia hora seguinte atacando a estupidez do sistema e mostrando como as pessoas podem ter mais chances de ganhar dinheiro com jogos de loteria.

Agora que você já entende o poder do condicionamento verbal, consegue perceber por que eu não era capaz de ganhar dinheiro com ações. Eu estava literalmente programado para fracassar, para escolher a ação errada, pelo preço errado, na hora errada. Por quê? Para validar subconscientemente o modelo de dinheiro que bradava: “Malditas ações!”

Tudo o que sei dizer é que, depois que arranquei essa erva daninha tremendamente tóxica do meu “jardim financeiro” interno, comecei a colher os frutos. A partir do meu recondicionamento, passei a escolher ações que se valorizavam e, desde então, continuei a ter um admirável sucesso no mercado de capitais. Parece incrível, mas, depois que a pessoa de fato compreende como o modelo de dinheiro funciona, isso faz todo o sentido.

Repetindo: o condicionamento do seu subconsciente determina o seu pensamento. O seu pensamento determina as suas decisões e estas determinam as suas ações, que, finalmente, determinam os seus resultados.

São quatro os elementos-chave da mudança, todos essenciais para a reprogramação do seu modelo de dinheiro. Eles são simples, porém muito poderosos.

O primeiro elemento da mudança é a *conscientização*. Você não pode modificar uma coisa cuja existência ignora.

O segundo elemento da mudança é o *entendimento*. Compreendendo a origem do seu “modo de

pensar”, você será capaz de reconhecer que ele tem que vir de fora.

O terceiro elemento da mudança é a *dissociação*. Ao constatar que esse modo de pensar não é seu, você tem a opção de mantê-lo ou largá-lo, baseado em quem você é hoje e onde quer estar amanhã. Pode observar essa maneira de pensar e vê-la como ela é – apenas um arquivo de informação armazenado na sua mente há muito tempo que talvez não tenha mais um pingote de verdade nem de valor para você.

O quarto elemento é o *recondicionamento*. Iniciarei esse processo na parte 2, em que apresento os arquivos mentais que criam a riqueza.

Agora, vou retornar à questão do condicionamento verbal e expor os passos que você pode dar desde já para começar a rever o seu modelo de dinheiro.

Passos para a mudança: programação verbal

CONSCIENTIZAÇÃO – Escreva as frases que você ouvia sobre dinheiro, riqueza e pessoas ricas quando era criança.

ENTENDIMENTO – Escreva sobre como essas frases vêm afetando a sua vida financeira até hoje.

DISSOCIAÇÃO – Você percebe que esses pensamentos representam apenas o seu aprendizado passado, que eles não são parte da sua anatomia, não são quem você é? Consegue ver que o presente lhe dá a opção de ser diferente?

DECLARAÇÃO

As coisas que eu ouvia sobre dinheiro não são necessariamente verdadeiras. Opto por adotar novas formas de pensar que contribuam para a minha felicidade e o meu sucesso.

Agora diga:

Eu tenho uma mente milionária!

A segunda influência: exemplos

A segunda maneira como somos condicionados é chamada de exemplo. Como se comportavam os seus pais ou responsáveis em questões de dinheiro quando você era criança? Eles cuidavam bem ou mal das finanças? Eram gastadores ou econômicos? Eram investidores perspicazes ou nunca investiam? Eram propensos a arriscar ou conservadores? Vocês tinham dinheiro sempre ou só esporadicamente? O dinheiro fluía com facilidade à sua família ou era suado? Era fonte de felicidade ou motivo de áspersas discussões?

Por que essa informação é importante? Você já deve ter ouvido a frase: “Macaco vê, macaco faz.” Ora, nós, seres humanos, não ficamos muito atrás. Quando crianças, aprendemos quase tudo a partir dos exemplos que nos dão.

Embora a maioria de nós odeie admitir o que vou dizer, há uma boa dose de verdade no velho ditado: “A fruta não cai longe da árvore.”

Isso me lembra a história da mulher que estava preparando o perrnil para o jantar cortando as duas pontas dessa peça de carne. Sem entender, o marido lhe perguntou por que ela fazia isso. Ela respondeu: “Era assim que a minha mãe fazia.” Justamente naquela noite a sua mãe foi jantar com eles. Os dois aproveitaram para lhe perguntar por que ela sempre cortava as duas extremidades do

pernil. A mãe respondeu: “Porque era assim que a minha mãe fazia.” Então eles decidiram telefonar para a avó dela e saber por que ela cortava as pontas do pernil. A resposta? “Porque a minha panela era pequena!”

A questão é: em matéria de dinheiro, tendemos a ser idênticos aos nossos pais – a um deles em particular ou a uma combinação dos dois.

O meu pai, por exemplo, era empresário do ramo da construção civil. Construía de 12 a 100 casas por projeto. Cada um desses empreendimentos demandava um pesado investimento de capital. O meu pai precisava empenhar tudo o que tínhamos para fazer empréstimos nos bancos até as casas serem vendidas e o dinheiro começar a entrar. Por isso, toda vez que ele dava início a um projeto, nós ficávamos mergulhados em dívidas e sem um tostão para gastar.

Como você pode imaginar, por essa época o humor do meu pai não era dos melhores nem a generosidade era o seu forte. Para tudo o que eu lhe pedia, mesmo que custasse só um centavo, a sua resposta-padrão depois de “Você acha que eu sou feito de dinheiro?” era “Está maluco?”. É claro que eu não conseguia mais do que aquele olhar de “Nem pense em pedir outra vez”. Garanto que você sabe exatamente o que é isso.

Essa situação durava um ano ou dois, até as casas serem vendidas. Depois, ficávamos cheios da grana. Da noite para o dia, o meu pai se transformava em outra pessoa. Ficava feliz, afável e extremamente generoso. Até me perguntava se eu precisava de dinheiro. Eu tinha ganas de lhe devolver aquele olhar da época das vacas magras, mas, como não era bobo, dizia apenas: “Claro, pai, obrigado.” E revirava os olhos.

A vida era boa até o maldito dia em que ele chegava em casa anunciando: “Encontrei um ótimo terreno. Vamos construir novamente.” Lembro-me muito bem de que eu costumava dizer “Fantástico, pai, boa sorte!”, com o coração apertado por saber do período de dureza que teríamos pela frente.

Até onde consigo me lembrar, esse padrão já existia quando eu tinha seis anos de idade e durou até os meus 21 anos, quando saí definitivamente de casa. Foi quando tudo mudou – pelo menos era assim que eu pensava.

Nessa época, terminei os estudos e me tornei, como você há de imaginar, construtor. Depois me meti em vários negócios relacionados com projetos de construção. Por algum estranho motivo, após ganhar pequenas fortunas, em pouco tempo eu estava de novo na pindaíba. Então, começava outro negócio, sentia-me novamente no topo do mundo e, um ano depois, me via mais uma vez no fundo do poço.

Fiquei cerca de 10 anos nesse esquema de altos e baixos, até perceber que o problema talvez não fosse o ramo de negócio em que eu estava, os sócios que escolhia, os empregados que tinha, a situação econômica do país ou minha decisão de dar um tempo no trabalho e relaxar quando as coisas iam bem. Finalmente, reconheci que, talvez, estivesse inconscientemente revivendo os altos e baixos do meu pai.

Graças a Deus, tive a oportunidade de aprender o que você está lendo neste livro e consegui me recondicionar a abandonar o modelo ioiô e construir uma vida de prosperidade crescente. Até hoje sinto ânsia de mudar quando as coisas vão bem (e sabotar a mim mesmo no processo), mas agora tenho na mente outro arquivo que observa esse sentimento e diz: “Obrigado pela informação. Pode retomar a concentração e voltar ao trabalho.”

O exemplo seguinte vem de um dos participantes dos seminários. Nunca vou me esquecer de um

senhor que, em lágrimas, se aproximou de mim no final da apresentação com a respiração ofegante e enxugando os olhos na manga da camisa. Olhei para ele e perguntei:

– Qual é o problema, senhor?

Ele respondeu:

– Tenho 63 anos de idade. Leio livros e freqüente seminários desde que eles foram inventados. Já escutei todo tipo de palestrante e tentei tudo o que eles sugeriram – ações, imóveis, uma dúzia de negócios diferentes. Voltei à universidade e obtive um MBA. Tenho 10 vezes mais conhecimento do que a média das pessoas e jamais alcancei o sucesso financeiro. Em todos esses anos, sempre comeci muito bem e acabei de mãos vazias e nunca soube por quê. Eu me achava um completo idiota até hoje. Depois de ouvir o que você falou e processar as informações, finalmente as coisas começaram a fazer sentido. Não há nada errado comigo. Simplesmente trago o modelo de dinheiro do meu pai gravado na mente, e esse tem sido o meu castigo. O meu pai perdeu tudo o que possuía num negócio malsucedido. Todo dia ele saía de casa para procurar trabalho ou tentar vender alguma coisa e voltava sem nada. Ah, se eu tivesse aprendido sobre modelos e padrões de dinheiro há 40 anos... Quanta perda de tempo todo esse aprendizado e conhecimento.

Ele começou a chorar convulsivamente. Eu lhe disse:

– O seu conhecimento não é de forma nenhuma uma perda de tempo. Ele apenas ficou latente, num canto do seu cérebro, à espera do momento oportuno para se manifestar. Agora que o senhor formulou um “modelo de sucesso”, tudo o que aprendeu ao longo da vida se tornará útil e fará com que seja bem-sucedido.

A maioria de nós já sabe a verdade quando a escuta. Ele começou a ficar ofegante de novo, depois foi se mostrando mais aliviado e passou a respirar profundamente. Em seguida, um grande sorriso iluminou o seu rosto. Deu-me um forte abraço e disse:

– Obrigado, obrigado, obrigado.

Na última vez que tive notícias desse senhor, ele estava nas alturas: acumulara mais riqueza nos últimos 18 meses do que nos últimos 18 anos. Para mim, isso é o máximo.

Repito: mesmo que você tenha todo o conhecimento e toda a qualificação do mundo, se o seu modelo não estiver programado para o sucesso, você estará condenado financeiramente.

Nos seminários, recebo muitas pessoas cujos pais lutaram na Segunda Guerra Mundial ou sofreram uma grande perda financeira. Elas sempre se espantam ao perceber como as experiências dos pais influenciaram as suas crenças e os seus hábitos a respeito do dinheiro. Algumas delas gastam feito loucas porque, como dizem: “É muito fácil perder tudo, por isso o melhor é desfrutar o dinheiro enquanto é possível.” Outras fazem o caminho inverso: guardam o que têm no cofre para os dias difíceis.

Uma palavra de sabedoria: poupar para os dias difíceis parece uma boa idéia, mas pode também criar grandes problemas. Um dos princípios que ensino nos cursos é o poder da intenção. Se você está juntando dinheiro para os dias *difíceis*, o que acabará conseguindo? Dias *difíceis*! Pare de fazer isso. Em vez de economizar para tempos ruins, concentre-se em guardar para os dias *felizes* ou para o dia em que você alcançar a sua liberdade financeira. Nesse caso, pela lei da intenção, é exatamente isso o que obterá.

Eu disse anteriormente que, em questões de dinheiro, a maioria das pessoas tende a se identificar com os pais ou com um deles pelo menos, mas há também o outro lado da moeda. Há quem acabe

se tornando exatamente o oposto deles. Por que isso acontece? Será que as palavras *raiva* e *rebelia* têm algo a ver com essa história? Em suma, tudo depende do quanto a pessoa se irritava com os pais.

Infelizmente, quando somos crianças não podemos dizer a eles: “Mãe, pai, sentem-se aqui. Quero discutir uma coisa com vocês: não gosto da maneira como vocês lidam com o seu dinheiro. Por isso, quando for adulto, vou agir de um modo totalmente diferente. Espero que compreendam. Agora vão dormir. Tenham bons sonhos.”

Não, as coisas definitivamente não acontecem assim. Pelo contrário: quando os nossos botões são apertados, geralmente tendemos a ficar furiosos e a reagir com uma atitude do tipo: “Eu odeio vocês. Jamais serei como vocês. Quando eu crescer, serei rico, terei tudo o que quero, gostem vocês ou não.” Depois, vamos para o quarto, batemos a porta e começamos a socar o travesseiro ou o que estiver ao alcance da mão para extravasar a frustração.

Muitas pessoas nascidas em famílias pobres sentem raiva e se rebelam. Em geral, elas vão à luta e enriquecem ou têm, pelo menos, o impulso de enriquecer. Mas há um pequeno problema, que é na verdade um problemão. Mesmo que façam fortuna ou se matem de trabalhar na tentativa de alcançar o sucesso, elas não costumam ser felizes. Por quê? Porque as raízes da sua riqueza ou motivação para ganhar dinheiro são a raiva e o ressentimento. Conseqüentemente, *dinheiro* e *raiva* tornam-se entidades associadas na sua mente: quanto mais dinheiro elas têm ou lutam para ter, mais enraivecidas ficam.

Até o dia em que a sua consciência lhes diz: “Estou cansado de tanta raiva e de tanto estresse. Tudo o que eu quero é paz e felicidade.” Nesse ponto, as pessoas perguntam à mesma mente que criou aquela associação o que fazer a respeito dessa situação. E a mente responde: “Para se livrar da raiva, será necessário dar um fim ao seu dinheiro.” E é o que elas fazem: inconscientemente, livram-se dele.

Começam a gastar loucamente, a realizar maus investimentos, a pedir divórcios desastrosos do ponto de vista financeiro ou a sabotar o próprio sucesso de outra forma. Mas não importa, porque agora elas são felizes, certo? Errado. As coisas ficam ainda piores porque agora, além de continuarem a sentir raiva, elas estão também na lona. Deram fim à coisa errada!

Livraram-se do dinheiro, e não da raiva – do fruto, e não da raiz –, quando a verdadeira questão é, e sempre foi, a raiva que sentem dos pais. Enquanto esse sentimento permanecer, elas nunca estarão verdadeiramente felizes ou em paz, não importa quanto dinheiro tenham ou deixem de ter.

A sua razão, ou motivação, para enriquecer ou fazer sucesso é crucial. Se ela possui uma raiz negativa, como o medo, a raiva ou a necessidade de provar algo a si mesmo, o dinheiro nunca lhe trará felicidade.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

A sua razão ou motivação

para enriquecer ou fazer sucesso é crucial. Se ela possui uma raiz negativa, como o medo, a raiva ou a necessidade de provar algo a si mesmo, o dinheiro nunca lhe trará felicidade.

Por quê? Porque nenhum desses problemas pode ser resolvido com dinheiro. Veja o caso do medo, por exemplo. Nos seminários, costumava perguntar à platéia: “Quantos de vocês diriam que o medo é a sua principal motivação para o sucesso?” Poucas pessoas erguem o braço. No entanto, quando eu pergunto “Quantos de vocês diriam que a segurança é uma das suas principais motivações para o sucesso?”, quase todos os presentes levantam a mão. Mas preste atenção – a segurança e o medo são ambos motivados pelo mesmo fator. A busca por segurança tem origem na insegurança, cujo fundamento é o medo.

Será que mais dinheiro dissipa o medo? Quem dera! A resposta é: absolutamente, não. Por quê? Porque o dinheiro não é a raiz do problema; o medo, sim. E o pior é que esse sentimento, mais do que um problema, é um hábito. Portanto, ganhar mais dinheiro apenas mudará o tipo de temor que trazemos dentro de nós. Quando não possuímos nada, sentimos medo de não conseguir chegar lá ou de não termos o suficiente. Se atingimos um patamar qualquer, o medo passa a ser “E se eu perder tudo o que consegui?”, ou “Todo mundo vai querer o meu dinheiro”, ou ainda “Vou ter que pagar uma fortuna de impostos”. Em resumo, se não formos à raiz da questão e nos livrarmos do medo, nenhuma quantidade de dinheiro será capaz de nos ajudar.

É claro que a maioria das pessoas, se pudessem escolher, preferiria se preocupar com a possibilidade de perder o dinheiro que possui a não ter um centavo, mas nenhuma dessas duas

hipóteses propicia um modo agradável de viver.

Assim como existem pessoas movidas pelo medo, há quem seja motivado a alcançar o sucesso financeiro para provar que “é suficientemente capaz”. Vou tratar detalhadamente desse desafio na parte 2. Por enquanto, apenas entenda que nenhuma quantidade de dinheiro jamais fará de você alguém competente. O dinheiro não pode transformá-lo em algo que você já é. Volto a dizer: assim como acontece com o medo, a necessidade de provar a sua competência o tempo todo acaba se tornando o seu modo de viver. Nem passa pela sua cabeça que essa necessidade está governando os seus atos. Você se considera um grande realizador, um baita líder, uma pessoa determinada, características que são todas excelentes. A questão que permanece é: por quê? Que motor está na raiz de tudo isso?

No caso dos indivíduos movidos pela necessidade constante de provar que são capazes, nenhuma quantidade de dinheiro consegue aliviar a dor daquela ferida interna que faz com que, para eles, todas as coisas e todas as pessoas da sua vida não são “o suficiente”. Nem todo o dinheiro do mundo, nem qualquer outra coisa do gênero, será o bastante para quem não se sente capaz.

Mais uma vez: está tudo dentro de você. Lembre-se: o seu mundo interior reflete o seu mundo exterior. Se você não se considera pleno, acabará confirmando essa crença e criando a realidade de que não tem o suficiente. Por outro lado, se você se sente uma pessoa plena, validará essa crença gerando abundância. Por quê? Porque a plenitude é a sua raiz e ela se tornará o seu modo natural de viver.

Desvinculando a sua motivação para ganhar dinheiro da raiva, do medo e da necessidade de autoafirmação, você poderá estabelecer novas associações para prosperar financeiramente por meio do propósito, da contribuição e da alegria. Assim, nunca terá que se livrar do dinheiro para ser feliz.

Ser rebelde ou ser o oposto dos seus pais na área financeira nem sempre é um problema. Ao contrário, se você é um rebelde (geralmente o caso do segundo filho) e a sua família tem hábitos negativos no que diz respeito ao dinheiro, é muito bom pensar e agir de forma oposta a ela nessa questão. Por outro lado, se os seus pais são bem-sucedidos e você está se voltando contra eles, pode estar a caminho de enfrentar sérias dificuldades financeiras.

Em qualquer dos casos, o importante é reconhecer como o seu modo de ser se relaciona com um dos seus pais ou com ambos em matéria de dinheiro.

Passos para a mudança: exemplo

CONSCIENTIZAÇÃO – Pense no modo de ser e nos hábitos dos seus pais em relação à riqueza e ao dinheiro. Liste por escrito em que aspectos você se considera igual a cada um deles ou o seu oposto.

ENTENDIMENTO – Escreva sobre o efeito que esse exemplo vem causando na sua vida financeira.

DISSOCIAÇÃO – Você compreende que esse modo de ser é apenas o seu aprendizado passado, e não quem você é? Consegue perceber que tem a opção de ser diferente agora?

DECLARAÇÃO

O exemplo que tive a respeito do dinheiro era o modo de agir dos meus pais. A minha maneira de fazer as coisas nessa área sou eu que escolho.

Agora diga:

Eu tenho uma mente milionária!

A terceira influência: episódios específicos

A terceira forma básica de condicionamento são os episódios específicos. Que experiências com dinheiro, riqueza e pessoas ricas você teve quando criança? Elas são extremamente importantes porque moldaram as crenças – ou melhor, as ilusões – que hoje governam a sua vida.

Vou dar um exemplo. Josey, uma enfermeira de sala de cirurgia, foi ao Seminário Intensivo da Mente Milionária. Os seus rendimentos eram excelentes, mas ela sempre gastava tudo. Quando cavamos um pouco mais fundo, ela falou de um episódio que vivera aos 11 anos de idade. Estava com os pais e a irmã num restaurante chinês. A mãe e o pai começaram mais uma das suas brigas por causa de dinheiro. De pé, o pai gritava e esmurrava a mesa com o punho quando ficou vermelho, depois azul, e caiu no chão, vítima de um ataque cardíaco. Josey era da equipe de natação da escola e tinha feito o treinamento de ressuscitação cardiopulmonar. Tentou de tudo, mas não adiantou. O pai morreu nos seus braços.

Desse dia em diante, a sua mente passou a associar o dinheiro à dor. Não admira que, quando adulta, Josey tenha passado a se livrar subconscientemente de todo o dinheiro que ganhava, na tentativa de dar um fim à dor. Outro dado interessante é o fato de ela ter se tornado enfermeira. Por quê? Talvez ainda estivesse tentando salvar o pai.

No curso, nós a ajudamos a identificar e revisar o seu antigo modelo de dinheiro. Hoje ela está a caminho de se tornar financeiramente independente. E não é mais enfermeira. Não que não gostasse do trabalho, o problema é que estava nessa profissão pelo motivo errado. Hoje Josey trabalha com planejamento financeiro personalizado, ajudando as pessoas a entender como a programação passada governa todos os aspectos da sua vida financeira.

O próximo exemplo de episódio específico é mais pessoal. Quando a minha mulher tinha oito anos de idade, toda vez que ela ouvia a buzina do caminhão de sorvete na sua rua, corria até à mãe para pedir uma moedinha. E ouvia a seguinte resposta: “Sinto muito, querida, eu não tenho. Peça ao seu pai.” Ele então lhe dava uma moeda e ela ia comprar o sorvete, feliz da vida.

Toda semana essa mesma história se repetia. O que foi, então, que a minha mulher aprendeu a respeito do dinheiro?

Primeiro, que são os homens que têm dinheiro. E o que você acha que ela esperava de mim quando nos casamos? Exatamente: que eu lhe desse dinheiro. Só que agora ela não pedia mais moedinhas! Já era uma mulher formada.

Segundo, ela aprendeu que mulher não tem dinheiro. Se a sua mãe (a deusa) não o tinha, obviamente era assim que as coisas deviam ser. Para confirmar esse padrão, ela se livrava subconscientemente de todo o dinheiro que ganhava. E era sempre precisa nesse aspecto. Se eu lhe desse US\$ 100, ela gastava US\$ 100. Se lhe desse US\$ 200, ela gastava US\$ 200, se lhe desse US\$ 500, ela gastava US\$ 500. Foi quando ela fez um dos meus cursos e aprendeu tudo sobre a arte da alavancagem financeira. Eu lhe dava US\$ 2 mil e ela gastava US\$ 10 mil! Tentei explicar: “Não, meu amor, com alavancagem quero dizer que nós deveríamos receber US\$ 10 mil, e não gastá-los.” Por alguma razão, esse conceito não se fixava na sua mente.

O único motivo pelo qual nós brigávamos era o dinheiro. Isso quase custou o nosso casamento. O

que não sabíamos era que dávamos significados inteiramente diferentes a ele. Para a minha mulher, dinheiro correspondia a *prazer* imediato (como saborear um sorvete). Eu, por outro lado, cresci com a crença de que ele devia ser acumulado para proporcionar *liberdade*.

No que me dizia respeito, quando a minha mulher gastava dinheiro, ela estava acabando com a nossa liberdade futura. E, do ponto de vista dela, sempre que eu a impedia de gastar, estava tirando o seu prazer de viver.

Felizmente, aprendemos a reavaliar os nossos respectivos modelos financeiros e, mais importante, a estabelecer um terceiro modelo específico para o nosso relacionamento.

Será que dá certo? Deixe-me responder da seguinte maneira: eu testemunhei três milagres na minha vida:

1. O nascimento da minha filha.
2. O nascimento do meu filho.
3. O fim das minhas brigas com a minha mulher por causa de dinheiro.

As estatísticas mostram que a causa mais freqüente das separações e divórcios é o dinheiro. E o principal motivo por trás das brigas não é o dinheiro em si mesmo, mas o conflito entre “modelos de dinheiro”. Não importa quanta grana você tenha ou deixe de ter. Se o seu modelo não é compatível com o da pessoa com quem se relaciona, há um grande desafio à sua frente. Isso vale para pessoas casadas, namorados, familiares e até sócios. O fundamental é compreender que você está lidando com modelos, e não com dinheiro. Uma vez que tenha identificado o modelo financeiro do seu parceiro ou da sua parceira, conseguirá lidar com ele de um modo que satisfaça ambos.

O primeiro passo é se conseguir de que os arquivos de dinheiro dessa pessoa são provavelmente diferentes dos seus. Em vez de se aborrecer, procure compreender. Faça o possível para saber o que é importante para ela nessa área e identifique as suas motivações e os seus receios. Assim, estará lidando com as raízes e não com os frutos, e terá uma boa chance de solucionar o problema. Do contrário, perca a esperança.

Passos para a mudança: episódios específicos

Há um exercício que você pode fazer com o seu parceiro ou com a sua parceira. Sentem-se e falem sobre as histórias envolvendo dinheiro que cada um de vocês tem na memória – o que ouviam quando crianças, os respectivos modelos familiares e quaisquer episódios emocionais específicos que tenham vivido. Descubram também o que o dinheiro realmente significa para ambos: prazer, liberdade, segurança, status. Isso os ajudará a identificar os seus modelos de dinheiro atuais e descobrir os motivos das suas divergências nessa questão.

Em seguida, falem a respeito do que vocês querem hoje, não como indivíduos, mas como parceiros. Cheguem a um acordo e decidam sobre os seus objetivos gerais e as suas atitudes em relação a dinheiro e sucesso. Depois, escrevam num papel uma lista das ações que os dois consideram positivas para guiar a sua vida. Prendam o papel na parede e, sempre que houver um problema, lembrem-se mutuamente e com toda a gentileza daquilo que vocês decidiram juntos quando conversaram de maneira objetiva, desapaixonada e livre das garras dos seus antigos modelos de dinheiro.

CONSCIENTIZAÇÃO – Pense num episódio emocional específico a respeito de dinheiro que você

tenha vivido quando criança.

ENTENDIMENTO – Escreva sobre como esse episódio pode ter afetado a sua vida financeira atual.

DISSOCIAÇÃO – Você compreende que esse modo de ser é apenas o seu aprendizado passado e não quem você é? Consegue perceber que tem a opção de ser diferente agora?

DECLARAÇÃO

Eu me liberto das minhas experiências passadas negativas com dinheiro e crio para mim um futuro novo e rico.

Agora diga:

Eu tenho uma mente milionária!

Afinal, o que está programado no seu modelo de dinheiro?

É hora de responder à pergunta que vale um milhão. Qual é o seu atual modelo de dinheiro e sucesso e para quais resultados ele está dirigindo você subconscientemente? Você está programado para o sucesso, para a mediocridade ou para o fracasso financeiro? Está programado para viver na dureza ou para fazer fortuna? Está programado para batalhar por dinheiro ou para trabalhar de forma equilibrada?

Você está condicionado a ter um rendimento estável ou flutuante? Já sabe do que se trata: primeiro você tem, depois não tem, depois tem, depois não tem. Sempre parece que as causas dessa drástica variação vêm do mundo exterior. Por exemplo: “Eu tinha um ótimo emprego, mas a empresa faliu. Então comecei o meu próprio negócio. As coisas iam de vento em popa, porém o mercado encolheu. O meu negócio seguinte ia muito bem até o meu sócio sair”, etc. Não se iluda, esse é o seu modelo em operação.

Você está programado para ter uma renda baixa, uma renda média ou uma renda alta? Sabia que existem quantidades de dinheiro que a maioria das pessoas está programada para receber? Você está programado para ganhar de R\$ 30 mil a R\$ 40 mil por ano? De R\$ 50 mil a R\$ 60 mil? De R\$ 80 mil a R\$ 100 mil? De R\$ 200 mil a R\$ 300 mil? Mais de R\$ 350 mil?

Alguns anos atrás, numa das minhas palestras, havia na platéia um cavalheiro inusitadamente bem vestido. Quando terminei a apresentação, ele veio até mim e perguntou se eu achava que o Seminário Intensivo da Mente Milionária poderia fazer algo por ele, considerando que os seus rendimentos já eram de US\$ 500 mil por ano. Perguntei-lhe há quanto tempo ele ganhava esse valor. Ele respondeu: “Há sete anos seguidos.”

Era tudo o que eu precisava ouvir. Perguntei-lhe, então, por que ele não ganhava US\$ 2 milhões por ano. Disse-lhe que os princípios que ensino são destinados a pessoas que desejam atingir o seu *pleno potencial financeiro* e lhe pedi que pensasse no motivo pelo qual ele estava parado no meio milhão. Ele decidiu participar do seminário.

Um ano depois, recebi dele um e-mail que dizia: “O meu aprendizado foi incrível, mas cometi um erro. Reprogramei o meu modelo de dinheiro para ganhar apenas US\$ 2 milhões por ano, como

discutimos. Como já cheguei lá, estou me reprogramando para obter US\$ 10 milhões anuais.”

A questão é: o seu rendimento atual não importa. O que interessa saber é se você está atingindo o seu pleno potencial financeiro ou não. Talvez você esteja se perguntando por que diabos uma pessoa precisa de tanto dinheiro. Primeiro, a própria pergunta não é francamente positiva para a sua riqueza, mas um sinal de que você deve rever o seu modelo de dinheiro. Segundo, o principal motivo pelo qual aquele senhor queria ganhar tudo aquilo era aumentar as suas doações a uma instituição de caridade que ajuda vítimas da AIDS na África. Um golpe na crença de que as pessoas ricas são generosas.

Vamos em frente. Você está programado para economizar dinheiro ou para gastá-lo? Está programado para administrá-lo bem ou para administrá-lo mal?

O seu condicionamento o leva a escolher investimentos de sucesso ou a entrar em “roubadas”? Talvez você esteja se perguntado: “Como é possível que o fato de eu ganhar ou perder dinheiro na bolsa de valores ou em imóveis esteja inscrito no meu modelo?” É simples. Quem escolhe as ações? As propriedades? Você. Quem decide quando comprá-las? Você. Quem decide quando vendê-las? Você. Acredito que você tem algo a ver com tudo isso.

Tenho um conhecido chamado Larry que é um verdadeiro imã quando se trata de ganhar dinheiro. Definitivamente, o seu modelo é de *rendimentos elevados*. Mas, quando a questão é investir o próprio dinheiro, Larry tem o beijo da morte. Tudo o que ele compra despenca como uma avalanche. (Você acredita que o pai dele tinha o mesmo problema?) Eu me mantenho em estreito contato com ele para lhe pedir conselhos financeiros. São sempre perfeitos, ou melhor, perfeitamente errados! Tudo o que Larry sugere eu faço ao contrário.

Observe, porém, como algumas pessoas parecem ter o que chamei de toque de Midas. Tudo o que elas tocam se converte em ouro. As duas síndromes, o toque de Midas e o beijo da morte, não são senão manifestações opostas do modelo financeiro.

Volto a dizer: o seu modelo de dinheiro determinará a sua vida financeira – e até a sua vida pessoal. Se você é uma mulher cujo modelo de dinheiro está programado para rendimentos baixos, o mais provável é que atraia um homem que também apresente esse tipo de programação, para que você possa permanecer na situação financeira em que se sente confortável e validar o seu modelo. Caso você seja um homem cujo modelo de dinheiro está programado para rendimentos baixos, o mais provável é que atraia uma mulher gastadora que arrase a sua conta bancária, para que você possa permanecer na situação financeira em que se sente confortável e legitimar o seu modelo.

A maioria das pessoas acredita que o sucesso nos negócios depende fundamentalmente das suas qualificações e dos seus conhecimentos, ou, pelo menos, da sua perspicácia em identificar as melhores oportunidades em termos comerciais. Odeio ter que lhe dizer que isso não é bem assim.

O sucesso do seu negócio depende do seu modelo de dinheiro. Você sempre o validará. Se ele está programado para lhe dar R\$ 30 mil anuais, essa é a medida precisa do êxito que você obterá com ele – o suficiente para lhe garantir R\$ 30 mil por ano.

Se você é vendedor e tem um modelo programado para ganhar R\$ 100 mil por ano e consegue fechar um grande negócio que lhe renderá R\$ 150 mil, acontecerá o seguinte: ou a venda será cancelada ou, caso você receba os R\$ 150 mil, o ano seguinte será péssimo para compensar e levá-lo de volta ao nível do seu modelo financeiro.

Por outro lado, caso você esteja programado para ganhar R\$ 150 mil e tenha passado dois anos

na pior, não se preocupe: você vai recuperar tudo o que não conseguiu receber. Será necessariamente assim, é a lei subconsciente da relação entre a mente e o dinheiro. Talvez você siga uma intuição e faça um bom negócio no mercado de capitais ou acerte em outra investida qualquer. Não importa o que seja: de um jeito ou de outro, se você está programado para ganhar R\$ 150 mil por ano, no fim é isso que vai ter.

E como você pode descobrir a programação do seu modelo de dinheiro? Uma das maneiras mais óbvias é examinar os seus resultados. Analise a sua conta bancária. Analise a sua renda. Analise o seu patrimônio líquido. Analise o êxito dos seus investimentos. Analise o seu sucesso nos negócios. Analise se você é um gastador ou um poupador. Analise se você administra bem as suas finanças. Analise até que ponto os seus rendimentos são estáveis ou flutuantes. Analise o quanto você dá duro para ganhar dinheiro. Analise os seus relacionamentos que envolvem dinheiro.

O seu dinheiro é suado ou chega a você com facilidade? Você tem um negócio ou um emprego? Você fica muito tempo no mesmo negócio ou emprego ou muda com frequência?

O modelo de dinheiro funciona como um termostato. Se a temperatura da sala é 22° , é provável que o termostato esteja regulado para 22° . E é nesse ponto que a questão fica interessante. É possível, considerando o fato de que a janela está aberta e faz frio lá fora, que a temperatura da sala caia e atinja 18° ? É claro, mas o que acontecerá no fim? O termostato será acionado e ela voltará aos 22° .

É possível também, considerando o fato de que a janela está aberta e faz calor lá fora, que a temperatura da sala suba e chegue a 25° ? É claro que sim, mas o que acontecerá no fim? O termostato será acionado e ela retornará aos 22° .

A única maneira de mudar permanentemente a temperatura da sala é “zerar” o termostato. De modo análogo, a única maneira de modificar permanentemente o seu nível de sucesso financeiro é zerar o seu termostato financeiro, também conhecido como modelo de dinheiro.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

A única maneira de

mudar

permanentemente a

temperatura da sala é

“zerar” o termostato. De modo análogo, a única maneira de modificar permanentemente o seu nível de sucesso financeiro é zerar o seu termostato financeiro, também conhecido como modelo de dinheiro.

Você pode tentar o que for – desenvolver os seus conhecimentos em negócios, marketing, vendas, negociações e administração e tornar-se especialista em imóveis ou ações. Essas são ótimas ferramentas. Mas, no fim, se a sua caixa de ferramentas interna não for grande e forte o suficiente para ajudá-lo a ganhar e conservar quantidades substanciais de dinheiro, todas as ferramentas do mundo lhe serão inúteis.

Repito, é uma simples questão de aritmética: “Os seus rendimentos crescem na mesma medida em que você cresce.”

Felizmente, ou quem sabe infelizmente, o seu modelo de dinheiro e sucesso tenderá a permanecer com você para o resto da vida – a não ser que seja modificado e transformado. E é exatamente disso que vou continuar tratando na parte 2.

Lembre-se de que o primeiro elemento de toda mudança é a conscientização. Faça uma auto-análise, conscientize-se, observe os seus pensamentos, os seus medos, as suas crenças, os seus hábitos, as suas atitudes e a sua inação. Coloque-se sob a lente de um microscópio. Estude-se.

A maioria de nós acredita que vive uma vida baseada em escolhas, mas em geral isso não é

verdade. Mesmo sendo pessoas esclarecidas, ao longo de um dia tomamos poucas decisões que refletem a consciência que temos de nós mesmos naquele momento. Na maior parte do tempo, somos como robôs: agimos no automático, dirigidos por condicionamentos passados e por velhos hábitos. É nesse ponto que entra a conscientização. A consciência observa os nossos pensamentos e as nossas ações para que vivamos das escolhas verdadeiras feitas no momento presente em lugar de sermos governados por uma programação proveniente do passado.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

**A consciência observa os
nossos pensamentos e as
nossas ações para que
vivamos das escolhas
verdadeiras feitas no
momento presente em
lugar de sermos
governados por uma
programação
proveniente do passado.**

Portanto, adquirindo consciência, você poderá viver do que é hoje em vez do que foi ontem; conseguirá reagir apropriadamente às situações que se apresentam, fazendo uso de toda a gama e de todo o potencial das suas qualificações e dos seus talentos em vez de reagir de forma inadequada aos acontecimentos, impelido por medos e inseguranças do passado.

Uma vez consciente, conseguirá ver a sua programação tal como ela é: meras gravações de informações recebidas e aceitas no passado, quando você era muito jovem para conhecer algo melhor. Entenderá que esse condicionamento não é quem você é, mas quem escolheu ser; compreenderá que você não é a “gravação”, e sim o “gravador”; que não é o “conteúdo” do copo, mas o próprio copo.

De fato, a genética pode ter influência nisso tudo e, é claro, os aspectos espirituais também desempenham o seu papel, porém boa parte do modelo de pessoa que você é provém das crenças e informações de outras pessoas. Como já disse, as crenças não são necessariamente verdadeiras nem falsas, nem certas nem erradas – mas, sejam ou não válidas, elas são opiniões que foram transmitidas repetidamente e, depois, passadas de geração em geração, até chegarem a você. Sabendo disso, basta renunciar de forma consciente a qualquer conceito que não o ajude a conquistar a riqueza e substituí-lo por outros que façam isso.

Como disse o meu amigo e escritor Robert G. Allen num dos meus seminários: “Nenhum pensamento mora de graça na cabeça de ninguém – todos eles são investimentos ou custos. Ou levam a pessoa na direção da felicidade e do sucesso ou a afastam dessas duas coisas – ou a fortalecem ou a enfraquecem.”

Por isso é indispensável que você escolha sabiamente os seus pensamentos e as suas crenças. Conscientize-se de que eles não são quem você é, tampouco estão necessariamente ligados a você. Por mais preciosos que pareçam, não têm mais importância e significado do que aqueles que você lhes confere. *Nada tem significado, exceto aquele que nós mesmos atribuímos às coisas.*

Se o seu verdadeiro objetivo na vida é decolar rumo ao sucesso, não acredite numa só palavra que você mesmo disser. E, se deseja clareza instantânea, *não creia num só pensamento seu.*

Caso você seja como a maioria das pessoas, vai acreditar em algo nesse ínterim, portanto pode perfeitamente adotar para si mesmo crenças positivas, enriquecedoras. Lembre-se: pensamentos conduzem a sentimentos, que conduzem a ações, que conduzem a resultados. Você pode optar por pensar e agir como as pessoas ricas e, desse modo, conquistar resultados semelhantes aos que elas alcançam.

A questão é: como pensam e agem as pessoas ricas? É exatamente isso o que mostrarei na parte 2. Se você quer mudar para sempre a sua vida financeira, prossiga.

DECLARAÇÃO

Observo os meus pensamentos e só alimento aqueles que me fortalecem.

Agora diga:

Eu tenho uma mente milionária!

PARTE 2

Os arquivos de riqueza

Dezessete modos de pensar e agir que distinguem os ricos das outras pessoas

Na parte 1, abordei o Processo de Manifestação. Lembre-se: pensamentos conduzem a sentimentos, sentimentos conduzem a ações e ações conduzem a resultados. Tudo tem início com os pensamentos. Não é espantoso que, embora esse poderoso mecanismo seja a base da nossa vida, a maioria de nós não faz a menor idéia de como ele funciona? Comece dando uma rápida olhada em como a sua mente trabalha. Metaforicamente falando, ela não é nada mais do que um grande armário cheio de arquivos, similar ao que você talvez tenha em casa ou no escritório. Toda informação que entra ali é etiquetada e guardada nesses arquivos de fácil acesso para ajudar na sua sobrevivência. Você percebeu? Eu não disse *prosperidade*, disse *sobrevivência*.

Em cada situação, você recorre a esses arquivos mentais para determinar a sua reação. Digamos, por exemplo, que se trate de uma oportunidade financeira. Você vai automaticamente até os arquivos que têm a etiqueta *dinheiro* e, com base neles, decide o que fazer. Os seus únicos pensamentos possíveis a respeito desse assunto são aqueles armazenados nessas pastas, ou seja, elas contêm tudo o que está guardado na sua mente sob essa categoria.

As suas decisões se fundamentam naquilo que lhe parece lógico, sensato e apropriado naquele momento. Então você faz o que acredita ser a escolha certa. O problema, no entanto, é que a escolha certa pode não ser uma escolha bem-sucedida. Na verdade, aquilo que faz total sentido para você pode produzir péssimos resultados.

Digamos que a minha mulher está no shopping center e vê uma bolsa verde em promoção com 25% de desconto. Ela se dirige imediatamente aos arquivos da sua mente com a pergunta: “Devo comprar esta bolsa?” Numa fração de segundo, eles lhe dão a resposta: “Você anda procurando uma bolsa verde para combinar com o sapato que comprou na semana passada. Além disso, esta tem o tamanho ideal. Compre-a.” Ela se encaminha para o balcão sentindo-se emocionada, afinal vai comprar a linda bolsa, e também orgulhosa, pois a está adquirindo com 25% de desconto.

Na mente da minha mulher, essa compra faz total sentido. Ela quer a bolsa, acredita que precisa dela e, ainda por cima, que aquele é um “grande negócio”. No entanto, em nenhum momento a sua mente encontrou o seguinte pensamento: “É verdade, esta bolsa é muito linda e, caramba, é uma verdadeira pechincha! Mas, como neste momento estou com um débito imenso no cartão de crédito, é melhor eu me segurar.”

A minha mulher não se deparou com essa informação porque esse dado não está em nenhum arquivo dentro da sua cabeça. A pasta “Quando você estiver devendo, evite comprar” nunca foi armazenada na sua mente, portanto essa opção simplesmente não existe.

Percebeu? Se no seu armário só existem arquivos desfavoráveis ao sucesso financeiro, essas serão as únicas opções à sua disposição: escolhas naturais, automáticas e que farão total sentido para você, mas cujo resultado final será um problema muito maior ou, na melhor das hipóteses, alguma coisa medíocre. Inversamente, se na sua mente há arquivos favoráveis ao sucesso financeiro, você tomará,

de forma natural e automática, decisões que conduzem a ele. Nem precisará refletir sobre o assunto. O seu modo normal de pensar resultará numa ação bem-sucedida da mesma forma que o modo normal de pensar de Donald Trump produz riqueza.

Não seria fantástico se você fosse naturalmente capaz de pensar como os ricos em matéria de dinheiro? Desejo muito que a sua resposta a essa pergunta tenha sido “com certeza” ou algo semelhante.

Sim, você é capaz.

Como disse anteriormente, o primeiro passo para qualquer mudança é a conscientização. Isto é, o ponto de partida para pensar da mesma forma que os ricos é saber como eles pensam.

As pessoas ricas pensam de um modo muito diferente de quem tem uma mentalidade pobre ou uma visão de classe média. Os seus pensamentos se distinguem em matéria de dinheiro, de riqueza, de si próprias, de outras pessoas e de praticamente todos os aspectos da vida. Nesta parte do livro, vou mostrar algumas dessas diferenças e, para auxiliá-lo no seu recondicionamento, instalarei na sua mente 17 “arquivos de riqueza” alternativos. Novos arquivos possibilitam novas escolhas. Eles o ajudarão a perceber quando você estiver raciocinando como um indivíduo de mentalidade pobre ou como alguém que tem uma visão de classe média e a mudar conscientemente o seu foco para o modo de pensar das pessoas ricas. Lembre-se: você pode *optar* por maneiras de pensar favoráveis à sua felicidade e ao seu sucesso e deixar de lado as formas negativas.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Você pode optar por maneiras de pensar favoráveis à sua felicidade e ao seu sucesso e deixar de lado as formas negativas.

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Os Segredos da Mente Milionária" e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).