



*Do autor  
do best-seller  
Pai Rico,  
Pai Pobre*

O Guia do  
**PAI  
Rico**

*The business of the  
21<sup>st</sup> Century*

# O NEGÓCIO DO SÉCULO XXI

**ROBERT T. KIYOSAKI**

COM JOHN FLEMING E KIM KIYOSAKI

  
CAMPUS



O Guia do  
**PAI  
Rico**

*The business of the  
21<sup>st</sup> Century*

*Do autor  
do best-seller  
Pai Rico,  
Pai Pobre*

# O NEGÓCIO DO SÉCULO XXI

**ROBERT T. KIYOSAKI**

COM JOHN FLEMING E KIM KIYOSAKI

  
CAMPUS

## **Table of Contents**

[Ficha catalográfica](#)

[Agradecimentos](#)

[Os Autores](#)

[Introdução](#)

[Sumário](#)

[Parte I: Assuma o controle do seu futuro](#)

[Capítulo 1: As regras mudaram](#)

[Capítulo 2: O lado positivo](#)

[Capítulo 3: Onde você vive?](#)

[Capítulo 4: Seus valores financeiros essenciais](#)

[Capítulo 5: A mente de um empreendedor](#)

[Capítulo 6: É hora de assumir o controle!](#)

[Parte II: Um negócio: Oito ativos construtores de riquezas](#)

[Capítulo 7: Minha experiência](#)

[Capítulo 8: Não é sobre renda – é sobre os ativos que geram renda](#)

[Capítulo 9: Ativo 1: Educação do mundo empresarial real](#)

[Capítulo 10: Ativo 2: Um caminho lucrativo para o desenvolvimento](#)

[peçoal](#)

[Capítulo 11: Ativo 3: Um círculo de amigos que compartilham seus sonhos e valores](#)

[Capítulo 12: Ativo 4: O poder de sua própria rede](#)

[Capítulo 13: Ativo 5: Um negócio duplicável, totalmente escalável](#)

[Capítulo 14: Ativo 6: Habilidades incomparáveis de liderança](#)

[Capítulo 15: Ativo 7: Um mecanismo para criação de riqueza verdadeira](#)

[Capítulo 16: Ativo 8: Os grandes sonhos e a capacidade de vivenciá-los](#)

[Capítulo 17: Um negócio em que as mulheres se destacam \(por Kim](#)

[Kiyosaki\)](#)

[Parte III: Seu futuro começa agora](#)

[Capítulo 18: Escolha com sabedoria](#)

[Capítulo 19: O que é preciso](#)

[Capítulo 20: Viver a vida](#)

[Capítulo 21: O negócio do século XXI](#)

Cadastre-se em [www.elsevier.com.br](http://www.elsevier.com.br) para conhecer nosso catálogo completo, ter acesso a serviços exclusivos no site e receber informações sobre nossos lançamentos e promoções.

Do original: The Business of the 21 Century Copyright © 2010 by Robert T. Kiyosaki Edição publicada por acordo com Rich Dad Operating Company, LLC.



---

Tradução para o português © 2012, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei no 9.610, de 19/02/1998. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Copidesque: Shirley Lima da Silva Braz Revisão: Edna Cavalcanti e Roberta Borges  
Editoração Eletrônica: Estúdio Castellani Produção do e-book: Schaffer Editorial

Elsevier Editora Ltda. Conhecimento sem Fronteiras  
Rua Sete de Setembro, 111 – 16 andar 20050-006 – Centro – Rio de Janeiro – RJ –  
Brasil

Rua Quintana, 753 – 8 andar 04569-011 – Brooklin – São Paulo – SP – Brasil

Serviço de Atendimento ao Cliente 0800-0265340 [sac@elsevier.com.br](mailto:sac@elsevier.com.br)

ISBN 978-85-352-5281-1 Edição original: ISBN: 04-705-9539-8

Nota: Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação ao nosso Serviço de Atendimento ao Cliente, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.

Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

K68p

Canato, Alice Girolamo

Kiyosaki, Robert T., 1947

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte

Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

Pai rico [recurso eletrônico] : o negócio do século XXI / Robert Kiyosaki com John

Fleming e Kim Kiyosaki ; tradutora Eliana Bussinger. – Rio de Janeiro : Elsevier, 2012. recurso digital

Tradução de: The business of the 21st century Formato: ePub Requisitos do sistema: Modo de acesso: ISBN 978-85-352-5281-1 (recurso eletrônico)

1. Finanças pessoais. 2. Investimentos. 3. Sucesso nos Negócios. 4. Livros eletrônicos. I. Fleming, John. II. Kiyosaki, Kim. III. Título.

11-6825. CDD: 332.024 CDU: 330.567.2

---

Dedico este livro aos milhões de pessoas que, como você, se encontram em uma encruzilhada – afetadas pela atual crise econômica e sentindo-se perdidas em relação ao que deveriam fazer para assegurar seu futuro financeiro. Apesar do que possa parecer, quero que você saiba que esta é a melhor época para assumir o controle de seu futuro. Passei a vida educando as pessoas sobre como obter liberdade financeira e sei que este livro, como os demais da série Pai Rico, dará a você a visão necessária para criar e sustentar a riqueza por muitos e muitos anos. Assim que você aprender a verdade sobre como o dinheiro funciona e as oportunidades de negócios que estão disponíveis para você no século XXI, será capaz de construir a vida que deseja.

## Agradecimentos

Gostaria de agradecer à minha esposa, Kim, por seu amor e apoio contínuo, assim como à minha família Pai Rico, que me ajudou a enviar a mensagem sobre educação financeira para milhões de pessoas ao redor do globo.

Gostaria, também, de agradecer a John Fleming, por suas valiosas opiniões sobre marketing de rede, e a Stuart Johnson, Reed Bilbray e à equipe da Video Plus, por sua assistência em tornar este livro realidade.

Por fim, gostaria de agradecer a John David Mann e J.M. Emmert, por trazerem sua arte e paixão a este projeto.

## Os Autores

Robert T. Kiyosaki Investidor, Empreendedor, Defensor da Educação Financeira e Autor Best-seller

Robert Kiyosaki é autor de Pai Rico Pai Pobre – o livro mais importante de finanças pessoais de todos os tempos –, um livro que desafiou e mudou a forma como dezenas de milhões de pessoas pensam sobre o dinheiro. Pai Rico Pai Pobre é o livro que mais tempo ficou nas quatro principais listas de livros bestsellers – The New York Times, Business Week, The Wall Street Journal e USA Today, e foi apontado como o Livro Número 1 em Finanças Pessoais pela USA Today, por dois anos seguidos. É a terceira mais longa duração de livros do tipo "como fazer" na lista de best-sellers.

Com perspectivas sobre dinheiro e investimentos que muitas vezes contradizem a sabedoria convencional, Robert conquistou a reputação de falar sem rodeios, com irreverência e coragem. Seu ponto de vista de que o velho conselho – arrume um bom trabalho, poupe dinheiro, saia das dívidas, invista para o longo prazo em uma carteira diversificada é "ruim" (tanto obsoleto quanto falho), desafia o status quo. Sua afirmação de que "a sua casa não é um ativo" provocou polêmica, mas provou-se precisa para muitos proprietários.

Outros títulos da série Pai Rico detêm quatro dos 10 lugares da Nielsen Bookscan List, em vendas entre 2001-2008. Traduzida para 51 idiomas, disponíveis em 109 países, a série Pai Rico já vendeu mais de 28 milhões de cópias em todo o mundo e tem dominado as listas de best-sellers em toda a Ásia, Austrália, América do Sul, México e Europa. Em 2005, Robert passou a fazer parte do Hall of Fame da Amazon.com como um dos 25 autores mais vendidos. Existem atualmente 27 livros na série Pai Rico. Entre os títulos notáveis, está Nós queremos que você seja rico, escrito com o bom amigo de Robert, Donald Trump, em 2006, que estreou em primeiro lugar na lista dos mais vendidos do The New York Times. Os dois amigos e gigantes dos negócios já estão trabalhando em um segundo livro.

Livros mais recentes incluem *The Real Book of Real Estate*, uma compilação de lições e conselhos da vida real de veteranos investidores em imóveis e assessores de Robert, e *A mentira dos ricos*, um livro inovador, com interatividade gratuita on-line, que atraiu uma quantidade enorme de visitas únicas e escalou o quinto lugar da lista do *The New York Times* de livros do tipo "como fazer".

Robert tem se apresentado em programas de televisão como "Larry King Live" e "Oprah", e recentemente apareceu na coluna "10 perguntas" da revista *TIME*, uma famosa coluna de perguntas & respostas, que já apresentou nomes como o diretor Spike Lee e o ator Michael J. Fox, entre outros.

Além de seus livros, Robert escreve uma coluna – "Por que os Ricos estão Ficando Cada Vez Mais Ricos" para a *Yahoo! Finance* e uma coluna mensal intitulada "Rich Returns" para a revista *Entrepreneur*.

## John Fleming

John Fleming nasceu e cresceu em Richmond, no estado americano da Virgínia. Seu interesse pela arquitetura e o desejo de construir surgiram de uma tradição familiar que remonta a seus tataravós. Estudante brilhante, seu talento natural para projetos arquitetônicos floresceu no *Illinois Institute of Technology*, conhecido por sua adesão aos princípios de Mies van der Rohe, um dos arquitetos mais renomados dos tempos modernos. Após a formatura, John trabalhou para o grande arquiteto e foi selecionado para fazer muitas das ilustrações do último livro publicado sobre ele – *Mies van der Rohe: The Art of Structure*.

O conhecimento e o interesse em arquitetura de John, eventualmente, o levaram à percepção de que os mesmos princípios de concepção e construção poderiam ser aplicados à vida também. Esses pensamentos formaram a base de sua crença apaixonada de que as pessoas comuns poderiam realizar coisas extraordinárias, seguindo os conceitos similares de construção. Foi essa crença que o levou à mudança do estudo da arquitetura para uma carreira em venda direta.

A decisão de John de abraçar a indústria de venda direta se deveu ao conhecimento de que a indústria havia recebido, por mais de 100 anos, pessoas de todas as esferas, independentemente de experiência ou in experiência passadas. Ele acreditou que isso havia possibilitado, para aqueles dispostos a aprender algumas habilidades básicas de vendas e prestação de serviços, a oportunidade de se engajar no sistema da livre empresa americana. Nos 40 anos seguintes, ele testou suas teorias não apenas consigo mesmo, mas também com milhares de outros que acreditavam que poderiam tornarse os arquitetos de seus próprios destinos.

John construiu uma carreira de sucesso como empresário, consultor, escritor e palestrante. Ele possuiu e administrou a própria empresa de venda direta, trabalhou como construtor independente e assumiu várias posições executivas em empresas de ponta, incluindo 15 anos na Avon, onde liderou a unidade ocidental de negócios da empresa por um período de seis anos consecutivos. John se aposentou da Avon em 2005.

John é afiliado de longa data da Associação de Vendas Diretas (Direct Selling Association) e da Fundação Educacional de Vendas Diretas, e hoje atua como membro do conselho de ambas as organizações. Em 1997, essa fundação reconheceu suas contribuições com a mais alta honraria, o "Circle of Honor Award".

Ao longo dos últimos anos, John continuou a criar várias estruturas organizacionais através das quais sua consultoria e liderança continuam mantendo o foco em empreendedorismo, educação e soluções. Em 2006, assumiu o cargo de editor-chefe do jornal Venda Direta (Direct Selling News), a publicação de comércio que serve a indústria de venda direta, onde ele agora leva seu conhecimento e discernimento para os líderes da indústria ([www.directsellingnews.com](http://www.directsellingnews.com)). Desde 2008, ele é o diretor executivo da SUCESS Foundation, uma organização sem fins lucrativos dedicada a ajudar os adolescentes a aprenderem habilidades críticas de desenvolvimento pessoal, para que, assim, eles possam alcançar todo o seu potencial ([www.SUCCESSFoundation.org](http://www.SUCCESSFoundation.org)). John também é autor de The One Course, que fornece instruções sobre como construir uma vida bem-sucedida usando os princípios da arquitetura ([www.theonecourse.com](http://www.theonecourse.com)).

Kim Kiyosaki

Com paixão por educar as mulheres sobre dinheiro e investimentos, Kim Kiyosaki se baseia em uma vida inteira de experiência em negócios, imóveis e investimentos na missão de apoiar a educação financeira. Kim foi convidada especial nos programas Larry King Show, FOX News e A Brave Heart View Internet Television e é a anfitriã do programa Mulher Rica, da rede pública de televisão PBS. Recentemente, Kim foi apresentada como defensora de educação financeira na revista Essence e é colunista da WomanEntrepreneur.com.

Kim é uma milionária self-made e é bem casada (mas ferozmente independente). Seu primeiro livro, Mulher rica, entrou para a lista dos mais vendidos da Business Week no mês em que foi lançado. Mulher Rica é um best-seller em vários países do mundo, incluindo México, África do Sul, Índia, Austrália, Nova Zelândia e em toda a Europa. Donald Trump disse sobre Mulher Rica: "Este livro é leitura obrigatória para todas as mulheres. Hoje, mais do que nunca, as mulheres precisam ser financeiramente mais experientes."

Mulher Rica também entrou na Lista de Leitura de Verão de Donald Trump, em 2009.

Kim tem usado o fórum internacional de Rich Woman para mostrar as surpreendentes estatísticas relativas a mulheres e dinheiro, e no site [www.richwoman.com](http://www.richwoman.com) ela criou uma comunidade interativa on-line na qual as mulheres podem aprender e crescer.

Kim Kiyosaki e seu marido, Robert Kiyosaki, sabem como é a situação de crise financeira que muitos americanos estão enfrentando. Na década de 1980, eles eram sem-teto, desempregados e tinham mais de US\$400 mil em dívidas. Naquele momento difícil, eles criaram e seguiram uma fórmula de 10 passos simples para sair da dívida ruim. Eles compartilham essa fórmula no popular CD Como Saímos das Dívidas Ruins. Hoje, são empresários de sucesso e autores best-sellers.

Além disso, Robert e Kim Kiyosaki criaram o jogo de tabuleiro CASHFLOW, em 1996, para ensinar as estratégias financeiras e de investimento que seu Pai Rico passou anos lhe ensinando. Foram essas mesmas estratégias que lhes permitiram aposentar-se mais cedo. Hoje, há milhares de Clubes CASHFLOW em todo o mundo.

Em 1997, Kim e Robert fundaram a Companhia Pai Rico. A empresa lançou a mensagem e a missão Pai Rico de alfabetização financeira – através de livros, jogos e outras ferramentas educacionais – e obteve reconhecimento e aclamação internacional.

"Muitas mulheres, especialmente quando envelhecem, se veem em situação financeira temerária – devido ao divórcio, à morte de um cônjuge ou simplesmente à falta de planejamento. O problema é que muitas não foram instruídas sobre dinheiro e investimentos. A educação financeira não diz respeito a comprar um seguro de carro ou economizar centavos no supermercado. Eu acho que nós, mulheres, somos um pouco mais inteligentes do que isso. As mulheres precisam assumir o controle das próprias finanças, em vez de cruzar os dedos esperando que alguém cuide de nosso futuro financeiro."

## Introdução

A economia do mundo está em frangalhos, seu emprego está ameaçado, se você ainda tem um. E você sabe o que mais? Venho dizendo isso há anos.

Foi preciso um colapso financeiro global para que muitos prestassem atenção nisso. Mas este livro não é sobre como ou por que tudo desmoronou. É sobre o porquê de essas notícias ruins poderem tornar-se muito boas – desde que você saiba o que fazer a respeito.

Eu aprendi sobre negócios com duas pessoas: meu pai, que era muito bem-formado academicamente, além de um alto funcionário do governo, e o pai de meu melhor amigo, que estudou até a oitava série e era um milionário self-made. Meu verdadeiro pai passou por problemas financeiros a vida toda e, ao morrer, tinha pouco a mostrar por seus longos anos de trabalho árduo; o pai do meu melhor amigo se tornou um dos homens mais ricos do Havaí.

Passei a pensar nesses dois homens como meu "pai pobre" e meu "pai rico". Eu amava e admirava muito meu pai de verdade, e prometi que iria ajudar o maior número de pessoas possível para que elas não sofressem os tipos de indignidade e fracassos que assolaram o caminho de meu pai pobre.

Depois que saí de casa, passei por todo tipo de experiência. Servi na Marinha como piloto de helicóptero de combate no Vietnã. Fui trabalhar para a Xerox, começando como seu pior vendedor e saindo, quatro anos mais tarde, como o melhor. Criei vários negócios internacionais multimilionários, após sair da Xerox, e fui capaz de me aposentar com a idade de 47 anos e prosseguir com minha paixão de ensinar os outros a construir riqueza e ter a vida com que sonham, em vez de se contentar com a mediocridade e a resignação sombria.

Em 1997, escrevi sobre minhas experiências em um pequeno livro. Devo ter tocado um ponto sensível para meus leitores: Pai Rico Pai Pobre saltou para o topo da lista do The New York Times e ficou lá por mais de quatro anos, e tem sido descrito como "o livro de negócios mais vendido de todos os tempos".

Desde então, publiquei uma série de livros Pai Rico e embora tenham focos um

pouco diferentes, todos oferecem a mesma exata mensagem do primeiro livro e é a mensagem essencial deste livro que você agora tem em mãos:

Assuma a responsabilidade por suas finanças ou se acostume a receber ordens pelo resto da vida. Ou você é o dono do dinheiro ou escravo dele. A escolha é sua.

Tive a incrível sorte de contar com experiências e mentores que me mostraram como construir riqueza genuína. Como resultado, fui capaz de me aposentar e estar isento de qualquer necessidade de trabalhar outra vez na vida. Até aquele momento, eu trabalhava para construir o futuro da minha família. Desde então, tenho trabalhado para ajudar a construir o seu futuro.

Nos últimos 10 anos, dediquei a vida a encontrar as maneiras mais eficazes e práticas para ajudar as pessoas a transformarem sua vida no século XXI ensinando-as a construir riqueza genuína. Por meio de nossos livros Pai Rico, meus sócios e eu temos escrito sobre diversos tipos e formas de empreendimentos e investimentos. Mas, durante todos esses anos de intensa pesquisa, cruzei com um modelo de negócios em particular que acredito conter a melhor promessa para um número maior de pessoas obter o controle de sua vida financeira, de seu futuro e de seu destino.

Mais uma coisa. Quando digo riqueza genuína, não estou falando de dinheiro somente. O dinheiro é parte disso, mas não é tudo. A construção de riqueza genuína diz respeito tanto ao construtor quanto ao resultado.

Neste livro, vou mostrar por que você precisa construir o próprio negócio – e qual exatamente o tipo de negócio. Mas isso não é apenas sobre alterar o tipo de negócio com o qual você está trabalhando hoje; é também sobre a mudança em você. Posso mostrar-lhe como encontrar o que você precisa para desenvolver o negócio perfeito, mas, para que funcione, você terá de se desenvolver também.

Bem-vindo ao negócio do século XXI!

# Sumário

Agradecimentos

Os Autores

Introdução

## Parte I

Assuma o controle do seu futuro

Capítulo 1 As regras mudaram Capítulo 2 O lado positivo Capítulo 3 Onde você vive?

Capítulo 4 Seus valores financeiros essenciais Capítulo 5 A mente de um empreendedor Capítulo 6 É hora de assumir o controle!

## Parte II

Um negócio: Oito ativos construtores de riquezas

Capítulo 7 Minha experiência Capítulo 8 Não é sobre renda – é sobre os ativos que geram renda Capítulo 9 Ativo 1: Educação do mundo empresarial real

Capítulo 10 Ativo 2: Um caminho lucrativo para o desenvolvimento pessoal

Capítulo 11 Ativo 3: Um círculo de amigos que compartilham seus sonhos e valores

Capítulo 12 Ativo 4: O poder de sua própria rede Capítulo 13 Ativo 5: Um negócio

duplicável, totalmente escalável Capítulo 14 Ativo 6: Habilidades incomparáveis de liderança

Capítulo 15 Ativo 7: Um mecanismo para criação de riqueza verdadeira Capítulo 16

Ativo 8: Os grandes sonhos e a capacidade de vivenciá-los

Capítulo 17 Um negócio em que as mulheres se destacam (por Kim Kiyosaki)

Parte III  
Seu futuro começa agora

- Capítulo 18 Escolha com sabedoria
- Capítulo 19 O que é preciso
- Capítulo 20 Viver a vida
- Capítulo 21 O negócio do século XXI

# Parte I

Assuma o controle do seu futuro

Por que você precisa ter um negócio próprio

# Capítulo 1

## As regras mudaram

Vivemos em tempos conturbados. Os últimos anos foram um desfile constante de medo e pânico nas manchetes, nas salas de reuniões e nas mesas de cozinhas em vários lugares do mundo. Globalização, outsourcing, downsizing, execução de hipotecas, subprime, derivativos tóxicos, esquemas de Ponzi, fiascos no mercado financeiro, recessão... uma notícia ruim após outra.

O declínio galopante do emprego remunerado é uma epidemia à qual poucos estão imunes. De executivos a gerentes de nível médio, de colarinhos-brancos até colarinhos azuis, de banqueiros a funcionários do comércio, todos estão em risco. Mesmo a indústria de cuidados de higiene pessoal, que até recentemente era considerada uma zona de trabalho segura, já começou a reduzir significativamente a força de trabalho.

No outono de 2008, nos Estados Unidos, um fundo de aposentadoria perdeu, de repente, metade do valor – ou mais. O mercado imobiliário despencou. O que as pessoas acreditavam que eram ativos sólidos, confiáveis, acabou por ser tão sólido quanto vapor de água. A segurança no emprego não existe mais; é coisa do passado.

É claro que você já sabe tudo isso. Mas aqui está o que você talvez não saiba: nada disso é realmente novo. Claro, foi preciso uma grande crise econômica para as pessoas começarem a acordar para o fato de que seus meios de sobrevivência estavam em risco. Mas suas fontes de renda não se tornaram arriscadas da noite para o dia – sempre estiveram ameaçadas.

Muitas pessoas vivem há anos no fio da navalha, entre solvência e ruína, baseando-se no próximo salário para atender às despesas de cada mês, normalmente apenas com um colchão muito fino de dinheiro na poupança – ou, o que ocorre com mais frequência, sem colchão algum. O salário é chamado de "trocar seu tempo por dinheiro" e, durante uma recessão, é a fonte de renda menos confiável que existe.

Por quê? Porque, quando o número de pessoas empregadas começa a cair, há menos renda disponível em circulação para pagar pelo seu tempo.

Eu avisei

Eu avisei. Venho avisando isto há anos: não há mais essa coisa de emprego seguro. Muitas empresas de hoje são dinossauros do século XX, cambaleantes à beira da extinção, e a única maneira de você ter um futuro realmente seguro é assumir o controle desse futuro.

Eis o que escrevi em 2001, em um livro intitulado *The Business School for People Who Like Helping People*:

Em minha opinião, os Estados Unidos e muitos países ocidentais estão à beira de um desastre financeiro iminente, causado pelo fracasso do sistema educacional em oferecer um programa de educação financeira realista para seus estudantes.

Nesse mesmo ano, em uma entrevista para a *Nightingale-Conant*, eu disse:

É a sua aposentadoria que você está apostando se você acredita que os fundos de investimentos estarão lá para você, ou se quiser apostar a vida nos altos e baixos do mercado de ações. O que acontece se o mercado de ações subir e, em seguida, começar a desabar novamente quando você estiver com 85 anos? Você não tem controle. Não estou dizendo que os fundos sejam ruins. Só estou dizendo que não são seguros e não são inteligentes, e eu não apostaria meu futuro financeiro neles.

Nunca antes na história do mundo tanta gente tem apostado a aposentadoria no mercado financeiro. Isso é insano. Você acha que a previdência social estará lá para cuidar de você? Então, você também acredita no coelhinho da Páscoa.

E, em uma entrevista que concedi em março de 2005, eu disse:

A principal força de um ativo papel é sua liquidez – e é também sua principal fraqueza. Nós todos sabemos que haverá mais um crash do mercado que vai nos tirar tudo de novo. Por que você compraria ativos de papel?

Então, o que aconteceu? Houve outro crash do mercado e muitas pessoas ficaram sem nada. Por quê? Porque nosso modelo mental e nossos hábitos nos aprisionam.

Em 1971, a economia americana saiu do padrão-ouro. A propósito, isso aconteceu sem a aprovação do Congresso, mas o importante é que aconteceu nos Estados Unidos e em vários países do mundo. Por que isso é significativo? Porque abriu o

caminho para que passássemos a imprimir cada vez mais dinheiro, tanto quanto quiséssemos, sem que as moedas estivessem atreladas a qualquer valor real.

Esse afastamento da realidade abriu as portas para o maior boom econômico da história. Nas três décadas e meia seguintes, a classe média americana explodiu. Com o dólar desvalorizado e o preço de venda dos imóveis e outros ativos inflados, pessoas comuns se tornaram milionárias. De repente, o crédito estava disponível para qualquer pessoa, a qualquer hora, em qualquer lugar, e cartões de crédito começaram a aparecer como cogumelos depois de uma chuva de primavera. Para o pagamento dos cartões de crédito, os americanos começaram a usar suas casas como ATMs, refinanciando e emprestando, refinanciando e emprestando.

Afinal de contas, imóveis sempre continuam a subir em valor, certo?

Errado. Por volta de 2007, havíamos bombeado tanto ar quente quanto possível nesse balão financeiro, mas a fantasia desabou, trazendo-o de novo à terra firme. E não foi apenas Lehman Brothers e Bear Stearns que entraram em colapso. Milhões perderam as previdências privadas, as pensões e os empregos.

---

---

O número de pessoas que vivem oficialmente abaixo da linha da pobreza está aumentando rapidamente. O número de pessoas que estão trabalhando além da idade de 65 anos está aumentando.

Na década de 1950, quando a General Motors era a empresa mais poderosa da América, a imprensa pegou uma declaração do presidente da GM e transformou-a em um slogan que funcionou por décadas: "Para onde vai a GM, vai a nação." Bem, pessoal, essa não pode ser uma boa notícia porque, em 2009, enquanto escrevo este livro, a GM está indo para a falência e, nesse mesmo verão, o estado da Califórnia estava pagando suas contas com promissórias, em vez de dinheiro.

No momento, a porcentagem de americanos que possuem casas está caindo. As execuções de hipotecas nunca foram tão altas. O número de famílias de classe média está caindo. Os saldos das contas de poupança estão menores, quando existem, e a dívida das famílias é maior. O número de pessoas vivendo abaixo da linha da pobreza está aumentando rapidamente. O número de pessoas que estão trabalhando além dos 65 anos está aumentando. O número de novas falências está nas alturas. E muitos americanos não têm dinheiro suficiente para se aposentar.

Todas essas notícias ruins chamaram sua atenção? Claro que sim. Ótimo! Agora

você despertou para o que está acontecendo, e a coisa não é bonita. Portanto, vamos nos aprofundar e ver o que realmente isso significa – e o que é possível fazer.

## É um novo século

Quando eu era criança, meus pais me ensinaram a mesma fórmula de sucesso que você provavelmente aprendeu: vá para a escola, estude muito e tire boas notas para que possa conseguir um trabalho seguro, bem remunerado, com benefícios – e seu trabalho vai cuidar de você.

Mas isso é pensamento da Era Industrial, e não estamos mais na Era Industrial. Seu trabalho não vai cuidar de você. O governo não vai tomar conta de você. Ninguém vai cuidar de você. É um novo século, e as regras mudaram.

Meus pais acreditavam em estabilidade no emprego, em fundos de pensões de empresas, seguridade e previdência social. Isso tudo já era; são ideias obsoletas que sobraram de uma era que já acabou. Hoje, segurança no trabalho é uma piada, e a própria ideia de emprego vitalício em uma única empresa – um ideal tão orgulhosamente defendido pela IBM em seu auge – é tão anacrônica quanto uma máquina de escrever manual.

Muitos pensavam que seus planos de previdência estavam seguros. Ora, eles se baseavam em ações de primeira linha (blue-chips) e fundos de investimentos, o que poderia dar errado? Como se viu, tudo poderia dar errado. A razão pela qual essas vacas sagradas de outrora já não dão mais leite é que todas elas estão obsoletas: fundos de pensões, segurança no trabalho, segurança da aposentadoria – é tudo forma de pensar da Era Industrial. Estamos na Era da Informação agora, e precisamos usar o pensamento desta era.

Felizmente, as pessoas estão começando a ouvir e aprender. É uma vergonha que seja preciso sofrimento e dificuldades para aprender, mas pelo menos está acontecendo. Cada vez que passamos por uma crise imensa – o estouro da bolha pontocom, o rescaldo econômico do 11 de Setembro, o pânico financeiro de 2008 e a recessão de 2009 –, mais pessoas percebem que as redes de segurança não existem mais.

O mito corporativo acabou. Se você passou anos subindo a escada corporativa, já parou para observar a vista? Que vista, você pergunta? A extremidade traseira da pessoa que está na sua frente. Isso é o que você olha à sua frente. Se essa é a vista que você quer manter para o resto da vida, então este livro provavelmente não é para você. Mas se você está cansado de olhar para o traseiro de outra pessoa, então continue a ler.

## Não seja enganado novamente

Enquanto escrevo isto, o desemprego continua a aumentar. Quando você estiver lendo estas palavras, quem sabe? A situação pode ter mudado. Não se deixe enganar. Quando os valores dos empregos e dos imóveis mudarem e o crédito for novamente liberado, por que inevitavelmente isso acontecerá, não se iluda com aquele antigo sentimento de falsa segurança que já colocou você e o resto do mundo nesta bagunça.

Nós não somos enganados apenas uma vez; deixamo-nos enganar repetidamente. Todos nós crescemos ouvindo a fábula da cigarra e da formiga, mas a esmagadora maioria de nós continua vivendo com a visão de futuro da cigarra.

Não se deixe distrair pelas manchetes. Há sempre alguma notícia idiota em curso para tentar desviar sua atenção do negócio sério de construção de sua vida. É só barulho. Quer se trate de terrorismo, de recessão ou do mais recente ciclo de escândalo político, nada disso tem a ver com o que você precisa fazer hoje para construir seu futuro.

Durante a Grande Depressão, muitas pessoas fizeram fortunas. E durante os tempos de maior crescimento, como a onda imobiliária dos anos 1980 nos Estados Unidos, milhões e milhões de pessoas se esqueceram de cuidar de seu futuro, ignoraram tudo que vou compartilhar com você neste livro e acabaram em dificuldades ou quebraram. A maioria delas, de fato, ainda está nessa situação.

A economia não é a questão. A questão é você.

Você está com raiva da corrupção? Do sistema financeiro e dos grandes bancos que deixaram isso acontecer? Do governo, por não fazer o suficiente ou por fazer demais das coisas erradas, e não o suficiente das coisas certas? Você está com raiva de si mesmo por não ter controle sobre sua vida?

A vida é dura. A pergunta é: o que vai fazer a respeito disso? Reclamar não vai garantir seu futuro, muito menos culpar o sistema financeiro, as empresas ou o governo.

Se quer um futuro sólido, é preciso criá-lo. Você só poderá controlar seu futuro quando assumir o controle de sua fonte de renda. Você precisa de um negócio próprio.

## Capítulo 2

### O lado positivo

Em 13 de julho de 2009, a revista TIME publicou uma entrevista comigo que chamaram de "10 Perguntas para Robert Kiyosaki". Uma das perguntas que me foi feita: "Existem oportunidades para a criação de novas empresas nesta economia turbulenta?" "Você está de brincadeira?", essa foi minha primeira reação. Eis como respondi:

Este é o melhor momento. Os verdadeiros empresários agem quando os tempos estão ruins. Eles realmente não se importam com as oscilações do mercado. Estão sempre em busca de melhores produtos e melhores processos. Então, quando alguém diz: "Poxa, há menos oportunidades agora", é porque essa pessoa é perdedora.

Você tem ouvido uma imensa quantidade de notícias ruins sobre economia. Está pronto para a boa notícia? Na verdade, a má notícia é a boa notícia. Eu lhe direi a mesma coisa que disse à revista TIME: Uma recessão é o melhor momento para iniciar o próprio negócio. Quando a economia desacelera, o empreendedorismo se aquece como um fogão a lenha em uma noite fria de inverno.

Questão: O que os impérios Microsoft e a Disney têm em comum, além do fato de que são empresas extremamente bem-sucedidas, de bilhões de dólares, e que se tornaram marcas conhecidas?

Resposta: Ambos surgiram durante a recessão.

De fato, mais da metade das empresas que compõem o índice da Bolsa de Nova York, o Dow Jones Industrial, surgiu durante uma recessão.

Por quê? Simples: durante uma incerteza econômica, as pessoas se tornam

criativas. Elas saem de suas zonas de conforto e tomam a iniciativa de se ajustar às suas despesas. É o melhor do velho empreendedorismo. Em épocas de fraqueza, os fortes emergem.

O momento de novas oportunidades ocorre em tempos econômicos difíceis. Cinco anos atrás, quando o valor dos imóveis estava em alta e havia crédito abundante, ninguém passava fome. As pessoas estavam satisfeitas, alimentadas, sentiam-se seguras e poucas foram à procura de qualquer meio alternativo de renda. Os funcionários não estavam preocupados com a estabilidade financeira de seus empregadores e uma demissão não fazia parte de seus planos futuros.

Mas, agora que o ritmo das demissões está desenfreado e todo mundo está preocupado com o que o futuro nos reserva, milhões de pessoas estão reavaliando suas finanças com seriedade e percebendo que, se quiserem contar com um futuro seguro, terão de criar um Plano B. Hoje, as pessoas estão mais ávidas do que nunca por ganhar dinheiro extra e, por causa disso, estão mais receptivas e mais inclinadas a abrir sua mente para novas ideias.

De fato, isso já era uma realidade mesmo antes do recente colapso econômico. Desde os anos 1980 e, especialmente, desde a virada do século, o anseio por controlar nosso próprio futuro econômico já estava florescendo. Eis o que a Câmara de Comércio dos Estados Unidos disse, em um relatório de 2007, intitulado "Trabalho, Empreendedorismo e Oportunidades na América do Século XXI": "Milhões de americanos estão abraçando o empreendedorismo, administrando as próprias pequenas empresas."

---

---

Dos americanos adultos, 72% prefeririam estar administrando o próprio negócio a serem empregados de alguém e 67% pensam, "com regularidade" ou "constância", em largar seu emprego.

Bem, não sou economista, mas conheço alguém que é: Paul Zane Pilzer. Paul é um prodígio. Ele foi o mais jovem vice-presidente do Citibank e deixou o mundo financeiro para fazer milhões com o próprio negócio. Esteve algumas vezes na lista de best-sellers do The New York Times, previu a crise de poupança e empréstimos antes que acontecesse e atuou como assessor econômico em duas administrações presidenciais. É alguém que vale a pena ouvir.

Segundo ele, os valores culturais sobre a forma de se conduzir uma carreira sofreram uma mudança de 180 graus, com a estrutura corporativa convencional de se tornar um empregado dando lugar ao caminho empresarial.

"A sabedoria tradicional na segunda metade do século XX", diz Paul, "era ir à escola, ter uma boa educação e trabalhar para uma grande empresa. A ideia de abrir um negócio, na maioria das vezes, era considerada arriscada. Admirável talvez, mas arriscada... e, talvez, um pouco doida. Hoje ocorre justamente o oposto".

Paul está certo. O relatório da Câmara de Comércio que mencionei anteriormente também cita uma pesquisa realizada pelo Instituto Gallup que constatou que 61% dos americanos prefeririam ser o próprio patrão. Outra pesquisa, dessa vez efetuada pela empresa Decipher, de Fresno, descobriu que 72% de todos os adultos americanos prefeririam trabalhar para si a fazê-lo para outras pessoas e 67% pensam em desistir de seus empregos "regularmente" ou "constantemente".

E não se trata apenas de ganhar a vida; também se trata da qualidade de como estamos vivendo. As pessoas estão acordando para o fato de que querem ter mais controle sobre sua vida. Elas querem estar mais ligadas às suas famílias, controlar o próprio tempo, trabalhar em casa, determinar o próprio destino. Nesse estudo da Decipher, 84% dos entrevistados disseram que teriam mais paixão pelo seu trabalho se possuíssem o próprio negócio. A razão número um, segundo a pesquisa, para querer trabalhar para si próprio? "Ter mais paixão pela minha vida profissional."

O que ocorre é que o mito do século XX, da segurança de trabalho, com sua promessa de que o caminho para uma vida plena, longa e feliz era encontrar um bom emprego, está se desfazendo diante de nossos olhos.

## O mito do emprego

A maioria de nós é tão alienada por conta das circunstâncias que acaba achando que ser empregado é algo normal. Longe de ser historicamente "normal", esse conceito é, na verdade, um fenômeno relativamente recente.

Na Era Agrária, a maioria das pessoas era empreendedora. Sim, eram fazendeiros que trabalhavam nas terras do rei, mas não eram empregados dele. Não recebiam um salário do rei. Na verdade, era o contrário: o fazendeiro pagava ao rei um imposto pelo direito de usar sua terra. Esses fazendeiros, na verdade, ganhavam a vida como empresários de pequenas empresas.

Somente durante a Era Industrial surgiu uma demanda crescente: a demanda por empregados. Em resposta, o governo assumiu a tarefa da educação de massa, adotando o sistema prussiano, que até hoje modela os sistemas escolares ocidentais no mundo.

Você já se perguntou de onde veio a ideia de aposentadoria aos 65 anos? Eu lhe

digo de onde: Otto von Bismarck, presidente da Prússia, em 1889. Na verdade, o plano de Bismarck era de 70 anos, não 65, mas isso pouco importa. Prometer a seus idosos uma pensão garantida após os 65 anos não representou risco econômico para o governo de Bismarck: na época, a expectativa média de vida na Prússia era algo como 45 anos. Hoje, são tantas as pessoas que estão ultrapassando os 80 anos que a mesma promessa pode muito bem levar qualquer governo federal à falência já na próxima geração.

Quando se analisa a filosofia por trás da educação na Prússia, percebemos que o objetivo era produzir soldados e empregados, pessoas que seguiriam ordens e fariam o que lhes fosse dito. O sistema prussiano serve para a produção em massa de empregados.

Nos Estados Unidos dos anos 1960 e 1970, empresas como a IBM fizeram o "emprego para toda a vida" se tornar o padrão-ouro de segurança no trabalho. Mas o emprego na IBM atingiu o pico em 1985, e todo o conceito de carreira corporativa sólida e confiável vem diminuindo desde então.

"Para onde vai a General Motors, vai a América...", diz o ditado. Aqui estamos nós, meio século depois, e as coisas não estão indo tão bem assim para a GM. Isso significa que os Estados Unidos estão condenados? Não, mas eis o que está condenado: o mito da segurança corporativa.

## A febre do empreendedorismo

Não estou dizendo que ser um empregado é uma coisa ruim. Só estou dizendo que é apenas uma forma de gerar renda e é extremamente limitada. O que acontece é que só recentemente as pessoas estão despertando para esse fato. Essas pessoas – você inclusive – estão percebendo que a única maneira de se conseguir o que realmente se quer da vida é fincar o pé no caminho do empreendedorismo.

A propósito, não sou o único que percebe isso. Você pode ter ouvido ou não falar de Muhammad Yunus, autor de *O banqueiro dos pobres*, mas o comitê do Prêmio Nobel, em Oslo, Noruega, já ouviu falar dele. Deram-lhe o Prêmio Nobel da Paz em 2006, por seu conceito de microcrédito para empreendedores do Terceiro Mundo. "Todas as pessoas são empreendedoras", diz Yunus, "mas muitas não têm a oportunidade de descobrir isso".

---

---

A febre empreendedora está nas alturas porque, quando a economia desacelera, a atividade

empresarial se aquece.

Na verdade, o empreendedorismo floresce em tempos de crise.

Ele disse que, antes de a economia começar a despencar em 2008, na esteira de todas as notícias financeiras ruins, cada vez mais pessoas já estavam procurando ativamente a oportunidade de fazer exatamente o que o Sr. Yunus está falando.

A febre empreendedora está nas alturas porque, quando a economia desacelera, a atividade empresarial se aquece. Na verdade, o empreendedorismo floresce em tempos de crise. Em tempos de incerteza, buscamos outras formas de gerar renda. Quando sabemos que não podemos contar com os empregadores, começamos a olhar para nós mesmos. Começamos a pensar que talvez seja a hora de sairmos da zona de conforto e sermos criativos para que as contas fechem no final do mês.

Um levantamento feito pelo banco central americano, o Federal Reserve, mostrou que o patrimônio líquido médio dos domicílios de empresários é cinco vezes maior do que o dos trabalhadores convencionais. Isso significa que os empresários têm cinco vezes mais chances de sair da crise ilesos e até mais fortes do que antes, porque criaram a própria economia vigorosa.

Uma pesquisa recente constatou que a maioria dos eleitores dos Estados Unidos vê o empreendedorismo como a chave para resolver a atual crise econômica. "A história tem demonstrado repetidamente que novas empresas e empreendedorismo são o caminho para fortalecer uma economia com problemas", disse o diretor executivo da pesquisa.

Descobriram o óbvio!

Talvez essa "maioria dos eleitores", que diz acreditar nisso, tire seu traseiro do sofá e venha a fazer algo. É possível, embora eu não aposte nisso. Neste instante, a economia que estou mais interessado em ver florescer, por meio do empreendedorismo, é a sua.

Estes podem ser momentos econômicos difíceis para a maioria, mas, para alguns empreendedores – aqueles que têm uma mente suficientemente aberta para entender o que vou explicar nos próximos capítulos –, estes são tempos prolíficos de potencial econômico. Não só é a hora de ter o próprio negócio, como também nunca houve um tempo melhor do que agora, hoje.

Como eu disse, quando as coisas ficam difíceis, quem tem tenacidade, quem é obstinado, vai em frente. E, se isso é verdade – e é –, então restam apenas duas perguntas.

Primeira: Você está disposto a ser obstinado?

E, se sua resposta for "sim", então a questão 2 é: Seguir em frente fazendo o quê?

Não posso responder àquela primeira pergunta por você, mas sei exatamente como responder à segunda. Responder a essa pergunta é o principal objetivo deste livro.

## Capítulo 3

### Onde você vive?

Então, você tem trabalhado muito nos últimos anos, galgando a escada organizacional. Talvez ainda esteja nos primeiros degraus ou talvez esteja bem próximo do topo. Onde você se encontra, isso realmente não importa. O que realmente importa é a pergunta que você provavelmente se esqueceu de fazer nesse tempo todo em que se esforçava para escalá-la: Onde a escada está apoiada?

Como diria Stephen R. Covey, não importa o quão rápido ou quão alto você sobe nessa escada se ela estiver recostada no tipo errado de muro.

A proposta deste capítulo é que você interrompa a escalada por um minuto e veja onde sua escada está apoiada. E, se não está feliz com esse lugar, tente descobrir para onde você quer movê-la.

### Como você faz dinheiro?



A maioria das pessoas assume que sua posição financeira é definida pelo quanto elas ganham, quanto valem ou alguma combinação das duas coisas. E não há dúvida de que isso faz algum sentido. A revista Forbes define uma pessoa "rica" como

alguém que ganha mais de \$1 milhão por ano (\$83.333 por mês ou pouco mais de \$20 mil por semana) e "pobre" como alguém que ganha menos de \$25 mil por ano.

Mas uma coisa ainda mais importante do que a quantidade de dinheiro que você faz é a qualidade desse dinheiro. Em outras palavras, não importa apenas o quanto você faz, mas como faz – ou seja, de onde o dinheiro vem. Existem quatro fontes distintas de fluxo

de caixa. Cada uma delas é distinta das outras e cada uma delas define e determina um estilo de vida muito diferente, não importa a quantidade de dinheiro que você ganhe.

Após publicar *Pai Rico Pai Pobre*, escrevi um livro para explicar esses quatro mundos diferentes de geração de receitas. Muitas pessoas disseram que esse livro, *O Quadrante Cashflow*, é o mais importante que escrevi porque vai direto ao cerne de questões cruciais para as pessoas que estão preparadas para fazer mudanças verdadeiras em sua vida.

O quadrante cashflow representa os diferentes métodos para se gerar fluxo de caixa. Por exemplo, um empregado ganha dinheiro por ter um emprego e trabalhar para alguém ou alguma empresa. As pessoas autônomas são aquelas que ganham dinheiro trabalhando para si próprias, seja como operadores únicos, seja por meio de uma pequena empresa.

O dono de uma empresa possui um grande negócio (tipicamente definido como uma empresa com 500 empregados ou mais) que gera dinheiro. Investidores ganham dinheiro com seus vários investimentos – em outras palavras, dinheiro gerando mais dinheiro.

E = Empregado.

A = Autônomo ou pequenas empresas.

D = Dono de uma empresa.

I = Investidor.

Em qual quadrante você vive? Em outras palavras, de qual quadrante recebe a maior parte das receitas com as quais vive?

## O quadrante E

A esmagadora maioria de nós aprende, vive, ama e morre inteiramente dentro do quadrante E. Nossa cultura e sistema educacional nos treinam, desde o berço até o túmulo, a viver no mundo do quadrante E.

A filosofia de funcionamento para este mundo é o que meu Pai Pobre – meu verdadeiro pai – me ensinou e o que você, também, provavelmente aprendeu

enquanto crescia: vá para a escola, estude muito, tire boas notas e consiga um bom emprego, com benefícios, em uma grande empresa.

## O quadrante A

Impulsionadas pela ânsia de mais liberdade e autodeterminação, muitas pessoas migram do quadrante E para o quadrante A. Este é o lugar para onde as pessoas vão em busca de sucesso e realização de seus sonhos.

O quadrante A engloba uma gama enorme de formas de se adquirir renda, desde a babá e o paisagista adolescentes, apenas começando a vida, até o advogado, consultor ou palestrante altamente remunerados.

Mas esteja você ganhando \$8 por hora ou \$80 mil ao ano, o quadrante A é tipicamente uma armadilha. Você pode ter pensado que estaria "demitindo seu chefe", mas o que realmente aconteceu é que apenas mudou de patrão. Você ainda é um empregado. A única diferença é que, quando quer culpar seu chefe por seus problemas, esse chefe é você.

O quadrante A pode ser um lugar ingrato e difícil para se viver. Todo mundo pega no seu pé. O governo atormenta você, que passa um dia inteiro por semana apenas no cumprimento das obrigações fiscais. Seus empregados, seus clientes e sua família o atormentam, porque você nunca tira férias. Como conseguir algum tempo livre? Se você fizer isso, perde terreno. Se tirar uma folga, a empresa não ganha dinheiro.

De uma forma muito real, o A significa escravidão: você realmente não é dono do próprio negócio; seu negócio é que é seu dono.

## O quadrante D

O quadrante D é o lugar ao qual as pessoas vão para criar grandes empresas. A diferença entre uma empresa A e uma empresa D é que você trabalha para seu negócio A, enquanto seu negócio D trabalha para você.

Tenho muitas empresas D, incluindo minhas fábricas, imóveis, empresas de mineração, entre outras.

Aqueles que vivem e trabalham no quadrante D tornam-se à prova de recessão, porque controlam a fonte da própria renda.

## O quadrante I

Não é realmente um grande mistério. Meu Pai Rico me ensinou a viver no Quadrante I jogando Banco Imobiliário, e todos sabemos como funciona: quatro casas verdes, um hotel vermelho.

## Mudança de emprego não é mudança de quadrante

Permita-me agora explicar por que é tão importante entender esses quatro quadrantes diferentes. Com que frequência você ouviu pessoas reclamarem de seus empregos, fazerem mudanças e, alguns anos depois, continuarem com as mesmas reclamações?

Eu continuo trabalhando pesado, mas não consigo avançar.

Toda vez que recebo um aumento, ele é consumido pelos impostos e por aumento de despesas.

Eu preferiria estar fazendo [preencha a lacuna em branco], mas não posso me dar ao luxo de voltar à escola e aprender uma nova profissão nesta fase da vida.

Este trabalho é horrível! Meu chefe é um idiota! A vida é uma droga! (Etc.)

Essas e dezenas de outras declarações desse tipo revelam uma pessoa que está presa – presa não a determinado trabalho, mas a um quadrante inteiro. O problema é que, na maioria das vezes, quando as pessoas tomam a iniciativa de realmente fazer uma mudança em sua vida, tudo que elas fazem é mudar de emprego. E o que precisam fazer é mudar de quadrante.

Romper com as típicas estruturas de trabalho e criar o próprio fluxo de renda coloca você na melhor posição possível para enfrentar uma tempestade econômica, porque você não depende de um chefe ou da economia para determinar sua renda anual. Você é quem a

---

determina.

O lado esquerdo – os quadrantes E e A – é onde a maioria das pessoas vive. É para onde somos educados e treinados a viver. "Tire boas notas, assim você pode conseguir um bom emprego", isso é o que nos dizem.

Mas suas notas pouco importam no quadrante D. O gerente de banco não pede para ver seu currículo acadêmico; ele quer ver seu balanço financeiro.

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

# Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Untitled"  
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](#).