



O LIVRO DE
FINANÇAS PESSOAIS
**MAIS VENDIDO
DE SEMPRE!**

Os segredos sobre dinheiro
que os ricos ensinam aos seus
filhos — e que os pobres
e a classe média
desconhecem

PAI RICO PAI POBRE

EDIÇÃO REVISTA E ATUALIZADA
— INCLUI 9 SECÇÕES DE ESTUDO

ROBERT T. KIYOSAKI

v o g a i s

«*Pai Rico, Pai Pobre* é o ponto de partida
para quem quer assumir as rédeas do seu futuro financeiro.»

USA TODAY



Porque são importantes os marcos temporais

As pessoas de todas as culturas e países celebram marcos temporais. Usamo-los para medir o tempo, marcar o progresso, refletir sobre as lições aprendidas e celebrar feitos. São a forma como integramos o passado, o presente e o futuro... ao olhar para onde começámos, para onde nos encontramos agora... e para a promessa de tudo o que o futuro nos pode trazer.

Os marcos temporais concedem significado a uma viagem e ajudam-nos não só a saborear cada pequeno passo, mas também a celebrar os saltos e os avanços que nos catapultam em frente. Quer seja o aniversário de alguém ou de algum acontecimento — o número de anos em que um negócio se manteve à frente da concorrência, a morte de um ícone, ou uma inovação que irá mudar as nossas vidas —, os marcos temporais fazem parte de tudo o que somos... e de tudo o que seremos.

Passou já um quarto de século desde que *Pai Rico, Pai Pobre* foi publicado pela primeira vez — 25 anos desde 8 de abril de 1997 — e por isso houve muito no nosso mundo que mudou. Uma das coisas que não mudou foi a necessidade premente de obter educação financeira e o poder que esta concede.

Goste-se ou não, o dinheiro é fundamental para as nossas vidas, e a tecnologia trouxe tanto velocidade como inovação ao mundo do dinheiro. Mais uma razão, ao que parece, para fazermos tudo o que estiver ao nosso alcance para sermos mais inteligentes

com o nosso dinheiro, aprendermos tanto quanto pudermos,
e assumirmos o controlo das nossas vidas financeiras.

À medida que The Rich Dad Company celebra este marco,
sinto-me comovido pelas histórias de pessoas de todo o mundo
que aplicaram os princípios do Pai Rico às suas vidas e que
partilham o que aprenderam e alcançaram com familiares
e amigos... com filhos e netos.

Os 25 anos voaram num abrir e fechar de olhos. E, em muitos
aspetos, percorremos este caminho, este *caminho menos percorrido*,
juntos. Aprendi que há muitas coisas que ainda não sei...
e continuo a ser um aluno. Uma coisa sei: a minha vida é mais
rica hoje, graças aos milhões de pessoas de todo o mundo que
abraçaram a educação financeira como ferramenta essencial
e poderosa na criação do futuro que merecem.

A handwritten signature in black ink, reading 'Robert Kiyosaki' in a cursive style.

Robert Kiyosaki

As lições de *Pai Rico, Pai Pobre* sobreviveram à passagem do tempo

Embora se tenham passado 25 anos desde que *Pai Rico, Pai Pobre* foi publicado pela primeira vez, irá descobrir que muito pouco no livro em si se alterou.

Fizemos algumas atualizações para abarcar os anos transcorridos e acrescentámos alguns apartes e notas retrospectivas para assinalar o 20.º aniversário... mas é isso. Porque as lições sobre dinheiro e os princípios de *Pai Rico, Pai Pobre* não se alteraram.

É importante destacar esta questão porque aponta para o facto de este livro — frequentemente referido como um «clássico» das finanças pessoais — ter sobrevivido, verdadeiramente, à passagem do tempo.

As novas gerações descobriram que a sua sabedoria intemporal e lições claras podem ser aplicadas à vida de qualquer um e sinto-me agradecido a todos os pais e avós, tias e tios, mentores e professores, bem como aos líderes de pensamento de todo o mundo que partilharam exemplares de *Pai Rico, Pai Pobre* com aqueles que amam.

No momento em que esta edição do 25.º aniversário vai para o prelo, *Pai Rico, Pai Pobre* continua a ser o livro de Finanças Pessoais mais vendido de todos os tempos, a figurar nas listas de obras mais vendidas de todo o mundo e alcança de forma consistente o primeiro lugar das listas de livros mais vendidos na Amazon nas categorias de Finanças Pessoais, Parentalidade e Investimento. Foi traduzido em 38 línguas e já vendeu mais de 40 milhões de exemplares por todo o mundo.

Dedicatória

*A todos os pais,
os mais importantes mestres de uma criança,
e a todos aqueles que educam,
influenciam e lideram através do exemplo.*

Índice

Porque são importantes os marcos temporais.....	9
Dedicatória.....	13
25 Anos... Marcos temporais e perspectivas	17
Introdução	
Pai Rico, Pai Pobre.....	25
Capítulo Um	
Lição 1: Os ricos não trabalham pelo dinheiro.....	33
Sessão de Estudo.....	73
Capítulo Dois	
Lição 2: Porquê ensinar literacia financeira?.....	83
Sessão de Estudo.....	117
Capítulo Três	
Lição 3: Cuide dos seus negócios	131
Sessão de Estudo.....	141
Capítulo Quatro	
Lição 4: A história dos impostos e o poder das sociedades anónimas	149
Sessão de Estudo.....	163
Capítulo Cinco	
Lição 5: Os ricos inventam dinheiro.....	173
Sessão de Estudo.....	199
Capítulo Seis	
Lição 6: Trabalhe para aprender, não trabalhe pelo dinheiro.....	209
Sessão de Estudo.....	227

Capítulo Sete

Ultrapassar obstáculos	237
Sessão de Estudo	257

Capítulo Oito

Como começar	267
Sessão de Estudo	293

Capítulo Nove

Ainda quer mais? Eis algumas coisas a fazer	307
Sessão de Estudo	313

Pensamentos Finais 319 |

Sessão de Estudo	327
------------------------	-----

Agradecimentos 333 |

25 ANOS...

MARCOS TEMPORAIS E PERSPETIVAS

Há cinco anos, quando alcançámos o nosso maior marco — ao assinalar os 20 anos desde a 1.^a edição de *Pai Rico, Pai Pobre* — escrevi estas palavras:

Os Beatles lançaram o álbum *Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band* a 1 de junho de 1967. Tornou-se de imediato um êxito comercial e junto da crítica, permanecendo 27 semanas no *top* da tabela de álbuns do Reino Unido e 15 semanas como número um dos Estados Unidos. A revista *Time* declarou *Sgt. Pepper's* como «uma partida histórica no progresso da música». Ganhou quatro Grammys em 1968, bem como o «Álbum do Ano», o primeiro álbum de música *rock* a receber essa honra.

Pai Rico, Pai Pobre foi publicado pela primeira vez, há 20 anos, no meu 50.º aniversário, a 8 de abril de 1997. Ao contrário da história dos Beatles, este livro não foi um sucesso comercial imediato. Não foi um sucesso entre os críticos. Na verdade, o lançamento do livro e a tempestade de críticas que se seguiu foi o oposto.

Pai Rico, Pai Pobre foi, originalmente, uma edição de autor porque todos os editores que abordámos recusaram o livro. Algumas das cartas de rejeição ofereciam comentários como «Não faz ideia do que está a dizer». Aprendi que a maioria dos editores são mais parecidos com o meu pai pobre altamente instruído, do que com o meu pai rico. A maioria dos editores discordou das lições do meu pai rico sobre dinheiro... tal como o meu pai pobre.

De há vinte anos a esta parte

Em 1997, *Pai Rico, Pai Pobre* era um aviso, um livro com lições sobre o futuro.

Vinte anos depois, milhões de pessoas de todo o mundo estão conscientes dos avisos do meu pai rico e das suas lições sobre o futuro. Com a perspectiva do tempo muitos disseram que as suas lições eram proféticas... previsões tornadas realidade. Algumas dessas lições são:

Lição 1 do Pai Rico: «Os ricos não trabalham pelo dinheiro.»

Há vinte anos, alguns editores recusaram o meu livro porque não concordavam com a primeira lição do pai rico.

Hoje, as pessoas estão mais conscientes da constante separação entre os ricos e todos os outros. Entre 1993 e 2010, mais de 50 por cento do crescimento do rendimento nacional nos Estados Unidos foi para os 1 por cento mais ricos. Desde então, as coisas têm vindo a piorar. Economistas da Universidade da Califórnia concluíram que 95 por cento dos ganhos de rendimentos entre os anos de 2009 e 2012 também foram para os 1 por cento mais ricos.

A lição: O aumento dos rendimentos vai para os empreendedores e os investidores, não para os empregados, não para as pessoas que trabalham por dinheiro.

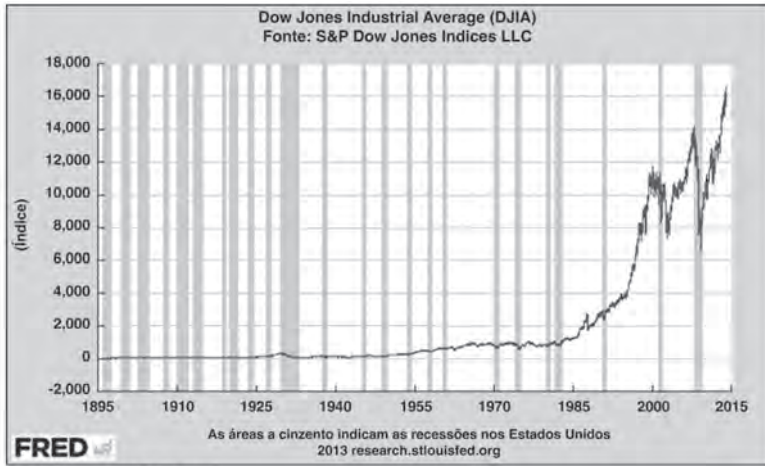
Lição do Pai Rico: «Quem poupa perde.»

Há vinte anos, a maioria dos editores discordava veementemente desta lição do pai rico. Para os pobres e a classe média, «poupar dinheiro» é uma religião, a salvação financeira da pobreza e a proteção do mundo cruel. Para muitas pessoas, dizer que as pessoas que poupam são «perdedores» é como usar o nome de Deus em vão.

A lição: Uma imagem vale mil palavras. Olhe para o gráfico dos 120 anos do Dow Jones Industrial Average e verá como e porquê quem poupa perde.

O gráfico mostra que ocorreram três *crashes* gigantescos do mercado bolsista nos primeiros dez anos deste novo século. O gráfico da página seguinte ilustra estes três *crashes*.

120 Anos do Dow

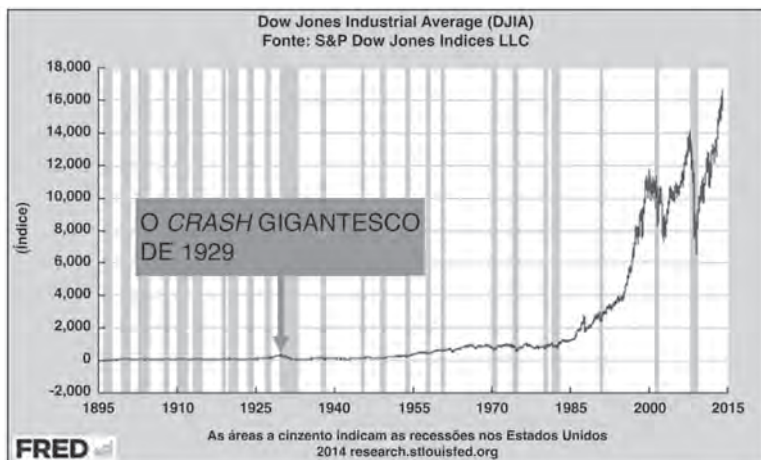


Período 1895-2015

O primeiro *crash* correspondeu ao rebentar da bolha *dotcom* por volta do ano 2000. O segundo e o terceiro correspondem ao *crash* do imobiliário em 2007, seguido pelo bancário em 2008.

O crash gigantesco de 1929

Quando comparamos os primeiros três *crashes* do século XXI com o *crash* gigantesco de 1929, compreendemos o quão «gigantescos» foram, de facto, os primeiros três *crashes* deste século.



Imprimir dinheiro

O gráfico abaixo mostra que, depois de cada *crash*, o governo dos Estados Unidos e o Banco da Reserva Federal começaram a «imprimir dinheiro».



Salvar os ricos

Entre os anos 2000 e 2016, em nome da salvação da economia, os bancos de todo o mundo foram cortando nas taxas de juro e imprimindo dinheiro. Ainda que os nossos líderes queiram que acreditemos que estavam a salvar o mundo, na realidade, os ricos estavam a salvar-se a si mesmos e lançaram os pobres e a classe média para a frente do autocarro.

Hoje, as taxas de juro em muito países estão abaixo de zero, razão pela qual quem poupa perde. Hoje, os maiores perdedores são os pobres e a classe média, as pessoas que trabalham por dinheiro e poupam dinheiro.

Lição do Pai Rico: «A casa não é um ativo.»

Há vinte anos, em 1997, todos os editores que me enviaram uma carta de rejeição criticaram a lição do pai rico de que «a casa não é um ativo.»

Dez anos depois, em 2007, quando os mutuários *subprime* começaram a incumprir com as suas hipotecas *subprime*, a bolha imobiliária mundial rebentou e milhões de proprietários de casas próprias de todo o mundo descobriram a verdade dessa lição da maneira mais difícil. A casa não era «um ativo».

O verdadeiro problema

A maioria das pessoas não sabe que o *crash* do imobiliário não foi, na verdade, um *crash* do imobiliário.

As pessoas pobres não provocaram o *crash* do mobiliário. Foram os ricos quem provocou o *crash* do imobiliário. Os ricos criaram produtos de engenharia financeira conhecidos como derivados, produtos a que Warren Buffett chamou «armas de destruição financeira em massa». Quando estas armas de destruição financeira em massa começaram a explodir, o mercado imobiliário caiu com estrondo... e os pobres, os mutuários *subprime*, arcaram com as culpas.

Em 2007, estimava-se que existiam 700 biliões em derivados financeiros.

Hoje, estima-se que existam 1,2 triliões em derivados financeiros. Por outras palavras, o verdadeiro problema ficou maior, não melhor.

Lição do Pai Rico: «Porque é que os ricos pagam menos impostos.»

Há vinte anos, alguns editores criticaram *Pai Rico, Pai Pobre* por revelar o como e o porquê de os pais ricos pagarem menos em impostos. Um declarava que essa lição era ilegal.

Dez anos depois, em 2007, o presidente Barack Obama estava a candidatar-se para a reeleição contra o antigo governador Mitt Romney. Quando foi revelado que o presidente Obama pagara cerca de 30 por cento do seu rendimento em impostos e o governador Romney pagara menos de 13 por cento em impostos, Mitt Romney

iniciou a queda abrupta que lhe custou as eleições. Os impostos seriam, uma vez mais, um ponto central das eleições para a presidência dos Estados Unidos em 2016.

Em vez de procurarem descobrir como é que pessoas como Mitt Romney e o presidente Donald Trump pagam menos em impostos *de forma legal*, os pobres e a classe média enfurecem-se.

Ainda que Donald Trump prometa reduzir os impostos para os pobres e a classe média, a realidade é que os ricos irão pagar sempre menos em impostos. A razão pela qual os ricos pagam menos em impostos leva-nos de volta à primeira lição do pai rico: «Os ricos não trabalham pelo dinheiro.» Enquanto uma pessoa trabalhar pelo dinheiro, irá pagar impostos.

Mesmo quando prometeu aumentar os impostos sobre os ricos, a candidata presidencial Hillary Clinton prometia aumentar os impostos sobre as pessoas com elevados rendimentos — pessoas como os médicos, os atores e os advogados —, não os verdadeiros ricos.

Há vinte anos

Embora *Pai Rico, Pai Pobre* não tenha sido um sucesso imediato como o álbum *Sgt. Pepper's* dos Beatles, *Pai Rico, Pai Pobre* entrou na lista de *bestsellers* do jornal *The New York Times* no ano 2000 e manteve-se nessa lista durante quase sete anos. O ano 2000 foi também aquele em que recebi uma chamada de Oprah Winfrey. Estive no *Oprah!* durante uma hora, e, como se costuma dizer, «o resto é história».

Pai Rico, Pai Pobre tornou-se o livro de finanças pessoais número um da história, estimando-se que a série de livros *Pai Rico* tenha vendido perto de 40 milhões de exemplares por todo o mundo.

Houve mesmo um pai rico?

Milhões perguntaram: «Houve mesmo um pai rico?» Para responder a essa pergunta, pode ouvir o filho do pai rico, Mike... quando foi convidado no Rich Dad Radio Show. Pode ouvir o programa em Richdaddradio.com.

Pós-graduação do Pai Rico

Pai Rico, Pai Pobre foi escrito numa linguagem tão simples quanto possível para que a maioria conseguisse compreender as minhas lições do pai rico.

Para os que querem aprender mais, como parte da celebração dos 20 anos, escrevi *Why the Rich Are Getting Richer — What Is Financial Education... Really?*

Why the Rich Are Getting Richer entra em maior pormenor e de forma mais específica no que o pai rico ensinou ao seu filho e a mim no que diz respeito ao dinheiro e a investimentos.

Why the Rich Are Getting Richer é o *Pai Rico, Pai Pobre* para os alunos de pós-graduação... são os estudos pós-graduados para os alunos Pai Rico.

Um aviso... e um convite

Ainda que tenha feito os possíveis para manter *Why the Rich Are Getting Richer* tão simples quanto possível, o que os ricos fazem, de facto, não é fácil. Nem fácil de explicar. O que os ricos fazem, de facto, exige uma verdadeira educação financeira, e esta não é lecionada nas nossas escolas.

Sugiro que leia primeiro *Pai Rico, Pai Pobre*, e depois, se quiser aprender mais, *Why the Rich Are Getting Richer* poderá ser para si.

Obrigado... por 25 anos excelentes

A todos os nossos leitores, passados, presentes e futuros...

todos nós na The Rich Dad Company dizemos:

«Obrigado... por 25 anos espantosos.»

É nossa missão *eleva o bem-estar financeiro da humanidade...*

e isso começa com uma vida e uma pessoa de cada vez.

PAI RICO, PAI POBRE

*Ter dois pais ofereceu-me a possibilidade
de contrapor pontos de vista:
o de um homem rico e o de um homem pobre.*

Eu tive dois pais: um rico e um pobre. Um era muitíssimo educado e inteligente. Tinha um doutoramento e completara os quatro anos de trabalho de pós-graduação em menos de dois anos. Em seguida ingressou na Universidade de Stanford, na Universidade de Chicago e na Northwestern University para realizar os seus estudos avançados, sempre com bolsas completas. O outro pai nunca completou o oitavo ano.

Ambos foram muito bem-sucedidos nas suas carreiras, trabalhando com afinco durante toda a vida. Ambos auferiam rendimentos substanciais. E, no entanto, um deles sempre se debateu financeiramente. O outro tornou-se o homem mais rico do Havai. Um morreu deixando dezenas de milhões de dólares à família, a obras de caridade e à Igreja. O outro deixou contas para pagar quando morreu.

Ambos eram fortes, carismáticos e influentes. Ambos me ofereceram conselhos, mas não ofereciam os mesmos conselhos. Ambos acreditavam fortemente na educação, mas não recomendavam o mesmo plano de estudos.

Se eu tivesse tido apenas um pai, teria de aceitar ou rejeitar os seus conselhos. Ter dois pais ofereceu-me a possibilidade de contrapor pontos de vista: o de um homem rico e o de um homem pobre.

Em vez de, simplesmente, aceitar ou rejeitar um deles, dei por mim a pensar mais, a comparar, e depois a escolher por mim. O problema é que o homem rico ainda não era rico, e o homem pobre ainda não era pobre. Ambos estavam no início das suas carreiras, e ambos se debatiam com o dinheiro e as famílias. Mas tinham pontos de vista muito diferentes em relação ao dinheiro.

Por exemplo, um pai dizia: «O amor ao dinheiro é a raiz de todo o mal.» O outro dizia: «A falta de dinheiro é a raiz de todo o mal.»

Quando eu era jovem, ter dois pais fortes a influenciar-me era difícil. Queria ser um bom filho e ouvi-los, mas os dois pais não diziam as mesmas coisas. O contraste nos seus pontos de vista, em especial em relação ao dinheiro, era de tal modo extremo que fui ficando curioso e intrigado. Comecei a pensar durante longos períodos de tempo sobre o que ambos diziam.

Grande parte do meu tempo em privado era passado a refletir, a fazer a mim mesmo perguntas como: «Porque é que ele disse isso?» e depois a fazer a mesma pergunta perante a afirmação do outro pai. Teria sido muito mais simples dizer: «Sim, ele tem razão. Concordo com isso.» Ou rejeitar simplesmente o ponto de vista ao dizer: «O velho não sabe do que está a falar.» Em vez disso, ter dois pais que eu amava obrigou-me a pensar e, em última análise, a escolher a forma de pensamento por mim mesmo. Enquanto processava, escolher por mim mesmo tornou-se uma coisa mais valiosa a longo prazo do que simplesmente aceitar ou rejeitar um único ponto de vista.

Uma das razões pelas quais os ricos ficam mais ricos, os pobres ficam mais pobres, e a classe média se debate com dívidas é que o tema do dinheiro é ensinado em casa, não na escola. Grande parte de nós aprende sobre dinheiro com os nossos pais. Então o que podem os pais pobres dizer aos seus filhos sobre dinheiro? Dizem simplesmente: «Fica na escola e estuda muito.» O filho pode terminar com excelentes notas, mas com a programação e a mentalidade financeira de uma pessoa pobre.

Infelizmente, o dinheiro não é algo que se ensine nas escolas. As escolas concentram-se na rendimento escolar e nas competências

profissionais, mas não nas competências financeiras. Isto explica a razão pela qual os banqueiros inteligentes, os médicos e os contabilistas que obtiveram excelentes notas se podem debater financeiramente durante toda a sua vida. A nossa dívida nacional cada vez mais alta deve-se em grande medida a políticos e funcionários de governo altamente qualificados que tomam decisões financeiras com pouca ou nenhuma formação em relação ao tema do dinheiro.



25 ANOS DEPOIS...

O RELÓGIO DA DÍVIDA

Em 1997, quando Pai Rico foi publicado inicialmente, a dívida nacional dos EUA estava pouco abaixo dos 5,5 biliões de dólares. Hoje em dia, passados 25 anos, alcançou uns impressionantes 29 biliões São biliões... com um B.

Hoje pergunto-me frequentemente o que irá acontecer quando temos milhões de pessoas que necessitam de assistência médica e financeira. Irão depender das suas famílias ou do governo para apoio financeiro. O que irá acontecer quando a Medicare e a Segurança Social ficarem sem dinheiro? Como irá sobreviver uma nação em que o ensino às crianças sobre dinheiro continua a ser deixado aos pais, a maior parte dos quais serão, ou já são, pobres?

Por ter tido dois pais influentes, aprendi com ambos. Tinha de pensar sobre os conselhos de cada um dos meus pais e, ao fazê-lo, obtive uma perspetiva valiosa sobre o poder e o efeito dos pensamentos sobre a nossa vida. Por exemplo, um pai tinha por hábito dizer: «Não posso pagar.» O outro pai proibia que fossem utilizadas tais palavras. Insistia em que perguntasse: «Como poderei pagá-lo?» Um é uma afirmação e o outro uma pergunta. Um retira-nos a responsabilidade e o outro obriga-nos a pensar. O meu pai que em breve se tornaria rico explicaria que, ao dizer automaticamente as palavras «Não o posso pagar», o nosso cérebro deixa de trabalhar. Ao fazer a pergunta «Como poderei pagá-lo?», o cérebro é posto a trabalhar. Ele não dizia, com isso, que devíamos comprar tudo o que

queremos. Era um fanático sobre o exercício da mente, o computador mais poderoso do mundo. Ele dizia: «O meu cérebro fica mais forte todos os dias porque o exercito. Quanto mais forte fica, mais dinheiro posso fazer.» Ele acreditava que dizer automaticamente «Não posso pagar» era sinal de preguiça mental.

Embora ambos os pais trabalhassem com afinco, apercebi-me de que um pai tinha por hábito colocar o seu cérebro a dormir no que dizia respeito às finanças, e o outro tinha por hábito exercitar o seu cérebro. O resultado a longo prazo foi que um pai se tornou mais forte financeiramente, e o outro se tornou mais fraco. Não é muito diferente de uma pessoa que vai ao ginásio para fazer exercício de forma regular e outra que se senta no sofá a ver televisão. O exercício físico adequado aumenta a probabilidade de ter boa saúde e o exercício mental adequado aumenta as suas hipóteses de riqueza.

Os meus dois pais tinham atitudes opostas e isso afetou a forma como pensavam. Um pai achava que os ricos deviam pagar mais impostos para cuidar dos que tinham menos sorte. O outro dizia: «Os impostos castigam os que produzem e recompensam os que não produzem.»

Um pai recomendava: «Estuda com afinco para que possas encontrar uma boa empresa para trabalhar.» O outro recomendava: «Estuda com afinco para poderes encontrar uma boa empresa para comprar.»

Um dizia: «A razão por que não sou rico é porque vos tenho, meus filhos.» O outro dizia: «A razão por que tenho de ser rico é porque vos tenho, meus filhos.»

Um encorajava-nos a falar sobre dinheiro e negócios à mesa do jantar, ao passo que o outro proibia que o tema do dinheiro fosse discutido durante a refeição.

Um dizia: «No que diz respeito a dinheiro, joga pelo seguro. Não arrisques.» O outro dizia: «Aprende a gerir o risco.»

Um acreditava: «A nossa casa é o nosso maior investimento e o nosso maior ativo.» O outro acreditava: «A minha casa é um risco, e se a tua casa for o teu maior investimento, estás em apuros.»

Ambos pagavam as contas a tempo, no entanto um pagava primeiro as contas, ao passo que o outro as pagava no fim.

Um acreditava que uma empresa ou governo deviam cuidar de si e das suas necessidades.

Estava constantemente preocupado com aumentos, planos de reforma, benefícios médicos, baixa médica, dias de férias, e outras regalias. Ficou impressionado quando dois dos seus tios que se alistaram no exército ganharam um pacote de reforma e outros direitos que lhes durariam toda a vida após vinte anos de serviço ativo. Ele adorava a ideia de obter benefícios médicos e os privi-

légios PX que o exército oferecia aos seus reformados. Também adorava o sistema disponível na universidade. A ideia de proteção no trabalho para toda a vida e de benefícios laborais parecia mais importante, por vezes, do que o trabalho. Ele dizia frequentemente: «Trabalhei com afinco para o governo, e tenho direito a estes benefícios.»

O outro acreditava na autossuficiência financeira total. Falava contra a mentalidade dos que achavam que tinham direitos e como isso criava pessoas fracas e financeiramente dependentes. Era enfático em relação a ser financeiramente competente.

Um pai debatia-se para poupar alguns dólares. O outro criava investimentos. Um pai ensinou-me a escrever um currículo impressionante para que eu pudesse encontrar um bom emprego. O outro



25 ANOS DEPOIS...

A SUA CASA CONTINUA A NÃO SER UM ATIVO

O crash do mercado imobiliário de 2008 foi uma mensagem clara de que a sua residência pessoal não é um ativo.

Não só não lhe mete dinheiro no bolso, como não podemos contar com o facto de que irá sempre crescer de valor.

*Hoje em dia, muitas cidades estão a assistir a uma subida em flecha do valor das propriedades. Outras estão a sentir o oposto. A sua casa **pode ser um ativo...** se obtiver lucro quando a vender.*

ensinou-me a escrever planos de negócio e financeiros fortes para que eu pudesse criar empregos.

Ser o produto de dois pais permitiu-me o luxo de observar os efeitos de diferentes pensamentos sobre a vida. Apercebi-me de que as pessoas dão, de facto, forma às suas vidas através dos seus pensamentos.

Por exemplo, o meu pai pobre sempre disse: «Nunca serei rico.» E essa profecia tornou-se realidade. O meu pai rico, por outro lado, sempre se viu como rico. Dizia coisas como: «Sou um homem rico, e as pessoas ricas não fazem isso.» Mesmo quando estava absolutamente falido depois de um importante revés financeiro, continuava a referir-se a si mesmo como um homem rico. Defendia-se dizendo: **«Há uma diferença entre ser pobre e estar falido. Estar falido é temporário. Ser pobre é eterno.»**

O meu pai pobre dizia: «Não estou interessado em dinheiro», ou «O dinheiro não importa.» O meu pai rico dizia sempre: «Dinheiro é poder.»

O poder dos nossos pensamentos poderá nunca ser medido ou apreciado, mas tornou-se óbvio para mim, enquanto jovem, que era importante estar consciente dos meus pensamentos e de como me expressava. Apercebi-me de que o meu pai pobre era pobre, não devido à quantidade de dinheiro que ganhava, que era significativa, mas devido aos seus pensamentos e ações. Enquanto jovem com dois pais, tornei-me fortemente consciente da necessidade de ser cauteloso sobre que pensamentos escolhia adotar. Deveria dar ouvidos ao meu pai pobre ou ao meu pai rico?

Embora ambos tivessem um respeito tremendo pela educação e a aprendizagem, discordavam sobre aquilo que achavam que era importante aprender. Um queria que eu estudasse com afinco, que tirasse uma licenciatura, e conseguisse um bom emprego para ganhar dinheiro. Queria que eu estudasse para me tornar um profissional, um advogado ou um contabilista, e que fosse para a faculdade de negócios para tirar um MBA. O outro encorajou-me a estudar para ser rico, para compreender como o dinheiro funciona, e para aprender como pô-lo a funcionar para mim. «Eu não trabalho por dinheiro!»

eram palavras que ele repetia constantemente. «O dinheiro trabalha para mim!»

Aos 9 anos, decidi dar ouvidos e aprender com o meu pai rico sobre dinheiro. Ao fazê-lo, optei por não ouvir o meu pai pobre, pese embora fosse este o que tinha estudos universitários.

Uma lição de Robert Frost

Robert Frost é o meu poeta preferido. Embora goste muito dos seus poemas, o meu preferido é «The Road Not Taken» (O caminho não percorrido). Utilizo a sua lição quase diariamente.

O caminho não percorrido

Num bosque amarelo, divergiam dois caminhos,
 Lamento não poder viajar por ambos
 E ser apenas um viajante, ergui-me demoradamente
 E segui um com o olhar até onde me foi possível
 Até onde ele se curvava por entre a vegetação;
 Depois tomei o outro, igualmente belo,
 Mas oferecendo talvez uma vantagem,
 Pois estava coberto de uma relva que reclamava por ser pisada
 Embora no que a serem percorridas dissesse respeito
 Parecessem igualmente gastos,
 E naquela manhã ambas se encontrassem
 Cobertos de folhas que pés alguns tinham enegrecido.
 Oh, guardei o primeiro para outro dia!
 Mas sabendo como um caminho conduz a outro,
 Duvido que alguma vez possa regressar.
 Di-lo-ei com um suspiro
 Daqui a anos e anos;
 Os dois caminhos divergiam num bosque, e eu...
 Eu segui pelo menos percorrido,
 E isso fez toda a diferença.

E isso fez toda a diferença.

Com o passar dos anos, refleti frequentemente sobre o poema de Robert Frost. Escolher não dar ouvidos aos conselhos do meu pai altamente instruído e à sua atitude sobre o dinheiro foi uma decisão difícil, mas foi uma decisão que moldou o resto da minha vida.

A partir do momento em que escolhi quem deveria ouvir, a minha educação sobre dinheiro começou. O meu pai rico ensinou-me ao longo de trinta anos até eu ter chegado aos 39 anos. Parou quando se apercebeu de que eu sabia e compreendia plenamente aquilo que ele tinha estado a tentar inculcar no meu cérebro frequentemente teimoso.

O dinheiro é uma forma de poder. Mas o que é mais poderoso é a educação financeira. O dinheiro vai e vem, mas se tiver educação sobre como funciona o dinheiro, irá ganhar poder sobre ele e pode começar a construir riqueza. A razão pela qual o pensamento positivo só por si não funciona é porque a maior parte das pessoas foi para a escola e nunca aprendeu como funciona o dinheiro, por isso passam a vida a trabalhar pelo dinheiro.

Como eu tinha apenas 9 anos quando comecei, as lições que o meu pai rico me ensinou foram simples. E, no fim de contas, estas resumiam-se a apenas seis lições principais, repetidas ao longo de trinta anos. Este livro é sobre essas seis lições, apresentadas de uma forma tão simples quanto possível, com a mesma simplicidade com que o meu pai rico me apresentou. As lições não pretendem ser respostas, mas linhas de orientação que o irão apoiar e aos seus filhos e respetivas famílias para se tornarem ricos independentemente do que acontece num mundo de crescente mudança e incerteza.

Capítulo Um

LIÇÃO 1: OS RICOS NÃO TRABALHAM PELO DINHEIRO

*Os pobres e a classe média trabalham pelo dinheiro.
Os ricos fazem o dinheiro trabalhar para eles.*

— Pai, como é que se fica rico?

O meu pai pousou o jornal.

— Porque queres ficar rico, filho?

— Porque a mãe do Jimmy chegou hoje num *Cadillac* novo e eles iam passar o fim de semana na praia. Ele convidou três amigos, mas o Mike e eu não fomos convidados. Eles disseram que não nos convidavam porque éramos miúdos pobres.

— Disseram isso mesmo? — perguntou o meu pai, incrédulo.

— Sim — respondi, magoado.

O meu pai abanou a cabeça em silêncio, ajeitou os óculos e voltou à leitura do jornal. Eu fiquei à espera de uma resposta.

Estávamos em 1956. Eu tinha 9 anos. Por um golpe de sorte, frequentava a mesma escola pública onde estudavam os filhos dos ricos. A cidade vivia fundamentalmente em função das fábricas do açúcar. Os gerentes fabris e outras pessoas influentes da cidade, como médicos, proprietários de estabelecimentos comerciais e gerentes de bancos, matriculavam os seus filhos nessa escola. Terminado o primeiro ciclo,

por norma iam para colégios particulares. Eu fazia parte desta escola porque a minha família morava num certo lado da rua. Se morasse do outro, teria ido para uma escola diferente e os meus colegas seriam de famílias mais parecidas com a minha. Concluído o primeiro ciclo, eu e estas crianças continuaríamos em escolas públicas. Não haveria colégios particulares para eles nem para mim.

O meu pai finalmente largou o jornal. Senti que tinha estado a pensar.

— Filho — começou lentamente —, se quiseres ficar rico tens de aprender a ganhar dinheiro.

— E como ganho dinheiro? — perguntei.

— Usa a cabeça, filho — respondeu sorrindo. O que na verdade queria dizer era «Isto é tudo o que te vou dizer», ou «Não sei a resposta, por isso não me chateies».

Forma-se uma parceria

Na manhã seguinte contei ao meu melhor amigo, o Mike, o que o meu pai tinha dito. Tenho a impressão de que o Mike e eu éramos os únicos miúdos pobres da escola. O Mike também estava nesta escola por acaso. Alguém tinha traçado aleatoriamente a linha divisória das áreas escolares e nós acabámos na escola dos miúdos ricos. Não éramos verdadeiramente pobres, mas sentíamo-nos como se o fôssemos porque eles tinham luvas de basebol novas, bicicletas novas, tudo novo.

A minha mãe e o meu pai davam-nos o básico: comida, teto e roupa. Mas apenas isso. O meu pai costumava dizer: «Se quiseres alguma coisa, trabalha para obtê-la.» Nós queríamos muitas coisas, mas não havia muito trabalho disponível para crianças de 9 anos.

— E, então, como ganhamos dinheiro? — perguntou o Mike.

— Não sei — respondi. — Mas queres ser meu sócio?

Ele concordou e, naquele sábado de manhã, o Mike tornou-se o meu primeiro sócio de negócios. Passámos toda a manhã a imaginar formas de ganhar dinheiro. De vez em quando falávamos dos sortudos que estavam a divertir-se na casa de praia do Jimmy. Sentíamos uma

certa mágoa, mas era uma mágoa boa, pois inspirou-nos a pensar em como ganhar dinheiro. Finalmente, nessa tarde, um lampejo surgiu nas nossas mentes. Era uma ideia que o Mike havia tirado de um livro de ciências que lera. Empolgados, demos um aperto de mãos: a sociedade agora tinha um objetivo.

Durante as semanas seguintes, o Mike e eu percorremos a vizinhança a pedir aos vizinhos que nos guardassem os tubos vazios das pastas de dentes. Intrigados, muitos adultos concordavam, sorrindo. Alguns perguntavam o que iríamos fazer com aquilo, ao que respondíamos: «Não podemos contar, o segredo é a alma do negócio.»

À medida que as semanas passavam, a minha mãe ficava mais nervosa. Tínhamos escolhido um lugar perto da máquina de lavar roupa para guardar a nossa matéria-prima. Numa caixa de papelão, que antes albergara frascos de molho de tomate, acumulava-se agora a nossa pilha de tubos de pastas de dentes.

Finalmente, a minha mãe chateou-se. Não aguentava ver aquela confusão de pastas de dentes espremidas.

— O que andam a fazer, meninos? — perguntou. — E não me venham novamente com a desculpa de que é um segredo de negócios. Arrumem esta trapalhada ou vai tudo para o lixo!

O Mike e eu argumentámos e explicámos que em breve teríamos o suficiente para começar a produção. Dissemos que estávamos à espera de que alguns vizinhos acabassem de usar as suas pastas, para que pudéssemos recolher os tubos. Ela deu-nos uma semana para resolvermos tudo.

Antecipámos a data do início da produção. A pressão aumentava. A minha primeira sociedade já estava a ser ameaçada por uma notificação de despejo, feita pela minha própria mãe. O Mike encarregou-se de apressar o consumo das pastas, informando que os dentistas recomendavam que se escovasse os dentes com mais frequência. Comecei, pois, a instalar a linha de produção.

Um dia, o meu pai chegou a casa com um amigo, para mostrar como os miúdos «operavam a linha de produção a todo o vapor», no acesso à garagem. Por todo o lado havia uma fina poeira branca.

Numa mesa comprida alinhavam-se embalagens de leite trazidas da escola e, no forno japonês da família, as brasas de carvão brilhavam, produzindo o máximo calor.

O meu pai caminhava com cuidado. Tinha estacionado na rua, porque a linha de produção estava à frente da porta da garagem. Quando ele e o seu amigo se aproximaram, viram uma vasilha de aço em cima das brasas e, dentro dela, os tubos de pasta de dentes derretiam. Naquela época não havia tubos de pasta de dentes de plástico; eram de chumbo. Por isso, depois de queimar a pintura exterior, os tubos dentro da vasilha derretiam até ficarem líquidos. Com uma pega de panelas da minha mãe, despejávamos o chumbo derretido, através de um pequeno furo, nas embalagens de leite.

Os pacotes de leite estavam recheados com gesso. O pó branco do gesso que ainda não fora misturado com a água estava por todo o lado. Com a pressa tínhamos derrubado o saco de gesso e parecia que toda a área fora atingida por um nevão. As embalagens de leite vazias serviam para fazer moldes de gesso.

O meu pai e o seu amigo observavam-nos enquanto vertíamos o chumbo derretido num pequeno buraco, no topo de um cubo de gesso.

— Cuidado — avisou o meu pai.

Fiz que sim com a cabeça, sem olhar para cima.

Quando terminei de colocar o chumbo derretido, larguei a vasilha e sorri para o meu pai.

— O que estão a fazer? — perguntou com um sorriso cauteloso.

— Estamos a fazer o que me mandou: estamos a ficar ricos — respondi.

— Somos sócios — explicou o Mike, sorrindo e abanando a cabeça.

— E o que têm nesses moldes de gesso? — perguntou o meu pai.

— Veja — disse. — Esta vai ser uma boa fornada.

Com um pequeno martelo, bati no selo que dividia o cubo em dois. Com cuidado, puxei a parte de cima do molde de gesso e uma moedinha de chumbo caiu.

— Caramba! — exclamou o meu pai. — Estão a cunhar moedas de chumbo!

— É verdade — anuiu o Mike. — Estamos a fazer o que o senhor disse. Estamos a fazer dinheiro*.

O amigo do meu pai virou-se para abafar uma gargalhada. O meu pai sorriu e abanou a cabeça. À sua frente estavam, além do fogo e da caixa com tubos de pasta de dentes vazios, dois rapazes cobertos por uma poeira branca e com sorrisos de orelha a orelha.

O meu pai pediu que largássemos tudo e nos sentássemos com ele nos degraus da frente da casa. Sorrindo, explicou-nos carinhosamente o que significava a palavra «falsificação».

Os nossos sonhos estavam desfeitos.

— Quer dizer que isto é ilegal? — perguntou o Mike, com uma voz trémula.

— Deixe-os — disse o amigo do meu pai. — Eles podem estar a desenvolver um talento natural.

O meu pai olhou para ele, furioso.

— Sim, é ilegal — repetiu o meu pai calmamente. — Mas demonstraram muita criatividade e originalidade. Estou orgulhoso de vocês!

Desolados, o Mike e eu ficámos sentados uns vinte minutos antes de começarmos a limpar aquela confusão. O nosso negócio fora encerrado no próprio dia da inauguração. Enquanto varria a poeira, olhei para o Mike e disse-lhe:

— Acho que o Jimmy e os amigos dele tinham razão. Somos pobres.

Quando disse isso, o meu pai já estava de saída.

— Meninos — disse-nos —, vocês só serão pobres se desistirem. O mais importante é que fizeram alguma coisa. Muitas pessoas falam e sonham em ficar ricas, mas vocês fizeram alguma coisa. Estou muito orgulhoso. Continuem; não desistam.

O Mike e eu ficámos quietos e calados. Eram palavras simpáticas, mas nós ainda não sabíamos o que fazer.

* Em inglês, usa-se a mesma expressão para dizer «fazer» e «ganhar» dinheiro, *make money*. [N. T.]

— Então, o pai não é rico porquê? — perguntei.

— Porque resolvi ser professor. Os professores não estão muito preocupados em ficar ricos. Nós gostamos de ensinar. Gostaria de ajudar-vos, mas, na verdade, não sei como ganhar dinheiro.

O Mike e eu voltámos à arrumação. E o meu pai acrescentou:

— Se querem aprender a enriquecer não me perguntem, falem antes com o teu pai, Mike.

— O meu pai? — perguntou o Mike, surpreendido.

— Sim, o teu pai — repetiu ele com um sorriso. — O teu pai e eu temos conta no mesmo banco e o gerente está encantado com ele. Disse-me várias vezes que o teu pai é brilhante quando se trata de ganhar dinheiro.

— O meu pai? — repetiu o Mike, incrédulo. — Então porque não temos uma casa bonita e um carrão como os miúdos ricos da escola?

— Um carrão e uma casa bonita não querem necessariamente dizer que se é rico ou se tem muito dinheiro — respondeu. — O pai do Jimmy trabalha na fábrica. Ele não é muito diferente de mim: trabalha para uma empresa e eu trabalho para o governo. A empresa compra-lhe o carro. Se a fábrica tiver problemas financeiros, o pai do Jimmy pode acabar sem nada. Com o teu pai é diferente, Mike. Ele parece estar a construir um império e desconfio de que em alguns anos será um homem muito rico.

Ao ouvir aquilo, o Mike e eu ficámos novamente entusiasmados. Mais animados, limpámos a confusão provocada pelo nosso defunto negócio. Enquanto limpávamos, fazíamos planos sobre quando e onde falar com o pai do Mike. O problema é que ele trabalhava muito e às vezes chegava a casa bastante tarde. Ele era dono de armazéns, de uma empresa de construção, de uma cadeia de lojas e de três restaurantes. Eram os restaurantes que o faziam voltar para casa tarde.

Acabada a limpeza, o Mike despediu-se. Ele falaria com o pai à noite e perguntar-lhe-ia se queria ensinar-nos a ficar ricos. O Mike prometeu ligar-me assim que tivesse uma resposta, mesmo que fosse tarde.

Às 20h30 tocou o telefone.

— OK, no próximo sábado — disse. — E desliguei. O pai do Mike concordara em conversar conosco.

Às 7h30 de sábado apanhei o autocarro para o lado pobre da cidade.

Começam as lições

O Mike e eu fomos ter com o pai dele às oito da manhã. Ele estava ocupado e já trabalhava há mais de uma hora. O seu supervisor de obra tinha acabado de partir na carrinha quando entrei naquele lar simples, pequeno e arrumado. O Mike esperava-me à porta.

— O meu pai está ao telefone. Ele pediu para esperarmos no alpendre, lá atrás — disse-me ao abrir a porta.

O antigo soalho de madeira chiou quando passei pela soleira da velha casa. Do lado de fora havia um capacho simples, que escondia os muitos anos de uso e os incontáveis passos que suportara. Apesar de limpo, precisava de ser substituído.

Quando entrei na sala estreita senti-me claustrofóbico. Estava mobilada com móveis que hoje seriam objeto de colecionadores. Duas mulheres estavam sentadas no sofá, ambas um pouco mais velhas do que a minha mãe. Em frente das mulheres estava um homem com roupa de trabalhador. Vestia calças e camisa caqui, bem passadas mas não engomadas, e calçava botas de trabalho bem engraxadas. Devia ser uns dez anos mais velho do que o meu pai; diria que tinha uns 45 anos. Sorriram quando o Mike e eu passámos em direção à cozinha, de onde se saía para um pátio ao fundo. Timidamente, devolvi o sorriso.

— Quem são eles? — perguntei.

— Ah, trabalham para o meu pai. O mais velho dirige os armazéns e as mulheres são gerentes dos restaurantes. E já viste o supervisor de obra, que está a trabalhar num projeto rodoviário, a 80 quilómetros daqui. O outro supervisor, que cuida da construção das casas, saiu antes de chegares.

— Isto é sempre assim? — perguntei.

— Nem sempre, mas muitas vezes — respondeu o Mike sorrindo, enquanto puxava uma cadeira para se sentar ao meu lado.

— Perguntei ao meu pai se vai ensinar-nos a ganhar dinheiro — disse o Mike.

— E o que te respondeu? — perguntei com cautelosa curiosidade.

— Bem, primeiro olhou-me com uma expressão engraçada, depois disse que ia fazer-nos uma proposta.

— Oh! — respondi, balançando a cadeira para trás em direção à parede; a cadeira em que me sentava sustentava-se nas pernas de trás.

O Mike fazia o mesmo.

— Sabes o que ele vai propor? — perguntei.

— Não, mas já vamos descobrir.

De repente, o pai do Mike franqueou a porta e saiu para o alpendre. O Mike e eu saltámos das cadeiras, ficando de pé, não por respeito mas pelo susto que apanhámos.

— Prontos, rapazes? — perguntou o pai do Mike, puxando uma cadeira para se sentar ao pé de nós.

Acenámos que sim com a cabeça e aproximámos as cadeiras.

Ele era um homem grande, com cerca de 1,80 m e 100 quilos. O meu pai era mais alto, pesava mais ou menos o mesmo e era cinco anos mais velho do que o pai do Mike. Eles eram de certo modo parecidos, embora com origens étnicas diferentes. Talvez tivessem energias semelhantes.

— O Mike disse que querem aprender a ganhar dinheiro. É isso, Robert?

Rapidamente assenti com a cabeça, não sem uma pequena sensação de intimidação. Senti muito poder por detrás das suas palavras e do seu sorriso.

— Muito bem, eis a minha oferta. Vou ensinar-vos, mas não como numa sala de aula. Vão trabalhar para mim e eu ensino-vos. Se não trabalharem, eu não vos ensino. Posso ensinar mais rapidamente enquanto trabalham. Assim não perco tempo se apenas ficarem sentados a escutar, como fazem na escola. Esta é minha oferta. É pegar ou largar.

— Posso fazer uma pergunta? — arrisquei.

— Não. É pegar ou largar. Tenho demasiado trabalho para perder tempo. De qualquer modo, se não puderem decidir de imediato

O CLÁSSICO DAS FINANÇAS PESSOAIS QUE SE MANTÉM ATUAL

- Desfaz o mito de que precisa de ter um salário elevado para enriquecer — especialmente num mundo onde a tecnologia, os robôs e a economia global estão a mudar as regras.
- Ensina porque adquirir e criar ativos pode ser mais importante para o seu futuro do que um grande salário.
- Desafia a crença de que a sua casa é um ativo — como milhões de pessoas aprenderam quando a bolha imobiliária rebentou.
- Recorda-nos porque não podemos depender do sistema escolar para ensinar os nossos filhos sobre dinheiro — e por que razão essa competência fundamental para a vida é mais importante hoje do que nunca.
- Explica o que deve ensinar aos seus filhos sobre dinheiro — para que possam estar preparados para os desafios e oportunidades do mundo de hoje e desfrutar da vida rica que merecem.

«*Pai Rico, Pai Pobre* é o ponto de partida para qualquer pessoa que queira controlar seu futuro financeiro.» — *USA TODAY*

Faz parte da **filosofia Pai Rico** ler, debater, estudar... e debater novamente. Esta edição do 25.º aniversário inclui **9 sessões de estudo** para usar como guias enquanto lê, relê, debate e estuda este livro com os seus amigos, colegas de trabalho e familiares.

«A principal razão pela qual as pessoas enfrentam dificuldades financeiras é porque passaram anos na escola, mas nada aprenderam sobre dinheiro. O resultado é que aprendem a trabalhar por dinheiro... mas nunca aprendem a fazer com que o dinheiro trabalhe para elas.» — Robert Kiyosaki



Robert Kiyosaki desafiou e mudou a forma como milhões de pessoas, um pouco por todo o mundo, pensam sobre dinheiro e finanças pessoais. As ideias que defende contrariam a sabedoria convencional, e valeram-lhe a reputação de irreverente, corajoso e direto. É reconhecido, mundialmente, como um apaixonado defensor da educação financeira.



Penguin
Random House
Grupo Editorial

www.penguinlivros.pt
penguinlivros

ISBN 9789897874208



9 789897 874208 >