

Resenha

OS SEGREDOS DA MENTE MILIONÁRIA

(Do autor: T Harv Eker, Editora Sextante)

Gislene Farias de Oliveira (1)

O livro de T. Harv Eker tenta imprimir uma idéia de modelo de pensamento de como lidar com suas finanças de uma maneira mais eficaz. Ele produz no leitor a sensação de que o mesmo estaria lendo este livro porque a maneira em como lida com o dinheiro não está produzindo os resultados esperados.

O autor tenta nos mostrar como as pessoas ricas e as pessoas pobres possuem atitudes diferentes. E que é fundamental mudar de atitude “financeira” para se tornar um Milionário em potencial.

O livro é dividido em 2 momentos. No primeiro, você aprende sobre suas atitudes em relação ao dinheiro. No segundo momento, o autor examina as diferenças entre o modo de pensar dos ricos e dos pobres, e propõe dezessete 17 atitudes para mudar e conseguir o seu intento.

Segundo o autor, você precisa “desaprender” os seus paradigmas sobre ganhar dinheiro, pois eles devem estar funcionando como obstáculo para o seu sucesso financeiro.

A primeira parte

Neste momento do livro, você vai descobrir aqui que sua riqueza cresce à medida em que você cresce. O autor nos leva a crer que algumas pessoas não tem capacidade interna para lidar com grande fortuna e sucesso. E cita um exemplo: as pessoas que ganham na loteria. Essas tendem a voltarem ao seu estado financeiro anterior, ou seja, voltam a ter a quantidade de dinheiro que conseguem lidar com facilidade.

Por outro lado, as pessoas que enriquecem por méritos próprios, ao perderem sua fortuna não demoram muito tempo para recuperá-la. E mostra o exemplo do por quê Donald Trump quebrou e conseguiu fazer uma fortuna ainda maior do que tinha. Por que ele é uma pessoa programada para produzir bilhões. E ressalta: tudo gira em função da forma como você está programado para agir.

Outro ponto abordado é necessidade de cuidar das raízes para se alterar os frutos de uma árvore. Assim, não adianta você focar nos resultados ruins se os seus resultados são produzidos por uma forma incorreta de pensar e agir. Para se alterar o que está visível você deve antes modificar o que está invisível. A idéia do autor é de que você deve parar de tentar modificar um fruto que já nasceu, pois isso é impossível. Ao contrário, deve pensar em modificar os que irão nascer. Ele repassa a idéia de que devemos entender que vivemos em um mundo de causa e efeito. Que o nosso mundo interior cria o nosso mundo exterior.

Você descobrirá como se formou o seu modelo de dinheiro. Seu modelo financeiro consiste numa combinação de seus pensamentos, sentimentos e atitudes em relação ao dinheiro.

Explica que normalmente o modelo é constituído das informações que você recebeu no passado, principalmente quando era criança. Pais, irmãos e amigos estão entre as principais fontes de informação para a formação do seu modelo financeiro. Caso estas pessoas não tenham uma boa relação com o dinheiro, provavelmente você também não terá.

O autor explica que nossa forma de lidar com dinheiro se baseia no seguinte modelo:

Pensamento gera Sentimento que gera Ações, e essas produzem os Resultados

Após ler o livro, nossa nova programação conduzirá a um novo pensamento, que produzirá um novo sentimento, que te faz agir de uma nova forma e a obter novos resultados, de acordo com o novo modelo:

Programação gera Pensamento que gera Sentimento que gera Ações, e essas produzirão novos Resultados

Harv Eker explica que o seu modelo financeiro é proveniente, basicamente de três influências:

1) Programação verbal

O que você ouvia sobre dinheiro ou pessoas ricas quando era criança? Você ouvia alguma dessas frases? “Os ricos são gananciosos”, “Poupe para os dias ruins”, “O dinheiro causa discórdia”. Provavelmente sim. Dessa forma, parte do seu problema pode encontrar-se no fato de que todas as coisas que você ouviu sobre dinheiro eram ruins. E elas permanecem no seu **inconsciente**.

Basicamente funciona assim: se você acha que os ricos são desonestos ou maus, você vai querer ser igual a eles? Você vai querer ser uma pessoa má e desonesta?

Emocionalmente, caso seu pai ache que os ricos são desonestos, você “não vai querer” ser rico para não desapontá-lo. Você continuará “pobre e honesto” e obterá a aprovação dele.

Quando nossa mente tem de optar entre decisões lógicas (ser rico) e emocionais (aprovação do pai), normalmente as emoções tendem a ter destaque. A idéia do autor é que você aprenderá como lidar com isso e mudar suas atitudes para não se sentir culpado de ser rico.

2 - Exemplos

Os exemplos que você vivenciou na infância são fundamentais e importantes para a construção dos seus paradigmas financeiros atuais. Como se comportavam seus pais ou responsáveis em questões de dinheiro quando você era criança? Cuidavam bem ou mal das finanças? Eram gastadores ou econômicos? Tinham dinheiro sempre ou este sempre foi um produto escasso? Se os pais tinham dificuldades, ou lidavam mal com o dinheiro, provavelmente o mesmo tende a acontecer com você. Inicialmente, são estas experiências que estão programadas em você, e que conduziram aos seus pensamentos, sentimentos, ações e resultados.

Também há o outro lado da moeda, dependendo do quanto você se irritava com as atitudes de seus pais. Se eles economizaram muito e nunca lhe compraram as roupas da moda, talvez você, em um ato de rebeldia e raiva, torne-se um consumidor compulsivo.

A idéia é que você precisa descobrir é a verdadeira razão pela qual você quer ficar rico. Caso seja baseada em medo, raiva ou necessidade de provar algo, o dinheiro não lhe trará felicidade e você acabará se livrando dele por pensar que ele é o motivo da sua angústia. Assim, o dinheiro não acaba com o medo ou com a raiva. O dinheiro potencializa aquilo que você é e sente.

3 - Episódios específicos

Que experiências você teve com dinheiro, riquezas ou pessoas ricas no passado? Elas podem ter moldado suas crenças - ou ilusões - que hoje governam a sua vida.

Um exemplo do autor, é que sua mulher, quando criança sempre pedia dinheiro a sua mãe para comprar sorvete. Sua mãe sempre dizia que não tinha e que deveria pedir ao pai. O pai lhe dava o dinheiro e ela comprava o sorvete, feliz da vida. Essa atitudes “ensinou” duas coisas para ela: que os homens é que têm dinheiro e que as mulheres nunca o tem. Dessa forma, após o casamento, passou a pedir dinheiro para seu marido. E vieram os problemas, já que ele pensava a longo prazo e ela era imediatista.

Embora as estatísticas mostrem que o dinheiro é principal razão para os divórcios, o autor nos propõe que é o modelo de dinheiro que gera o conflito. O que você precisa descobrir

é o que está programado no seu modelo financeiro. Você está programado para o sucesso, mediocridade ou fracasso financeiro? Você está programado para ter uma renda alta, média ou baixa? O seu condicionamento financeiro o leva a escolher investimentos de sucesso ou a encontrar alternativas bem mais modestas?

A mudança se fundamenta no desenvolvimento da Conscientização, do Entendimento e da Dissociação.

A Segunda Parte

Neste momento do livro, o autor lhe explica como condicionar sua mente a produzir pensamentos alinhados com o seu objetivo de enriquecer, através de 17 lições sobre a riqueza. Dessa forma, você poderá entender o que está errado na sua forma de pensar.

Quando você precisa tomar uma decisão, recorre aos seus paradigmas e toma decisões baseadas nestes.

A dificuldade é quando esses paradigmas não estão alinhados com os princípios corretos sobre a riqueza. Isto é, talvez ele esteja mais preparado para sobreviver do que para prosperar.

Os 17 princípios

1 - As pessoas ricas acreditam na seguinte idéia: “Eu crio minha própria vida”. As pessoas de mentalidade pobre acreditam na seguinte idéia: “Na minha vida as coisas acontecem”.

Você precisa estar consciente de que você faz suas escolhas e estas escolhas lhe conduzem por um caminho. Não adianta jogar na loteria e esperar a riqueza cair no seu colo. Normalmente as pessoas pobres fazem o papel de vítima e por isso atraem mais coisas ruins para elas. Dessa forma, tentam jogar nos outros a culpa pelo próprio fracasso. Colocam a culpa na economia, nos amigos, nos pais ou em qualquer outra pessoa, menos nelas próprias.

Outra característica é a desculpa. Normalmente dizem frases como: “O dinheiro não é importante para mim”. Se você dissesse isso para um amigo, sócio ou qualquer outra pessoa você acha que esta pessoa ficaria com você?

A terceira características dos pensamentos que te levaram a sua difícil ou pobre situação financeira é viver reclamando de tudo. Há uma lei universal que diz que o que focalizamos se expande, e ao reclamar você está sempre colocando o foco nas coisas que deram errado na sua vida.

2 - As pessoas ricas entram no jogo do dinheiro para ganhar. As pessoas de mentalidade pobre entram no jogo do dinheiro para não perder.

As pessoas pobres jogam o jogo do dinheiro, pensando na sobrevivência, na segurança. Seu único objetivo é pagar as contas em dia. Ora, se o seu objetivo é ter o dinheiro para pagar as contas, é isso que terá. Aprenda a mirar alto e provavelmente entrará em uma vida de mais abundância.

3 - As pessoas ricas assumem o compromisso de serem ricas. As pessoas de mentalidade pobre gostariam de ser ricas.

Quase todas as pessoas ao serem perguntadas se desejariam ser ricas responderiam um sonoro sim. Mas a grande maioria dessas pessoas possuem conflitos internos e enxergam algumas desvantagens em serem ricas, como por exemplo: “Vou cair na faixa mais alta do imposto de renda e dar mais dinheiro ao governo”, “Nunca vou saber se as pessoas gostam de mim ou do meu dinheiro”, “Eu poderia ser roubado”. Esses conflitos confundem o “universo” que por meio da “lei da atração” tenta atender aos seus desejos. Mas o principal motivo que impede as pessoas de serem ricas é não saber o que querem.

Para se tornar rico, você precisa evoluir do querer, passando pela forma de escolher e finalmente passar a comprometer-se. Você apostaria a sua vida que fará fortuna em dez anos? Não?! Então você não está comprometido.

4 - As pessoas ricas pensam grande. As pessoas de mentalidade pobre pensam pequeno.

Você quer ter uma loja de sucesso ou cem? Como quer jogar o jogo? A maioria das pessoas preferem pensar pequeno devido ao medo ou por não se julgarem merecedoras do sucesso. Você precisa estar ciente que para se tornar rico verdadeiramente, você precisa agregar valor à vida das outras pessoas, resolver os problemas delas. Esta é a definição de empresário: uma pessoa que lucra resolvendo o problema das outras.

Você deve utilizar o seu dom para ajudar quantas pessoas forem possíveis, ficando mais rico nos planos mental, emocional, espiritual e por fim financeiro. Lembre-se: Sua riqueza cresce à medida em que você cresce.

5 - As pessoas ricas focalizam oportunidades. As pessoas de mentalidade pobre focalizam obstáculos.

O copo está meio cheio ou meio vazio? Não é apenas uma questão de pensamento positivo. É uma questão de visão espiritual do mundo. Enquanto os ricos enxergam a remuneração, os pobres enxergam o risco. Enquanto os ricos enxergam o potencial de crescimento, os pobres enxergam o potencial de perda. Os pobres normalmente pensam: “Isso não vai dar certo”. As pessoas de classe média avançam um pouco e pensam: “Espero que dê certo”. Já as pessoas ricas, por assumirem o controle de suas vidas, pensam: “Vai dar certo, porque eu farei com que dê certo”.

Correr riscos não significa estar disposto a perder, mas implica em tentar. Tomar uma atitude. A sorte talvez exista, mas ela só pode te ajudar se você começar algo. Talvez você compre uma casa e daqui a 5 anos ela valha 10 vezes mais. Mas isso só pode acontecer se você comprar a casa.

Você precisa tomar alguma atitude, iniciar algo para que possa receber algo em troca. Os pobres, ao contrário dos ricos, ficam apenas na preparação.

6 - As pessoas ricas admiram os outros indivíduos ricos e bem-sucedidos. As pessoas de mentalidade pobre guardam ressentimento de quem é rico e bem-sucedido.

Os pobres, frequentemente, costumam olhar para o sucesso alheio com ressentimento. Frases como “que sorte eles têm” ou “os ricos ficam com todo o dinheiro e por isso não sobra nenhum para mim” são suas favoritas. Você precisa ter em mente que suas opiniões não fazem nenhuma diferença para a felicidade ou riqueza das outras pessoas. Mas faz toda a diferença para a sua.

Se você parar para pensar, uma pessoa, para ser rica, precisa ter se desenvolvido em vários aspectos: precisa ser confiável, focado, persistente, comunicador e inteligente, pelo menos. Você faria negócios com uma pessoa que não fosse confiável? E se você tivesse boas idéias e não conseguisse transmiti-las? Basicamente, você nunca se tornará o que repudia.

7 - As pessoas ricas buscam a companhia de indivíduos positivos e bem-sucedidos. As pessoas de mentalidade pobre buscam a companhia de indivíduos negativos e fracassados.

As pessoas ricas admiram outras pessoas ricas e se sentem gratas por ter em quem se espelhar. Sabem que se conseguirem seguir as mesmas estratégias poderão alcançar resultados idênticos. As pessoas de mentalidade pobre, ao ver o sucesso de alguém costumam julgar ou criticar.

Caso você conviva com pessoas negativas, não desperdice sua energia tentando mudá-las. Apenas siga seu caminho e talvez ao verem seu sucesso estas pessoas se sintam motivadas a seguir o mesmo caminho. Embora seja mais difícil ter atitudes positivas estando cercado de pessoas negativas, este deve ser para você um novo desafio.

As pessoas ricas não entram nos clubes de golf apenas para jogar golf. Entram para ficar próximas a outras pessoas que pensam da mesma forma. Eles sabem que a energia é contagiosa e ficar próximo a uma pessoa negativa pode ser desastroso. Você abraçaria alguém com conjuntivite?

As pessoas de mentalidade pobre preferem se associar aos fracassados pois não se sentem confortáveis com o sucesso dos outros. Isso acontece porque elas pensam que não seriam capazes de fazer igual. Você precisa entender que um milionário não é diferente de você (a não ser na forma de pensar) e passar a admirá-los ao invés de criticá-los e conhecê-los ao invés de evitá-los.

8 - As pessoas ricas gostam de se promover. As pessoas de mentalidade pobre não apreciam vendas nem autopromoção.

As pessoas costumam ter problemas com vendas e autopromoção por 4 motivos: 1- Talvez, no passado, alguém tenha lhe tentado vender algo e tenha forçado a barra, lhe aborrecido. Isso é passado. Esqueça; 2-Talvez, também no passado, você tenha tentado vender algo a alguém que não estava interessado e por isso você tem medo do fracasso hoje. Também é passado. Esqueça; 3- Talvez, você tenha sido ensinado que vender seu próprio peixe é errado. Ledo engando. Se você não o fizer, quem o fará?; 4-Você se julga acima da autopromoção. Talvez você pense que o mundo tem que descobri-lo porque você é bom ou tem um bom produto. Seu futuro é negro.

As pessoas ricas se dispõem a exaltar suas virtudes a quem quiser ouvir. Sabem como vender suas idéias e colocá-las em embalagens atraentes. Assim, para ser capaz de inspirar, convencer e motivar, você precisa se vender. **Duvidar da autopromoção significa, no fundo, duvidar da sua capacidade ou da qualidade do seu produto.** Se você realmente acredita em algo, venda-o. Divulgue-o. Principalmente se for você.

9 - As pessoas ricas são maiores do que os seus problemas. As pessoas de mentalidade pobre são menores do que os seus problemas.

Enriquecer é um trabalho árduo. A grande maioria das pessoas não deseja realmente enriquecer pois não querem atritos ou dificuldades adicionais. A ironia é que, ao evitarem os problemas essas pessoas não crescem, encontram outros problemas e se sentem fracassadas.

Os problemas existirão seja você rico ou pobre. Cabe à você encará-los e crescer diante deles. A questão é que seu mundo exterior reflete o seu mundo interior. Os ricos focam os resultados, os pobres os problemas. Lembre-se: sua riqueza cresce à medida em que você cresce. O objetivo é evoluir pessoalmente até ser capaz de superar quaisquer obstáculos que estejam entre você e o sucesso financeiro.

10 - As pessoas ricas são excelentes recebedoras. As pessoas de mentalidade pobre são péssimas recebedoras.

As pessoas têm dificuldades em receber, na maioria dos casos, por não se julgarem merecedoras. Essa baixa auto-estima vem, em parte, de um condicionamento que adquirimos ao ouvir pelo menos dez “não” para cada “sim”, ou cinco “está errado” para cada “está certo”. Acontece que essa história de merecedor ou não merecedor não passa de história da sua própria cabeça. Nada tem valor a não ser aquilo que você atribui valor.

Outro engano comum é pensar que dar é melhor que receber, por isso você prefere não receber. O que é melhor: quente ou frio? Dar e receber são duas faces da mesma moeda. Para que haja um doador é preciso que haja um recebedor. É por isso que os ricos ficam cada vez mais ricos: eles aceitam receber.

Você precisa ser grato sempre que receber algo e ainda passará a receber mais amor, paz e felicidade além do dinheiro.

11 - As pessoas ricas preferem ser remuneradas por seus resultados. As pessoas de mentalidade pobre preferem ser remuneradas pelo tempo que despendem.

Não há nada de errado em ter um contra-cheques “estável” em algum boa empresa, exatamente como seus pais sugeriram. O grande problema é que ele interfere na capacidade de você ganhar o que merece. As pessoas de mentalidade pobre precisam da segurança de saber que receberão um valor fixo todo mês. O que elas não percebem é que este “seguro vitalício” tem um preço: a riqueza.

Isso acontece devido a falta de confiança da pessoa nos resultados que ela é capaz de produzir. Observe: os ricos preferem ser remunerados por seus resultados. Normalmente ganham por comissão. Preferem ações ou participação nos resultados ao invés de altos

salários. Isso acontecem porque os ricos acreditam em si, no valor que podem agregar ao mundo.

Seu tempo é limitado e, vinculando seus rendimentos ao seu tempo, automaticamente você estará limitando os seus rendimentos. Caso queira ficar realmente rico abra mão do conforto e das garantias e vincule seus rendimentos aos resultados.

12 - As pessoas ricas pensam: “Posso ter duas coisas”. As pessoas de mentalidade pobre pensam: “Posso ter uma coisa ou outra”.

Você quer ter uma carreira de sucesso ou ter mais tempo para família? Quer ter dinheiro ou uma vida com sentido? Por viverem em um universo de limitações as pessoas de mentalidade pobre sempre escolhem uma coisa ou outra.

As pessoas ricas, ao contrário, sabem que com alguma criatividade e esforço podem ter as duas coisas se realmente for o que desejam.

Normalmente as pessoas de mentalidade pobre, por viverem em um mundo escolhas, optam pela família e amigos ao invés do dinheiro. Este conceito é errado e, devido a isso elas podem passar por dificuldades. Essas pessoas julgam o dinheiro menos importante do que as outras coisas que escolheram. O que é mais importante? Amigos, família e dinheiro têm, cada um, o seu lugar.

Você precisa entender que o dinheiro é o lubrificante que lhe permite deslizar pela vida ao invés de se arrastar por ela. Ele torna a sua vida mais fácil. Por isso, a partir de agora, sempre que encontrar-se em uma situação do tipo “uma coisa ou outra”, pense e se realmente desejar ambas dê um jeito de consegui-las.

13 - As pessoas ricas focalizam o seu patrimônio líquido. As pessoas de mentalidade pobre focalizam o seu rendimento mensal.

A verdadeira medida de riqueza é o patrimônio líquido, e não o rendimento mensal. Uma pessoa que possui bens pode, se quiser, convertê-los em dinheiro. Uma pessoa que recebe um salário não necessariamente possui algum dinheiro.

Para se construir um patrimônio líquido substancial são necessário 4 itens: 1- Rendimentos; 2- Poupança; 3- Investimentos; 4- Simplificação.

Os rendimentos podem ser ativos ou passivos. Rendimentos ativos são provenientes do seu salário, ou, caso você tenha colocado em prática o princípio nº 11, dos resultados que você produz. Rendimentos passivos são rendimentos que você recebe sem se esforçar ativamente, como os juros de uma aplicação, por exemplo.

A poupança é um outro ponto importante, pois se você gastar todo o dinheiro que ganha não chegará muito longe. Depois de poupar algum dinheiro, você deve se preocupar em investir. Pessoas de mentalidade pobre acha que isso é coisa de rico e nunca aprendem a respeito. Por isso estão sempre pobres.

Os investimentos são importantes pois fazem seu dinheiro crescer mais rapidamente.

O quarto item, a simplificação, é importante pois lhe permite criar um padrão confortável de vida sem desperdícios. Ajustando suas despesas você terá mais dinheiro para poupar e investir, aumentando seu patrimônio líquido.

Os ricos têm consciência que precisam se concentrar nesses quatro fatores para fazer e manter sua fortuna. Assim, pense como eles a partir de agora. Construa um patrimônio líquido e monitore-o periodicamente. O que você focaliza se expande.

14 - As pessoas ricas administram bem o seu dinheiro. As pessoas de mentalidade pobre administram mal o seu dinheiro.

O que distingue o sucesso do fracasso financeiro é a capacidade que a pessoa tem de administrar o seu próprio dinheiro. E nisso os ricos agem de forma bem positiva.

As pessoas de mentalidade pobre ignoram completamente este assunto por achar que isso lhes tira a liberdade (dinheiro é para gastar mesmo) ou porque acham que têm pouco dinheiro para administrar. Ora, você acha que faz sentido um gordo dizer que vai começar a fazer exercício depois de perder 20 kg?

Você nunca terá mais até provar que é capaz de lidar com o que já possui. Portanto, aprenda a administrar o pouco dinheiro que você tem, antes de pensar em gerir uma fortuna. Somos seres de hábito e, o hábito de administrar o dinheiro é mais importante do que a quantidade que você possui.

O autor sugere que para administrar seu dinheiro de maneira eficiente você crie várias “contas” com finalidades específicas.

Exemplo: você deve ter uma “conta da liberdade financeira”, na qual deverá depositar 10% de todo o capital que você receber, já descontado os impostos. Esse dinheiro nunca será gasto. Terá o objetivo de ser empregado apenas para gerar rendimentos passivos e será sua galinha dos ovos de ouro.

Uma outra “conta” que você deve ter é a “conta da diversão”. Nesta conta você também colocaria 10% de sua renda, mas com o intuito único de gastá-lo, obrigatoriamente, todo mês.

Parece estranho, mas você precisa satisfazer o seu lado lógico e o seu lado espiritual para equilibrar a balança. Por isso, utilize esse dinheiro para se sentir rico, entrando no restaurante mais requintado da cidade ou alugando um carro para o fim de semana.

Você não precisa de um salário exorbitante para enriquecer. Tudo que precisa é controlar bem o seu dinheiro.

15 - As pessoas ricas põem o seu dinheiro para dar duro para elas. As pessoas de mentalidade pobre dão duro pelo seu dinheiro.

Você pode pensar que precisa trabalhar duro para ganhar o seu dinheiro. Não funciona dessa forma. Isso se deve a um condicionamento incorreto que você recebeu. Observe: muitas pessoas trabalham duro todos os dias e não são ricas. A idéia é trocar o trabalho duro pelo trabalho inteligente.

Os ricos trabalham, ou já trabalharam duro, mas eles encaram isso como uma situação temporária, só até eles poderem colocar o dinheiro para trabalhar para eles.

O autor acredita que o objetivo do jogo do dinheiro é conseguir o manter o padrão de vida que você quiser, sem precisar trabalhar para mantê-lo. Assim, você deve conseguir um rendimento passivo que pague o seu estilo de vida para ficar financeiramente livre. Você pode fazer isso investindo o dinheiro ou criando um negócio que funcione sem a sua presença direta. Lembre-se: a idéia é que o seu dinheiro trabalhe em seu lugar.

O grande problema é que você ainda acha que precisa trabalhar para obter dinheiro.

Você precisa encontrar uma forma de gerar rendimentos passivos se quiser enriquecer. Você pode fazer isso gastando menos ou ganhando mais. Você também precisa aprender a comprar ativos ao invés de passivos. Pessoas ricas colecionam imóveis e propriedades. As pessoas de mentalidade pobre colecionam contas a pagar.

Os ricos consideram cada real uma semente que pode ser plantada para gerar outros cem.

16 - As pessoas ricas agem apesar do medo. As pessoas de mentalidade pobre deixam-se paralisar pelo medo.

Apenas pensar, visualizar e se inspirar não o tornará rico. Os resultados (riquezas) são parte do mundo exterior ao passo que os sentimentos são do mundo interior. A ação é a ponte entre os dois mundos.

Acontece que por medo ou dúvida deixamos de executar as ações necessárias para ficarmos ricos. Isso só acontece com as pessoas de mentalidade pobre.

Um grande erro que você pode cometer é esperar que a sensação de medo desapareça para começar a agir. Você deve aprender a domar o medo e agir mesmo que ele ainda esteja presente.

17 - As pessoas ricas aprendem e se aprimoram o tempo todo. As pessoas de mentalidade pobre acreditam que já sabem tudo.

As três palavras mais perigosas que você pode pronunciar são: eu já sei. A menos que você tenha a vivência em algo, você pode ter ouvido falar, lido ou comentado a respeito, mas não sabe.

O grande erro das pessoas de mentalidade pobre é acharem que sabem tudo e estarem sempre tentando provar que estão certas. Você precisa passar de “sabe tudo” para “aprende tudo” se quiser ser rico.

O seu jeito de fazer as coisas você já conhece, já sabe. E se continuar fazendo assim sempre, conseguirá sempre os mesmos resultados: a dificuldade em que se encontra agora. Você prefere estar certo (fazer do seu jeito) ou estar rico? Abra sua mente e tente aprender algo novo sempre. É isso que os ricos fazem.

O sucesso é algo que se aprende. Ficar rico não é diferente. Você pode aprender da mesma forma. Você precisa também procurar desenvolver a si mesmo, afinal você é a raiz e a sua riqueza os frutos. Este é o meio mais fácil para ficar e se manter rico.

Você precisa perceber que o seu desempenho afeta o seu retorno financeiro. Quanto melhor se sair, mais ganhará. Por isso você precisa estar disposto a sempre aprender coisas novas, como por exemplo, fazendo um curso.

Sempre que precisar de conselhos ou instrução procure alguém que está onde você desejaria estar, nunca alguém que está abaixo de você. Portanto pare de achar que já sabe e procure aprender. E se você acha o custo da educação alto, experimente o da ignorância

Este é no mínimo um livro de idéias interessantes que nos propõe diversas reflexões.



Sobre a autora:

- (1) **Gislene Farias de Oliveira** é Psicóloga e Professora da Universidade Federal do Ceará e da Universidade Regional do Cariri.
E-mail: gislenefo@hotmail.com.