

RICH  DAD®

O Guia do
PAI
Rico

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**PARA PESSOAS QUE GOSTAM
DE AJUDAR PESSOAS**

— Edição Revista e Atualizada —

Robert T. Kiyosaki



ALTA BOOKS
EDITORA
Rio de Janeiro, 2017

Sumário

Introdução	<i>Por que Recomendo o Marketing de Rede Como Negócio?</i>	1
Capítulo 1	<i>O que Torna os Ricos Mais Ricos?</i>	3
Capítulo 2	<i>Existe Mais de um Meio para Ficar Rico</i>	11
Capítulo 3	<i>Valor #1: Uma Oportunidade Igualitária</i>	23
Capítulo 4	<i>Valor #2: Educação Financeira que Transforma Vidas</i>	31
Capítulo 5	<i>Valor #3: Amigos que Lhe Dão Força, Em Vez de Desanimá-lo</i>	45
Capítulo 6	<i>Valor #4: Qual É o Valor de uma Rede?</i>	61
Capítulo 7	<i>Valor #5: Desenvolver a Principal Habilidade nos Negócios</i>	69
Capítulo 8	<i>Valor #6: Liderança</i>	83
Capítulo 9	<i>Valor #7: Não Trabalhar por Dinheiro</i>	93
Capítulo 10	<i>Valor #8: Viver os Seus Sonhos</i>	111
Apêndices	<i>Valor #9: Casamento e Negócios</i>	117
	<i>Valor #10: Como Se Valer dos Mesmos Benefícios Fiscais que os Ricos</i>	121
Citações Seleccionadas		125
Sobre os Autores.....		129

INTRODUÇÃO

Por que Recomendo o Marketing de Rede Como Negócio?

A carta a seguir é um exemplo das muitas que recebo com frequência:

Prezado Sr. Kiyosaki,

Olá, espero que esteja bem.

Meu nome é Susan e estou escrevendo por causa do meu marido, Alan. Ele leu todos os seus livros e tem um grande potencial como empresário e homem de negócios. Comentei com ele que lhe escreveria para solicitar um conselho. Pessoalmente, nunca li nenhum dos seus livros; portanto, não conheço a sua opinião sobre o tema. Meu marido investe muito tempo em uma companhia chamada [nome omitido]. Trata-se de uma empresa com um esquema tipo pirâmide, que vende vitaminas e outros produtos relacionados à saúde. Quem está acima põe quem está abaixo para vender por eles, e assim por diante, descendo a pirâmide. Não me incomodaria se não sentisse que é uma total perda de tempo. No final, não será ele a colher os benefícios do seu trabalho árduo para construir o nome e a empresa de outra pessoa. Eles lhe venderam a ideia de que está iniciando o seu próprio negócio, mas a verdade é que não vejo seu nome na empresa. Como pode ser seu negócio se seu nome não aparece nas vitaminas? Além do mais, ele está trabalhando há mais de um ano em tempo parcial e ainda não ganhou quase nada.

Creio que ele esteja desperdiçando seu precioso tempo, e gostaria de vê-lo investindo em si mesmo e em seu próprio nome, e não no de outra pessoa. Em vez de construir um negócio de marketing de rede, creio que deveria iniciar sua própria empresa. Também acredito que as pessoas para as quais ele está vendendo somente o estão usando. Sabendo que ele leu todos os seus livros e valoriza muito a sua opinião como homem de negócios, possivelmente daria ouvidos a seus comentários a respeito, porque, até agora, ele não tem me escutado. Quem sabe, eu possa estar errada. Isso pode ser uma coisa boa, então estou aberta para conhecer mais.

Se você responder a essa carta, agradeço antecipadamente pelo seu tempo.

*Atenciosamente,
Susan M.*

Minha Resposta

Como alguns de vocês sabem, meu escritório está sempre cheio de novas cartas. Infelizmente, não tenho tempo de responder a todas.

Comecei este livro com essa carta porque a preocupação e as perguntas dessa pessoa são as mesmas que ouço com frequência. São preocupações e perguntas válidas. Também me surpreendi com sua franqueza e sua boa vontade em manter a mente aberta. No mundo atual, ter a mente aberta é de fundamental importância.

Uma das principais razões que me levaram a escrever este livro é que essas perguntas e preocupações são uma constante. Muitas pessoas querem saber por que recomendo o negócio do marketing de rede, especialmente porque não estou associado a nenhuma companhia nem fiz meu dinheiro nesse tipo de negócio. Por isso escrevi este livro para responder de uma vez por todas. Como você pode ver pelo número de páginas deste livro, minha resposta à carta acima não é uma resposta do tipo certo ou errado.

Antes de concluir, não creio que o negócio de marketing de rede seja para todos. Espero que ao ler este livro você tenha condições de saber melhor se ele é bom ou ruim para você. Se já tem um negócio desse tipo, servirá para reafirmar o que já sabe... e sente. Se está pensando em iniciar um, acredito que descobrirá algumas das oportunidades e valores ocultos que um negócio desse tipo pode oferecer — valores que muitas pessoas geralmente não conseguem ver. Em outras palavras, um negócio de marketing de rede envolve muito mais do que a oportunidade de ganhar um dinheiro extra.

Antecipadamente, agradeço por você ler este livro e manter sua mente aberta.

Atenciosamente,
Robert T. Kiyosaki

Capítulo 1

O que Torna os Ricos Mais Ricos?

Um dia, depois da escola, eu estava trabalhando no escritório do meu pai rico. Na época, eu tinha cerca de 15 anos e estava muito frustrado com a escola. Eu queria aprender a ser rico, mas, em vez de estudar temas como “Money 101” e “How To Become a Millionaire 202”, eu me via dissecando rãs na aula de ciências e me perguntando como aquelas rãs poderiam tornar-me rico. Sentindo-me decepcionado, perguntei ao meu pai rico: “Por que eles não nos dão aulas sobre dinheiro na escola?”

Meu pai rico sorriu, levantou os olhos do seu trabalho, e me respondeu: “Eu não sei. Também já me perguntei algumas vezes.” Ele fez uma pequena pausa e, em seguida, indagou: “Por que você pergunta?”

“Bem”, disse lentamente, “estou entediado na escola. Não vejo qualquer relação entre o que nos pedem que estudemos no colégio e o mundo real. Só quero aprender a ser rico. Como uma rã morta pode me ajudar a comprar um carro novo? Se o professor me dissesse como ela pode me tornar rico, eu dissecaria milhares delas.”

Meu pai rico riu em voz alta, e perguntou: “O que eles lhe dizem quando você pergunta sobre a relação entre rãs mortas e dinheiro?”

“Todos os meus professores dizem a mesma coisa”, respondi. “Eles respondem a mesma coisa, não importa quantas vezes eu lhes pergunte como a escola está relacionada com o mundo real.”

“E o que eles dizem?”

“Eles dizem: ‘Você precisa tirar boas notas para encontrar um emprego seguro’”, respondi.

“Bem, isso é o que a maioria das pessoas quer”, disse meu pai rico. “A maioria das pessoas estuda para encontrar um emprego e algum tipo de segurança financeira.”

“Mas eu não quero fazer isso. Não quero ser um empregado trabalhando para outra pessoa. Não quero passar minha vida tendo alguém me dizendo quanto posso ganhar, quando devo ir trabalhar ou tirar férias. Quero ser livre. É por isso que não quero um emprego.”

Para aqueles que talvez não tenham lido *Pai Rico, Pai Pobre*, o meu pai rico era o pai do meu melhor amigo. Apesar de ser um homem que começou sem nada e não teve educação formal, acabou se tornando um dos homens mais ricos do estado do Havaí. Meu pai pobre, meu pai verdadeiro, era um homem extremamente instruído, um servidor público com alto salário, mas que, por mais dinheiro que ganhasse, estava sempre quebrado no final de cada mês, e acabou morrendo sem dinheiro, com pouco para mostrar de uma vida inteira de trabalho árduo.

Uma das razões pelas quais comecei a estudar com meu pai rico, depois da escola e nos fins de semana, era porque eu sabia que não estava recebendo na escola a educação que desejava. Eu sabia que a escola não tinha as respostas que eu estava buscando, pois meu pai de verdade, meu pai pobre, era o superintendente de Educação do estado do Havaí. Eu sabia que meu verdadeiro pai, um diretor de escola, não sabia muito sobre dinheiro. Portanto, eu tinha consciência de que o sistema escolar não me ensinaria o que eu queria saber. Com 15 anos eu queria saber como ser rico, e não como ser um empregado que trabalha para os ricos.

Depois de ver minha mãe e meu pai sempre brigando por não haver dinheiro suficiente, comecei a procurar um adulto que pudesse me transmitir ensinamentos sobre dinheiro. Foi assim que passei a estudar com meu pai rico. Estudei com ele dos nove aos trinta e oito anos. Eu estava buscando educação. Para mim, essa foi a minha “Escola de Negócios” — a escola de negócios da vida real. Devido à educação recebida do meu pai rico, tive condições de me aposentar aos 47 anos, financeiramente independente para o resto da minha vida. Se eu tivesse seguido o conselho do meu pai pobre — o de ser um bom empregado até completar 65 anos —, continuaria trabalhando até hoje, preocupado com a segurança do meu emprego e com o meu fundo de pensão, repleto de fundos mútuos que estariam perdendo constantemente o valor. A diferença entre o conselho do meu pai rico e o do meu pai pobre era simples. Meu pai pobre sempre dizia: “Vá à escola e tire boas notas, assim você poderá encontrar um emprego seguro e com benefícios.” O conselho do meu pai rico era: “Se quiser ser rico, você precisa ser dono de empresa e investidor.” O problema era que a escola não me ensinava a ser dono de empresa ou a ser investidor.

“Se quiser ser rico, você precisa ser dono de empresa e investidor.”

Por que Thomas Edison Era Rico e Famoso

“Então, o que você estudou na escola hoje?”, o meu pai rico perguntou.

Pensando um pouco sobre meu dia, finalmente respondi: “Estudamos a vida de Thomas Edison.”

“É uma pessoa importante para se estudar”, disse o pai rico. “Então, vocês discutiram como ele ficou rico e famoso?”

“Não”, respondi. “Discutimos apenas suas invenções, como a lâmpada elétrica.”

Meu pai rico sorriu e disse: “Bem, detesto ter que contradizer o seu professor, mas Thomas Edison não inventou a lâmpada elétrica... ele apenas a aperfeiçoou.” Meu pai rico explicou que Thomas Edison era um dos seus heróis e que estudara sua vida.

“Então, por que ele recebe o crédito por tê-la inventado?”, perguntei.

“Outras lâmpadas elétricas foram inventadas antes da lâmpada de Edison, mas o problema é que elas não eram práticas. As primeiras lâmpadas não tinham vida longa. Além disso, os outros inventores não conseguiam explicar como a lâmpada elétrica poderia ter algum valor comercial.”

“Valor comercial?”, perguntei intrigado.

“Em outras palavras, os outros inventores não sabiam como ganhar dinheiro com a sua invenção... e Thomas Edison sabia”, acrescentou o meu pai rico.

“Então, ele inventou a primeira lâmpada elétrica prática e *funcional*, e também sabia como converter essa lâmpada em um negócio”, eu disse.

Meu pai rico assentiu: “E foi seu tino comercial que tornou muitas de suas invenções tão úteis para milhões de pessoas. Thomas Edison foi mais que um inventor; foi o fundador da General Electric e de muitas outras empresas importantes. Seus professores lhe explicaram isso?”

“Não”, respondi. “Mas eu gostaria que o tivessem feito. Eu ficaria mais interessado no assunto. Em vez disso, fiquei entediado e me perguntando como Thomas Edison era relevante para a vida real. Se tivessem me dito como ele se tornou tão rico, eu teria ficado muito mais interessado e ouvido com mais atenção.”

Meu pai rico riu e me contou como Thomas Edison, o inventor, também se tornou multimilionário e fundador de uma corporação de bilhões de dólares. Prosseguiu dizendo que Thomas Edison abandonou a escola, porque seus professores acreditavam que ele não era suficientemente inteligente para ter sucesso nos estudos. Em seguida, ainda garoto, arrumou um emprego para vender doces e revistas nas estradas de ferro. Foi aí que desenvolveu suas habilidades de vendas. Logo ele começou a imprimir seu próprio jornal no último vagão do trem, e depois contratou um grupo de garotos para vender não apenas seus doces, mas também seu jornal. Ainda garoto, passou de empregado a dono do seu negócio, dando emprego a outros dez meninos, em cerca de um ano.

“Então foi dessa forma que Thomas Edison começou a sua carreira empresarial?”, perguntei.

Meu pai rico confirmou com a cabeça e sorriu.

“Por que os professores não me contaram isso?”, perguntei. “Eu teria adorado ouvir essa história.”

“E tem mais”, disse o meu pai rico, continuando a história. “Edison logo ficou entediado com os seus negócios no trem e começou a aprender como enviar e receber mensagens em código Morse, com o intuito de conseguir um emprego como telegrafista. Em pouco tempo, Edison era um dos melhores operadores de telégrafo das redondezas e viajava de cidade em cidade devido às suas habilidades de telegrafista. Foi o que ele aprendeu como jovem empreendedor e operador de telégrafo que lhe deu a argúcia mental como inventor e negociante da lâmpada elétrica.”

“Como o fato de ter sido telegrafista o ajudou a ser um empresário melhor?”, perguntei, um pouco confuso. “Como essa história se relaciona com o fato de eu me tornar um homem rico?”

“Dê-me um pouco de tempo para explicar”, disse o pai rico. “Veja, Thomas Edison foi mais do que um simples inventor. Quando menino, ele se tornou dono de empresa. Por isso que conseguiu ser muito rico e famoso. Em vez de ir à escola, ele conquistou as habilidades comerciais necessárias para ser bem-sucedido no mundo real. Você me perguntou por que os ricos ficam ricos, não é?”

“Sim”, respondi, concordando e me sentindo um pouco envergonhado por haver interrompido o meu pai rico.

“O que o tornou famoso em relação à lâmpada elétrica foi sua experiência anterior como empresário e também como telegrafista”, disse o pai rico. “Como operador de telégrafo, ele sabia que o inventor do telégrafo fora bem-sucedido devido a seu sistema de negócios — um sistema de linhas, postes, pessoal capacitado e estações de transmissão. Quando era um jovem adulto, Thomas Edison compreendeu o poder de usar um sistema.”

Então, eu o interrompi: “O senhor quer dizer que, pelo fato de ser empresário, ele percebeu o quanto o sistema era importante? O sistema era mais importante que a invenção.”

Meu pai rico concordou. “Como você pode ver, a maior parte das pessoas vai à escola para aprender a ser empregada de um sistema. Por essa razão, não conseguem ver a situação como um todo. A maioria das pessoas só vê o valor do seu emprego porque é para isso que elas foram treinadas. Elas veem as árvores, mas não a floresta.”

“Então, a maioria das pessoas trabalha para o sistema, em vez de ser proprietária do sistema”, acrescentei.

Assentindo, meu pai rico disse: “Tudo o que veem é a invenção ou o produto, mas não o sistema. Muitas pessoas não conseguem ver o que realmente enriquece os ricos.”

“Como isso se aplica a Thomas Edison e à lâmpada elétrica?”, perguntei.