

# A PSICOLOGIA DO DINHEIRO, PROSPERIDADE E ABUNDÂNCIA

Kris Hallbom e Armand D'Alo

O que impede as pessoas de obterem sucesso financeiro e ter abundância nas suas vidas? A resposta é geralmente focada em torno da crença de que o sucesso financeiro não é uma possibilidade. Muitas pessoas criam várias barreiras que as impede de conseguir a abundância.

Se você tem crenças limitantes sobre dinheiro a nível inconsciente, será difícil alterar as limitações financeiras porque a sua mente inconsciente irá obstruir seus esforços para ter sucesso. Esse é o motivo pelo qual algumas pessoas acabam vivendo de contracheque a contracheque toda a vida – em algum nível elas não acreditam que são capazes de fazer melhor.

Ainda que exista uma intenção positiva por detrás das suas barreiras financeiras, muitas pessoas não identificam quais são estas intenções. Também existem aqueles que sabem qual é a intenção positiva em algum nível, mas mesmo assim ainda não sabem como ultrapassar esses obstáculos.

Muitas pessoas a nível consciente pensam que estão fazendo todo o possível para atingir seus objetivos. Entretanto, ainda existem algumas partes do inconsciente que não acreditam que elas possam obter sucesso. Quanto mais a pessoa evita esta parte inconsciente, mais obstáculos continuarão a aparecer no seu dia a dia. Esta é o modo da mente trabalhar.

Por exemplo, pense numa pessoa que você conhece e que lê todos os livros sobre 'pense e fique rico', comparece a seminários financeiros, faz afirmações diariamente e ainda tem problemas de dinheiro. Todas essas coisas que ele está fazendo são válidas, mas, muitas vezes, não chegam até o "âmago" do seu problema que normalmente envolve algum tipo de crença limitante.

As pessoas têm crenças muito diferentes sobre dinheiro. Algumas das mais comuns são:

Você precisa de dinheiro para ganhar dinheiro.

Eu não tenho suficiente dinheiro para fazer planos.

Estou muito velho, não sei o que fazer.

Se eu invisto, com certeza o mercado vai cair.

Finanças são muito complicadas.

Todas essas são crenças de causa-efeito, as quais realmente têm pouco a fazer para alcançar a abundância. Esse tipo de crença limita a pessoa porque ela está procurando por respostas fora dela, quando na realidade a chave para a prosperidade existe dentro dela mesmo.

Abundância não é o que a pessoa tem. É um estado da mente. Muitas pessoas que têm sucesso na vida no aspecto financeiro, freqüentemente têm crenças positivas sobre prosperidade e abundância. Quando a pessoa entende e se desloca do campo da causa e efeito para o da idéia do "O que é possível?" no seu mundo, ela se desloca para um nível totalmente diferente, que afinal das contas é mais gratificante porque ela está expandindo seus contextos mentais sobre o dinheiro.

Muitas pessoas, ao invés de se concentrarem no que é possível, perdem muito tempo pensando sobre o que elas não têm. Um padrão interessante se desenvolve no qual elas se tornam furiosas e ressentidas sobre a sua situação, o que cria mais limitações e barreiras nas

suas vidas. É muito mais fácil prosperar na vida quando você vem de um estado sereno da mente versus um contexto furioso e ressentido. O primeiro passo para ajudar uma pessoa é explorar a natureza do seu problema.

Por exemplo, a pessoa pode ter tido pais que viveram na pobreza e por isso formaram uma mentalidade da "era da Depressão." Por essa razão, ela desenvolve uma crença inconsciente que sempre terá problemas financeiros porque foi isso que seus pais tiveram. Ou ela pode ter tido um pai que lhe disse repetidas vezes que eles nunca mais terão esse problema e, eventualmente, ela começa a acreditar.

É muito comum a criança formar inconscientemente crenças limitantes sobre o dinheiro desde a infância. Esses tipos de crença limitantes são apresentados como "imprints" na PNL. Um imprint é basicamente uma memória que é formada numa idade inicial, e pode servir como origem tanto para a crença limitante como para a crença fortalecedora que nós formamos quando crianças.

Algumas das crenças que nós podemos desenvolver na infância não são sempre saudáveis, e são criadas como um resultado de uma experiência traumática ou confusa que nós esquecemos. A maneira como nós, consciente ou inconscientemente, vemos o mundo em termos de dinheiro é geralmente baseada em tais crenças.

Identificar as nossas crenças limitantes é o primeiro passo. Uma vez tenhamos identificado o que algumas destas crenças/imprints encobrem, você pode usar diferentes técnicas da PNL para mudar completamente estes obstáculos, permitindo assim que você veja e experimente todas as oportunidades financeiras que, normalmente, estão a sua disposição.

### **Crenças sobre as possibilidades**

A principal diferença psicológica entre aqueles que se saem bem financeiramente e aqueles que não conseguem, gira em torno das crenças sobre possibilidades. Por exemplo, muitas pessoas nem enxergam o sucesso financeiro como uma opção. Elas não têm a capacidade de explorar todas as possibilidades que estão a sua disposição para alcançar a abundância.

Muitas vezes elas ficam presas na rotina do dia a dia e não têm vontade para assumir riscos ou tentar algo diferente porque têm medo de acabar pior do que está. O que essas pessoas não se dão conta é que é comum ter que dar um passo para trás para poder avançar.

Muitos milionários que quebraram em algum momento das suas vidas, conseguem depois, num curto período, virar completamente para melhor a sua situação financeira. Além disso, eles fazem isso acreditando que o seu novo negócio vai crescer de tal forma que logo estarão ganhando um belo salário além de um considerável lucro.

Nem todo mundo precisa assumir riscos ou dar um passo para trás para conseguir avançar, porém é importante você conscientemente explorar a idéia do que é possível para você. Para adotar essa idéia, primeiro você deve ter a habilidade para mudar a sua rotina diária fazendo alguma coisa diferente. Isso inclui aprender a enxergar o mundo através dos olhos da prosperidade e da abundância, ao invés da carência e da pobreza.

Tente isso por um momento:

Pense sobre alguma coisa que você quer e sobre todas as possibilidades que você tem para alcançá-la. Pergunte a você "Isso é possível?"

Agora tente algo diferente.

Pense sobre alguma coisa que você não tem, mas que gostaria de ter. Pense sobre por que você não a tem e como você tem vontade de ter isso.

Observe qual delas o faz sentir melhor.

Espero que a primeira afirmação feita tenha feito você se sentir melhor porque ela foi planejada para expandir os contextos inconscientes e conscientes em torno da prosperidade e da abundância.. É surpreendente o que pode acontecer a uma pessoa uma vez que tenha mudado a sua atitude e crenças sobre as possibilidades. A pessoa começa a ver resultados quase instantaneamente. As mudanças a princípio podem ser pequenas, mas enquanto ela continuar a adotar a sua nova maneira de pensar, um mundo mágico se torna acessível para ela.

Por exemplo, muitos anos atrás um número de vietnamitas "que moravam em barcos" imigrou para os Estados Unidos. Muitos americanos ficaram preocupados sobre o impacto que isso poderia criar no serviço de saúde e nos outros serviços do governo como resultado da entrada dessas pessoas no país. Foi muito interessante pois muitos dos vietnamitas que iniciaram seus próprios negócios, se deram extremamente bem. Por que isto ocorreu?

Uma resposta óbvia pode ser porque os vietnamitas vieram de um país onde se você diz a coisa errada, você pode ser morto. Então eles vieram para os Estados Unidos onde a pior coisa que poderia acontecer era alguém telefonar e reclamar de uma conta que não tinha sido paga.

Se você vem de um mundo onde a morte é uma realidade de instante a instante para um lugar onde as opções são intermináveis, então não há razão para não tentar tudo. Ao invés de ficarem tristes por terem de abandonar seu país, eles estavam agradecidos por estarem vivos. Ao invés de ficarem de mau humor e com pena deles mesmos, muitos adotaram uma atitude criativa que girava em torno da pergunta "O que é possível?"

Quando eles chegaram aqui, moravam duas ou três famílias vietnamitas num lugar exíguo. Eles saíam e conseguiam trabalho ganhando salário mínimo e reuniam todo o dinheiro que ganhavam. Quando conseguiam juntar dinheiro suficiente, compravam um negócio e toda a família trabalhava junto. Quando o negócio começava a ter sucesso, eles compravam um imóvel. Depois compravam outro, e assim iam.

Para esses vietnamitas, sucesso foi uma afirmação do que é possível, porque tudo era possível para eles. Eles estavam dispostos a sofrer por um tempo para atingir o objetivo de longo prazo de abundância e prosperidade. Era simplesmente uma questão do nível de prioridade e de como eles categorizavam as diferentes possibilidades. As pessoas podem fazer qualquer coisa que elas querem. A pergunta é: o que elas estão dispostas a fazer para conseguir realizar o seu objetivo?

### **Paciência é uma virtude**

É muito comum para a maioria das pessoas na Alemanha poupar dinheiro para pagar a vista uma compra que querem fazer. Na Alemanha, a única dívida que muitos têm é a hipoteca de suas casas e o que devem da compra do carro. Em outros países é comum a pessoa abusar dos cartões de crédito e ficar com grandes dívidas além do tradicional casa e carro.

Muitos alemães ficam felizes ao pouparem para algo especial, porque aguardam com interesse a recompensa que terão ao obterem o que querem. E tão logo a obtenham, começam imediatamente a poupar para o seu próximo item ou para uma viagem de férias.

É interessante como os alemães têm essa habilidade de postergar a gratificação instantânea que um débito no cartão pode trazer. É com expectativa e excitação que aguardam o dia em que terão o que querem. Eles não se lamentam nem por um minuto de que são obrigados a deixar de lado o dinheiro para alcançar a sua próxima meta. Ao contrário, eles se concentram em como são agradecidos pelo que têm, e aguardam com paciência para conseguir o que querem.

A capacidade para postergar a gratificação é uma habilidade de mestre, um triunfo do cérebro racional sobre o impulsivo, de acordo com Daniel Goleman, Ph.D., que escreveu o livro Inteligência Emocional. O autor conclui que as pessoas, que são capazes de exercitar a paciência ao postergar a gratificação, estão mais propensas a ter sucesso na vida.

Goleman documenta um estudo que foi realizado nos anos 60 no qual um pesquisador convida crianças para uma sala comum, uma a uma, e dá a cada uma um marshmallow. "Você pode ter esse marshmallow agora," diz ele, "mas se você esperar um pouco enquanto eu saio por um momento, quando eu voltar eu trago outro marshmallow." E depois disso ele sai.

Aparentemente, algumas crianças pegam imediatamente o marshmallow e outras esperam alguns minutos antes de caírem em tentação. Mas outras estão determinadas a esperar. Elas fecham os olhos, cantam, abaixam a cabeça, jogam algum jogo ou mesmo adormecem. Fazem qualquer coisa para resistir. Quando o pesquisador retorna, ele dá o segundo marshmallow que elas ganharam.

Uma pesquisa com os pais das crianças e com os professores descobriu que aquelas que, com quatro anos de idade, tiveram a capacidade de resistir esperando pelo segundo marshmallow, geralmente crescem sendo mais ajustadas, mais populares, intrépidas, confiantes e adolescentes mais seguros.

De acordo com Goleman, é conclusiva a evidência de que a paciência parece desempenhar o papel principal no sucesso de muita gente. A capacidade de resistir ao impulso pode ser desenvolvida através da prática.

Quando você se deparar com uma tentação imediata, como gastar dinheiro com algo que você realmente não precisa, lembre-se das suas metas financeiras de longo prazo. Ressignifique a sua atual situação financeira ao perceber que você está poupando realmente para um futuro abundante.

Se as pessoas estiveram dispostas a sofrer um pouco por gastar menos porque poderão investir essas economias mais tarde, então elas estão no caminho certo para atingir a prosperidade.

### **Abundância é um estado da mente**

Muitas vezes as pessoas confundem quem são com quanto dinheiro ganham. Quer alguém ganhe um milhão de dólares por ano ou apenas quinze mil, cada um ainda tem capacidade de atingir um certo grau de abundância na sua vida.

Por exemplo, quando os nazistas ocuparam a Alemanha, existiam pessoas muito ricas na sociedade que tiveram suas vidas dilaceradas e que terminaram nos campos de concentração. Viktor E. Frankle e Anne Frank estavam numa situação de extrema pobreza, mas ainda assim tiveram uma vida abundante.

Viktor E. Frankle, no livro "Man's in Search for Meaning", diz que uma coisa que a pessoa tem e que nunca pode lhe ser roubada é a sua atitude.

"Nós que vivemos nos campos de concentração podemos nos lembrar dos homens que caminhavam pelos barracões confortando os outros, dando-lhes o seu último pedaço de pão. Eles podiam ser poucos em quantidade, mas ofereciam prova suficiente de que tudo pode ser retirado de um homem, menos uma coisa: a sua última liberdade. Escolher a sua própria atitude em qualquer situação, é escolher o seu próprio caminho."

Frankle, que era psicólogo, adotou uma atitude criativa que o ajudou a sobreviver ao pesadelo de um campo de concentração. Ele foi capaz de manifestar abundância interna exercendo seu direito de assim o fazer. Quando saiu, essa mesma atitude o conduziu para um caminho onde alcançou e viveu uma vida próspera.

## Prosperidade, abundância e autovalor

Quando se pensa sobre prosperidade, é útil entender que é um recurso que flui através de nós. Nós somos um canal para a abundância. Logo que entendermos isso, começamos a identificar o fato de que somos nós mesmos que escolhemos como canalizar esse recurso. Viktor Frankle fez essa distinção no campo de concentração. Ele foi despojado de cada uma das suas possessões materiais, inclusive os sapatos. A única coisa que lhe restou, foi sua habilidade em acreditar em si mesmo e a abraçar a idéia que ele ainda era uma pessoa de bem, apesar do fato de terem lhe tirado tudo.

Isso é uma distinção importante a fazer, porque então ter dinheiro não é mais uma questão de autovalor. Dinheiro não determina quem você é; simplesmente é um recurso. Ter um forte juízo interno de si mesmo é que é verdadeiramente importante. Dinheiro é meramente um elemento externo. Assim que as pessoas param de comparar o seu autovalor com o dinheiro, as portas das possibilidades se abrem porque elas estão propensas a tentar outras coisas. Ao se sentirem bem com elas mesmas, elas ficam menos medrosas e estão abertas para tentar algo completamente diferente.

É só uma questão de dizer para si mesmo, "Aqui está o resultado que eu quero e existem diversas maneiras de alcançá-lo. Várias possibilidades. Se alguma não funcionar, então eu vou tentar uma outra."

E se a próxima não funcionar, é simplesmente um feedback que você precisa para tentar alguma outra coisa. Isso não significa que você é um fracassado ou uma pessoa desagradável. Simplesmente significa que existe algo lá fora que eventualmente funcionará e que este algo está fora de você. Você internamente ainda é a mesma pessoa.

Medir o autovalor de alguém somente pela quantidade de dinheiro que essa pessoa tem pode ser devastador. Por exemplo, esteve aqui uma mulher que tinha 17 milhões de dólares colocados em um "trust fund" pelos seus pais. Este fundo rendia pelo menos 800 mil dólares ao ano e duraria toda a sua vida. Essa pessoa encontrou sua identidade e seu autovalor no estilo de vida que levava e pela quantia que possuía. Por exemplo, certa vez ao sair para compras, ela gastou 18 mil dólares na seção de lingerie numa loja de departamentos.

A maior parte das ações que ela tomava quando se tratava de gastar grandes quantias de dinheiro eram resultado da comparação que ela fazia com sua irmã. A irmã estava na mesma situação; também tinha um "trust fund" que rendia muito. Entretanto, sua irmã nunca olhou para o dinheiro como um aspecto da sua identidade. Ela nunca determinou seu autovalor pela quantia que possuía.

Para ela, todo esse dinheiro significava que ela possuía algo para recorrer se lhe acontecesse um problema no futuro. Ela se casou e iniciou diversos negócios com seu marido. Foram extremamente bem sucedidos por seus próprios méritos e, depois de alguns anos, os rendimentos do "trust fund" dela se tornaram relativamente pequenos se comparados com os lucros gerados pelos negócios que eles tinham desenvolvido.

É interessante, pois a mulher que baseou a sua identidade e autovalor nos seus recursos financeiros, gastava grandes quantias de dinheiro para não ficar atrás da sua irmã. No fim ela quebrou. Esse é um exemplo extremo de alguém que mede o seu autovalor pela quantidade de dinheiro que tem.

A situação desta mulher se tornou mais complicada quando ela começou a se comparar com a irmã, o que também é uma afirmação sobre o seu autovalor. É comum uma pessoa comparar seu status financeiro com o de alguém e, lamentavelmente, essa é a origem de muitas angústias emocionais que as pessoas carregam. As pessoas têm a tendência de se compararem com os amigos, os colegas de trabalho, outros membros da família e muitos outros.

Quando as pessoas se comparam com alguém, o que estão fazendo é realmente um julgamento entre elas e a outra pessoa. Em algum nível, elas estão baseando sua identidade e autovalor em elementos externos.

Quando alguém decide se comparar e se julgar com menos frequência, vai começar a notar mudanças surpreendentes na sua vida porque ele estará vendo a vida olhando de dentro para fora. Ele estará internamente referenciado, o que irá aumentar seu autovalor e sua identidade porque ele estará determinando quem ele é a partir do seu próprio coração. Ele não dará mais às outras pessoas a oportunidade de determinar quem ele é, porque ele já se conhecerá a um nível mais profundo e espiritual..

Quando uma pessoa se compara com outra, existe uma intenção positiva por trás do seu comportamento, mesmo que o comportamento possa aparentar ter menos recursos. Quando ela começa a entender estas intenções positivas e, muitas vezes, elas giram em torno do autovalor e da identidade, ela começará a curar a ferida inconsciente que está impedindo-a de alcançar a prosperidade e a abundância. De novo, é aí onde as crenças limitantes e os imprints entram em jogo.

A identidade de uma pessoa não é algo que acontece de repente como por encanto. É algo que a pessoa constrói com o tempo. Ela tem uma experiência e interpreta essa experiência no seu cérebro. Toma esta experiência, dá a ela algum nível de critério e a armazena. E em algum nível, ela diz "Eu me baseio nessa experiência". Ela tem outras experiências, empilhando uma em cima da outra. Muitas pessoas tendem a selecionar as negativas e descartar as positivas. Durante um tempo, a pessoa começa, de propósito, a empilhar numa direção e descarta tudo o mais. Nós somos as criaturas do descarte. A intenção positiva que está por trás da escolha pelo negativo é proteger a pessoa de ter novamente outra experiência negativa.

No fim, a pessoa também esquece de escolher o positivo. Ela necessita aprender a absorver todas as suas experiências positivas para manter o balanço. Quando uma pessoa traz para dentro de si todos os elementos positivos de uma experiência e remove as partes negativas, ela começa a perceber que a informação negativa não é sobre ela. Isso torna mais fácil aferrar-se a todos os aspectos positivos de uma situação, e integrá-los enquanto se livra do negativo.

Se livrar dos aspectos negativos de uma situação, enquanto integra os positivos, com o passar do tempo irá mudar de maneira dramática a situação financeira de uma pessoa porque ela começa a desenvolver um sentimento mais profundo do autovalor. Em vez de basear seu autovalor nos elementos externos de um contracheque, ela desenvolve um forte sentimento de autovalor que lhe dá coragem para tentar novas coisas e assim expandir suas oportunidades.

Por exemplo, conheci um zelador que ganhava por volta de \$1.800 dólares por mês. Depois de trabalhar algumas de suas crenças com a PNL e também de algum planejamento financeiro, ele decidiu começar seu próprio negócio. Começou economizando dinheiro e comprou todas os materiais de que precisava. Conseguiu um contrato de limpeza perto do seu trabalho e contratou alguém para cumprir o contrato. Depois conseguiu outro e contratou mais um para ajudá-lo. Depois de um tempo, ele decidiu sair do seu emprego e começar sua própria empresa de limpeza. Ele, no fim, percebeu um tremendo aumento na sua remuneração mensal e uma sensação de liberdade que nunca havia experimentado antes.

Ele ainda fazia o trabalho de zelador. O que havia mudado era o seu autovalor. Ao invés de pensar "Oh, eu sou apenas um zelador, não posso fazer mais nada; não sou bastante esperto," ele começou a pensar "O que é possível?" Todo mundo necessita alguém que venha e faça a limpeza. As casas e as escolas precisam. Eles estão me contratando para fazer isso, então por que eu não passo para o outro lado da cerca e começo o meu próprio negócio.

É assim que você explora as possibilidades. Começa com um sonho. Depois é uma questão de transformar este sonho em realidade.. Quando uma pessoa começa a aceitar o seu próprio autovalor e se abre para a idéia de que é possível, ele atrai a abundância e a prosperidade para a sua vida. O mundo exterior é um reflexo do nosso mundo interior. Se alguém, no seu

íntimo, está se sentindo bem, isso geralmente se reflete na sua aparência, e ele vai atrair experiências positivas para sua vida. É deste modo que a vida funciona.

#### **Referências:**

Hallbom, T. and K. Johnson, "Alternative Medicine: The Definitive Guide", (Beverly Hills, CA: The Holistic Book Project, 1993) "Neuro-Linguistic Programming", p. 382.

Nancy Gibbs, Time Magazine, (Time, Inc., Principal Office, Oct. 2, 1995) Vol. 146: No. 14. "The EQ Factor", pp. 60-69. Information in the article is based on the book written by Harvard psychologist Daniel Goleman, Ph.D., "Emotional Intelligence" (Bantam, 1995).

Daniel Goleman, Reader's Digest, (The Readers Digest Association, Jan. 1995). "What is your Emotional IQ? Pp.. 49-52." Condensed from "Emotional Intelligence" by Daniel Goleman, Ph.D.

**Kris Hallbom** é jornalista independente, co-diretora do Instituto de PNL da Califórnia, é formada em Psicologia e Línguas. Também é Master Practitioner em PNL.

**Armand D'Alo** é fundador da Oaktree Advisory Services, Inc., empresa de consultoria financeira na área de Los Angeles. Master Practitioner em PNL, está fazendo planejamento e consultoria financeira desde 1979.

Este artigo foi publicado na revista [Anchor Point](#), de fevereiro de 1996.