

**AS MELHORES PRÁTICAS PARA A  
PROSPERIDADE EXTRAÍDAS DE**

# **O HOMEM MAIS RICO DA BABILÔNIA**

**DE GEORGE S. CLASON**

**INTERPRETADOS POR  
KAREN MCCREADIE**



**AS PRÁTICAS PARA  
A PROSPERIDADE DE**

# O homem mais rico da Babilônia

**de George S. Clason**

**por Karen McCreadie**

*Tradução*  
Carlos Szlak

 **FARO  
EDITORIAL**

**COPYRIGHT © FARO EDITORIAL, 2016**

Todos os direitos reservados.  
Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito do editor.

Diretor editorial **PEDRO ALMEIDA**

Tradução **CARLOS SZLAK**

Preparação **RAFAEL RODRIGUES**

Revisão **PROJECT NINE E GABRIELA DE AVILA**

Capa e projeto gráfico **OSMANE GARCIA FILHO**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

---

McCreadie, Karen

As práticas para a prosperidade de o homem mais rico da Babilônia de George S. Clason / por Karen McCreadie ; tradução Carlos Szlak. — 1. ed. — Barueri, SP : Faro Editorial, 2016.

Título original: George S. Clason's the richest man in Babylon.  
ISBN 978-85-62409-13-4

1. Dinheiro - Administração 2. Economia 3. Finanças pessoais 4. Investimentos 5. Riqueza 6. Sucesso 1. Título.

15-01684

CDD-330.16

---

Índice para catálogo sistemático:  
1. Riqueza : Teorias : Economia 330.16

 **FARO  
EDITORIAL**

---

1ª edição brasileira: 2016  
Direitos desta versão em língua portuguesa, para o Brasil,  
adquiridos por FARO EDITORIAL

Alameda Madeira, 162 – sala 1702 – Alphaville  
Barueri – SP – Brasil  
CEP: 06454-010 – Tel.: +55 11 4196-6699  
[www.faroeditorial.com.br](http://www.faroeditorial.com.br)

# 1. DEIXE A REVOLTA LEVÁ-LO À MUDANÇA

*No capítulo inicial de seu livro, intitulado “O homem que desejava ouro”, Clason relata a história de um fabricante de carruagens chamado Bansir. Bansir está contando um sonho para o seu amigo Kobbi. Nesse sonho, ele era um homem rico. No entanto, “Quando acordei e me lembrei de que não tinha um centavo, um sentimento de revolta tomou conta de mim”, Bansir revela.*

Esse sentimento de revolta é uma força poderosa de transformação e, muitas vezes, atua como ponto de ignição ou ponto não retornável. Finalmente, Bansir está sentindo raiva; finalmente, compreendeu que, apesar dos anos de trabalho árduo e aplicado, ainda não tem nenhum ouro em sua bolsa. E é essa emoção que o impulsiona rumo à transformação financeira.

Esse é o momento mágico da compreensão. É o momento do “basta!”, do “chega!”. Algo precisa mudar, e a única pessoa capaz de mudar a situação é você. Muitos palestrantes de desenvolvimento pessoal falam a respeito disso, e um dos mais famosos é Anthony Robbins. Ele

## IDEIA DETERMINANTE...

Para mudar a vida, devemos começar imediatamente e fazer isso de maneira exuberante. Sem exceções.

– William James, psicólogo e filósofo norte-americano

fala do próprio ponto de ignição, quando se descobriu falido com 22 anos de idade. Ele morava num apartamento de solteiro de 35 metros quadrados e lavava a louça na banheira. Gordo e infeliz, deu um soco na parede — Robbins estava cheio da revolta mencionada por Bansir — e prometeu a si mesmo que daria uma reviravolta em sua vida.

E Robbins conseguiu essa reviravolta. Atualmente, ele comanda diversos negócios bem-sucedidos: orienta algumas das pessoas mais poderosas do mundo, seus seminários são vistos por milhões, e ele é tão rico que muitos de nós nem podemos imaginar o quanto.

Tudo o que fazemos, fazemos por algum motivo. Esses motivos existem para obtermos prazer ou para evitarmos dor. O motivo pelo qual o ponto de ignição é tão potente é que sempre vamos nos esforçar mais para evitar a dor do que para obter prazer. Isso é evidente quando se considera nosso instinto de sobrevivência. É mais comum sermos forçados a agir em nossos momentos mais delicados, pois o desejo de sobreviver é muito forte, e somos levados a reagir lutando ou fugindo para escapar do perigo e da dor. Então, se você, como Bansir, atingiu seu próprio ponto de não retorno, empolgue-se, pois a mudança está no ar.

Infelizmente, para muitas pessoas as coisas nunca ficam tão ruins... Sempre me lembro de uma amiga falando a respeito de seu relacionamento: “Não é tão bom para ficar, mas não é tão ruim para sair”. É por situações assim que, muitas vezes, a revolta que nos levaria ao ponto de ignição não nos atinge. A situação não é tão ruim, ou seja,

estamos na Terra da Inércia. Não há prazer, mas não existe dor suficiente para motivar a mudança. Portanto, se você quiser mudar seu destino financeiro, quanto antes você alcançar o ponto de virada, melhor.



#### **UMA IDEIA PARA VOCÊ...**

Se sua situação financeira não for tão ruim, mas ainda estiver longe daquela que você almeja, então você precisará aproveitar melhor as oportunidades. Faça o teste da cadeira de balanço. Imagine-se com oitenta anos explicando para sua neta de cinco anos os seus arrependimentos: o que você perdeu e como isso afetou os seus entes queridos. Utilize esses sentimentos para incitá-lo à ação.

## 2. DIGA-ME COM QUEM ANDAS E EU TE DIREI QUEM ÉS

*Bansir, que está confuso com sua própria situação, diz para um amigo: “Ganhamos muito dinheiro ao longo dos anos... Você, meu melhor amigo, depois de passar metade da vida trabalhando duro, não tem um centavo... E admito que minha bolsa está tão vazia quanto a sua. Qual é o nosso problema?”*

Parte do problema se deve ao fato de que pessoas com qualidades semelhantes tendem a andar juntas. Como seres humanos, decidimos aquilo que é aceitável e “normal” observando as pessoas ao nosso redor. Isso significa que nossos pais, professores e amigos exercem grande influência sobre o que acreditamos ser possível em nossas vidas. O lado positivo disso é o sentimento de pertencimento a um grupo. O lado negativo é que, se tentarmos quebrar os paradigmas aceitos, provavelmente vamos nos deparar com olhares reprovadores.

Há uma experiência com macacos bastante conhecida que ilustra isso muito bem. Os cientistas colocaram diversos macacos numa grande área cercada. No meio dessa área, havia um mastro alto de madeira, com um cacho de bananas no topo. Ao tentar alcançar as bananas, os macacos

eram atingidos por um jato de água. Embora a água não os machucasse, a experiência não era nada agradável. Com o tempo, todos os macacos pararam de tentar alcançar as bananas.

Então, os cientistas retiraram um dos macacos originais e adicionaram um novo macaco ao grupo. Embora aceito pelo grupo, assim que ele percebeu as bananas e foi tentar alcançá-las, todos os outros macacos o puxaram para fora do mastro, ainda que dessa vez não houvesse jato de água. Eles foram condicionados a acreditar que a escalada do mastro era equivalente à dor. Assim, estavam “salvando” o novo macaco do perigo.

Em pouco tempo, o novo macaco parou de tentar escalar o mastro. No fim, todos os macacos originais foram substituídos, um por um, até que nenhum dos macacos na área cercada tivesse testemunhado ou experimentado o jato de água. No entanto, nenhum deles tentou escalar o mastro para conseguir as bananas.

Tal como esses macacos, julgamos o que é aceitável para aqueles ao nosso redor. Se você está endividado e sua família e seus amigos estão endividados, então não pode ser tão ruim assim, certo? Na realidade, pode ser ruim, sim, mas é bem possível que, mesmo que você reconheça isso e procure mudar a situação, aqueles ao seu redor tentem “puxá-lo para fora do mastro”. Até certo ponto, isso acontece porque eles não querem vê-lo fracassar, mas também porque não querem vê-lo ter sucesso. Caso contrário, eles também teriam que mudar. Se você fizer qualquer tentativa de alterar o *status quo*, tende a se deparar com alguma resistência. Infelizmente, muitas



vezes são aqueles que supostamente mais nos amam que mais nos desencorajam.



### **UMA IDEIA PARA VOCÊ...**

Em que acreditam aqueles mais próximos de você a respeito de dinheiro? Se não sabe, pergunte. Você talvez se surpreenda ao descobrir que vocês são parecidos em termos do que ganham, do que gastam e do quanto devem. Veja se eles também gostariam de mudar de situação e criar um clube do *Homem Mais Rico da Babilônia* para apoio mútuo.

**ASSINE NOSSA NEWSLETTER E RECEBA  
INFORMAÇÕES DE TODOS OS LANÇAMENTOS**

**[www.faroeditorial.com.br](http://www.faroeditorial.com.br)**



ESTA OBRA FOI IMPRESSA PELA  
GRÁFICA <?> EM ABRIL DE 2015