

ÍNDICE

«Quem é, afinal, T. Harv Eker e porque devo eu ler este livro?»	7
PARTE 1	
O nosso modelo de dinheiro	17
PARTE 2	
Os arquivos de riqueza	61
«E o que faço eu agora?»	223
Partilhar a riqueza	227
Agradecimentos.....	229

«QUEM É, AFINAL, T. HARV EKER E PORQUE DEVO EU LER ESTE LIVRO?»

As ideias e os conceitos que apresento neste livro não são em si mesmos verdadeiros nem falsos, nem estão certos nem errados. Apenas refletem os resultados que obtive na minha carreira e as conquistas que fui testemunhando na vida de milhares de alunos meus. Creio que, aplicando os princípios que aqui descrevo, o leitor transformará a sua vida. Não se limite a ler este livro. Leve a sério os conceitos e, depois, faça a sua própria experiência com eles. Guarde o que lhe for útil e sinta-se à vontade para descartar o que não for.

No que toca a dinheiro, talvez este livro seja o mais importante que já leu. Sei que esta é uma afirmação ousada, mas estou convicto disto: ele contém o elo que faltava entre o desejo e a conquista do sucesso. Como já deve ter reparado, estes são dois mundos inteiramente diferentes.

É provável que já tenha lido outros livros, é provável que tenha ouvido cassetes e visto DVD; é provável até que já tenha frequentado cursos e estudado diferentes métodos sobre como entriquecer com imóveis, ações ou negócios. E então, o que

aconteceu? Para a maioria das pessoas, praticamente nada. Depois de um início promissor, tudo voltou a ser como antes.

Mas a resposta existe. E é simples, é garantida, e o leitor não vai conseguir contorná-la. Tudo se resume ao seguinte: se o «modelo financeiro» presente no seu subconsciente não estiver programado para o sucesso, nada do que aprenda, do que saiba ou do que faça terá grande importância.

Vou desmistificar o motivo pelo qual algumas pessoas estão fadadas para ser ricas e outras estão destinadas a uma vida de trabalhos e canseiras. O leitor entenderá as raízes do sucesso, da mediocridade e do fracasso financeiro e começará a mudar para melhor o seu futuro nessas áreas. Saberá como as influências que recebemos na infância moldam o nosso modelo financeiro e como podem conduzir-nos a pensamentos e a hábitos autodestrutivos. Aprenderá a fazer poderosas declarações que ajudarão a substituir modos negativos de pensar por «arquivos de riqueza»: passará a pensar — e a prosperar — como as pessoas ricas. Ficarão também a conhecer, passo a passo, estratégias práticas para aumentar os seus rendimentos e construir a sua riqueza.

Na Parte 1 explico-lhe como cada um de nós está condicionado a pensar e a agir sobre os temas financeiros e esboço quatro estratégias-chave para que reveja o seu modelo mental de dinheiro. Na Parte 2 examino as diferenças entre o modo de pensar das pessoas ricas e o da grande maioria das pessoas. Além disso, sugiro 17 atitudes e ações capazes de promover mudanças permanentes na sua vida financeira.

E qual é a minha experiência? De onde venho? Sempre fui bem-sucedido? Quem me dera!

Assim como muitas outras pessoas, sempre tive muito «potencial», mas os resultados que conseguia eram escassos. Lia todos os livros, marcava presença em todos os seminários centrados nas melhores estratégias para prosperar. Ser bem-sucedido era o que eu mais queria. Não sabia exatamente se essa vontade resultava do dinheiro, da liberdade, do sentimento de realização ou apenas da necessidade de provar a minha capacidade aos meus pais. De qualquer modo, vivia obcecado com uma ideia: ser «um sucesso». Entre os meus 20 e os meus 30 anos, iniciei vários negócios, sempre com o sonho de fazer fortuna; no entanto, os meus resultados foram fracos ou péssimos.

Trabalhava sem parar, mas não desistia. Sofria da «síndrome do monstro do lago Ness»: embora ouvisse falar muito dessa coisa chamada lucro, nunca conseguia vê-lo. E pensava: «Se montar o negócio certo, se apanhar uma boa onda, hei de dar-me bem.» Mas estava errado. Nada corria como esperado... pelo menos para mim. E foi a última parte desta frase que acabou por me chamar a atenção. Por que razão outros que agiam na mesma área de negócio conseguiam ter sucesso e eu me mantinha na estaca zero?

Tratei, então, de fazer um rigoroso exame de consciência. Analisando as minhas crenças, observei que, apesar de dizer que queria ficar rico, tinha certas inquietações enraizadas no que ao dinheiro dizia respeito. Acima de tudo, sentia medo. Temia fracassar, ou pior, ter sucesso e acabar por perder tudo. Neste caso, o que eu seria, de facto, era ingénuo. Pior, destruiria a única coisa que soprava a meu favor: a lenda segundo a qual eu era um rapaz com grande potencial. E se descobrisse que não tinha as qualificações necessárias e que estava condenado a uma vida de trabalho duro?

Depois, por sorte, recebi conselhos de um amigo da família, um homem extremamente rico. Ele foi à casa dos meus pais jogar às cartas e notou a minha presença. Nessa altura eu morava na «*suite* do andar de baixo», também conhecida como a «cave». Era a terceira vez que voltava para casa. O meu pai deve ter falado com esse amigo sobre a minha lamentável existência porque, quando me viu, tinha nos olhos aquela simpatia normalmente reservada aos familiares de um morto.

Disse ele então:

— Harv, eu comecei tal como tu: um desastre completo.

«Fantástico, isto faz-me sentir muito melhor», pensei.

Mas, antes de poder dizer o que fosse, ele prosseguiu:

— Mas recebi um conselho que mudou a minha vida e que agora gostava de te transmitir. Harv: se as coisas não estão a seguir o rumo que gostavas que levassem, isso só significa que há alguma que tu não sabes.

Eu era um jovem arrogante e pensava que sabia tudo. Porém — ai de mim —, a minha conta bancária fazia prova do absoluto contrário. Prestei atenção. E ele continuou:

— Sabias que a maioria das pessoas ricas pensa mais ou menos da mesma forma?

E eu disse:

— Não, nunca tinha reparado nisso.

Ao que ele respondeu:

— Isto não é uma ciência exata, mas quase todos os ricos pensam de forma completamente diversa, por comparação com as outras pessoas. O modo de pensar determina as ações dos indivíduos e, conseqüentemente, os seus resultados. Acreditas que, se pensasses como os ricos e se agisses como eles, conseguirias enriquecer também?

Lembro-me de ter respondido com a confiança de uma planta murcha:

— Acho que sim.

— Então — explicou ele —, tudo o que tens de fazer é copiar o modo de pensar dos ricos.

Cético como eu então era, perguntei-lhe:

— E no que está a pensar neste preciso momento?

A sua resposta foi:

— Estou a pensar que os ricos cumprem os seus compromissos, e o meu neste momento é com o teu pai. As pessoas estão à minha espera para jogar. Vemo-nos um dia destes.

E foi-se embora. Mas as suas palavras ficaram estampadas na minha cabeça.

Como nada me corria bem, pensei: «Porque não fazer como ele disse?» E dediquei-me de corpo e alma ao estudo dos ricos e do seu modo de pensar. Aprendi tudo o que podia sobre o funcionamento da mente humana, mas concentrei-me principalmente na psicologia do dinheiro e do sucesso. Descobri que, sim, era verdade: os ricos pensam de um modo diferente, relativamente às pessoas que não têm dinheiro e até por comparação com aquelas que levam vidas confortáveis financeiramente. Acabei por me aperceber da forma como os meus pensamentos me empurravam para longe da riqueza. E, mais importante ainda: aprendi técnicas poderosas de recondicionamento mental para passar a pensar tal como eles.

Até que um dia me decidi: «Chega de teorias, agora vou pôr isto em prática.» Resolvi tentar outro negócio. Como estava envolvido nas áreas da saúde e do exercício físico, abri uma das primeiras lojas de equipamentos de ginástica

da América do Norte. Mas, como não tinha dinheiro, tive de pedir um empréstimo de dois mil dólares, através do cartão de crédito, para abrir a empresa. Comecei a aplicar o que tinha aprendido, copiando as estratégias de negócios e o modo de pensar das pessoas ricas. O meu primeiro passo foi o de me comprometer com o sucesso e jogar sempre para vencer. Jurei manter o foco e jamais considerar a hipótese de sair do ramo antes de ficar milionário e, quem sabe, até mais do que isso. Era um comportamento radicalmente diferente do seguido nas minhas iniciativas anteriores. Por pensar sempre no curto prazo, desviava-me do rumo quando surgia uma boa oportunidade ou perdia o interesse quando as coisas corriam mal.

Comecei a contestar também a minha atitude mental sempre que me vinham pensamentos negativos ou contraproducentes na área financeira. Antes disso, estava convicto de que tudo o que a minha mente dizia era verdadeiro. Mas aprendei que, muitas vezes, a minha própria mente era o meu maior obstáculo no caminho do sucesso. Decidi desprezar os pensamentos que não reforçassem a visão que tinha da riqueza. Apliquei todos os princípios que o leitor vai ficar a conhecer com este livro. Funcionou? E de que maneira!

O meu negócio fez tanto sucesso que abri dez lojas em apenas dois anos e meio. Depois, vendi metade das ações da empresa a uma grande companhia por 1,6 milhões de dólares e mudei-me para a soalheira San Diego, na Califórnia. Durante dois anos, estudei para aperfeiçoar as minhas estratégias e começar a prestar serviços de consultadoria de negócios a clientes em sessões individuais. Creio que este trabalho foi bastante eficaz, pois essas pessoas começaram a

levar amigos, parceiros e sócios às reuniões. Em pouco tempo, passei a orientar dez — e às vezes vinte — clientes ao mesmo tempo.

Um deles sugeriu que eu abrisse uma escola. Considerei a ideia excelente. Fundei a Street Smart Business School e ensinei a milhares de pessoas estratégias práticas para negócios bem-sucedidos a alta velocidade.

Enquanto viajava para dar seminários, percebi algo curioso. Às vezes, duas pessoas sentavam-se lado a lado na sala e aprendiam exatamente os mesmos princípios e estratégias. Uma delas utilizava essas ferramentas e subia como um foguete rumo ao sucesso. A outra, porém, não alcançava praticamente nenhum resultado.

Foi óbvio constatar que, mesmo de posse das ferramentas mais espetaculares do mundo, a pessoa terá grandes problemas se houver uma pequena fuga na sua «caixa de ferramentas», isto é, na sua cabeça. Por causa disso, formulei um programa chamado «Seminário Intensivo da Mente Milionária», que se fundamenta no jogo interno do dinheiro e do sucesso. A combinação do jogo interno (a caixa de ferramentas) com o jogo externo (as ferramentas) fez com que os resultados de quase todos os participantes melhorassem de forma extraordinária.

É isto o que o leitor vai aprender neste livro: como dominar o *jogo interno* do dinheiro para ser bem-sucedido dentro dele — isto é, como pensar como os ricos para ser rico também.

Era frequente perguntarem-me se o meu sucesso não passava de «fogo de vista» ou se era uma conquista sólida. Vou expor a questão da seguinte maneira: usando os mesmos princípios que ensino, ganhei muitos milhões de dólares e tornei-me multimilionário. Quase todos os meus negócios

e investimentos vão de vento em popa. Há quem diga que tenho o «toque de Midas», porque tudo aquilo em que toco se transforma em ouro. Essas pessoas estão certas, mas o que talvez não percebam é que o toque de Midas é apenas uma outra maneira de dizer «modelo financeiro» programado para o sucesso — exatamente o que terá quando aprender estes princípios e os puser em prática.

No início de cada «Seminário Intensivo da Mente Milionária» costumo perguntar aos participantes: «Quantos de vós aqui estão para aprender?» Esta pergunta tem uma rasteira, porque, como diz o escritor Josh Billings, «não é o que não sabemos que nos impede de vencer — o nosso maior obstáculo está justamente no que já sabemos». Este livro é mais sobre «desaprender» do que sobre aprender. É essencial que o leitor reconheça até que ponto os seus velhos modos de pensar e de agir o conduziram à situação na qual agora se encontra.

Se já é verdadeiramente rico e feliz, ótimo. Caso contrário, convido-o a que considere algumas possibilidades que podem não se adequar ao que pensa que é certo ou apropriado para a sua situação.

E, por falar em confiança, adoro a história do homem que caminha à beira de um precipício. De repente, perde o equilíbrio, escorrega e cai. Felizmente, tem a presença de espírito suficiente para se agarrar a uma saliência do penhasco e consegue ficar ali suspenso, ainda que de forma desesperada. Passado algum tempo, começa a gritar por socorro:

— Há alguém aí em cima que me possa ajudar?

Não ouve nada. Continua a gritar:

— Há alguém aí em cima que me possa ajudar?

Até que uma voz tonitruante lhe responde:

— Sou Eu, Deus. Posso ajudar-te. Liberta-te e confia em Mim.

O que se ouviu logo depois foi:

— Há mais alguém aí em cima que me possa ajudar?

A lição é simples. Se quer subir um degrau e passar para um nível de vida mais elevado, tem de estar disposto a abandonar alguns dos seus velhos modos de ser e de pensar e tem de adotar novas opções. No fim, os resultados falarão por si mesmos.

PARTE I

O NOSSO MODELO DE DINHEIRO

Vivemos num mundo de dualidades. Alto e baixo, claro e escuro, quente e frio, rápido e lento, direita e esquerda são alguns exemplos dos milhares de polos opostos com os quais convivemos. Para que um polo exista, é necessário que o outro exista também. É possível haver um lado direito sem que haja um lado esquerdo? Nem por sombras.

Portanto, se há regras «externas» para o dinheiro, haverá também regras «internas». As primeiras envolvem aspetos essenciais, como o conhecimento comercial, a administração financeira e as estratégias de investimento. Mas não menos fundamental é o jogo interno. Vou fazer uma analogia com um carpinteiro e as suas ferramentas. Ter as mais modernas ferramentas é-lhe indispensável; porém, ser um carpinteiro de primeira categoria, capaz de as utilizar com a habilidade de um mestre, é ainda mais importante.

Estou sempre a dizer o seguinte: não basta que estejamos no lugar certo à hora certa. Temos de ser a pessoa certa, no lugar certo, à hora certa.

Quem somos? Como pensamos? Quais são as nossas crenças? Quais são os nossos hábitos e as nossas características? Qual é a nossa opinião sobre nós mesmos? Quanta confiança temos em nós mesmos? De que forma agimos na nossa relação com os outros? Até que ponto confiamos neles? Estamos verdadeiramente convictos de que merecemos ser ricos? Qual é a nossa capacidade de agir apesar do medo, das preocupações, dos incómodos, do desconforto? Conseguimos ir em frente mesmo quando não estamos dispostos a fazê-lo?

O facto é que o nosso carácter, o nosso pensamento e as nossas crenças são os fatores que determinam o nosso grau de sucesso.

Stuart Wilde, um dos meus escritores preferidos, apresenta a questão da seguinte maneira: «A chave do sucesso é despertar a própria energia, pois isso atrairá as pessoas até nós. E, quando elas aparecerem, faturemos!»

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Os nossos rendimentos crescem na mesma medida do nosso próprio crescimento!

PORQUE É IMPORTANTE O NOSSO MODELO DE DINHEIRO?

Já ouviu falar de pessoas que «desabrocham» financeiramente? Já notou que alguns indivíduos ganham rios de dinheiro e depois perdem tudo, ou que começam por aproveitar uma excelente oportunidade e, em seguida, deixam o comboio descarrilar? Agora sabe qual é a verdadeira causa do problema.

Por fora, parece má sorte, uma qualquer oscilação na economia, um sócio desonesto, seja lá o que for. Por dentro, porém, a questão é outra. É por esse motivo que, se uma pessoa ganha muito dinheiro sem que esteja interiormente preparada para tal, o mais provável é que a sua riqueza tenha vida curta e que essa pessoa acabe de mãos a abanar.

A maioria das pessoas, pura e simplesmente, não tem capacidade interna para conquistar e para conservar grandes quantidades de dinheiro e para enfrentar os crescentes desafios que a fortuna e o sucesso trazem. É sobretudo por causa disso que elas não enriquecem.

Um bom exemplo disso são os que ganham a Lotaria ou o Euromilhões. As pesquisas mostram continuamente que, seja qual for o tamanho do prémio, a maior parte desses felizardos acaba por voltar ao seu estado financeiro original, isto é, a ter a quantidade de dinheiro com a qual consegue lidar com maior facilidade.

No caso de quem enriquece por via do próprio esforço ocorre exatamente o contrário. Repare que, quando um milionário desses perde a fortuna, é geralmente capaz de a refazer em pouco tempo. Neste aspeto, Donald Trump é um ótimo exemplo. Tinha muitos milhões de dólares e perdeu tudo o que tinha. Dois anos depois, recuperou tudo, e até conseguiu mais.

Como se explica este fenómeno? É simples. Pessoas como estas podem perder todo o dinheiro que possuem, mas jamais perdem o ingrediente mais importante do seu sucesso: a mente milionária. No caso de Trump, a sua mente bilionária, é claro. Já percebeu que este homem não poderia ser «apenas» um milionário? O que acha que Trump pensaria do seu sucesso

financeiro se o seu património líquido fosse de um milhão de dólares? Provavelmente, sentir-se-ia arruinado, um completo fracasso financeiro.

Isto acontece porque o «termostato» financeiro deste empresário está regulado para produzir biliões, não milhões. Algumas pessoas têm um termostato financeiro programado para gerar milhares, não milhões; outras têm um termostato ajustado para criar algumas centenas. Finalmente, há aquelas cujo termostato financeiro está condicionado a funcionar abaixo de zero — estão no grau de congelamento e nem sabem porquê.

A realidade é que a maior parte das pessoas não atinge o seu pleno potencial, a maioria não é bem-sucedida. As pesquisas revelam que 80% dos indivíduos jamais serão financeiramente livres como gostariam e que 80% destes nunca se considerarão de facto felizes.

O motivo é simples. As pessoas, na sua maioria, agem de forma inconsciente. Quase dormem em pé — trabalham e pensam num plano superficial da vida, baseadas apenas no que veem. Vivem estritamente no mundo visível.

As raízes geram os frutos

Imagine uma árvore. Suponha que se trata da árvore da vida. Nela há frutos. Na vida, os nossos frutos são os nossos resultados. Olhamos para eles e não gostamos do que vemos — pensamos que os frutos que produzimos são poucos, muito pequenos, ou que o seu sabor deixa muito a desejar.

O que tendemos a fazer então? A maioria de nós dedica ainda mais atenção aos resultados. Mas de onde vêm eles? São as sementes e as raízes que os geram.

É o que está *debaixo de terra* que cria o que está *em cima* dela. É o *invisível* que produz o *visível*. E o que significa isto? Isto quer dizer que, se quisermos mudar os frutos, teremos primeiro de trocar as raízes — quando desejarmos alterar o que está visível, devemos antes disso modificar o que está invisível.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Se quisermos mudar os frutos, teremos primeiro de trocar as raízes — quando desejarmos alterar o que está visível, deveremos antes disso modificar o que está invisível.

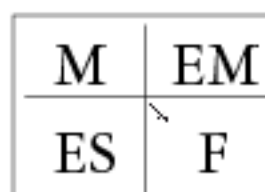
Algumas pessoas dizem que é necessário ver para crer. A pergunta que tenho para lhes fazer é esta: «Porque pagam a conta da luz?» Mesmo não vendo a eletricidade, com toda a certeza percebem e utilizam o poder que ela tem. Se não estiverem muito certas sobre a sua existência, experimentem pôr o dedo na tomada. Garanto que as dúvidas desaparecerão imediatamente.

Aprendi com a experiência que as coisas que não vemos são muito mais poderosas do que aquelas que vemos. Talvez o leitor não concorde com esta afirmação, mas tenho a certeza de que sofrerá se não aplicar este princípio na sua vida. Porquê? Porque estará a ir na direção contrária à das leis da natureza que dizem que o que está em baixo do solo gera o que está em cima dele, o que é invisível cria o que é visível.

Como seres humanos, não estamos acima da natureza, somos parte dela. Portanto, *quando respeitamos as suas leis e tratamos as nossas raízes — o nosso mundo interior —, a vida flui suavemente. Se não o fazemos, viver torna-se difícil.*

Em qualquer floresta, quinta ou pomar, é o que está em baixo da terra que gera o que está à superfície. Portanto, é inútil que concentremos a atenção nos frutos que já estão maduros. Não temos forma de modificar os que já estão pendentes nos galhos, mas podemos alterar os que ainda estão por germinar. Para isso, temos de cavar a terra e de reforçar as nossas raízes.

Os quatro quadrantes



Uma das coisas mais importantes que devemos entender é que não vivemos num único plano da existência. A nossa vida acontece em pelo menos quatro reinos distintos. Estes quatro quadrantes são o mundo físico, o mundo mental, o mundo emocional e o mundo espiritual.

O que a maioria das pessoas jamais percebe é que o reino físico é apenas uma «impressão» dos outros três.

Suponha que acabou de digitar uma carta no computador. Carrega na tecla «imprimir» e a carta aparece na impressora. Em seguida, examina a página e encontra um erro. Apaga o erro, reescreve a palavra corretamente, dá nova ordem de impressão e... lá está o mesmo erro.

Mas como pôde tal acontecer? Afinal, acabou de o corrigir. É então que decide apagar uma área maior. Chega mesmo a consultar as 300 páginas do manual de «Correção Eficaz de

Erros de Escrita no Computador». Pronto, agora tem todas as «ferramentas» e o conhecimento necessários. Aciona o comando «imprimir», e lá está o erro outra vez! «Ah! Isso é que não!», grita, perplexo. «Não é possível! O que é que se passa? Será que entrei na quinta dimensão?»

O que se passa é que o problema não pode ser corrigido na «impressão», no mundo físico, mas apenas no «programa», nos mundos mental, emocional e espiritual.

O dinheiro é uma consequência, a riqueza é uma consequência, a saúde é uma consequência, a doença é uma consequência, o nosso peso é uma consequência. Vivemos num mundo de causas e de efeitos.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

O dinheiro é uma consequência, a riqueza é uma consequência, a saúde é uma consequência, a doença é uma consequência, o nosso peso é uma consequência. Vivemos num mundo de causas e de efeitos.

Já ouviu alguém dizer que a falta de dinheiro é um enorme problema? Na verdade, nunca é um problema, é sim um sintoma do que está a acontecer «debaixo da terra».

A falta de dinheiro é o efeito. Mas onde está a causa? A causa resume-se ao seguinte: a única forma de mudar o nosso mundo «exterior» é modificando o nosso mundo «interior».

Quaisquer que sejam os resultados — abundantes ou escassos, bons ou maus, positivos ou negativos —, lembre-se

sempre disto: o seu mundo exterior é apenas um reflexo do seu mundo interior. Se as coisas não correm bem na sua vida exterior, é porque não correm bem na sua vida interior. É assim, simples.

Declarações: um poderoso segredo para a mudança

Nos seminários, uso técnicas de «aprendizagem acelerada». Com elas, as pessoas aprendem mais depressa e memorizam uma quantidade maior de ensinamentos. A chave é o envolvimento. A abordagem que emprego segue o velho ditado: «Esqueces-te daquilo que ouves; lembras-te daquilo que vês; entendes aquilo que fazes.»

Por isso, vou pedir-lhe que, sempre que acabar a leitura de um princípio de riqueza, faça uma declaração oral. Em seguida, emita outra declaração. O que é uma declaração? Uma simples afirmação positiva pronunciada enfaticamente em voz alta.

Por que motivo são as declarações uma ferramenta tão valiosa? Porque tudo o que existe é feito de uma única coisa: energia. A energia viaja sempre sob a forma de frequências e de vibrações. Assim, qualquer declaração transporta consigo uma frequência vibratória. Quando fazemos uma declaração em voz alta, a energia que ela liberta vibra por todas as células do nosso corpo.

Ela envia mensagens específicas não apenas ao universo como também ao nosso subconsciente.

A diferença entre uma declaração e uma afirmação é pequena, mas, tanto quanto sei, poderosa. A afirmação é definida como «um enunciado positivo segundo o qual um objetivo que se pretende alcançar já está a concretizar-se».

Uma declaração é definida como «o anúncio formal da intenção de empreender um dado curso de ação ou de adotar uma posição específica».

A afirmação diz que determinado objetivo já está a ser alcançado. Não a vejo com bons olhos porque, quase sempre, quando afirmamos alguma coisa que ainda não é real, uma voz dentro da nossa cabeça costuma responder-nos: «Isso não é verdade, é conversa da treta.»

Por outro lado, declarar não é dizer que algo já é real, mas sim que temos a intenção de fazer ou de ser alguma coisa. É uma posição que a voz consegue aceitar, porque não estamos a afirmar que essa é a verdade agora, mas um propósito para o futuro.

Uma declaração é também, por definição, *formal*. É a emissão formal de uma energia que penetra no universo e percorte o nosso corpo.

Outra palavra importante para a definição de declaração é *ação*. Devemos executar todas as ações necessárias para que as nossas intenções se tornem realidade. Recomendo-lhe que faça as declarações em voz alta todos os dias, de manhã e à noite.

Devo admitir que, quando ouvi tudo isto pela primeira vez, disse, de mim para mim: «Era o que faltava. Essa coisa das declarações é muito artificial.» Mas como nessa altura estava falido, pensei: «Mas que diabos, não vai doer nada se experimentar!» E fui em frente. Como agora estou rico, não surpreende que pense que as declarações funcionam mesmo.

De qualquer forma, prefiro ser absolutamente crédulo e estar rico do que absolutamente incrédulo e estar teso. E o leitor?