

# Vídeo de Robert Kiyosaki

Não li PRPP, embora tenha uma idéia panorâmica do conteúdo. Os detalhes eu não conheço. Nesse vídeo

<http://video.google.com/videoplay?docid=-4203951033463522486&hl=en>

pude aprender um pouco mais sobre o livro e constatar que Kiyosaki incorre em alguns erros, um dos quais também é cometido por Max Gunther, em "Axiomas de Zuriq". Gunther tenta induzir todas as pessoas a ingressarem no mundo dos investimentos, inclusive secretárias, lavradores, operários de qualquer área, como se investir na Bolsa fosse bom para todos, mas só uma pequena minoria é que pode realmente obter algum benefício nessa atividade, assim como em qualquer outra atividade que seja compatível com a personalidade da pessoa. Kiyosaki propõe que todas as pessoas empreendam, independentemente de serem nativamente empreendedoras. O erro é meio evidente e equivaleria a dizer a todos para serem jogadores de Futebol ou cantores, sob a justificativa de que há vários exemplos de pessoas bem-sucedidas que jogam futebol ou gravam CDs de música. O que Kiyosaki e Gunther fazem é quase isso, diferindo apenas pelo detalhe de que ser empreendedor é mais genérico do que ser cantor ou futebolista, mas na essência os três casos exigem seguir caminhos que requerem um conjunto de aptidões inatas, e estas aptidões não são possuídas por todos no nível de desenvolvimento necessário para se ter sucesso em cada atividade, e poucas dessas aptidões podem ser simuladas ou desenvolvidas por meio de treinamento. Para algumas pessoas (aliás, para a grande maioria das pessoas), o conselho do Pai Pobre de trabalhar como assalariado para custear os estudos e estudar para depois conseguir um trabalho com salário melhor é mais correto do que tentar empreender. A grande maioria não tenta empreender, e se tentasse provavelmente falharia e perderia dinheiro. Entre a minoria que tenta, é porque já possuem um pouco mais do que poderíamos chamar "veia empreendedora", talvez não no nível suficiente, mas certamente mais do que a média daqueles que não chegam a tentar, mesmo assim a maioria que tenta, apesar de ter um pouco mais de vocação do que a média, fracassa, tem prejuízos, acaba perdendo o pouco que haviam economizado, e acabam voltando à vida assalariada e ainda por cima sem as economias que haviam guardado.

Quase todos fracassam na primeira tentativa. A cena em que Neo (em Matrix) tenta saltar de um edifício a outro e cai na primeira, me parece uma boa representação da realidade, em que mesmo os mais talentosos dificilmente acertam na primeira vez, especialmente quando o desafio é complexo e difícil. A persistência pode ser uma virtude quando a pessoa tem aptidão, porque como a primeira tentativa costuma ser mal-sucedida em quase 100% das vezes, mesmo para os mais aptos, então aqueles que caem e ficam no chão, ou voltam com o rabo entre as pernas para a vida assalariada, se tiverem aptidão para negócios, mas não tiverem estômago para suportar os reveses e coragem para enfrentar os riscos, acabam renunciando à possibilidade de melhorar de vida, enquanto aqueles que perseveram, estes apanham mais algumas vezes, mas acabam conseguindo crescer e são fartamente recompensados por seus esforços. Enfatizando que isso é válido exclusivamente nos casos em que se tem vocação para o empreendedorismo.

Aqueles que não possuem suficiente aptidão para ultrapassar o cut off necessário ao sucesso, quanto mais tentarem empreender, mais vão perder dinheiro e se frustrar, como um aspirante a futebolista que passa a vida tentando se profissionalizar, ou o eterno aspirante a jogador de basquete com 1,60 m de altura. Lembro-me do Garrinha, que era baixo (acho que cerca de 1,80 m) e fazia parte da seleção nacional de Basquete de um país latino-americano, mas é um entre milhões, porque normalmente a altura é um quesito fundamental, e pessoas com a altura dele muito raramente conseguem desempenhar a função que ele desempenhava. No caso de Garrinha, ele compensava a ausência da altura adequada com um conjunto excepcional de

outras características positivas e necessárias à sua atividade, como velocidade, coordenação motora fina, agilidade etc. num nível mais alto que os demais atletas de elite. No caso do Basquete, como uma das características necessárias é facilmente visível (altura), fica fácil selecionar reconhecer os que se tornarão prováveis bons jogadores, bem como fica mais fácil renunciar a ser um profissional quando não se possui essa característica. Mas em outras atividades é mais difícil enxergar a ausência das aptidões necessárias, embora estas aptidões sejam igualmente imprescindíveis. Então uma pessoa que tenta empreender, sem ter aptidão, e leva paulada, mas fica tentando mais vezes, apesar da coragem de persistir, não está sendo sensata e o resultado provável será o acúmulo de perdas monetárias agravadas por frustrações. Como as aptidões necessárias para um esporte específico ou uma arte específica são também aptidões mais específicas, acaba sendo mais raro que alguém atenda a estas condições, enquanto ser empreendedor é muito mais abrangente e variado, de modo que uma quantidade maior de pessoas pode atender a pelo menos alguns dos quesitos necessários e isso torna mais provável que existam mais pessoas capacitadas a serem empreendedores de sucesso do que atletas de sucesso. Além disso, nos esportes a competitividade é muitíssimo maior do que nos negócios, e menos de 0,1% dos esportistas consegue viver com dignidade contando apenas com a remuneração que recebe como atleta, ao passo que nos negócios quase 10% dos que tentam conseguem um rendimento razoável. Então é muito mais fácil ter sucesso com um empreendimento bem escolhido do que num esporte bem escolhido. Porém não é fácil fazer a escolha certa e, geralmente, mesmo que se faça a escolha certa, pode-se falhar na primeira tentativa. A escolha certa requer um conhecimento profundo sobre muitas atividades diferentes, para que se possa compará-las e eleger a que melhor combina com o conjunto de aptidões e competências que se possui, bem como é necessário ter muito auto-conhecimento e conhecimento de pessoas em geral para que se possa fazer uma comparação e estimar se realmente se tem mais aptidão do que a média dos concorrentes para aquela atividade específica. A grande maioria não tem nem auto-conhecimento (embora todos pensem que têm) e menos ainda conhecimento sobre os outros. Durante as tentativas de empreender, acabam conseguindo um pouco de auto-conhecimento e um pouco mais de conhecimento sobre outras pessoas, o que pode ajudar a atravessar a linha do cut off que os separa do sucesso, já que embora não seja possível aumentar a aptidão, pode-se aumentar a competência, sendo a experiência um dos componentes mais importantes para aumentar a competência. A aptidão é muito mais importante do que a competência e pode levar ao sucesso logo nas primeiras tentativas ou até na primeira tentativa, como são os casos dos maiores empreendedores, como Bill Gates, Henry Ford, Donald Trump, George Soros, Alexandre Magno etc.

Bom, o fato é que o conselho de Kiyosaki para empreender em vez de trabalhar como assalariado não é bom para todos. Aliás, é bom para uma minoria. E Kiyosaki parece não estar ciente disso, assim como Gunther, e principalmente os leitores deles, com visão menos ampla que os autores. Há limites sobre quanto as pessoas conseguem mudar sua personalidade e modo a se tornarem empreendedores, e o que ele diz sobre “mudar a forma de pensar” é apenas uma parte do que seria preciso para transformar um não-empreendedor nato em um empreendedor artificialmente bem-sucedido. O livro é útil por ajudar a empreendedores natos a reconhecerem suas vocações, mas é nocivo quando induz não-empreendedores a pensarem que poderiam mudar sua maneira de ser a ponto de terem sucesso numa atividade para a qual não possuem vocação. Também é importante levar em conta que existe uma self selection, e o simples fato de a pessoa querer empreender já denuncia a existência de alguma aptidão, assim como a leitura desses livros envolve uma ego-seleção que sugere a existência de uma aptidão acima da média. Então se na população em geral apenas 5% a 10% teriam sucesso como empreendedores, no grupo dos leitores de Kiyosaki talvez 20% ou mais tenham sucesso, não porque a leitura desse livro contribua muito para isso (embora também possa contribuir), mas sim porque o fato de já possuírem uma aptidão um pouco acima da média os levou a se interessar por esse tipo de leitura. Essa pequena vantagem em aptidão pode não ser suficiente,

assim como a vontade de ser jogador de futebol na maioria das vezes não denuncia um talento suficiente para ter sucesso como futebolista, mas já indica que possui uma aptidão sensivelmente maior do que a das pessoas que não tentam empreender.

Usei alguns termos como “acima da média” e “um pouco acima da média”, que podem ser entendidos de diferentes maneiras. O ruim de um texto escrito sem o auxílio de fórmulas, tabelas e gráficos é que algumas expressões lexicais ficam muito vagas e são entendidas de maneiras diferentes por diferentes leitores, e pode ser que não entendam precisamente o que o autor teve a intenção de transmitir. Os termos “acima da média” ou “um pouco acima da média”, freqüentemente são mal compreendidos. Vamos tomar como referências a altura e o QI, para exemplificar, já que tanto a altura quanto o QI apresentam uma característica em comum, que é a distribuição aproximadamente normal em torno de uma média quase coincidente com uma tendência central mais robusta e um desvio-padrão quase coincidente com uma medida mais robusta de dispersão. A altura média da população adulta masculina brasileira é cerca de 1,64 m com desvio-padrão de 0,07 m. Podemos dizer que uma pessoa com 1,67 m está dentro do intervalo médio de  $\pm 0,67$  sd (1,60 m a 1,68 m), uma pessoa com 1,70 m está um pouco acima da média e outra com 1,75 m está acima da média. Alguém com 2,00 m pode ser considerado um gigante, e com 1,95 m quase um gigante. No caso do QI, a média é 100 com desvio-padrão 16, então alguém com QI 106 está dentro do intervalo da média, com 112 está um pouco acima da média e com 118 está acima da média. Com 180 pode ser considerada um gênio, com 140 já pode ser considerada talentosa. Um QI 101 já pode ser considerado “acima da média”, já que a média é 100. Porém a maioria das pessoas entende de forma distorcida todos estes termos, e freqüentemente se referem a alguém como sendo “acima da média” quando está num nível extremamente alto, algo como 4 ou 5 desvios-padrão, mas nesse nível o termo a ser usado não seria “acima da média”, e sim “gigante” ou algo assim. O significado correto de “acima da média” é algo entre 0 e 1 desvio-padrão acima da média, e isso representa uma diferença bem pequena em comparação à média. Uma diferença de 2 desvios-padrão em relação à média já começa a se tornar sensível (altura 1,78m ou QI 132) e 3 desvios-padrão já constitui uma diferença expressiva (1,85m ou QI 148). Nos hemogramas, por exemplo, quando os níveis de glicose estão acima de 2 desvios-padrão sobre a média, habitualmente se considera que há sinais de que a pessoa pode estar diabética, e com 3 desvios é um sinal bastante concreto de diabete. O mesmo para triglicérides, tireóide, colesterol etc. Um nível um pouco acima da média é considerado irrelevante e geralmente não causa diferenças significativas em comparação à própria média. Uma ressalva é que estas distribuições são platicúrticas e os valores mais corretos para altura e QI seriam cerca de 1,80 m e 134 para 2 desvios e 1,89 m e 152 para 3 desvios. O importante é deixar claro que o termo “acima da média” indica uma vantagem pequena. Nos casos de QI, se costuma usar as tabelas de Terman, do tipo 90-110 = média, 110-120 = acima da média, 120-140 = muito acima da média, 140-180 = superdotado, acima de 180 = gênio. O equivalente para altura seria cerca de 1,60 m a 1,68 m = média, 1,68 m a 1,73 m = acima da média, 1,73 m a 1,82 m = muito acima da média, 1,82 m a 2,00 m = estatura extremamente elevada, acima de 2,00 m = gigante. Há outros termos que talvez convenha explicar, como “correlação” ou “correlacionado”.

Então quem leu este e outros livros similares e deseja empreender, é porque tem pelo menos um pouco mais de aptidão para isso do que a média, embora possa não ser suficiente, e com as tentativas acabará descobrindo se atinge o grau necessário ou não. Como dizia Thomas Edison, o sucesso depende de 1% de inspiração e 99% de transpiração, mas estes 1% de inspiração (aptidão) são imprescindíveis e sem isso não se consegue atingir o objetivo, além disso, as variações no nível de aptidão é que determinam quais serão os empreendedores excepcionalmente bem-sucedidos e quais serão apenas medianos, e todos os níveis intermediários. Portanto ter aptidão não significa que se pode negligenciar o trabalho duro e a dedicação. Significa apenas que sem aptidão não adianta apenas o trabalho duro e a dedicação. Ambos são necessários.

Enfim, os conselhos do Pai Rico, de Kiyosaki, não são aplicáveis a todos, e ele não toma o cuidado de chamar a atenção para esse fato. Pode ser porque ele não tem consciência disso, ou pode ser porque para ele é mais conveniente que mais pessoas acreditem que podem ser empreendedores, e assim ele lucra mais vendendo mais livros mesmo a quem não tenha condições de obter qualquer vantagem com os ensinamentos do livro. No caso de Gunther, acho que ele tem consciência de que a maioria perde com investimentos, mesmo assim recomenda isso a todos como se fosse bom para todos. Embora eu não conheça quase nada sobre Gunther, li e comentei quase todos os capítulos do livro dele, e a impressão que ele me passou é de alguém não muito confiável. Kiyosaki me parece mais sério, porém não disponho de informações suficientes para opinar sobre ele. No vídeo, achei que ele não é tão correto quanto eu pensava antes. Mais adiante explicarei o motivo.

Há um provérbio árabe que diz:

*“Aquele que não sabe e não sabe que não sabe é um tolo. Evite-o.  
Aquele que não sabe e sabe que não sabe é um estudioso. Instrua-o.  
Aquele que sabe e não sabe que sabe é um sonâmbulo. Acorde-o.  
Aquele que sabe e sabe que sabe é um sábio. Siga-o.”*

As palestras motivacionais e os livros de auto-ajuda são úteis para sonâmbulos, que têm potencial, mas precisam de autoconfiança, precisam ser “acordados” para se darem conta de que podem ir além, podem fazer mais do que estão fazendo, podem ganhar mais etc. Porém estes livros e palestras são ruins para os que não têm potencial, que acabam fazendo papel de tolos, tentando dar passos maiores que as pernas, e acabam se arrebatando. Este gênero de livro e palestra é também inútil para sábios, que já possuem a auto-confiança de que precisam, e pode ser inútil a estudiosos, que precisam de conhecimento, não necessariamente de motivação ou de autoconfiança. Como o tolo não tem consciência de que é tolo, nada que se diga pode ajudá-lo a atenuar seu problema. Porém o estudioso pode tirar algum proveito da leitura de nosso artigo e avaliar se o que ele precisa é de motivação e auto-confiança ou de conhecimento, ou de ambos.

O outro problema no que Kiyosaki diz está, de certo modo, associado ao primeiro problema. Ele diz que se deve dar mais atenção ao que dizem os amigos e parentes que apóiam a decisão de se tornar empreendedor do que às opiniões dos amigos e parentes que se opõem a isso. É um erro grave, primário e tendencioso. É grave porque se a pessoa estiver no caminho errado e der mais atenção a quem a incentiva a prosseguir naquele caminho, vai piorar cada vez mais sua situação. É primário porque o próximo argumento deixará esse problema bastante óbvio. E é tendencioso porque se aplica igualmente a qualquer lado, ou seja, se os parentes e amigos A, B, C estão apoiando na decisão de ser empreendedor, enquanto os amigos e parentes D, E, F estão se opondo e recomendando o contrário, muito provavelmente se o sujeito decidisse estudar e trabalhar como assalariado, então os amigos e parentes D, E, F estariam apoiando, enquanto os A, B, C estariam se opondo, e a recomendação de Kiyosaki para dar mais atenção aos que apóiam levaria esta pessoa a seguir qualquer das direções que ela estivesse, e reduziria as probabilidades de que ela mudasse de posição. Chega a ser uma recomendação estúpida, do tipo: depois que escolheu o caminho, siga-o e feche os olhos para o resto. Isso me parece um absurdo. Muito mais razoável é dar atenção a todos os argumentos favoráveis e desfavoráveis, ponderando-os de acordo com o nível de fundamentação que apresentam, da experiência, do conhecimento e do discernimento da pessoa que opina, e ser flexível para mudar de direção conforme novas evidências vão surgindo. Lembrando que mudar de direção não significa necessariamente inverter 180 graus e se mover na direção oposta. Pode significar apenas redirecionar o caminho de modo a apontar com mais precisão para o alvo.

É importante levar em conta a pouca capacidade que a maioria das pessoas tem para avaliar a capacidade dos outros e a própria capacidade, bem como as aptidões dos outros e a própria aptidão. Assim, os parentes e amigos A, B, C, bem como os amigos e parentes D, E, F dificilmente enxergarão o que é mais promissor para você, inclusive porque não enxergam o melhor para eles próprios e acabaram escolhendo o caminho que seguem por tentativa e erro, não por compreensão ou dedução. Se eles fazem algo e para eles não dá certo, passam a acreditar que não daria certo para mais ninguém, não são capazes de enxergar as diferenças entre eles e os outros, nem as compatibilidades e incompatibilidades entre eles e a atividade mal-sucedida ou entre os outros e essa mesma atividade, que poderia ser menos incompatível. Assim o não-empresendedor, que já tentou ser empresário, mas não conseguiu, tende a dizer: *“isso é ruim para você porque eu já tentei, já fiz isso e deu errado, e tentei também isso e aquilo, e tudo deu errado. Portanto não dá certo, se não funcionou comigo, é porque não funcionará com você. Em vez disso, é melhor e mais seguro o trabalho assalariado, porque eu optei por isso depois de várias tentativas como empresário, e comigo está sendo melhor ser assalariado, estou ganhando bem e não estou perdendo, mas nas outras tentativas eu perdi.”* Em contrapartida, a pessoa com perfil empresário pensará basicamente do mesmo jeito, porém tendendo para o outro lado: *“empreender é bom para você porque eu já tentei e deu certo para mim, logo também será bom para você e bom para qualquer um que faça isso, basta fazer como eu fiz, não tem mistério nenhum. Eu já trabalhei como assalariado, e é ruim, precisa cumprir horários, seguir instruções de patrões burros, ganha-se pouco. É muito melhor empreender, não é tão difícil assim, é fácil e intuitivo.”* Ou seja, ambos os grupos estão certos quanto a ter funcionado para eles, mas estão muito errados ao supor que se funcionou para eles, deveria funcionar igualmente para todos. Estão partindo da premissa errada que os outros possuem os mesmos talentos e as mesmas limitações que eles, não estão procurando conhecer a outra pessoa, estão tratando a outra pessoa como se fosse um clone deles próprios. Quando dizem que é “fácil e intuitivo empreender”, é como dizer que é “fácil e intuitivo fazer embaixadas com bola de futebol”. É fácil pra quem leva jeito pra isso e treinou muito, mas não é tão fácil pra outros, assim como tocar piano ou gerir negócios. Na verdade, é muitíssimo mais simples (requer menos habilidades) aprender a fazer embaixadas e tocar pianos num nível mediado do que aprender a gerir negócios no nível necessário para ficar positivo. A analogia serve apenas para exemplificar que é muito mais difícil explicar como se faz algo, do tipo descrever como se deve fazer bem embaixadas. A pessoa precisa descobrir por si mesma, e essa facilidade ou dificuldade para aprender como fazer dependerá de características muito pessoais, que não podem ser transmitidas ou aprendidas. Do mesmo modo, aprender a empreender é parcialmente definido pela vocação da pessoa, ou ela tem, ou não tem. E o que pode parecer fácil e natural para alguns, pode não ser possível para outros.

Por isso o ideal é, antes de tudo, ter um bom auto-conhecimento e um bom conhecimento das outras pessoas, para então examinar e filtrar as opiniões de todos, tantos de empresários quanto de não-empresendores, e decidir o que é melhor para si. Há um detalhe adicional que é a vontade. A pessoa pode não ter aptidão, mas ter muita vontade de ser empresário. Isso pode ser uma faca de dois gumes, que pode levar a pessoa a ter muitas perdas graves ou pode levá-la a superar seus limites e se tornar artificialmente um empresário. O filme Gataca mostra uma situação que pode ser, pelo menos em parte, reflexo de da vida real, porém para conseguir o nível de transformação do protagonista do filme também seria preciso o nível de dedicação e sacrifício que ele teve, chegando ao ponto de arriscar a vida várias vezes nadando mar adentro sem guardar forças para voltar, ou fazer cirurgia para aumentar a altura. Com esse nível de determinação, realmente se pode transcender, mas creio que menos de 1 em cada 1 milhão de pessoas conseguem isso. Eu não tenho talento para Artes Marciais, mas sempre gostei muito e, com muito esforço, acabei me tornando razoavelmente habilidoso, mas não teria chances em competições. Em 1991 eu queria participar de alguns torneios de Vale Tudo e pensava que poderia ter chances, se treinasse muito. Felizmente meus pais se

opuseram, e apesar de minha rebeldia, felizmente eu não segui os que me apoiaram nessa empreitada ridícula, porque eu poderia ter me quebrado todo e ficado com seqüelas vitalícias. Muitos me apoiaram, e alguns chegaram eles próprios a participar, e o estado que ficaram depois me leva a concluir que eu ter desistido daquela idéia foi a única coisa sensata a fazer. Nesse caso específico, foi melhor seguir o caminho mais seguro. Porém quando comecei a me interessar por investimentos na Bolsa, também houve uma multidão dizendo que era perigoso, e poucos me apoiando. Os que me conheciam melhor me apoiavam porque supunham que eu poderia fazer boa aplicação de minha aptidão para Matemática e para jogos, bem como de meus conhecimentos de Estatística, Psicologia e estratégias de Xadrez, além de facilidade de aprendizado, criatividade e pensamento lógico. Então foi uma decisão bastante analisada, e a minoria que me apoiava teve opinião de maior peso porque me conheciam muito melhor do que os que só enxergavam os riscos, além disso as pessoas que me apoiavam eram mais instruídas e bem-sucedidas. Mas, no fundo, o que realmente pesou mais em minha decisão foi a convicção de eu poderia, com base no meu auto-conhecimento e no conhecimento razoavelmente preciso do perfil médio dos mais bem sucedidos naquele tipo de atividade, e em outras atividades. Se todos tivessem se oposto, eu provavelmente manteria minha posição contrária a todos. Eu estimava corretamente que o nível de certeza que eu tinha sobre essa decisão era muito maior do que o nível de certeza das pessoas que davam suas opiniões, fossem favoráveis ou não. Elas se baseavam em muito menos informações do que eu para que pudessem decidir, e não processaram as poucas informações de que dispunham durante tanto tempo quanto eu, nem com a mesma profundidade e rigor, portanto elas teriam menos probabilidades de indicarem qual a melhor decisão. Na época que eu queria competir em Vale Tudo, era quase o oposto. Eu queria competir apenas porque tinha vontade, mas no meu íntimo eu sabia que era algo idiota. E as pessoas que me incentivavam eram tão idiotas quanto eu e queriam apenas porque queriam, sem que houvesse boas justificativas, enquanto as pessoas que se opunham é porque se preocupavam comigo, porque analisavam o caso de maneira mais imparcial e sensata etc. Há situações em que é necessário decidir sozinho, outras em que é necessário consultar algumas pessoas seletas (ou amigos íntimos e confiáveis, ou especialistas altamente capacitados, etc.), outras em que é necessário consultar o maior número possível de pessoas. Há pessoas que dão palpites sem serem consultadas, e embora isso possa ser desagradável algumas vezes, e a maioria que faz isso costuma dizer bobagens, às vezes acontece de as melhores sugestões serem aquelas que não foram solicitadas, e acabam sendo dadas justamente porque a pessoa que se intromete conhece tão profundamente aquele assunto que acaba percebendo um erro que para ela é muito evidente, mas o outro não está enxergando, e os que estão aconselhando também não estão enxergando, então ela se compadece do infeliz e pede licença para dar um palpite, e quando este palpite soa como uma banho de sabedoria, costuma ser a melhor coisa a fazer. Quando o palpite é uma bobagem qualquer (como acontece na maioria dos palpiteiros), convém apenas ignorar.

Em oposição ao que diz Kiyosaki neste vídeo, há uma frase que diz que a maioria das pessoas prefere receber elogios que a prejudica do que críticas que a beneficia. Nessa mesma linha podemos concluir que a maioria prefere livros que as iluda do que lhes mostre determinadas verdades indesejáveis, e Kiyosaki pode tirar vantagem disso medindo cada palavra e cada frase de modo a dizer apenas o que é comercialmente conveniente, independentemente de ser verdadeiro. Isso não invalida sua obra, que em geral parece ser interessante e correta na maiorias dos pontos importantes. Apenas mostra a necessidade de adotar uma postura crítica não apenas nesse caso específico, mas diante a qualquer informação que chega, não importa o quão bem reputada seja a fonte. Além disso, redobrar a desconfiança do que é muito meigo, muito fácil, muito rentável, muito elogioso, muito seguro e garantido. Geralmente o que é um pouco mais ríspido, frio e seco pode ser também mais imparcial, correto e realista.

Um comentário que fiz anteriormente sobre Kiyosaki talvez não ser tão correto quanto eu supunha, foi porque tive a impressão de que ele foi contratado para fazer publicidade de MMN nesse vídeo. O que ele diz é coerente, porém ele repete com uma insistência acima do que eu acharia natural, e me parece motivada por contratação, para beneficiar uma empresa desse segmento, em vez de orientar o ouvinte para fazer o que é melhor para si. Ainda acredito que Kiyosaki seja uma pessoa idônea, e fez isso porque acredita que nos casos sérios de MMN não estaria encaminhando mal as pessoas. Mas há algumas desvantagens em MMN que ele não menciona, ele apenas fala dos aspectos positivos, e isso reforça a tese de que ele foi contratado para fazer merchandising de MMN nessa palestra.

Outro erro de Kiyosaki, que não se trata propriamente de um erro, mas uma omissão, é quando ele desenha o quadrante com 4 perfis de pessoas, como se houvesse apenas e principalmente estes 4 perfis. De fato, se fosse feita uma Análise Fatorial, suponho que estes 4 seriam os fatores principais e representariam mais de 95% da população, podendo haver outros perfis intermediários mais raros. Os grupos "B" e "I", por exemplo, podem se combinar, de maneira um pouco diferente, e formar algo melhor do que cada um deles separadamente e constituir o verdadeiro topo da pirâmide. Como o grupo "I" que ele menciona aparece como se fosse o topo, e sendo o topo também o grupo com elementos mais raros, então é uma omissão grave não incluir o topo verdadeiro, que apesar de constituir, talvez, menos de 1% do total, pode responder por mais de 50% da receita, logo este 1% seria muito importante. O grupo formado por B e I seria constituído por investidores que não colocam outros para trabalharem para si, mas sim estabelecem sociedades com outras pessoas e se harmonizam numa estrutura que tenha um objetivo comum com foco em investimentos. Penso no caso específico do Saturno V, que não se encaixa bem em nenhum dos 4 casos descritos por Kiyosaki. O Saturno V é um negócio de investimentos, diferente de um trader independente, diferente de um fundo ou de um banco, embora possa se expandir de modo a incluir também um fundo e/ou um banco. Talvez seja mais semelhante a uma empresa de tecnologia que poderá prestar serviços a bancos, além de poder também oferecer os mesmos serviços de um banco de investimentos ou corretora ou fundo. Enfim, reúne algumas vantagens de quadrante I, algumas vantagens do quadrante B, algumas vantagens que não constam em nenhum dos quadrantes, e não há, que eu veja, desvantagens significativas. O risco é menor do que a média dos outros empreendimentos que poderiam se enquadrar nos quadrantes B e I, enquanto as perspectivas são muito mais promissoras. Mesmo que haja alguma desvantagem que tenha me passado despercebida, no conjunto me parece que seja melhor que qualquer dos 4 quadrantes citados.