

P. T. BARNUM

**A ARTE
DE GANHAR
DINHEIRO**

Tradução de
Carla Ribeiro

Índice

Introdução	7
1. Não confunda a sua vocação	29
2. Escolha o lugar certo	33
3. Evite dívidas	39
4. Persevere	45
5. Ponha todas as suas forças em tudo o que fizer	49
6. Dependenda dos seus próprios esforços	53
7. Use as melhores ferramentas	59
8. Não saia do seu negócio	63
9. Aprenda algo útil	73
10. Deixe a esperança predominar, mas não seja demasiado visionário ...	75
11. Não disperse os seus poderes	77

12. Seja sistemático	79
13. Leia os jornais	85
14. Cuidado com as «operações externas»	87
15. Não apoie sem garantias	91
16. Publicite o seu negócio	97
17. «Não leia o outro lado»	103
18. Seja educado e amável com os seus clientes	107
19. Ajude o próximo	111
20. Modere as suas palavras	113
21. Preserve a sua integridade	115

Introdução

Nos Estados Unidos, onde há mais terra do que gente, não é de todo difícil a alguém de boa saúde ganhar dinheiro. Neste ramo relativamente novo, são tantas as vias de sucesso abertas, tantas as vocações que não estão sobrelotadas, que qualquer pessoa de qualquer sexo que esteja disposta, pelo menos por enquanto, a dedicar-se a qualquer ocupação

respeitável que se lhe ofereça pode encontrar um emprego lucrativo.

Aqueles que realmente desejam alcançar a independência têm apenas de se decidir a isso e de adotar os meios apropriados, tal como fazem relativamente a qualquer outro objetivo que desejem atingir, e a coisa faz-se facilmente. Mas ganhar dinheiro, por mais fácil que pareça, não é o mesmo que preservá-lo, e não duvido de que muitos dos meus leitores concordarão que será a coisa mais difícil do mundo. A estrada para a riqueza é, como o Dr. Franklin diz, e com toda a verdade, «tão simples como a estrada que vai dar ao moinho». Consiste simplesmente em gastar menos do que se ganha; parece um problema bastante simples. O Sr. Micawber, uma dessas felizes criações do genial Dickens, dá à questão uma perspectiva sólida ao dizer que ter um rendimento anual de 20 libras por ano e gastar 20 libras e meio xelim é ser o mais miserável dos homens; enquanto ter um rendimento de apenas 20 libras e gastar somente 19 libras e meio xelim é ser o mais feliz dos mortais. Muitos dos meus leitores poderão dizer o seguinte:

– Entendemos isto: é economia, e sabemos que economia é riqueza; sabemos que não podemos comer o bolo e ficar também com ele.

Mas eu ousou dizer que existem, talvez, mais casos de fracasso resultantes de erros neste ponto do que de praticamente qualquer outro. A verdade é que muitas pessoas pensam entender a economia quando na verdade não a compreendem.

A verdadeira economia é mal interpretada e as pessoas passam pela vida sem entender devidamente esse princípio. Diz uma:

– Tenho um rendimento de tanto, e eis aqui o meu vizinho que tem o mesmo rendimento; mas todos os anos ele adianta-se um bocado e eu fico aquém; porquê? Sei tudo sobre economia.

Acha que sabe, mas não sabe. Há quem pense que a economia consiste em poupar aparas de queijo e cotos de velas, em cortar dois cêntimos na conta da lavandaria e em fazer todo o tipo de coisas pequenas, mesquinhas e reles. A economia não é mesquinhez. Infelizmente, estas pessoas deixam também

que a sua economia se aplique apenas numa direção. Julgam-se tão maravilhosamente económicas ao poupar meio cêntimo onde deviam gastar dois, que pensam que podem dar-se ao luxo de esbanjar noutros sentidos. Há alguns anos, antes de o querosene ter sido descoberto ou pensado, era possível passar a noite em casa de praticamente qualquer agricultor numa qualquer região agrícola e receber uma muito boa ceia, mas, depois da ceia, poderia tentar ler na sala de estar e descobriria que era impossível à luz ineficaz de uma vela. A anfitriã diria o seguinte, ao ver o seu dilema:

– É muito difícil ler aqui à noite; diz o provérbio que «é preciso ter um navio no mar para poder acender duas velas de uma vez»; nunca temos uma vela a mais, a não ser em ocasiões especiais.

Estas ocasiões especiais ocorrem, talvez, duas vezes por ano. Assim, a boa mulher poupa cinco, seis ou dez dólares nesse período; mas, claro, a informação que podia ser obtida com a posse dessa luz extra ultrapassaria em muito uma tonelada de velas.

Mas os problemas não acabam aqui. Sentindo que é tão poupada em velas de sebo, julga poder dar-se ao luxo de ir frequentemente à aldeia e gastar 20 ou 30 dólares em fitas e ornamentos, muitos dos quais desnecessários. Esta falsa conotação é frequentemente visível nas pessoas ligadas aos negócios, e nestes casos está geralmente associada ao papel. Veem-se por aí bons empresários que guardam todos os velhos envelopes e retalhos e que, se o pudessem evitar, não rasgariam uma folha nova de papel por nada deste mundo. Tudo isto está muito bem; podem assim poupar cinco ou dez dólares por ano, mas, sendo tão poupados (só em papel de carta), julgam que podem dar-se ao luxo de perder tempo; de dar festas caras e de conduzir as suas carruagens. Eis um exemplo daquilo a que o Dr. Franklin se refere como «poupar no espicho e desperdiçar no batoque»; «sábio nos pequenos gastos e tolo nos grandes». Punch, ao falar neste tipo de gente de «uma única ideia», diz que «são como o homem que comprou um arenque de um cêntimo para o jantar da família e depois alugou uma carruagem para

o levar para casa». Nunca conheci quem tivesse sucesso pondo em prática semelhante modelo de poupança.

A verdadeira economia consiste em fazer sempre com que a receita ultrapasse as despesas. Vista as roupas velhas durante mais tempo, se necessário for; dispense o novo par de luvas; remende o vestido velho; viva com refeições mais simples, se for preciso; para que, em todas as circunstâncias, a não ser que algum imprevisto aconteça, haja uma margem a favor da receita. Um cêntimo aqui e um dólar ali, postos a juros, continuam a acumular-se, e assim se obtém o resultado desejado. É talvez necessário algum treino para alcançar esta poupança, mas, uma vez habituado a ela, descobrirá que há mais satisfação na poupança racional do que no gasto irracional. Eis uma receita que recomendo: descobri que é uma excelente cura para a extravagância, e principalmente para os erros de economia: quando descobrir que não tem um excedente ao fim do ano, tendo, ainda assim, um bom rendimento, aconselho-o a pegar numas folhas de papel e a formar

um livro com elas, anotando cada um dos seus gastos. Anote-os todos os dias ou semanas em duas colunas, uma intitulada «necessidades», ou mesmo «confortos», e a outra denominada «luxos». Descobrirá que esta última coluna terá o dobro, o triplo e, frequentemente, dez vezes o tamanho da primeira. Os verdadeiros confortos da vida custam apenas uma pequena parte daquilo que a maioria de nós pode ganhar. O Dr. Franklin diz que «são os olhos dos outros e não os nossos que nos arruínam. Se todo o mundo fosse cego exceto eu, não me preocuparia com belos trajes ou móveis». É o receio do que os vizinhos poderão dizer que mantém muitas famílias de valor a trabalhar arduamente. Na América, são muitos os que gostam de repetir que «somos todos livres e iguais», mas este é um grande erro em vários aspetos.

Que todos nascemos «livres e iguais» é, em certo sentido, uma gloriosa verdade, mas não nascemos todos igualmente ricos, e jamais o seremos. Pode haver alguém que diga:

– Sei de um homem que tem um rendimento anual de 50 mil dólares, enquanto eu

tenho apenas mil; conheci esse tipo quando era pobre como eu; agora é rico e julga-se melhor do que eu; mostrar-lhe-ei que sou tão bom como ele; vou comprar um cavalo e uma caleche; não, não posso fazer isso, mas vou alugar uma e passear esta tarde na mesma estrada por onde ele passa, provando-lhe assim que sou tão bom como ele.

Meu amigo, não precisa de se dar a esse trabalho; facilmente pode provar que é «tão bom como ele»; só tem de se comportar igualmente bem; mas não pode fazer ninguém acreditar que é tão rico como ele é. Além disso, se se der esses «ares», além de desperdiçar tempo e gastar dinheiro, a sua pobre mulher ver-se-á obrigada a matar-se a trabalhar em casa e a comprar o chá a prestações, e tudo o resto na mesma medida, para que possa manter as «aparências» e, no fim de contas, não enganar ninguém. Por outro lado, a Sra. Smith pode dizer que a vizinha do lado casou com o Johnson por dinheiro e que «todos o dizem». Tem um belo xaile de mil dólares em pelo de camelo e obrigará Smith a comprar-lhe um

de imitação, e sentar-se-á num banco mesmo ao lado da vizinha na igreja, a fim de provar que é sua igual.

Minha boa mulher, não vai longe no mundo, se a sua vaidade e a sua inveja assumirem o comando seguindo essa bitola. Neste país, e nós por cá acreditamos que a maioria deve governar, ignoramos esse princípio relativamente à moda e deixamos que um punhado de pessoas, que se autointitulam de aristocracia, crie um falso padrão de perfeição; e, ao esforçarmo-nos por estar à altura desse padrão, mantemo-nos constantemente pobres, num esforço constante para manter as aparências. Seria muito mais sábio sermos uma «lei em nós mesmos» e dizermos: «Regularmos as nossas despesas de acordo com os nossos rendimentos, e guardaremos algo para os dias difíceis.» As pessoas deviam ser tão sensatas no que respeita a ganhar dinheiro como em qualquer outro tópico. Causas iguais geram efeitos iguais. Não se pode acumular uma fortuna seguindo a estrada que conduz à pobreza. Não é preciso que um profeta nos venha dizer que aqueles

que vivem à justa em relação às suas posses, sem pensar sequer na possibilidade de um revés nesta vida, jamais poderão alcançar a independência financeira.

Homens e mulheres habituados a satisfazer todos os seus caprichos e desejos hão de achar inicialmente difícil cortar com as suas várias despesas desnecessárias, e hão de sentir que é um grande sacrifício viver numa casa mais pequena do que aquela a que estavam habituados, com mobília menos cara, menos companhia, roupas mais baratas, menos criados, menos bailes, festas, idas ao teatro, viagens, excursões, charutos, licores e outras extravagâncias; mas, no fim de contas, se experimentarem o plano de pôr de parte um «pé-de-meia», ou, por outras palavras, uma pequena quantia de dinheiro, a juros ou judiciosamente investido em terras, ficarão surpreendidos com o prazer que se pode extrair do constante acréscimo ao seu pequeno «monte», bem como de todos os hábitos económicos que assim são engendrados.

O fato, o chapéu e o vestido servirão para mais uma temporada; uma água de nascente ou

mineral sabe melhor do que champanhe; um banho frio e uma vigorosa caminhada revelar-se-ão mais arrebatadores do que uma viagem; uma conversa social, uma noite de leitura no círculo familiar ou uma hora a jogar à «caça ao chinelo» ou à «cabra-cega» serão muito mais agradáveis do que uma festa de 50 ou 500 dólares, quando o reflexo da diferença de preço é tido em conta por aqueles que começam a conhecer os prazeres da poupança. Há milhares de pessoas agarradas à pobreza e dezenas de milhares tornam-se em tal depois de terem adquirido o suficiente para se sustentarem bem durante toda a vida, isto porque depositaram os seus planos de vida numa plataforma demasiado ampla. Algumas famílias gastam 20 mil dólares por ano, outras gastam muito mais, e dificilmente saberiam viver com menos, enquanto outras obtêm muitas vezes um prazer mais sólido gastando uma quantia 20 vezes inferior. A prosperidade é uma provação mais grave do que a adversidade, sobretudo a prosperidade súbita. «Tão depressa vem como desaparece» é um provérbio antigo e verdadeiro. Um espírito

de orgulho e de vaidade, quando lhe é dado o domínio, é a imorredoura lagarta que rói os próprios órgãos vitais dos bens mundanos do homem, sejam eles pequenos ou grandes, de centenas ou de milhões. Assim que começam a prosperar, muitas pessoas expandem imediatamente as suas ideias e começam a gastar em luxos, até que, passado pouco tempo, as despesas engolem-lhes o rendimento e ficam arruinadas nas suas ridículas tentativas de manter as aparências e causar «sensação».

Conheço um cavalheiro de fortuna que diz que, quando começou a prosperar, a mulher quis ter um novo e elegante sofá.

– Esse sofá – diz ele – custou-me 30 mil dólares!

Quando o sofá chegou a casa, viu-se que era necessário obter cadeiras a condizer; depois, aparadores, tapetes e mesas «a combinar» com elas, e por aí adiante em todo o sortido de mobília. Quando finalmente descobriram que a própria casa era demasiado pequena e anti-quada para os móveis, foi construída uma nova para condizer com as novas compras.