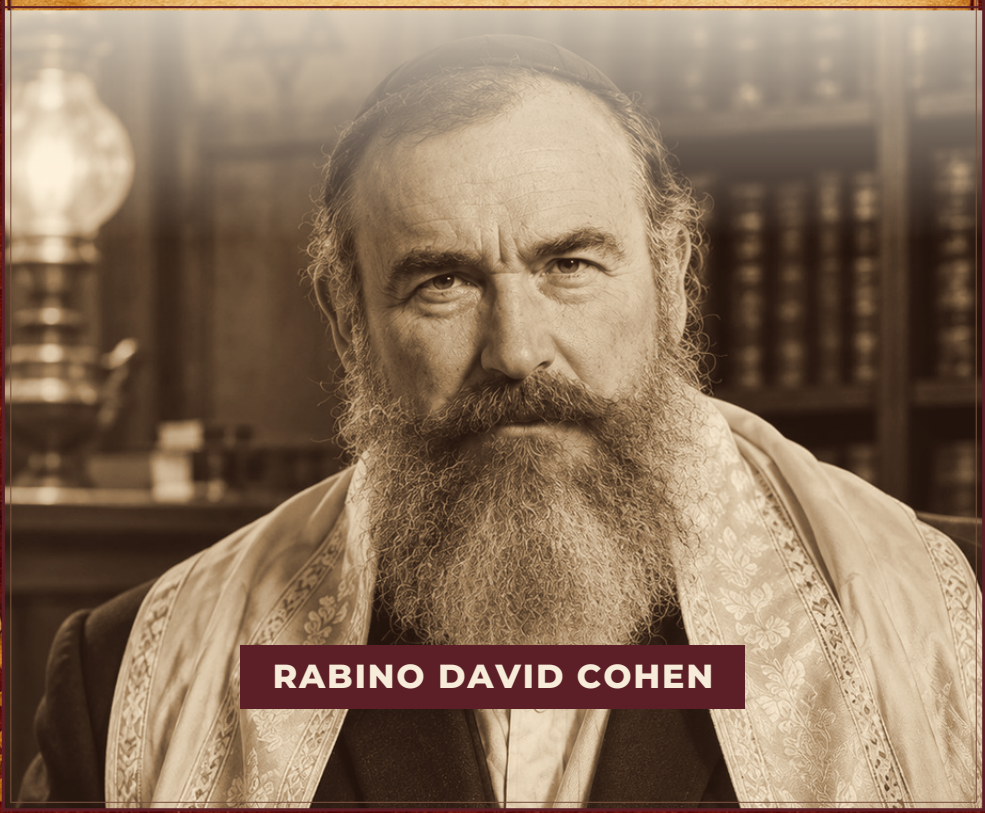
GUIA DA

Prosperidade Judaica

PRINCÍPIOS DE PROSPERIDADE TRANSMITIDOS POR GERAÇÕES



RABINO DAVID COHEN

GUIA DA

Prosperidade Judaica

PRINCÍPIOS DE PROSPERIDADE TRANSMITIDOS POR GERAÇÕES

ANTES DE COMEÇAR

Este guia não promete enriquecimento. Ele reúne princípios que atravessaram gerações e que continuam funcionando porque não dependem de sorte, de mercado ou de época.

São seis. Cada um trata de uma decisão que você toma todos os meses — às vezes todos os dias — sem perceber que está tomando.

A leitura inteira cabe em uma tarde. A aplicação, não: ela é feita de repetição.

Não é preciso ser judeu para aplicar nada aqui. O que você

vai ler são princípios de organização, hábito e convivência. A tradição é a origem, não a condição.

E uma observação importante, antes de seguirmos: este material é educativo. Ele não substitui orientação religiosa, contábil, jurídica ou de investimentos.

Como ler:

1 - LEIA NA ORDEM

2 - FAÇA O EXERCÍCIO

3 - VOLTE NO MÊS SEGUINTE

Cada módulo termina com um exercício pequeno, do tamanho de uma tarde. Não

pule: é ele que transforma leitura em hábito.



O QUE ATRAVESSOU GERAÇÕES

04

MÓDULO I

A MESA E O DINHEIRO

Dinheiro é um assunto de mesa. Ou deveria ser.

Numa casa onde o dinheiro é segredo, a criança aprende duas coisas: que o assunto é perigoso e que ela deve descobrir sozinha. Nenhuma das duas é verdade.

Numa casa onde o dinheiro é conversado — com número, com calma, com limite — ela aprende outra coisa: que dinheiro é ferramenta. Ferramenta se usa. Não se teme.

O primeiro princípio deste guia não é sobre quanto você ganha. É sobre **quem fala sobre isso na sua casa, e como**.

Em muitas casas, a refeição começa com uma bênção. O gesto é pequeno e o efeito é grande: ele diz que o que está na mesa não caiu do céu por acaso.

Traduzindo para o dia a dia: criar um momento fixo em que a família olha junta para o que entrou, o que saiu e o que ficou.

Não é reunião de empresa. São dez minutos, uma vez por semana, na mesa onde vocês já comem.

UMA VEZ POR SEMANA

ABRA OS NÚMEROS SEM CULPA

TERMINE COM UMA DECISÃO

A ordem importa. Primeiro o número, depois a conversa, depois a decisão. Sem número, a conversa vira desabafo. Sem decisão, vira reclamação.

PARA FAZER ESTA SEMANA

Escolha um dia e um horário fixo. Numa folha, três colunas: **entrou**, **saiu**, **ficou**. Preencha com o mês passado — e não corrija nada enquanto preenche.

Existe um detalhe que quase todo mundo erra: a conversa sobre dinheiro costuma acontecer **quando o problema já chegou**.

Quando a conta não fecha, quando o cartão estourou, quando o imprevisto apareceu. Nesse momento, ninguém conversa — todo mundo defende.

A conversa precisa acontecer no mês tranquilo. É ali que se combina o que fazer no mês difícil.

MÓDULO II

O QUE SOBRA, NÃO O QUE ENTRA

A pergunta que muda tudo não é quanto você ganha. É **quanto sobra**.

Duas pessoas com o mesmo salário terminam o mês em lugares opostos. A diferença não está no contracheque. Está na ordem em que o dinheiro é usado.

A ordem mais comum é esta: recebe, paga, gasta, e, se sobrar, guarda. Quase nunca sobra.

A ordem que funciona é a inversa: recebe, **separa**, e vive com o resto.

1 - SEPARE ANTES DE GASTAR

2 - UMA PARTE FIXA

3 - O RESTO É A SUA VIDA

Há um costume antigo de separar uma parte do que se recebe antes de usar o resto — uma décima parte, na tradição. O número é simbólico. A ordem, não.

Você não precisa começar em dez por cento. Comece em um. O valor importa menos que a posição: separado antes, não depois.

E tem um efeito colateral que ninguém acredita antes de testar: quando você separa primeiro, o mês se ajusta.

Sempre se ajusta. Não porque a matemática é generosa, mas porque o gasto é elástico — ele ocupa o espaço que encontra.

Quem espera sobrar nunca separa. Quem separa descobre que dava.

Existe ainda um terceiro uso do dinheiro que quase nunca entra na conta: o que você separa para quem precisa.

A tradição trata isso como obrigação, não como gentileza. E há uma razão prática nisso: quem dá com

regularidade perde o medo de perder.

Não é sobre quantia. É sobre constância.

PARA FAZER ESTE MÊS

No próximo valor que entrar, separe uma parte **antes** de pagar qualquer coisa. Anote quanto foi. No mês seguinte, não diminua.



A CASA ONDE ISSO SE APRENDE

O INTERVALO ENTRE A VONTADE E A COMPRA

Entre querer e comprar existe um espaço. Quase todo mundo atravessa esse espaço em segundos.

O impulso tem pressa. O hábito, não.

A regra é simples: **nada é comprado no mesmo dia em que foi desejado**.

Vinte e quatro horas para o que custa pouco. Setenta e duas para o que custa mais. Não é castigo — é tempo para a vontade virar decisão.

VONTADE AGORA. DECISÃO DEPOIS.

Existe um segundo truque, ainda mais simples: a lista.

Escreva tudo o que você quer comprar. Nada de comprar. Só escrever.

Espere trinta dias. O que ainda fizer sentido no fim do mês, você compra. O que não fizer, sumiu sozinho.

A maioria some. E você não fez esforço nenhum — só esperou.

Isso funciona porque o desejo é barulhento no começo e silencioso depois. A lista deixa o barulho passar sem que você precise lutar contra ele.

E quando algo sobrevive aos trinta dias, você compra sem culpa. Porque já não é impulso. É escolha.

PARA FAZER ESTE MÊS

Abra a nota do celular e crie uma lista chamada **trinta dias**. O que quiser comprar, escreva ali e não compre. No dia 30, releia antes de decidir.

Existe um terceiro hábito que protege os dois primeiros: **não deixe o dinheiro fácil de alcançar**.

Cartão salvo no aplicativo, crédito pré-aprovado, compra em um toque. Conveniência é ótima para quem já tem

hábito. Para quem está construindo, é armadilha.

Criar atrito é gratuito. E funciona.

MÓDULO IV

A RESERVA QUE PROTEGE

Reserva não é investimento. Investimento é dinheiro que trabalha. Reserva é dinheiro que dorme — e deixa você dormir.

Sem reserva, qualquer imprevisto vira dívida. Dívida vira juros. Juros viram mais um mês apertado.

E é assim que uma vida financeira tranquila se desfaz: não por um erro grande, mas por três pequenos imprevistos no mesmo trimestre.

O tamanho ideal é de três a seis meses do seu custo de vida. Mas o tamanho não é o ponto de partida. O ponto de partida é **a primeira quantia**.

Comece com um valor pequeno demais para importar. Cem reais. Cinquenta.

O hábito vale mais que o valor. Quem consegue guardar cinquenta consegue guardar quinhentos — mas só depois de provar para si mesmo que consegue.

RESERVA NÃO É LUXO. É SONO.

E existe uma regra dura, que separa a reserva de um cofrinho: **ela não é usada para realizar desejo**. Só para

cobrir o que não estava previsto.

Desejo tem a lista de trinta dias. A reserva tem outra função — e se você começar a usá-la para tudo, ela deixa de existir justamente no mês em que seria necessária.

PARA FAZER ESTE MÊS

Abra uma conta separada, sem cartão e sem saque fácil. Transfira o primeiro valor no dia em que o salário entrar.

Um detalhe prático que muda o resultado: mantenha a reserva **separada da conta do dia a dia**.

Não por desconfiança de você mesmo. Por arquitetura. O dinheiro que está à vista é convidado a sair.

E deixe o valor visível uma vez por mês. Ver crescendo é o que sustenta a constância.

MÓDULO V

TRABALHO, ESTUDO E CONSTÂNCIA

Prosperidade não é um evento. É uma inclinação.

Quem espera o mês perfeito nunca começa. Quem começa pequeno — e continua — chega.

Três coisas sustentam o longo prazo: trabalho com método, estudo contínuo e constância.

Trabalho com método é fazer a mesma coisa bem, todos os dias, sem precisar de entusiasmo.

Estudo contínuo é uma hora por semana, para sempre. Não é curso de fim de semana.

Constância é a capacidade de continuar quando ninguém está aplaudindo.

CONSTÂNCIA VENCE INTENSIDADE

Isso incomoda porque não é bonito. Não rende história para contar. Rende resultado.

E existe um teste simples para saber se você está no caminho: **você consegue repetir o seu mês passado sem sofrimento?**

Se a resposta for não, o

problema não é falta de dinheiro. É falta de rotina.

PARA FAZER ESTE MÊS

Marque na agenda uma hora fixa por semana para estudar. E escolha **uma** coisa pequena para fazer todos os dias, mesmo nos dias ruins.

Há também uma dimensão que costuma ser esquecida: o trabalho precisa ter utilidade para alguém.

A tradição insiste nisso há séculos — não pelo lucro, mas porque trabalho sem utilidade não se sustenta no longo prazo. Cansa e não realiza.

Pergunte-se, de vez em quando: quem fica melhor porque eu fiz isso hoje?

MÓDULO VI
LEGADO

Herança se divide. Hábito se multiplica.

Você pode deixar dinheiro para alguém e esse dinheiro acabar em dois anos. Ou pode deixar um jeito de fazer as coisas que dure três gerações.

Legado não é o que fica na conta. É o que fica na cabeça de quem ficou.

Começa com uma conversa. E a conversa começa com uma pergunta:

O QUE NOSSA FAMÍLIA FAZ QUE OS OUTROS NÃO FAZEM?

Escreva três princípios. Não precisa ser bonito. Precisa ser verdadeiro.

Depois, ensine pelo exemplo — porque a criança aprende o que vê, não o que ouve.

TRÊS PRINCÍPIOS VALEM MAIS QUE UMA HERANÇA

Existe uma diferença enorme entre deixar um patrimônio e deixar uma explicação sobre ele.

Sem explicação, o patrimônio vira briga. Com explicação, vira continuidade.

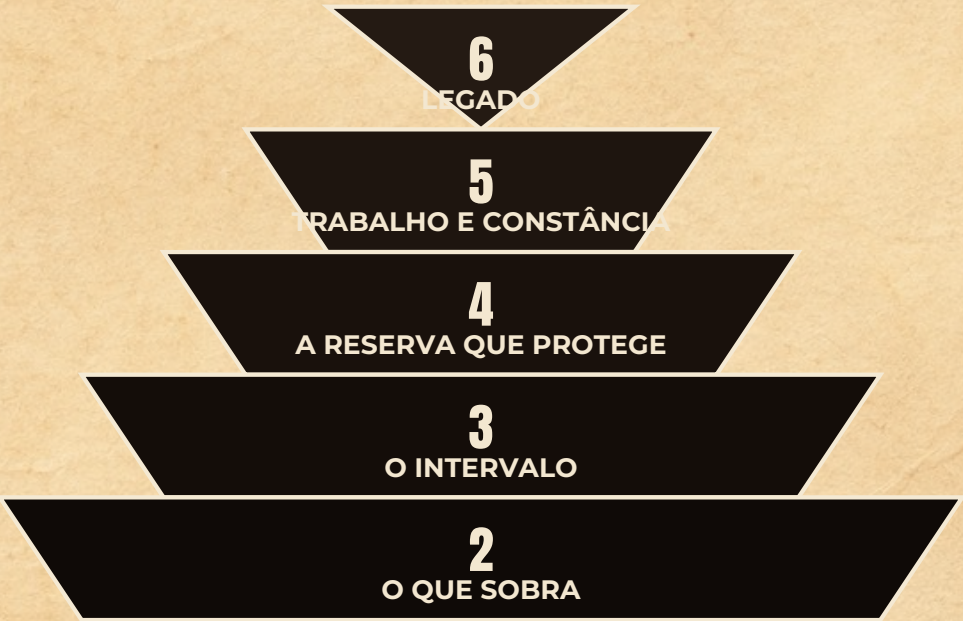
PARA FAZER ESTE MÊS

Escreva três princípios da sua família sobre dinheiro. Cole na geladeira e leia em voz alta na próxima refeição em que estiverem todos.



O QUE FICA DEPOIS DE ~~VOCÊ~~

A ORDEM DOS SEIS



Os seis se sustentam: a base é **a mesa**, o módulo 1. Sem ela, nenhum dos outros se mantém.

BÔNUS 1
CHECKLIST DO MÊS

Dez minutos, uma vez por mês. É só isso.

Faça no mesmo dia todo mês — de preferência no começo, antes que o mês decida por você.

Marque cada item e pare. Não transforme a checklist em planilha.

1 - EXTRATO DO MÊS PASSADO

Leia linha por linha. Sem julgar, sem corrigir. O objetivo é ver, não consertar.

2 - MARQUE O QUE FOI IMPULSO

Circule as compras que não estavam planejadas. Só isso já muda o mês seguinte.

3 - CONFIRME A SEPARAÇÃO

A parte que deveria ter sido separada foi separada no dia em que o dinheiro entrou? Se não, o resto do mês não vale.

4 - OLHE O NÚMERO DA RESERVA

Cresceu, ficou igual ou diminuiu? Anote ao lado da data.

5 - UMA CONVERSA EM FAMÍLIA

Dez minutos à mesa. O que

entrou, o que saiu, o que ficou.

6 - UMA DECISÃO PARA O MÊS

Uma só. Pequena. Escrita.

Se você fizer apenas dois desses seis itens, faça o 3 e o 6.

O item 3 mantém a ordem — separar antes de gastar. O item 6 transforma o mês seguinte em algo que você escolheu, em vez de algo que aconteceu.

Todo o resto é consequência.

BÔNUS 2

PLANILHA DA RESERVA

Não precisa de aplicativo. Quatro colunas em uma folha resolvem.

Data · **Entrou** · **Separei** · **Reserva acumulada**.

Anote uma linha por vez que o dinheiro entrar. Nada mais.

Um exemplo com valores pequenos, para mostrar que o tamanho não é o ponto:

Dia 05 — entrou 3.000 — separei 300 — reserva 300

Dia 05 do mês seguinte — entrou 3.000 — separei 300 — reserva 600

Dia 20 — entrou 800 (extra) — separei 80 — reserva 680

Em dois meses, sem aperto nenhum, a reserva existe.

Três regras que fazem a planilha funcionar:

ANOTE NO MESMO DIA

NÃO REGISTRE O QUE NÃO ENTROU

NUNCA ZERE A COLUNA ACUMULADA

A terceira é a mais importante. Se precisar usar a reserva, anote a saída — mas

não apague o histórico. Ver o gráfico caindo e voltando é o que ensina.

BÔNUS 3

CONVERSA EM FAMÍLIA

Vinte minutos. Três perguntas. Nenhuma culpa.

Escolha um momento em que ninguém esteja com pressa — depois do jantar costuma funcionar melhor que antes.

Regra única: quem fala primeiro não é o dono da razão.

Pergunta 1 — O que a nossa família faz com dinheiro que os outros não fazem?

Aqui não existe resposta certa. O objetivo é nomear o que já existe e ninguém nunca disse em voz alta.

Pergunta 2 — Qual foi a última decisão de dinheiro que a gente tomou junto?

Se a resposta for “nenhuma”, não é acusação. É informação.

Pergunta 3 — O que a gente quer que seja diferente no ano que vem?

Escolha **uma** coisa. Não três. E escreva.

No fim, repita em voz alta a única decisão do mês. Quem ouve, lembra. Quem só lê, esquece.

Uma observação para quem tem filhos pequenos: não esconda os números, simplifique.

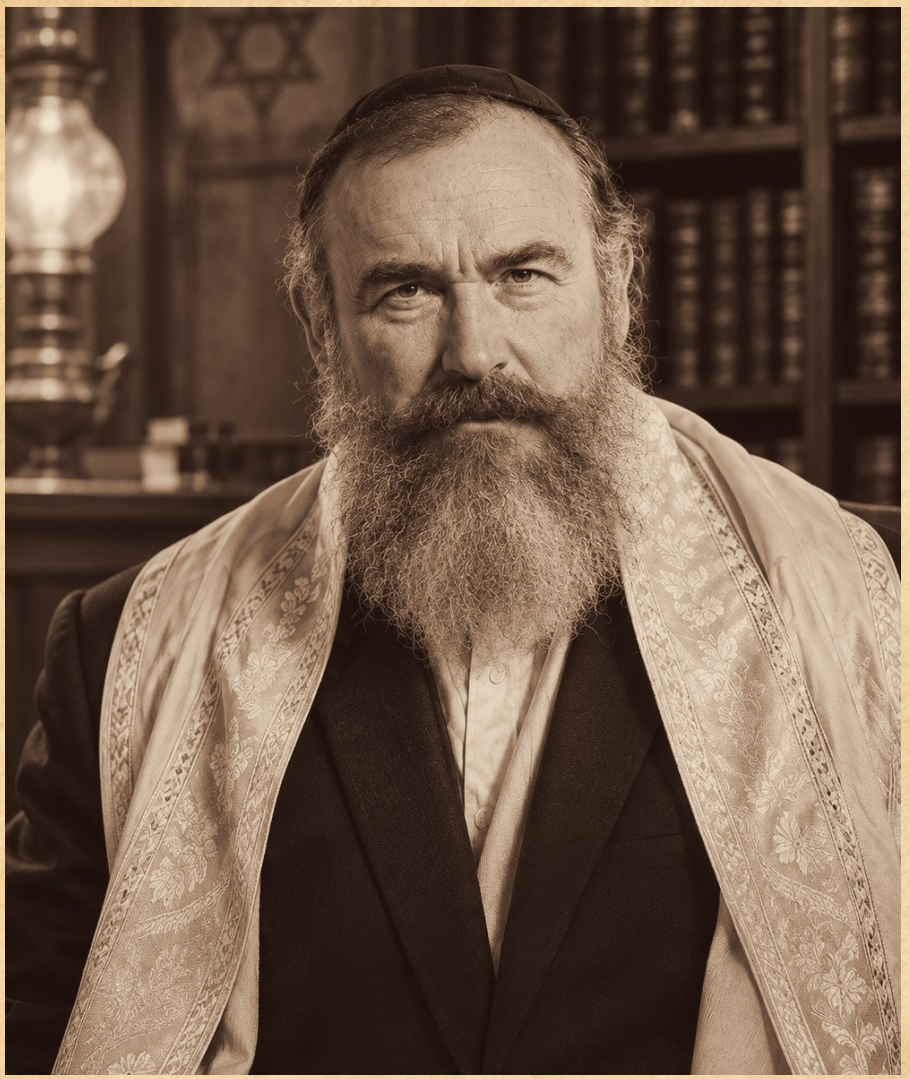
“Este mês a gente escolheu não viajar para terminar de montar a reserva” ensina mais do que qualquer aula.

A criança que vê a escolha sendo feita aprende que dinheiro é decisão — não acaso.

QUEM ESCREVEU ESTE GUIA

Meu nome é David Cohen. Sou rabino e passei as últimas quatro décadas estudando e ensinando princípios de vida prática — trabalho, família e dinheiro.

O que está aqui não é meu. É o que recebi de quem veio antes, organizado do jeito mais simples que consegui.



RABINO DAVID COHEN

AUTOR DO GUIA

Se você chegou até aqui, já tem mais do que a maioria: tem os seis princípios na cabeça e uma lista pequena de coisas para fazer.

Não tente aplicar os seis de uma vez. Escolha um. O primeiro, de preferência: a conversa à mesa.

Os outros cinco dependem dela para funcionar.

E lembre-se do que este guia repete desde a primeira página: nada aqui depende de sorte, de mercado ou de época.

Depende de repetição.

Que este material te faça tão bem quanto tem feito a tantas famílias que o aplicaram antes de você.

Grande abraço,

RABINO DAVID COHEN
Autor do Guia da Prosperidade Judaica