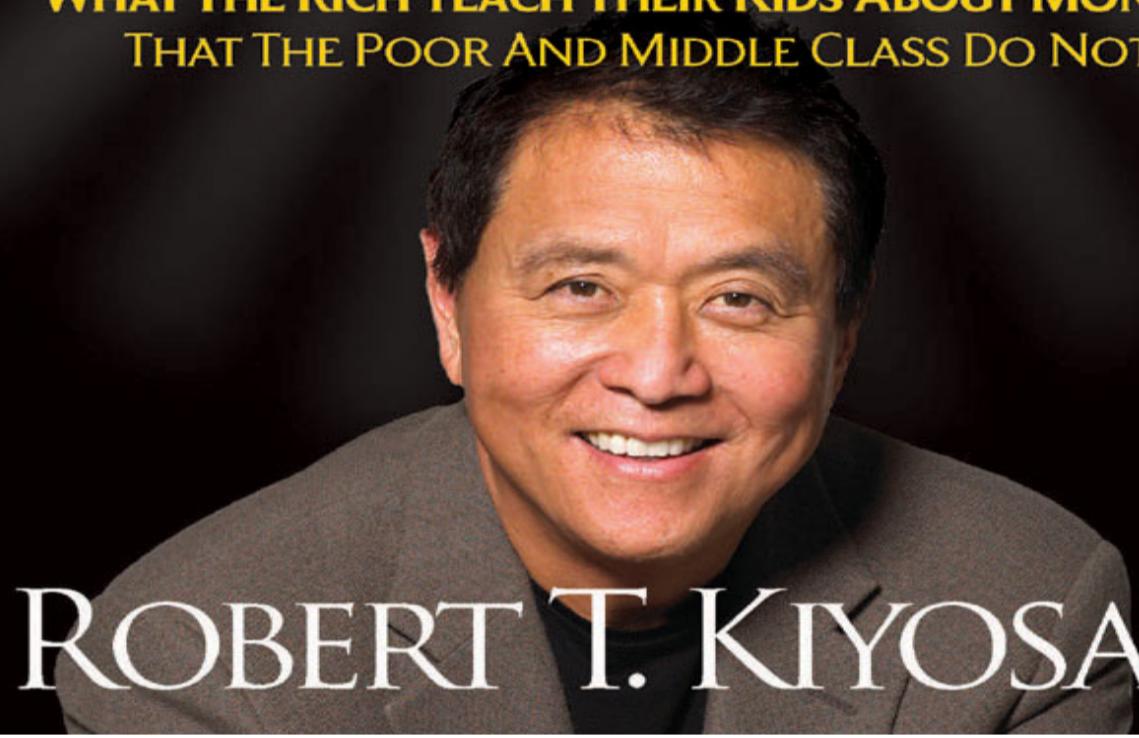


RICH DAD POOR DAD

Best
#1 Personal
Finance Book
of All Time!
Seller

**WHAT THE RICH TEACH THEIR KIDS ABOUT MONEY –
THAT THE POOR AND MIDDLE CLASS DO NOT!**



ROBERT T. KIYOSAKI

“Ayah Kaya Ayah Miskin adalah titik awal bagi siapa pun yang ingin mendapatkan kendali atas masa depan keuangan mereka.”

– AS HARI INI

RICH DAD POOR DAD

WHAT THE RICH TEACH THEIR KIDS ABOUT MONEY—
THAT THE POOR AND MIDDLE CLASS DO NOT!

BY ROBERT T. KIYOSAKI

Jika Anda membeli buku ini tanpa sampul, atau membeli PDF, jpg, atau salinan tiff buku ini, kemungkinan barang curian atau barang palsu. Dalam hal ini, baik penulis, penerbit, maupun salah satu dari mereka karyawan atau agen telah menerima pembayaran untuk salinan tersebut. Selain itu, pemalsuan adalah hal yang diketahui jalan dukungan keuangan untuk kejahatan terorganisir dan kelompok teroris. Kami mendorong Anda untuk tidak membeli salinan semacam itu dan untuk melaporkan setiap contoh seseorang yang menjual salinan tersebut ke Plata Publishing LLC.

Publikasi ini dirancang untuk memberikan informasi yang kompeten dan dapat diandalkan mengenai subjek masalah tertutup. Namun, itu dijual dengan pemahaman bahwa penulis dan penerbit tidak terlibat dalam memberikan nasihat hukum, keuangan, atau profesional lainnya. Hukum dan praktik sering kali berbeda dari negara bagian ke negara bagian dan negara ke negara dan jika bantuan hukum atau ahli lainnya diperlukan, jasa profesional harus dicari. Penulis dan penerbit secara khusus menyangkal apapun kewajiban yang timbul dari penggunaan atau penerapan isi buku ini.

Hak Cipta © 2011 oleh CASHFLOW Technologies, Inc. Semua hak dilindungi undang-undang. Kecuali sebagaimana diizinkan di bawah Undang-Undang Hak Cipta AS tahun 1976, tidak ada bagian dari publikasi ini yang boleh direproduksi, didistribusikan, atau ditransmisikan dalam bentuk apa pun atau dengan cara apa pun atau disimpan dalam basis data atau sistem pengambilan, tanpa izin sebelumnya izin tertulis dari penerbit.

Diterbitkan oleh Plata Publishing, LLC

CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad Advisors, ESBI, dan merupakan merek dagang terdaftar dari CASHFLOW Teknologi, Inc.



adalah merek dagang terdaftar dari CASHFLOW Technologies, Inc.

Plata Publishing, LLC
4330 N. Civic Center Plaza
Suite 100
Scottsdale, AZ 85251
(480) 998-6971

Kunjungi situs web kami: PlataPublishing.com dan RichDad.com

Edisi Pertama: 1997
Edisi Penerbitan Plata Pertama: Maret 2011
032014

ISBN: 978-1-61268-018-7
Kredit foto sampul: Seymour & Brody Studio

RICH DAD POOR DAD

**WHAT THE RICH TEACH THEIR KIDS ABOUT MONEY—
THAT THE POOR AND MIDDLE CLASS DO NOT!**

BY ROBERT T. KIYOSAKI



BEST -SELLING BOOKS

OLEH ROBERT T.K IYOSAKI

Ayah Kaya Ayah Miskin

Apa yang Orang Kaya Ajarkan Kepada Anak-Anak Mereka Tentang Uang – Yang Tidak Dilakukan Orang Miskin dan Kelas Menengah

Kuadran Arus Kas Ayah Kaya

Panduan Kebebasan Finansial

Panduan Ayah Kaya untuk Berinvestasi

Apa yang Orang Kaya Berinvestasi yang Tidak Dilakukan oleh Orang Miskin dan Kelas Menengah

Anak Kaya Ayah Kaya Anak Pintar

Berikan Anak Anda Awal Finansial

Ayah Kaya Pensiun Muda Pensiun Kaya

Bagaimana Menjadi Kaya dan Tetap Kaya

Ramalan Ayah Kaya

Mengapa Kehancuran Pasar Saham Terbesar dalam Sejarah Masih Akan Datang...

Dan Bagaimana Anda Dapat Mempersiapkan Diri dan Mendapatkan Keuntungan darinya!

Kisah Sukses Ayah Kaya

Kisah Sukses Kehidupan Nyata dari Orang-Orang Kehidupan Nyata yang Mengikuti Pelajaran Ayah Kaya

Panduan Ayah Kaya untuk Menjadi Kaya Tanpa Memotong Kartu Kredit Anda

Ubah Hutang Buruk menjadi Hutang Baik

Ayah Kaya Yang Mengambil Uang Saya?

Mengapa Investor Lambat Kalah dan Uang Cepat Menang!

Ayah Kaya Ayah Miskin untuk Remaja

Rahasia Tentang Uang – Yang Tidak Anda Pelajari Di Sekolah!

Melarikan diri dari Perlombaan Tikus

Pelajari Bagaimana Uang Bekerja dan Menjadi Anak Kaya

Ayah Kaya Sebelum Anda Berhenti dari Pekerjaan Anda

Sepuluh Pelajaran Kehidupan Nyata yang Harus Diketahui Setiap Pengusaha Tentang Membangun Jutaan Dolar

Bisnis

Ayah Kaya Tingkatkan IQ Finansial Anda

Dapatkan Lebih Cerdas dengan Uang Anda

Konspirasi Orang Kaya Robert Kiyosaki

8 Aturan Uang Baru

Keuntungan Tidak Adil

Kekuatan Pendidikan Keuangan

Mengapa Siswa "A" Bekerja untuk Siswa "C"

Panduan Ayah Kaya untuk Pendidikan Keuangan bagi Orang Tua

Untuk orang tua di mana pun, guru pertama dan terpenting anak, dan untuk semua orang yang mendidik, mempengaruhi, dan memimpin dengan memberi contoh

ucapan terima kasih

Bagaimana seseorang mengatakan "terima kasih" ketika ada begitu banyak orang untuk berterima kasih? Jelas buku ini adalah ucapan terima kasih kepada dua orang saya ayah, yang merupakan panutan yang kuat, dan untuk ibuku, yang mengajariku cinta dan kebaikan.

Orang yang paling bertanggung jawab atas terwujudnya buku ini adalah istri saya Kim—pasangan saya dalam pernikahan, bisnis, dan kehidupan. Dia membuat hidupku lengkap.

Isi

[pengantar](#)

[Ayah Kaya Ayah Miskin](#)

[Bab satu](#)

[Pelajaran 1: Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Uang](#)

[Bagian dua](#)

Pelajaran 2: Mengapa Mengajarkan Melek Finansial?

Bab Tiga

Pelajaran 3: Pikiran Bisnis Anda Sendiri

Bab empat

Pelajaran 4: Sejarah Pajak dan Kekuatan Korporasi

Bab Lima

Pelajaran 5: Orang Kaya Menciptakan Uang

Bab Enam

Pelajaran 6: Bekerja untuk Belajar—Jangan Bekerja untuk Uang

Bab Tujuh

Mengatasi Rintangan

Bab Delapan

Mulai

Bab Sembilan

Masih Ingin Lebih? Inilah Beberapa Yang Harus Dilakukan

Pikiran Akhir

pengantar

ayah kaya ayah miskin

Memiliki dua ayah menawari saya pilihan poin yang kontras dari pandangan: salah satu dari orang kaya dan salah satu dari orang miskin.

Saya memiliki dua ayah, yang kaya dan yang miskin. Yang satu berpendidikan tinggi dan cerdas. Dia memiliki gelar Ph.D. dan menyelesaikan empat tahun sarjana bekerja dalam waktu kurang dari dua tahun. Dia kemudian melanjutkan ke Universitas Stanford, the University of Chicago, dan Northwestern University untuk melakukan lanjutannya studi, semuanya dengan beasiswa keuangan penuh. Ayah yang lain tidak pernah menyelesaikan kelas delapan.

Kedua pria itu sukses dalam karier mereka, bekerja keras sepanjang hidup mereka. Keduanya memperoleh penghasilan yang cukup besar. Namun seseorang selalu berjuang secara finansial. Itu lainnya akan menjadi salah satu orang terkaya di Hawaii. Satu meninggal meninggalkan puluhan juta dolar untuk keluarganya, badan amal, dan gerejanya. Yang lain meninggalkan tagihan yang harus dibayar.

Kedua pria itu kuat, karismatik, dan berpengaruh. Kedua pria itu menawarkan saya saran, tetapi mereka tidak menyarankan hal yang sama. Kedua pria itu percaya kuat dalam pendidikan tetapi tidak merekomendasikan program studi yang sama.

Jika saya hanya memiliki satu ayah, saya harus menerima atau menolak nasihatnya. Memiliki dua ayah menawarkan saya pilihan sudut pandang yang kontras: salah satunya orang kaya dan salah satu orang miskin.

Alih-alih hanya menerima atau menolak satu atau yang lain, saya menemukan diri saya sendiri berpikir lebih banyak, membandingkan, dan kemudian memilih sendiri. Masalahnya adalah bahwa orang kaya itu belum kaya, dan orang miskin itu belum miskin. Keduanya

baru saja memulai karir mereka, dan keduanya berjuang dengan uang dan keluarga. Tetapi mereka memiliki sudut pandang yang sangat berbeda tentang uang.

Misalnya, seorang ayah akan berkata, "Cinta akan uang adalah akar dari segalanya kejahatan." Yang lain berkata, "Kekurangan uang adalah akar dari segala kejahatan."

Sebagai seorang anak laki-laki, memiliki dua ayah yang kuat keduanya mempengaruhi saya adalah sulit. Saya ingin menjadi anak yang baik dan mendengarkan, tetapi kedua ayah tidak mengatakan hal yang sama. Kontras dalam sudut pandang mereka, terutama tentang uang, sangat ekstrim sehingga saya menjadi penasaran dan tertarik. saya mulai berpikir untuk jangka waktu yang lama tentang apa yang masing-masing katakan.

Sebagian besar waktu pribadi saya dihabiskan untuk refleksi, bertanya pada diri sendiri pertanyaan seperti, "Mengapa dia mengatakan itu?" dan kemudian menanyakan pertanyaan yang sama tentang pernyataan ayah lainnya. Akan jauh lebih mudah untuk mengatakan, "Ya, dia benar. Saya setuju dengan itu." Atau untuk sekadar menolak sudut pandang dengan berkata, "Orang tua itu tidak tahu apa yang dia bicarakan." Sebagai gantinya, memiliki dua ayah yang saya cintai memaksa saya untuk berpikir dan akhirnya memilih cara berpikir untuk diri saya sendiri. Sebagai sebuah proses, memilih untuk diriku sendiri ternyata menjadi jauh lebih berharga dalam jangka panjang daripada hanya menerima atau menolak sudut pandang tunggal.

Salah satu penyebab yang kaya semakin kaya, yang miskin semakin miskin, dan perjuangan kelas menengah dalam hutang adalah bahwa subjek uang diajarkan di rumah, tidak di sekolah. Sebagian besar dari kita belajar tentang uang dari orang tua kita. Jadi apa yang bisa? orang tua miskin memberi tahu anak mereka tentang uang? Mereka hanya mengatakan, "Tetap di sekolah dan belajar dengan giat." Anak itu mungkin lulus dengan nilai yang sangat baik, tetapi dengan a pemrograman dan pola pikir keuangan orang miskin.

Sayangnya, uang tidak diajarkan di sekolah. Sekolah fokus pada skolastik dan keterampilan profesional, tetapi tidak pada keterampilan keuangan. Ini menjelaskan betapa pintarnya bankir, dokter, dan akuntan yang mendapatkan nilai bagus mungkin kesulitan finansial sepanjang hidup mereka. Hutang nasional kita yang mengejutkan sebagian besar jatuh tempo untuk politisi berpendidikan tinggi dan pejabat pemerintah membuat keuangan keputusan dengan sedikit atau tanpa pelatihan tentang masalah uang.

Hari ini saya sering bertanya-tanya apa yang akan segera terjadi ketika kita memiliki jutaan orang yang membutuhkan bantuan keuangan dan medis. Mereka akan bergantung kepada keluarga mereka atau pemerintah untuk dukungan keuangan. Apa yang akan terjadi ketika Medicare dan Jaminan Sosial kehabisan uang? Bagaimana caranya? Bangsa bertahan jika mengajari anak tentang uang terus dibiarkan orang tua—kebanyakan dari mereka akan, atau sudah, miskin?

Karena saya memiliki dua ayah yang berpengaruh, saya belajar dari keduanya. aku punya untuk memikirkan nasihat setiap ayah, dan dengan melakukan itu, saya memperoleh wawasan yang berharga ke dalam kekuatan dan efek dari pikiran seseorang pada kehidupan seseorang. Misalnya, satu ayah punya kebiasaan mengatakan, "Saya tidak mampu membelinya." Ayah yang lain melarang itu kata-kata yang akan digunakan. Dia bersikeras saya bertanya, "Bagaimana saya bisa membelinya?" Salah satunya adalah pernyataan, dan yang lainnya adalah pertanyaan. Satu memungkinkan Anda lolos, dan lain memaksa Anda untuk berpikir. Ayah saya yang akan segera kaya akan menjelaskannya dengan secara otomatis mengucapkan kata-kata "Saya tidak mampu," otak Anda berhenti bekerja. Dengan mengajukan pertanyaan "Bagaimana saya bisa membelinya?" otak Anda mulai bekerja. Dia tidak berarti bahwa Anda harus membeli semua yang Anda inginkan. Dia fanatik tentang melatih pikiran Anda, komputer paling kuat di dunia. dia akan katakan, "Otak saya semakin kuat setiap hari karena saya melatihnya. Semakin kuat dapatkan, semakin banyak uang yang bisa saya hasilkan." Dia percaya itu secara otomatis mengatakan "Aku tidak mampu membelinya" adalah tanda kemalasan mental.

Meskipun kedua ayah bekerja keras, saya perhatikan bahwa satu ayah memiliki kebiasaan menidurkan otaknya dalam hal keuangan, dan yang lainnya punya kebiasaan dari melatih otaknya. Hasil jangka panjangnya adalah satu ayah tumbuh lebih kuat finansial, dan yang lainnya semakin lemah. Tidak jauh berbeda dengan orang yang pergi ke gym untuk berolahraga secara teratur versus seseorang yang duduk di sofa menonton televisi. Latihan fisik yang tepat meningkatkan peluang Anda untuk kesehatan, dan latihan mental yang tepat meningkatkan peluang Anda untuk kekayaan.

Kedua ayah saya memiliki sikap yang berlawanan dan itu mempengaruhi cara mereka pikiran. Seorang ayah berpikir bahwa orang kaya harus membayar lebih banyak pajak untuk mengurusnya dari mereka yang kurang beruntung. Yang lain berkata, "Pajak menghukum mereka yang memproduksi dan memberi penghargaan kepada mereka yang tidak menghasilkan."

Seorang ayah menyarankan, "Belajarlah dengan giat agar kamu dapat menemukan teman yang baik untuk bekerja untuk." Yang lain merekomendasikan, "Belajarlah dengan giat agar kamu dapat menemukan yang bagus perusahaan untuk membeli."

Seorang ayah berkata, "Alasan saya tidak kaya adalah karena saya memiliki kalian anak-anak." Itu yang lain berkata, "Alasan saya harus kaya adalah karena saya memiliki anak-anak Anda."

Seseorang didorong untuk berbicara tentang uang dan bisnis di meja makan, sementara yang lain melarang masalah uang dibicarakan saat makan.

Seseorang berkata, "Jika menyangkut uang, bermainlah dengan aman. Jangan mengambil risiko." Itu yang lain berkata, "Belajarlah mengelola risiko."

Seseorang percaya, "Rumah kami adalah investasi terbesar kami dan terbesar kami aset." Yang lain percaya, "Rumah saya adalah kewajiban, dan jika rumah Anda adalah investasi terbesar Anda, Anda dalam masalah."

Kedua ayah membayar tagihan mereka tepat waktu, namun yang satu membayar tagihannya terlebih dahulu sementara lainnya membayar tagihannya terakhir.

Seorang ayah percaya pada perusahaan atau pemerintah yang menjagamu dan kebutuhan Anda. Dia selalu khawatir tentang kenaikan gaji, pensiun rencana, tunjangan kesehatan, cuti sakit, hari libur, dan fasilitas lainnya. dia adalah terkesan dengan dua pamannya yang bergabung dengan militer dan mendapatkan paket pensiun dan hak seumur hidup setelah dua puluh tahun aktif melayani. Dia menyukai gagasan tentang manfaat medis dan hak istimewa PX militer menyediakan pensiunannya. Dia juga menyukai sistem tenurial yang tersedia melalui universitas. Gagasan tentang perlindungan pekerjaan untuk kehidupan dan tunjangan pekerjaan tampak lebih penting, kadang-kadang, daripada pekerjaan. Dia sering berkata, "Saya sudah—bekerja keras untuk pemerintah, dan saya berhak atas tunjangan ini."

Yang lain percaya pada kemandirian finansial total. Dia berbicara menentang

mentalitas hak dan bagaimana hal itu menciptakan lemah dan membutuhkan secara finansial rakyat. Dia tegas tentang menjadi kompeten secara finansial.

Seorang ayah berjuang untuk menghemat beberapa dolar. Yang lain menciptakan investasi. Seorang ayah mengajari saya cara menulis resume yang mengesankan sehingga saya dapat menemukan kerja bagus. Yang lain mengajari saya cara menulis bisnis dan keuangan yang kuat rencana sehingga saya bisa menciptakan lapangan kerja.

Menjadi produk dari dua ayah yang kuat memberi saya kemewahan mengamati efek pemikiran yang berbeda terhadap kehidupan seseorang. Saya perhatikan bahwa orang-orang benar-benar benar-benar membentuk hidup mereka melalui pikiran mereka.

Misalnya, ayah miskin saya selalu berkata, "Saya tidak akan pernah kaya." Dan itu ramalan menjadi kenyataan. Ayah kaya saya, di sisi lain, selalu mengacu pada dirinya sebagai orang kaya. Dia akan mengatakan hal-hal seperti, "Saya orang kaya, dan orang kaya jangan lakukan ini." Bahkan ketika dia bangkrut setelah mengalami kemunduran finansial yang besar, dia terus menyebut dirinya sebagai orang kaya. Dia akan menutupi dirinya dengan mengatakan, "Ada perbedaan antara menjadi miskin dan miskin. bangkrut adalah sementara. Miskin itu abadi."

Ayah saya yang malang akan berkata, "Saya tidak tertarik pada uang," atau "Uang tidak masalah." Ayah kaya saya selalu berkata, "Uang adalah kekuatan."

Kekuatan pikiran kita mungkin tidak pernah diukur atau dihargai, tapi itu menjadi jelas bagi saya sebagai anak laki-laki bahwa itu penting untuk diperhatikan

pikiran saya dan bagaimana saya mengekspresikan diri. Saya perhatikan bahwa ayah saya yang malang adalah miskin, bukan karena jumlah uang yang diperolehnya yang signifikan, tetapi karena pikiran dan tindakannya. Sebagai seorang anak laki-laki yang memiliki dua ayah, Saya menjadi sangat sadar untuk berhati-hati dengan pikiran mana yang saya pilih mengadopsi sebagai milik saya. Haruskah saya mendengarkan ayah kaya saya atau ayah miskin saya?

Ada perbedaan antara menjadi miskin dan bangkrut. Bangkrut bersifat sementara. Miskin itu abadi.

Meskipun keduanya sangat menghormati pendidikan dan pembelajaran, mereka tidak setuju tentang apa yang mereka pikir penting untuk dipelajari. Satu ingin saya untuk belajar keras, mendapatkan gelar, dan mendapatkan pekerjaan yang baik untuk mendapatkan uang. Dia ingin saya belajar untuk menjadi seorang profesional, pengacara atau akuntan, dan pergi ke sekolah bisnis untuk MBA saya. Yang lain mendorong saya untuk belajar untuk menjadi kaya, untuk memahami bagaimana uang bekerja, dan untuk belajar bagaimana memiliki itu bekerja untuk saya. "Saya tidak bekerja untuk uang!" adalah kata-kata yang akan dia ulangi dan berakhir. "Uang bekerja untuk saya!"

Pada usia sembilan tahun, saya memutuskan untuk mendengarkan dan belajar dari ayah kaya saya tentang uang. Dengan melakukan itu, saya memilih untuk tidak mendengarkan ayah saya yang malang, meskipun dia yang memiliki semua gelar sarjana.

Pelajaran dari Robert Frost

Robert Frost adalah penyair favorit saya. Meskipun saya menyukai banyak puisinya, my favorit adalah "Jalan yang Tidak Diambil". Saya menggunakan pelajarannya hampir setiap hari.

Jalan Tidak Diambil

Dua jalan bercabang di hutan kuning,
Dan maaf saya tidak bisa melakukan perjalanan keduanya
Dan jadilah seorang musafir, lama aku berdiri
Dan melihat ke bawah sejauh yang saya bisa

Ke tempat ia membungkuk di semak-semak;
Kemudian mengambil yang lain, sama adilnya,

Dan mungkin memiliki klaim yang lebih baik,
Karena berumput dan ingin dipakai
Meskipun untuk itu lewat di sana
Telah memakainya benar-benar hampir sama,
Dan keduanya pagi itu sama-sama berbaring
Dalam daun tidak ada langkah yang telah diinjak hitam.
Oh, saya menyimpan yang pertama untuk hari lain!
Namun mengetahui bagaimana jalan mengarah ke jalan,
Saya ragu apakah saya harus kembali.
Saya akan mengatakan ini sambil menghela nafas
Di suatu tempat usia dan usia karenanya;
Dua jalan bercabang di hutan, dan aku—
Saya mengambil yang jarang dilalui,
Dan hal itu telah membuat semuanya berbeda.

Dan hal itu telah membuat semuanya berbeda.

Selama bertahun-tahun, saya sering merenungkan puisi Robert Frost.

Memilih untuk tidak mendengarkan nasihat dan sikap ayah saya yang berpendidikan tinggi tentang uang adalah keputusan yang menyakitkan, tetapi itu adalah keputusan yang membentuk sisa hidupku.

Setelah saya memutuskan tentang siapa yang harus saya dengarkan, pendidikan saya tentang uang dimulai. Ayah kaya saya mengajari saya selama 30 tahun sampai saya 39 tahun. Dia berhenti begitu dia menyadari bahwa aku tahu dan sepenuhnya mengerti apa yang telah dia coba masukkan ke dalam tengkorakku yang sering kali tebal.

Uang adalah salah satu bentuk kekuasaan. Tapi yang lebih kuat adalah finansial pendidikan. Uang datang dan pergi, tetapi jika Anda memiliki pendidikan tentang bagaimana uang bekerja, Anda mendapatkan kekuasaan atasnya dan dapat mulai membangun kekayaan. Itu Alasan berpikir positif saja tidak berhasil adalah karena kebanyakan orang pergi ke sekolah dan tidak pernah belajar bagaimana uang bekerja, jadi mereka menghabiskan hidup mereka bekerja untuk uang.

Karena saya baru berusia sembilan tahun ketika saya mulai, pelajarannya kaya saya Ayah mengajariku sederhana. Dan ketika semuanya dikatakan dan dilakukan, ada

hanya enam pelajaran utama, diulang selama 30 tahun. Buku ini tentang enam itu pelajaran, dibuat sesederhana mungkin, sesederhana yang ayah kaya saya sampaikan pelajaran itu kepada saya. Pelajaran dimaksudkan bukan untuk menjadi jawaban, tapi pedoman yang akan membantu Anda dan anak-anak Anda untuk tumbuh lebih kaya tidak peduli apa yang terjadi di dunia dengan perubahan dan ketidakpastian yang meningkat.

Bab satu

PELAJARAN 1: YANG KAYA TIDAK BEKERJA UNTUK UANG

Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang. Orang kaya memiliki uang bekerja untuk mereka.

"Ayah, bisakah kamu memberitahuku bagaimana menjadi kaya?"

Ayahku meletakkan koran sore. "Mengapa Anda ingin kaya, Putra?"

"Karena hari ini ibu Jimmy mengendarai Cadillac baru mereka, dan mereka—pergi ke rumah pantai mereka untuk akhir pekan. Dia mengambil tiga miliknya teman, tapi Mike dan saya tidak diundang. Mereka memberi tahu kami bahwa kami tidak diundang karena kami adalah anak-anak miskin."

"Mereka lakukan?" tanya ayahku tak percaya.

"Ya, mereka melakukannya," jawabku dengan nada terluka.

Ayahku diam-diam menggelengkan kepalanya, mendorong kacamata ke atas jembanat nya hidung, dan kembali membaca koran. Aku berdiri menunggu jawaban.

Saat itu tahun 1956. Saya berumur sembilan tahun. Dengan beberapa putaran takdir, aku bersekolah di sekolah umum yang sama tempat orang-orang kaya menyekolahkan anak-anak mereka. Kami terutama adalah kota perkebunan gula. Para pengelola perkebunan dan orang kaya lainnya, seperti dokter, pemilik bisnis, dan bankir, menyekolahkan anaknya di sekolah dasar ini. Setelah kelas enam, anak-anak mereka umumnya dikirim ke sekolah swasta. Karena keluarga saya tinggal di satu pinggir jalan, saya pergi ke sekolah ini. Seandainya saya tinggal di sisi lain jalan, saya akan pergi ke sekolah yang berbeda dengan anak-anak dari keluarga lebih

seperti milikku. Setelah kelas enam, anak-anak ini dan saya akan pergi ke publik sekolah menengah dan sekolah menengah atas. Tidak ada sekolah swasta untuk mereka atau untuk Saya.

Ayahku akhirnya meletakkan kertas itu. Aku tahu dia sedang berpikir.

"Nah, Nak..." dia memulai perlahan. "Jika Anda ingin menjadi kaya, Anda harus belajar menghasilkan uang."

"Bagaimana saya menghasilkan uang?" Saya bertanya.

"Nah, gunakan kepalamu, Nak," katanya sambil tersenyum. Bahkan saat itu aku tahu itu benar-benar berarti, "Itu saja yang akan saya katakan," atau "Saya tidak tahu" jawab, jadi jangan membuatku malu."

Kemitraan Terbentuk

Keesokan paginya, saya memberi tahu sahabat saya, Mike, apa yang dikatakan ayah saya. Sejauh yang saya tahu, Mike dan saya adalah satu-satunya anak miskin di sekolah ini. Mike juga berada di sekolah ini karena takdir. Seseorang telah menggambar joging di garis untuk distrik sekolah, dan kami berakhir di sekolah dengan orang kaya anak-anak. Kami tidak benar-benar miskin, tetapi kami merasa seperti kami karena semua yang lain

anak laki-laki punya sarung tangan bisbol baru, sepeda baru, segalanya baru. Ibu dan Ayah memberi kami kebutuhan dasar, seperti makahan, tempat tinggal, dan pakaian. Tapi itu tentang itu. Ayah saya sering berkata, "Jika Anda menginginkan sesuatu, bekerja untuk itu." Kami menginginkan sesuatu, tetapi tidak banyak pekerjaan yang tersedia untuk anak laki-laki berusia sembilan tahun.

"Jadi apa yang kita lakukan untuk menghasilkan uang?" Mike bertanya.

"Aku tidak tahu," kataku. "Tapi apa kamu mau jadi partnerku?"

Dia setuju, dan pada hari Sabtu pagi itu, Mike menjadi yang pertama bagiku mitra bisnis. Kami menghabiskan sepanjang pagi dengan ide-ide tentang bagaimana menghasilkan uang. Kadang-kadang kami berbicara tentang semua "pria keren" di Jimmy's rumah pantai bersenang-senang. Sedikit sakit, tapi sakit itu baik, karena itu menginspirasi kami untuk terus memikirkan cara menghasilkan uang. Akhirnya, itu sore, sambaran petir menyambar. Itu adalah ide yang didapat Mike dari sains buku yang pernah dia baca. Dengan gembira, kami berjabat tangan, dan kemitraan sekarang telah bisnis.

Selama beberapa minggu berikutnya, Mike dan saya berlari di sekitar lingkungan kami, mengetuk pintu dan bertanya kepada tetangga kita apakah mereka mau menyelamatkan mereka tabung pasta gigi untuk kita. Dengan tatapan bingung, kebanyakan orang dewasa setuju dengan

senyum. Beberapa bertanya kepada kami apa yang kami lakukan, yang kami jawab, "Kami tidak bisa memberi tahu Anda. Itu rahasia bisnis."

Ibu semakin tertekan seiring minggu-minggu berlalu. Kami telah memilih situs di sebelah mesin cucinya sebagai tempat kami menimbun bahan mentah kami bahan. Di dalam kotak kardus berwarna coklat yang dulunya berisi botol saus tomat, kami Tumpukan kecil tabung pasta gigi bekas mulai tumbuh.

Akhirnya ibu saya menurunkan kakinya. Melihat tetangganya yang berantakan, tabung pasta gigi bekas yang kusut menimpanya. "Apa yang kamu anak laki-laki sedang mengerjakan?" dia bertanya. "Dan saya tidak ingin mendengar lagi bahwa ini adalah bisnis rahasia. Lakukan sesuatu dengan kekacauan ini, atau aku akan membuangnya."

Mike dan saya memohon dan memohon, menjelaskan bahwa kami akan segera cukup dan kemudian kami akan mulai produksi. Kami memberitahunya bahwa kami menunggu beberapa tetangga untuk menyelesaikan pasta gigi mereka sehingga kami bisa tabung mereka. Ibu memberi kami perpanjangan satu minggu.

Tanggal untuk memulai produksi dipindahkan, dan tekanan terus berlanjut. Kemitraan pertama saya sudah diancam dengan pemberitahuan penggusuran oleh ibuku sendiri! Sudah menjadi tugas Mike untuk memberitahu tetangga agar cepat habis pasta gigi mereka, mengatakan dokter gigi mereka ingin mereka menyikat lebih sering omong-omong. Saya mulai menyusun lini produksi.

Suatu hari ayah saya pergi dengan seorang teman untuk melihat dua anak laki-laki berusia sembilan tahun di jalan masuk dengan jalur produksi yang beroperasi dengan kecepatan penuh. Ada baik-baik saja bubuk putih di mana-mana. Di atas meja panjang ada karton susu kecil dari sekolah, dan panggangan hibachi keluarga kami bersinar dengan bara api yang membara di panas maksimum.

Ayah berjalan dengan hati-hati, harus memarkir mobil di dasar jalan masuk karena jalur produksi memblokir carport. Seperti dia dan temannya mendekat, mereka melihat panci baja duduk di atas bara di mana tabung pasta gigi sedang dicairkan. Pada masa itu, pasta gigi tidak datang dalam tabung plastik. Tabung itu terbuat dari timah. Jadi begitu catnya terbakar, tabung-tabung itu dijatuhkan ke dalam panci baja kecil. Mereka meleleh sampai mereka menjadi cair, dan dengan pemegang panci ibuku, kami menuangkan timah melalui lubang kecil di bagian atas karton susu.

Karton susu diisi dengan plester paris. bubuk putih adalah di mana pun. Dengan tergesa-gesa, saya telah menjatuhkan tas itu, dan seluruh area tampak seperti terkena badai salju. Karton susu adalah bagian luarnya wadah untuk plester cetakan paris.

Ayah saya dan temannya memperhatikan saat kami menuangkan timah cair dengan hati-hati melalui lubang kecil di bagian atas plester kubus paris.

"Hati-hati," kata ayahku.

Aku mengangguk tanpa menoleh.

Akhirnya, setelah penuangan selesai, saya meletakkan panci baja dan tersenyum pada ayahku.

"Apa yang kalian lakukan?" dia bertanya dengan senyum hati-hati.

"Kami melakukan apa yang Anda suruh saya lakukan. Kita akan menjadi kaya," kataku.

"Yup," kata Mike, menyeringai dan menganggukkan kepalanya. "Kami adalah mitra."

"Dan apa yang ada di cetakan plester itu?" ayah saya bertanya.

"Perhatikan," kataku. "Ini harus menjadi kumpulan yang bagus."

Dengan palu kecil, saya mengetuk segel yang membagi kubus menjadi dua.

Dengan hati-hati, saya menarik bagian atas cetakan plester dan nikel timah jatuh keluar.

"Oh tidak!" seru ayahku. "Kamu membuang uang receh dari timah!"

"Itu benar," kata Mike. "Kami melakukan seperti yang Anda suruh. kami adalah membuat uang."

Teman ayahku berbalik dan tertawa terbahak-bahak. Ayahku tersenyum dan menggelengkan kepalanya. Bersama dengan api dan sekotak tabung pasta gigi bekas, di di depannya ada dua anak laki-laki kecil yang tertutup debu putih tersenyum dari telinga ke telinga.

Dia meminta kami untuk meletakkan semuanya dan duduk bersamanya di tangga depan rumah kami. Sambil tersenyum, dia dengan lembut menjelaskan apa kata "pemalsuan" dimaksudkan.

Impian kami pupus. "Maksudmu ini ilegal?" tanya Mike dalam suara bergetar.

"Biarkan mereka pergi," kata teman ayahku. "Mereka mungkin mengembangkan bakat alami."

Ayahku memelototinya.

"Ya, itu ilegal," kata ayahku lembut. "Tapi kalian telah menunjukkan yang hebat kreativitas dan pemikiran orisinal. Teruskan. Aku benar-benar bangga padamu!"

Kecewa, Mike dan saya duduk diam selama sekitar dua puluh menit sebelumnya kami mulai membersihkan kekacauan kami. Bisnis selesai pada hari pembukaan. Menyapu bedak, saya memandang Mike dan berkata, "Saya kira Jimmy dan miliknya—teman-teman benar. Kami miskin."

Ayahku baru saja pergi saat aku mengatakan itu. "Anak laki-laki," katanya. "Kamu hanya miskin jika Anda menyerah. Yang paling penting adalah Anda melakukan sesuatu.

Kebanyakan orang hanya berbicara dan bermimpi menjadi kaya. Anda telah melakukan sesuatu.

Saya sangat bangga dengan kalian berdua. Saya akan mengatakannya lagi: Teruskan. jangan berhenti."

Mike dan aku berdiri di sana dalam diam. Itu adalah kata-kata yang bagus, tapi kami tetap melakukannya tidak tahu harus berbuat apa.

"Jadi kenapa kamu tidak kaya, Ayah?" Saya bertanya.

"Karena saya memilih menjadi guru sekolah. Guru sekolah benar-benar tidak berpikir tentang menjadi kaya. Kami hanya suka mengajar. Saya berharap saya dapat membantu Anda, tetapi saya benar-benar tidak tahu bagaimana menghasilkan uang."

Mike dan saya berbalik dan melanjutkan pembersihan kami.

"Aku tahu," kata ayahku. "Jika kalian ingin belajar bagaimana menjadi kaya, jangan Tanya saya. Bicaralah dengan ayahmu, Mike."

"Ayahku?" tanya Mike dengan wajah mengerut.

"Ya, ayahmu," ulang ayahku sambil tersenyum. "Ayahmu dan aku punya—bankir yang sama, dan dia mengoceh tentang ayahmu. Dia memberitahuku beberapa kali bahwa ayahmu brilian dalam hal menghasilkan uang."

"Ayahku?" Mike bertanya lagi dengan tidak percaya. "Lalu kenapa kita tidak—punya mobil bagus dan rumah bagus seperti anak-anak kaya di sekolah?"

"Mobil yang bagus dan rumah yang bagus tidak selalu berarti Anda kaya atau Anda tahu cara menghasilkan uang," jawab ayah saya. "Ayah Jimmy bekerja untuk perkebunan gula. Dia tidak jauh berbeda denganku. Dia bekerja untuk perusahaan, dan saya bekerja untuk pemerintah. Perusahaan membeli mobil tersebut dengan harga dia. Perusahaan gula dalam masalah keuangan, dan ayah Jimmy mungkin akan segera tidak punya apa-apa. Ayahmu berbeda, Mike. Dia sepertinya sedang membangun kerajaan, dan saya menduga dalam beberapa tahun dia akan menjadi orang yang sangat kaya."

Dengan itu, Mike dan saya kembali bersemangat. Dengan semangat baru, kami mulai membersihkan kekacauan yang disebabkan oleh bisnis pertama kami yang sekarang sudah tidak berfungsi. Seperti kita pembersihan, kami membuat rencana tentang bagaimana dan kapan harus berbicara dengan ayah Mike. Itu masalahnya adalah ayah Mike bekerja berjam-jam dan sering tidak datang pulang sampai larut. Ayahnya memiliki gudang, perusahaan konstruksi, dan rantai toko, dan tiga restoran. Itu adalah restoran yang menahannya keluar terlambat.

Mike naik bus pulang setelah kami selesai bersih-bersih. dia adalah akan berbicara dengan ayahnya ketika dia pulang malam itu dan bertanya apakah dia

akan mengajari kita bagaimana menjadi kaya. Mike berjanji untuk menelepon segera setelah dia telah berbicara dengan ayahnya, bahkan jika itu terlambat.

Telepon berdering pada pukul 20:30

"Oke," kataku. "Sabtu depan." Aku meletakkan telepon. Ayah Mike punya setuju untuk bertemu dengan kami.

Pada hari Sabtu saya naik bus pukul 7:30 pagi ke sisi kota yang malang.

Pelajaran Dimulai

Mike dan saya bertemu dengan ayahnya pagi itu pukul delapan. dia adalah sudah sibuk, telah bekerja selama lebih dari satu jam. Konstruksi nya supervisor baru saja pergi dengan truk pikapnya ketika saya berjalan ke rumahnya yang sederhana, rumah kecil dan rapi. Mike menemuiku di pintu.

"Ayah sedang menelepon, dan dia berkata untuk menunggu di teras belakang," kata Mike saat dia membuka pintu.

Lantai kayu tua berderit saat aku melangkah melewati ambang pintu rumah tua. Ada tikar murah di dalam pintu. Tikar ada di sana untuk menyembunyikan tahun-tahun keausan dari langkah kaki yang tak terhitung jumlahnya yang dimiliki lantai didukung. Meski bersih, perlu diganti.

Aku merasa sesak saat memasuki ruang tamu sempit yang dipenuhi dengan furnitur lama yang empuk dan apek yang hari ini akan menjadi barang koleksi. Duduk di sofa adalah dua wanita, keduanya sedikit lebih tua dari ibuku. Di seberang para wanita duduk seorang pria berpakaian pekerja. Dia memakai celana khaki celana panjang dan kemeja khaki, disetrika dengan rapi tetapi tanpa kanji, dan dipoles sepatu bot kerja. Dia sekitar 10 tahun lebih tua dari ayahku. Mereka tersenyum sebagai Mike dan aku berjalan melewati mereka menuju teras belakang. Aku kembali tersenyum malu.

"Siapa orang-orang itu?" Saya bertanya.

"Oh, mereka bekerja untuk ayahku. Pria yang lebih tua menjalankan gudangnya, dan wanita adalah manajer restoran. Dan ketika Anda tiba, Anda melihat pengawas konstruksi yang sedang mengerjakan proyek jalan sekitar 50 mil dari sini. Pengawasnya yang lain, yang sedang membangun jalur rumah, pergi sebelum kamu tiba di sini."

"Apakah ini berlangsung sepanjang waktu?" Saya bertanya.

"Tidak selalu, tapi cukup sering," kata Mike, tersenyum sambil menarik kursi untuk duduk di sebelahku.

"Saya bertanya kepada ayah saya apakah dia akan mengajari kami menghasilkan uang," kata Mike.

"Oh, dan apa yang dia katakan tentang itu?" Saya bertanya dengan rasa ingin tahu yang hati-hati.

"Yah, dia memiliki ekspresi lucu di wajahnya pada awalnya, dan kemudian dia—akan memberi kami tawaran."

"Oh," kataku, mengayunkan kursiku ke dinding. Aku duduk di sana hinggap pada dua kaki belakang kursi.

Mike pun melakukan hal yang sama.

"Apakah kamu tahu apa tawarannya?" Saya bertanya.

"Tidak, tapi kita akan segera mengetahuinya."

Tiba-tiba, ayah Mike menerobos pintu kasa yang reyot dan masuk ke beranda. Mike dan saya melompat berdiri, bukan karena rasa hormat, tetapi karena kami terkejut.

"Siap, anak-anak?" tanyanya sambil menarik kursi untuk duduk bersama kami.

Kami menganggukkan kepala saat kami menarik kursi kami menjauh dari dinding untuk duduk di depannya.

Dia adalah seorang pria besar, sekitar enam kaki dan 200 pon. Ayah saya adalah lebih tinggi, dengan berat yang hampir sama, dan lima tahun lebih tua dari ayah Mike. Mereka agak mirip, meskipun tidak dari riasan etnis yang sama. Mungkin mereka energi itu serupa.

"Mike bilang kamu ingin belajar menghasilkan uang? Benarkah itu, Robert?"

Aku mengangguk cepat, tapi dengan sedikit gentar. Dia punya banyak

kekutan di balik kata-katanya dan senyumannya.

"Oke, ini tawaranku. Saya akan mengajari Anda, tetapi saya tidak akan melakukannya dengan gaya kelas.

Anda bekerja untuk saya, saya akan mengajari Anda. Anda tidak bekerja untuk saya, saya tidak akan mengajari Anda.

Aku bisa mengajarimu lebih cepat jika kamu bekerja, dan aku membuang-buang waktuku jika kamu hanya ingin

untuk duduk dan mendengarkan seperti yang Anda lakukan di sekolah. Itu tawaran saya. Ambil atau tinggalkan."

"Ah, bolehkah aku bertanya dulu?" Saya bertanya.

"Tidak. Ambil atau tinggalkan. Aku punya terlalu banyak pekerjaan yang harus dilakukan untuk membuang-buang waktuku.

Jika Anda tidak dapat mengambil keputusan dengan tegas, maka Anda tidak akan pernah belajar untuk membuat

uang pula. Peluang datang dan pergi. Mampu mengetahui kapan harus

membuat keputusan cepat adalah keterampilan penting. Anda memiliki kesempatan itu

Anda meminta. Sekolah akan dimulai, atau akan berakhir dalam 10 detik," ayah Mike

berkata dengan senyum menggoda.

"Ambillah," kataku.

"Ambillah," kata Mike.

"Bagus," kata ayah Mike. "Nyonya. Martin akan datang dalam 10 menit. Setelah

Saya selesai dengan dia, Anda akan naik bersamanya ke superette saya dan Anda bisa mulai

bekerja. Saya akan membayar Anda 10 sen per jam, dan Anda akan bekerja tiga jam setiap Sabtu."

"Tapi aku ada pertandingan softball hari ini," kataku.

Ayah Mike merendahkan suaranya menjadi nada tegas. "Ambil, atau tinggalkan," dia dikatakan.

"Aku akan menerimanya," jawabku, memilih untuk bekerja dan belajar daripada bermain.

Tiga Puluh Sen Kemudian

Pada pukul 9.00 hari itu, Mike dan saya sudah bekerja untuk Mrs. Martin. Dia adalah wanita yang baik dan sabar. Dia selalu mengatakan bahwa Mike dan saya mengingatkan dia dari dua putranya yang sudah dewasa. Meskipun baik, dia percaya pada kerja keras dan membuat kami terus bergerak. Kami menghabiskan tiga jam mengambil barang kaleng dari rak, menyikat setiap kaleng dengan kemoceng untuk menghilangkan debu, dan kemudian menumpuknya dengan rapi. Itu pekerjaan yang sangat membosankan.

Ayah Mike, yang saya sebut ayah kaya saya, memiliki sembilan dari yang kecil ini superettes, masing-masing dengan tempat parkir yang luas. Mereka adalah versi awal dari Toko serba ada 7-Eleven, toko kelontong lingkungan kecil di mana orang membeli barang-barang seperti susu, roti, mentega, dan rokok. Masalah adalah bahwa ini adalah Hawaii sebelum AC digunakan secara luas, dan toko tidak bisa menutup pintu mereka karena panas. Di dua sisi toko, pintu harus terbuka lebar ke jalan dan tempat parkir. Setiap saat sebuah mobil lewat atau berhenti di tempat parkir, debu akan berputar dan mengendap toko. Kami tahu kami punya pekerjaan selama tidak ada AC.

Selama tiga minggu, Mike dan saya melapor ke Bu Martin dan mengerjakan tiga jam. Menjelang siang, pekerjaan kami selesai, dan dia menjatuhkan tiga sen kecil di tangan kita masing-masing. Sekarang, bahkan pada usia sembilan tahun di pertengahan 1950-an, 30 sen tidak terlalu menarik. Buku komik berharga 10 sen saat itu, jadi saya biasanya menghabiskan uang saya untuk buku komik dan pulang.

Pada hari Rabu minggu keempat, saya sudah siap untuk berhenti. Saya telah setuju untuk bekerja hanya karena saya ingin belajar menghasilkan uang dari ayah Mike, dan sekarang saya menjadi budak selama 10 sen per jam. Selain itu, saya belum pernah melihat Mike's ayah sejak Sabtu pertama itu.

"Aku berhenti," kataku pada Mike saat makan siang. Sekolah itu membosankan, dan sekarang aku bahkan tidak punya hari Sabtu untuk dinanti-nantikan. Tapi itu 30 sen yang benar-benar sampai ke saya.

Kali ini Mike tersenyum.

"Apa yang Anda tertawakan?" Saya bertanya dengan marah dan frustrasi.

"Ayah bilang ini akan terjadi. Dia mengatakan untuk bertemu dengannya ketika kamu siap untuk berhenti."

"Apa?" kataku dengan marah. "Dia menunggu sampai muak?"

"Begitulah," kata Mike. "Ayah agak berbeda. Dia tidak mengajar seperti

ayahmu. Ibu dan ayahmu banyak memberi kuliah. Ayah saya pendiam dan laki-laki.

Beberapa kata. Anda hanya menunggu sampai Sabtu ini. Aku akan memberitahu mereka bahwa kamu sudah siap."

"Maksudmu aku sudah dijebak?"

"Tidak, tidak juga, tapi mungkin. Ayah akan menjelaskannya pada hari Sabtu."

Menunggu dalam antrean pada hari Sabtu

Aku sudah siap menghadapi ayah Mike. Bahkan ayah kandungku pun marah padanya.

Ayah kandung saya, yang saya sebut yang miskin, mengira ayah kaya saya adalah melanggar undang-undang pekerja anak dan harus diselidiki.

Ayah saya yang berpendidikan dan miskin mengatakan kepada saya untuk menuntut apa yang pantas saya dapatkan – setidaknya 25 sen per jam. Ayah saya yang malang memberi tahu saya bahwa jika saya tidak mendapat kenaikan gaji, saya harus berhenti langsung.

"Lagi pula, kamu tidak membutuhkan pekerjaan terkutuk itu," kata ayahku yang malang dengan kemarahan.

Pada jam delapan Sabtu pagi, saya berjalan melewati pintu Mike's rumah ketika ayah Mike membukanya.

"Duduklah dan tunggu dalam antrean," katanya saat aku masuk. Dia berbalik dan menghilang ke kantor kecilnya di sebelah kamar tidur.

Aku melihat sekeliling ruangan dan tidak melihat Mike di mana pun. Merasa canggung, aku dengan hati-hati duduk di sebelah dua wanita yang sama yang—sana empat minggu sebelumnya. Mereka tersenyum dan meluncur ke sofa untuk membuat ruang untuk saya.

Empat puluh lima menit telah berlalu, dan saya merasa panas. Kedua wanita itu memiliki bertemu dengannya dan pergi 30 menit lebih awal. Seorang pria yang lebih tua ada di sana selama 20 menit dan juga hilang.

Rumah itu kosong, dan di sini saya duduk di ruang tamu yang pengap dan gelap di sebuah hari Hawaii yang cerah dan indah, menunggu untuk berbicara dengan pelit yang mengeksplorasi anak-anak. Aku bisa mendengarnya gemerisik di sekitar kantor, berbicara di telepon, dan mengabaikanku. Saya sudah siap untuk keluar, tetapi untuk beberapa alasan saya tetap tinggal.

Akhirnya, 15 menit kemudian, tepat jam sembilan, ayah kaya keluar dari kantornya, tidak mengatakan apa-apa, dan memberi isyarat dengan tangannya agar saya masuk.

"Saya mengerti Anda menginginkan kenaikan gaji, atau Anda akan berhenti," kata ayah kaya sebagai dia berputar di kursi kantornya.

"Yah, kamu tidak menepati janjimu," kataku, hampir—menangis. Sungguh menakutkan bagi saya untuk menghadapi orang dewasa.

"Kamu mengatakan bahwa kamu akan mengajariku jika aku bekerja untukmu. Yah, aku sudah bekerja untuk Anda. Saya telah bekerja keras. Saya telah menyerahkan permainan bisbol saya untuk bekerja untukmu, tapi kamu tidak menepati janjimu, dan kamu belum mengajariku apa pun. Anda adalah penjahat seperti semua orang di kota berpikir Anda. kamu adalah tamak. Anda menginginkan semua uang dan tidak mengurus karyawan Anda. Anda membuatku menunggu dan tidak menunjukkan rasa hormat padaku. Aku hanya seorang anak kecil, tapi aku pantas diperlakukan lebih baik."

Ayah kaya bergoyang ke belakang di kursi putarnya, tangan terangkat ke dagu, dan menatapku.

"Tidak buruk," katanya. "Dalam waktu kurang dari sebulan, kamu terdengar seperti kebanyakan karyawan."

"Apa?" Saya bertanya. Tidak mengerti apa yang dia katakan, aku melanjutkan dengan keluhan saya. "Kupikir kau akan mempertahankan tujuanmu—tawar-menawar dan ajari aku. Sebaliknya Anda ingin menyiksa saya? Itu kejam. itu benar-benar kejam."

"Aku sedang mengajarimu," kata ayah kaya dengan tenang.

"Apa yang telah kamu ajarkan padaku? Tidak!" kataku dengan marah. "Kamu bahkan belum berbicara dengan saya sekali karena saya setuju untuk bekerja untuk kacang. Sepuluh sen per jam. Hah! Saya harus memberi tahu pemerintah tentang Anda. Kami memiliki undang-undang pekerja anak, kamu tahu. Ayah saya bekerja untuk pemerintah, Anda tahu."

"Wow!" kata ayah kaya. "Sekarang kamu terdengar seperti kebanyakan orang yang—dulu bekerja untuk saya—orang yang telah saya pecat atau yang telah berhenti."

"Jadi apa yang harus kamu katakan?" Aku menuntut, merasa cukup berani untuk anak kecil. "Anda berbohong kepada saya. Saya telah bekerja untuk Anda, dan Anda tidak menyimpannya kata. Anda belum mengajari saya apa pun."

"Bagaimana kamu tahu bahwa aku tidak mengajarimu apa-apa?" tanya ayah kaya dengan tenang.

"Yah, kamu tidak pernah berbicara denganku. Saya sudah bekerja selama tiga minggu dan Anda belum mengajariku apa-apa," kataku dengan cemberut.

"Apakah mengajar berarti berbicara atau ceramah?" tanya ayah kaya.

"Yah, ya," jawabku.

"Begitulah cara mereka mengajarimu di sekolah," katanya sambil tersenyum. "Tapi itu tidak bagaimana hidup mengajarkan Anda, dan saya akan mengatakan bahwa hidup adalah guru terbaik dari semuanya. Sebagian besar waktu, hidup tidak berbicara dengan Anda. Itu hanya semacam mendorong Anda sekitar. Setiap dorongan adalah kehidupan yang mengatakan, 'Bangun. Ada sesuatu yang aku ingin kamu mempelajari.'"

"Apa yang pria ini bicarakan?" Aku bertanya pada diriku sendiri dalam diam. "Hidup mendorong saya di sekitar apakah hidup berbicara kepada saya? Sekarang saya tahu saya harus berhenti dari pekerjaan saya. saya adalah berbicara dengan seseorang yang perlu dikurung.

"Jika Anda mempelajari pelajaran hidup, Anda akan melakukannya dengan baik. Jika tidak, hidup hanya akan terus mendorong Anda berkeliling. Orang melakukan dua hal. Beberapa membiarkan hidup mendorong mereka di sekitar. Yang lain marah dan menolak. Tapi mereka melawan bos mereka, atau pekerjaan mereka, atau suami atau istri mereka. Mereka tidak tahu itu hidup itu mendorong."

Aku tidak tahu apa yang dia bicarakan.

"Hidup mendorong kita semua. Beberapa orang menyerah dan yang lain berjuang. SEBUAH beberapa belajar pelajaran dan melanjutkan. Mereka menyambut kehidupan yang mendorong mereka. Bagi segelintir orang ini, itu berarti mereka membutuhkan dan ingin belajar sesuatu. Mereka belajar dan terus maju. Sebagian besar berhenti, dan beberapa seperti Anda berkelahi. "

Ayah kaya berdiri dan menutup jendela kayu tua berderit yang dibutuhkan memperbaiki. "Jika kamu mempelajari pelajaran ini, kamu akan tumbuh menjadi orang yang bijaksana, kaya, dan anak muda yang bahagia. Jika tidak, Anda akan menghabiskan hidup Anda dengan menyalahkan pekerjaan, rendah membayar, atau bos Anda untuk masalah Anda. Anda akan menjalani hidup selalu berharap untuk itu terobosan besar yang akan menyelesaikan semua masalah uang Anda."

Ayah kaya melihat ke arah saya untuk melihat apakah saya masih mendengarkan. Matanya bertemu Milikku. Kami saling menatap, berkomunikasi melalui mata kami. Akhirnya saya memalingkan muka begitu aku menyerap pesannya. Aku tahu dia benar. saya adalah menyalahkannya, dan saya memang meminta untuk belajar. Aku sedang berjuang.

Ayah kaya melanjutkan, "Atau jika Anda adalah tipe orang yang tidak punya nyali, Anda hanya menyerah setiap kali hidup mendorong Anda. Jika Anda adalah orang seperti itu, Anda akan menjalani seluruh hidup Anda dengan bermain aman, melakukan hal yang benar, menabung diri Anda untuk beberapa peristiwa yang tidak pernah terjadi. Kemudian Anda mati sebagai orang tua yang membosankan. Kamu akan memiliki banyak teman yang sangat menyukaimu karena kamu sangat baik pria pekerja keras. Tetapi kenyataannya adalah bahwa Anda membiarkan hidup mendorong Anda untuk tunduk. Jauh di lubuk hati Anda takut mengambil risiko. Anda benar-benar ingin menang, tapi

rasa takut kalah lebih besar daripada kegembiraan menang. Jauh di dalam, Anda dan hanya Anda yang tahu bahwa Anda tidak melakukannya. Anda memilih untuk bermain aman. "

Mata kami bertemu lagi.

"Kau telah mendorongku berkeliling?" Saya bertanya.

"Beberapa orang mungkin mengatakan itu," ayah kaya tersenyum. "Saya akan mengatakan bahwa saya hanya memberimu rasa hidup."

"Apa rasa hidup?" Saya bertanya, masih marah, tetapi sekarang penasaran dan siap untuk mempelajari.

"Kalian adalah orang pertama yang pernah memintaku untuk mengajari mereka bagaimana cara menghasilkan uang. Saya memiliki lebih dari 150 karyawan, dan bukan salah satu dari mereka menanyakan apa yang saya ketahui tentang uang. Mereka meminta saya untuk pekerjaan dan gaji, tetapi tidak pernah mengajari mereka tentang uang. Jadi sebagian besar akan menghabiskan yang terbaik tahun hidup mereka bekerja untuk uang, tidak benar-benar memahami apa itu mereka bekerja."

Aku duduk di sana mendengarkan dengan seksama.

"Jadi, ketika Mike memberi tahu saya bahwa Anda ingin belajar cara menghasilkan uang, saya— memutuskan untuk merancang kursus yang mencerminkan kehidupan nyata. Saya bisa berbicara sampai saya biru di wajah, tetapi Anda tidak akan mendengar apa-apa. Jadi saya memutuskan untuk membiarkan hidup mendorong Anda berkeliling sedikit sehingga Anda bisa mendengar saya. Itu sebabnya saya hanya membayar Anda 10 sen."

"Jadi apa pelajaran yang saya dapatkan dari bekerja hanya dengan 10 sen dan jam?" Saya bertanya. "Bahwa kamu murah dan mengeksplorasi pekerjaamu?"

Ayah kaya terguncang dan tertawa terbahak-bahak. Akhirnya dia berkata, "Kamu sebaiknya

mengubah sudut pandang Anda. Berhentilah menyalahkan saya dan berpikir bahwa salah masalahnya. Jika Anda pikir saya masalahnya, maka Anda harus mengubah saya. Jika Anda menyadari bahwa Anda masalahnya, maka Anda dapat mengubah diri sendiri, belajar sesuatu, dan tumbuh lebih bijaksana. Kebanyakan orang ingin semua orang di dunia ini berubah tapi diri. Biarkan saya memberi tahu Anda, lebih mudah mengubah diri sendiri daripada semua orang kalau tidak."

"Aku tidak mengerti," kataku.

"Jangan salahkan saya atas masalah Anda," kata ayah kaya, semakin tidak sabar.

"Tapi kamu hanya membayarku 10 sen."

"Jadi apa yang kamu pelajari?" tanya ayah kaya sambil tersenyum.

"Bahwa kau murah," kataku dengan seringai licik.

"Lihat, kamu pikir akulah masalahnya," kata ayah kaya.

"Tapi kamu."

"Yah, pertahankan sikap itu dan kamu tidak akan belajar apa-apa. Pertahankan sikap yang Akulah masalahnya dan pilihan apa yang kamu miliki?"

"Yah, jika kamu tidak membayar saya lebih banyak atau menunjukkan lebih banyak rasa hormat dan mengajar saya, saya akan berhenti."

"Bagus," kata ayah kaya. "Dan itulah yang dilakukan kebanyakan orang.

Mereka berhenti dan pergi mencari pekerjaan lain, kesempatan yang lebih baik, dan lebih tinggi membayar, sebenarnya berpikir bahwa ini akan menyelesaikan masalah. Dalam kebanyakan kasus, itu biasa."

"Jadi apa yang harus aku lakukan?" Saya bertanya. "Ambil saja 10 sen sejam ini dan tersenyum?"

Ayah kaya tersenyum. "Itulah yang dilakukan orang lain. Tapi itu saja mereka lakukan, menunggu kenaikan gaji dengan berpikir bahwa lebih banyak uang akan menyelesaikan masalah mereka. Sebagian besar hanya menerimanya, dan beberapa mengambil pekerjaan kedua bekerja lebih keras, tetapi sekali lagi menerima gaji kecil."

Saya duduk menatap lantai, mulai memahami pelajaran yang diberikan ayah kaya menyajikan. Aku bisa merasakan itu adalah rasa hidup. Akhirnya, saya melihat ke atas dan bertanya, "Jadi apa yang akan menyelesaikan masalah?"

"Ini," katanya, mencondongkan tubuh ke depan di kursinya dan menepuk-nepukku dengan lembut kepala. "Benda ini di antara telingamu."

Pada saat itulah ayah kaya berbagi sudut pandang yang sangat penting bahwa memisahkannya dari karyawannya dan ayah saya yang malang—dan membawanya ke akhirnya menjadi salah satu orang terkaya di Hawaii, sementara saya sangat ayah yang berpendidikan tetapi miskin berjuang secara finansial sepanjang hidupnya. Itu tungan sudut pandang yang membuat semua perbedaan sepanjang hidup.

Ayah kaya menjelaskan sudut pandang ini berulang-ulang, yang saya sebut pelajaran nomor satu: *Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang. Orang kaya memiliki uang bekerja untuk mereka.*

Pada Sabtu pagi yang cerah itu, saya belajar hal yang sama sekali berbeda pandangan dari apa yang saya telah diajarkan oleh ayah miskin saya. Pada usia sembilan tahun, saya mengerti bahwa kedua ayah ingin aku belajar. Kedua ayah mendorong saya untuk belajar, tapi bukan hal yang sama.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi merekomendasikan agar saya melakukan apa yang dia lakukan. "Anakku, aku ingin kamu belajar dengan giat, mendapatkan nilai bagus, sehingga kamu dapat menemukan pekerjaan yang aman dan terjamin dengan perusahaan besar. Dan pastikan itu memiliki manfaat yang sangat baik." Ayah kayaku ingin saya belajar bagaimana uang bekerja sehingga saya bisa membuatnya bekerja untuk saya.

Pelajaran ini akan saya pelajari sepanjang hidup dengan bimbingannya, bukan karena dari sebuah ruang kelas.

Ayah kaya saya melanjutkan pelajaran pertama saya, "Saya senang kamu marah tentang bekerja untuk 10 sen per jam. Jika Anda tidak marah dan hanya menerimanya, saya harus memberitahu Anda bahwa saya tidak bisa mengajari Anda. Anda lihat, benar belajar membutuhkan energi, gairah, dan hasrat yang membara. Kemarahan adalah bagian besar dari formula itu, karena gairah adalah gabungan kemarahan dan cinta. Ketika datang ke uang, kebanyakan orang ingin bermain aman dan merasa aman. Jadi gairah tidak mengarahkan mereka. Ketakutan bisa."

"Jadi, apakah itu sebabnya mereka akan mengambil pekerjaan dengan gaji rendah?" Saya bertanya.

"Ya," kata ayah kaya. "Beberapa orang mengatakan saya mengeksplorasi orang karena saya tidak membayar sebanyak perkebunan gula atau pemerintah. Saya mengatakan orang-orang mengeksplorasi diri mereka sendiri. Itu ketakutan mereka, bukan ketakutanku."

"Tapi tidakkah Anda merasa Anda harus membayar mereka lebih banyak?" Saya bertanya.

"Saya tidak harus melakukannya. Dan selain itu, lebih banyak uang tidak akan menyelesaikan masalah mereka masalah. Lihat saja ayahmu. Dia menghasilkan banyak uang, dan dia masih tidak bisa membayar tagihannya. Kebanyakan orang, jika diberi lebih banyak uang, hanya akan berutang lebih banyak."

"Jadi itu sebabnya 10 sen per jam," kataku sambil tersenyum. "Itu adalah bagian dari pelajaran."

"Itu benar," ayah kaya tersenyum. "Kamu tahu, ayahmu pergi ke sekolah dan— mendapat pendidikan yang sangat baik, sehingga ia bisa mendapatkan pekerjaan bergaji tinggi. Tapi dia tetap memiliki masalah uang karena dia tidak pernah belajar apa-apa tentang uang di sekolah. Selain itu, dia percaya bekerja untuk uang."

"Dan kamu tidak?" Saya bertanya.

"Tidak, tidak juga," kata ayah kaya. "Jika Anda ingin belajar bekerja untuk uang, kemudian tinggal di sekolah. Itu adalah tempat yang bagus untuk belajar melakukan itu. Tapi jika kamu mau untuk belajar bagaimana membuat uang bekerja untuk Anda, maka saya akan mengajari Anda itu. Tetapi hanya jika Anda ingin belajar."

"Bukankah semua orang ingin mempelajarinya?" Saya bertanya.

"Tidak," kata ayah kaya, "hanya karena lebih mudah belajar untuk bekerja uang, terutama jika rasa takut adalah emosi utama Anda ketika subjek uang dibahas."

"Aku tidak mengerti," kataku dengan cemberut.

"Jangan khawatir tentang itu untuk saat ini. Ketahuilah bahwa ketakutanlah yang paling bertahan orang yang bekerja di suatu pekerjaan: takut tidak membayar tagihan mereka, takut menjadi dipecat, takut tidak punya cukup uang, dan takut memulai kembali.

Itulah harga belajar untuk belajar profesi atau berdagang, lalu bekerja untuk uang. Kebanyakan orang menjadi budak uang—and kemudian marah pada bos mereka."

"Belajar agar uang bekerja untuk Anda adalah kursus yang sama sekali berbeda dari belajar?" Saya bertanya.

"Tentu saja," jawab ayah kaya. "Sangat."

Kami duduk diam di Sabtu pagi yang indah di Hawaii itu. Ku teman-teman baru saja memulai pertandingan bisbol Liga Kecil mereka, tetapi untuk beberapa alasan saya sekarang bersyukur saya telah memutuskan untuk bekerja selama 10 sen per jam. Saya merasa bahwa saya akan mempelajari sesuatu yang tidak akan dipelajari teman-teman saya sekolah.

"Siap untuk belajar?" tanya ayah kaya.

"Tentu saja," kataku sambil tersenyum.

"Aku telah menepati janjiku. Saya telah mengajar Anda dari jauh, "kaya saya kata ayah. "Pada usia sembilan tahun, kamu sudah merasakan bagaimana rasanya bekerja untuk uang. Kalikan saja bulan lalu Anda dengan lima puluh tahun dan Anda akan memiliki gagasan tentang apa yang dilakukan kebanyakan orang dalam hidup mereka."

"Aku tidak mengerti," kataku.

"Bagaimana perasaanmu mengantari untuk menemuiku, sekali untuk dipekerjakan dan sekali— untuk meminta lebih banyak uang?"

"Mengerikan," kataku.

"Jika Anda memilih untuk bekerja demi uang, seperti itulah hidup nanti," kata ayah kaya.

"Dan bagaimana perasaan Anda ketika Nyonya Martin menjatuhkan tiga sen di tangan selama tiga jam kerja?"

"Saya merasa itu tidak cukup. Sepertinya tidak ada. saya adalah kecewa," kataku.

"Dan itulah yang dirasakan sebagian besar karyawan ketika mereka melihat gaji—terutama setelah semua pajak dan potongan lainnya dikeluarkan. Setidaknya Anda mendapat 100 persen."

"Maksudmu kebanyakan pekerja tidak dibayar semuanya?" saya bertanya dengan keheranan.

"Surga tidak!" kata ayah kaya. "Pemerintah selalu mengambil bagianya pertama."

"Bagaimana mereka melakukannya?" Saya bertanya.

"Pajak," kata ayah kaya. "Anda dikenai pajak saat Anda berpenghasilan. Anda dikenakan pajak ketika Anda menghabiskan. Anda dikenai pajak saat menabung. Anda dikenai pajak ketika Anda mati. "

"Mengapa orang membiarkan pemerintah melakukan itu kepada mereka?"

"Orang kaya tidak," kata ayah kaya sambil tersenyum. "Orang miskin dan menengah kelas lakukan. Saya berani bertaruh bahwa saya menghasilkan lebih dari ayahmu, namun dia membayar lebih pajak."

"Bagaimana itu bisa terjadi?" Saya bertanya. Di usia saya, itu tidak masuk akal bagi saya.

"Mengapa seseorang membiarkan pemerintah melakukan itu pada mereka?"

Ayah kaya bergoyang perlahan dan tanpa suara di kursinya, hanya menatapku.

"Siap untuk belajar?" Dia bertanya.

Aku menganggukkan kepala ku perlahan.

"Seperti yang saya katakan, ada banyak hal yang harus dipelajari. Belajar bagaimana agar uang bekerja Anda adalah studi seumur hidup. Kebanyakan orang pergi ke perguruan tinggi selama empat tahun, dan mereka pendidikan berakhir. Saya sudah tahu bahwa studi saya tentang uang akan terus berlanjut seumur hidup saya, hanya karena semakin saya mencari tahu, semakin saya mencari tahu yang saya butuhkan untuk mengetahui. Kebanyakan orang tidak pernah mempelajari subjek. Mereka pergi bekerja, mendapatkan gaji, saldo buku cek mereka, dan hanya itu. Kemudian mereka bertanya-tanya mengapa mereka memiliki masalah uang. Mereka berpikir bahwa lebih banyak uang akan menyelesaikan masalah dan tidak menyadari bahwa kurangnya pendidikan finansial itulah yang masalah."

"Jadi ayah saya punya masalah pajak karena dia tidak mengerti uang?" Saya bertanya, bingung.

"Dengar," kata ayah kaya, "pajak hanyalah satu bagian kecil dalam mempelajari caranya agar uang bekerja untuk Anda. Hari ini, saya hanya ingin mencari tahu apakah Anda masih memiliki semangat untuk belajar tentang uang. Kebanyakan orang tidak. Mereka ingin pergi ke sekolah, belajar profesi, bersenang-senang di pekerjaan mereka, dan mendapatkan banyak uang. Suatu hari mereka bangun dengan masalah uang besar, dan kemudian mereka tidak bisa berhenti bekerja. Itulah harga dari hanya mengetahui bagaimana bekerja untuk uang sebagai gantinya mempelajari bagaimana membuat uang bekerja untuk Anda. Jadi, apakah Anda masih memiliki semangat belajar?" tanya ayah kaya.

Aku mengangguk.

"Bagus," kata ayah kaya. "Sekarang kembali bekerja. Kali ini, saya akan membayar Anda. Tidak ada apa-apa."

"Apa?" saya bertanya dengan takjub.

"Kamu mendengarku. Tidak. Anda akan bekerja tiga jam yang sama setiap Sabtu, tapi kali ini Anda tidak akan dibayar 10 sen per jam. kamu bilang kamu

ingin belajar untuk tidak bekerja demi uang, jadi saya tidak akan membayar Anda apa pun."

Aku tidak percaya dengan apa yang aku dengar.

"Saya sudah melakukan percakapan ini dengan Mike dan dia sudah bekerja, membersihkan dan menumpuk barang-barang kalengan secara gratis. Anda sebaiknya bergegas dan kembali di sana."

"Itu tidak adil," teriakku. "Anda harus membayar sesuatu!"

"Kamu bilang kamu ingin belajar. Jika Anda tidak mempelajari ini sekarang, Anda akan tumbuh hingga menjadi seperti dua wanita dan pria yang lebih tua yang duduk di ruang tamu saya, bekerja untuk uang dan berharap saya tidak memecat mereka. Atau seperti ayahmu, berpenghasilan banyak uang hanya untuk berhutang sampai ke matanya, berharap lebih banyak uang akan menyelesaikan masalah. Jika itu yang Anda inginkan, saya akan kembali ke kesepakatan awal kami dari 10 sen per jam. Atau Anda dapat melakukan apa yang kebanyakan orang dewasa lakukan: Mengeluhlah tidak cukup gaji, berhenti, dan pergi mencari pekerjaan lain."

"Tapi apa yang harus saya lakukan?" Saya bertanya.

Ayah kaya menepuk kepala ku lagi dan berkata, "Gunakan ini," katanya. "Jika Anda menggunakan dengan baik, Anda akan segera berterima kasih kepada saya karena telah memberi Anda kesempatan dan Anda akan tumbuh menjadi orang kaya."

Saya berdiri di sana, masih tidak percaya betapa mentahnya kesepakatan yang saya terima. saya datang ke meminta kenaikan gaji, dan entah bagaimana saya malah bekerja tanpa hasil.

Ayah kaya menepuk kepala ku lagi dan berkata, "Gunakan ini. Sekarang keluar dari sini dan kembali bekerja."

Saya tidak memberi tahu ayah saya yang malang bahwa saya tidak dibayar. Dia tidak akan mengerti, dan saya tidak ingin mencoba menjelaskan sesuatu yang tidak saya mengerti mengerti diriku.

Selama tiga minggu lagi, Mike dan saya bekerja tiga jam setiap hari Sabtu untuk apa-apa. Pekerjaan tidak mengganggu saya, dan rutinitas menjadi lebih mudah, tetapi itu adalah pertandingan bisbol yang terlewatkan dan tidak mampu membeli beberapa buku komik yang sampai ke saya.

Ayah kaya mampir pada siang hari pada minggu ketiga. Kami mendengar truknya menarik di tempat parkir dan tergagap saat mesin dimatikan. Dia masuk toko dan menyapa Mrs. Martin dengan pelukan. Setelah mencari tahu bagaimana keadaannya

pergi ke toko, dia merogoh ke dalam freezer es krim, mengeluarkan dua batang, membayarnya, dan memberi isyarat kepada Mike dan saya.

"Ayo jalan-jalan, anak-anak."

Kami menyeberang jalan, menghindari beberapa mobil, dan berjalan melintasi jalan besar lapangan berumput di mana beberapa orang dewasa sedang bermain softball. Duduk sendirian meja piknik, dia menyerahkan makanan kepada Mike dan saya.

"Bagaimana kabarmu, anak-anak?"

"Oke," kata Mike.

Aku mengangguk setuju.

"Belajar apa saja?" tanya ayah kaya.

Mike dan saya saling memandang, mengangkat bahu, dan menggelengkan kepala kami kepala serempak.

Menghindari Salah Satu Perangkap Terbesar dalam Hidup

"Yah, kalian sebaiknya mulai berpikir. Anda sedang menatap salah satu kehidupan pelajaran terbesar. Jika Anda mempelajarinya, Anda akan menikmati kehidupan yang sangat bebas dan keamanan. Jika tidak, Anda akan berakhir seperti Mrs. Martin dan sebagian besar lainnya orang-orang bermain softball di taman ini. Mereka bekerja sangat keras untuk sedikit uang, berpegang teguh pada ilusi keamanan kerja dan menantikan tiga minggu liburan setiap tahun dan mungkin pensiun yang minim setelah empat puluh lima tahun melayani. Jika itu menggairahkan Anda, saya akan memberi Anda kenaikan gaji hingga 25 sen per jam."

"Tapi ini adalah orang-orang pekerja keras yang baik. Apakah Anda mengolok-olok mereka?"
aku menuntut.

Senyum muncul di wajah ayah kaya.

"Nyonya. Martin seperti seorang ibu bagiku. Aku tidak akan pernah begitu kejam. Saya mungkin terdengar tidak baik karena saya melakukan yang terbaik untuk menunjukkan sesuatu kepada keduanya dari kamu. Saya ingin memperluas sudut pandang Anda sehingga Anda dapat melihat sesuatu yang paling orang tidak pernah mendapat manfaat dari melihat karena penglihatan mereka terlalu sempit. Kebanyakan orang tidak pernah melihat jebakan yang mereka masuki."

Mike dan saya duduk di sana, tidak yakin dengan pesannya. Dia terdengar kejam, namun kami bisa merasakan dia mencoba untuk membawa pulang satu poin.

Sambil tersenyum, ayah kaya berkata, "Bukankah 25 sen per jam itu terdengar bagus? Bukankah itu membuat jantungmu berdetak sedikit lebih cepat?"

Aku menggelengkan kepalaku tidak, tapi itu benar-benar terjadi. Dua puluh lima sen per jam akan menjadi uang besar untuk saya.

"Oke, aku akan membayarmu satu dolar per jam," kata ayah kaya, dengan seringai licik.

Sekarang jantungku mulai berpacu. Otak saya berteriak, "Ambillah. Mengambil dia." Saya tidak percaya dengan apa yang saya dengar. Tetap saja, saya tidak mengatakan apa-apa.

"Oke, dua dolar per jam."

Otak dan hati kecilku hampir meledak. Bagaimanapun, itu tahun 1956 dan dibayar \$2 per jam akan membuatku menjadi anak terkaya di dunia. Saya tidak bisa membayangkan mendapatkan uang sebanyak itu. Saya ingin mengatakan ya. aku ingin kesepakatan. Saya bisa membayangkan sepeda baru, sarung tangan baseball baru, dan pemujaan teman-teman saya ketika saya menunjukkan sejumlah uang. Selain itu, Jimmy dan teman-temannya yang kaya tidak akan pernah bisa menyebut saya miskin lagi. Tapi entah kenapa mulut tetap tertutup.

Es krimnya sudah meleleh dan mengalir di tanganku. Ayah kaya sedang melihat dua anak laki-laki yang balas menatapnya, mata terbuka lebar dan otak kosong. Dia sedang menguji kita, dan dia tahu ada bagian dari emosi kita yang ingin mengambil kesepakatan. Dia mengerti bahwa setiap orang memiliki kelemahan dan membutuhkan bagian dari jiwa mereka yang dapat dibeli, dan dia tahu bahwa setiap individu juga memiliki bagian dari jiwa mereka yang tangguh dan tidak akan pernah bisa dibeli. Itu hanya pertanyaan mana yang lebih kuat.

"Oke, lima dolar per jam."

Tiba-tiba aku terdiam. Sesuatu telah berubah. Tawarannya terlalu besar dan konyol. Tidak banyak orang dewasa pada tahun 1956 yang menghasilkan lebih dari itu, tapi dengan cepat godaan saya menghilang, dan ketenangan muncul. Perlahan-lahan, saya beralih ke kiri untuk melihat Mike. Dia kembali menatapku. Bagian dari jiwaku itu lemah dan membutuhkan dibungkam. Bagian dari diriku yang tidak memiliki harga mengambil alih. Saya tahu Mike telah sampai ke titik itu juga.

Kehidupan orang selamanya dikendalikan oleh dua emosi: ketakutan dan ketamakan.

"Bagus," kata ayah kaya dengan lembut. "Kebanyakan orang punya harga. Dan mereka memiliki sebuah harga karena emosi manusia bernama ketakutan dan keserakahan. Pertama, ketakutan akan

tanpa uang memotivasi kita untuk bekerja keras, dan setelah kita mendapatkannya gaji, keserakahan atau keinginan membuat kita berpikir tentang semua hal yang indah uang bisa membeli. Polanya kemudian diatur."

"Pola apa?" Saya bertanya.

"Pola bangun, berangkat kerja, bayar tagihan; bangun, berangkat kerja, bayar tagihan. Kehidupan orang selamanya dikendalikan oleh dua emosi: ketakutan dan keserakahan. Tawarkan mereka lebih banyak uang dan mereka melanjutkan siklus dengan meningkatkan pengeluaran. Inilah yang saya sebut Perlombaan Tikus."

"Ada cara lain?" Mike bertanya.

"Ya," kata ayah kaya perlahan. "Tapi hanya sedikit orang yang menemukannya."

"Dan apa jalan itu?" Mike bertanya.

"Itulah yang saya harap kalian pelajari saat bekerja dan belajar dengan saya. Itu sebabnya saya mengambil semua bentuk pembayaran."

"Ada petunjuk?" Mike bertanya. "Kami agak lelah bekerja keras, terutama untuk apa-apa."

"Langkah pertama adalah mengatakan yang sebenarnya," kata ayah kaya.

"Kami tidak berbohong," kataku.

"Aku tidak mengatakan kamu berbohong. Saya berkata untuk mengatakan yang sebenarnya," balas ayah kaya.

"Kebenaran tentang apa?" Saya bertanya.

"Bagaimana perasaanmu," kata ayah kaya. "Kamu tidak perlu mengatakannya kepada siapa pun kalau tidak. Akui saja pada dirimu sendiri."

"Maksud Anda orang-orang di taman ini, orang-orang yang bekerja untuk Anda, Ny. Martin, mereka tidak melakukan itu?" Saya bertanya.

"Saya meragukannya," kata ayah kaya. "Sebaliknya, mereka merasa takut tidak memiliki—uang. Mereka tidak menghadapinya secara logis. Mereka bereaksi secara emosional alih-alih menggunakan kepala mereka," kata ayah kaya. "Lalu, mereka mendapatkan beberapa dolar di tangan mereka dan lagi, emosi kegembiraan, keinginan, dan keserakahan mengambil alih. Dan lagi mereka bereaksi, bukan berpikir."

"Jadi emosi mereka mengendalikan otak mereka," kata Mike.

"Itu benar," kata ayah kaya. "Alih-alih mengakui kebenaran tentang bagaimana perasaan mereka, mereka bereaksi terhadap perasaan mereka dan gagal untuk berpikir. Mereka merasakan ketakutan sehingga mereka pergi bekerja, berharap uang akan menenangkan rasa takut, tapi itu tidak. Itu terus menghantui mereka dan mereka kembali bekerja, berharap lagi bahwa uang akan menenangkan ketakutan mereka, dan sekali lagi tidak. Ketakutan menahan mereka jebakan ini bekerja, menghasilkan uang, bekerja, menghasilkan uang, berharap ketakutan akan hilang. Tapi setiap hari mereka bangun, dan ketakutan lama itu terbangun

dengan mereka. Bagi jutaan orang ketakutan lama itu membuat mereka terjaga sepanjang malam, menyebabkan malam kekacauan dan kekhawatiran. Jadi mereka bangun dan pergi bekerja, berharap bahwa gaji akan membunuh rasa takut yang menggerogoti jiwa mereka. Uang berjalan hidup mereka, dan mereka menolak untuk mengatakan yang sebenarnya tentang itu. Uang mengendalikan emosi dan jiwa mereka."

Ayah kaya duduk dengan tenang, membiarkan kata-katanya meresap. Mike dan saya mendengar apa yang dia mengatakan tetapi tidak mengerti sepenuhnya apa yang dia bicarakan. Saya baru tahu bahwa saya sering bertanya-tanya mengapa orang dewasa bergegas pergi bekerja. Sepertinya tidak sangat menyenangkan, dan mereka tidak pernah terlihat begitu bahagia, tetapi ada sesuatu yang membuat mereka pergi.

Menyadari kami telah menyerap sebanyak mungkin dari apa yang dia bicarakan tentang, ayah kaya berkata, "Saya ingin kalian menghindari jebakan itu. Itu benar-benar apa Saya ingin mengajari Anda. Bukan hanya untuk menjadi kaya, karena menjadi kaya tidak menyelesaikan masalah masalah."

"Tidak?" tanyaku, terkejut.

"Tidak. Mari saya jelaskan emosi lainnya: keinginan. Ada yang menyebutnya keserakahan, tapi saya lebih suka keinginan. Sangat normal untuk menginginkan sesuatu yang lebih baik, lebih cantik, lebih menyenangkan, atau menggairahkan. Jadi orang juga bekerja untuk uang karena menginginkan. Mereka menginginkan uang untuk kesenangan yang menurut mereka dapat dibeli. Tapi kebahagiaan itu uang yang dibawa seringkali berumur pendek, dan mereka segera membutuhkan lebih banyak uang untuk mendapatkan lebih banyak sukacita, lebih banyak kesenangan, lebih banyak kenyamanan, dan lebih banyak keamanan. Jadi mereka tetap bekerja, berpikir uang akan menenangkan jiwa mereka yang terganggu oleh ketakutan dan keinginan. Tapi uang tidak bisa melakukan itu."

"Bahkan orang kaya melakukan ini?" Mike bertanya.

"Termasuk orang kaya," kata ayah kaya. "Bahkan, alasan banyak orang kaya orang kaya bukan karena keinginan, tapi karena rasa takut. Mereka percaya bahwa uang dapat menghilangkan rasa takut menjadi miskin, jadi mereka mengumpulkan banyak uang, hanya untuk menemukan ketakutan semakin buruk. Sekarang mereka takut kehilangan uang. saya mempunyai teman yang tetap bekerja meski punya banyak. Saya tahu orang-orang yang memiliki jutaan yang lebih takut sekarang daripada ketika mereka miskin. Mereka takut kehilangan semuanya. Ketakutan yang mendorong mereka untuk menjadi kaya didapat lebih buruk. Bagian jiwa mereka yang lemah dan membutuhkan itu sebenarnya berteriak lebih keras. Mereka tidak ingin kehilangan rumah besar, mobil, dan uang kehidupan yang tinggi membeli mereka. Mereka khawatir tentang apa yang akan dikatakan teman-teman mereka jika mereka kehilangan segalanya uang mereka. Banyak yang putus asa secara emosional dan neurotik, meskipun mereka terlihat kaya dan memiliki lebih banyak uang."

"Jadi, apakah orang miskin lebih bahagia?" Saya bertanya.

"Tidak, saya rasa tidak," jawab ayah kaya. "Penghindaran uang itu adil-psikotik seperti terikat pada uang."

Seolah diberi aba-aba, penduduk kota yang terlantar melewati meja kami, mampir ke yang besar tong sampah dan mengobrak-abrik di dalamnya. Kami bertiga mengawasinya dengan minat yang besar, padahal sebelumnya kita mungkin akan mengabaikannya begitu saja.

Ayah kaya mengeluarkan satu dolar dari dompetnya dan memberi isyarat kepada pria yang lebih tua. Melihat uang itu, si terlantar segera datang, mengambil tagihan, mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada ayah kaya, dan bergegas pergi, gembira dengan nasib baiknya.

"Dia tidak jauh berbeda dengan kebanyakan karyawan saya," kata ayah kaya. "Saya telah bertemu begitu banyak orang yang berkata, 'Oh, saya tidak tertarik pada uang.' Belum mereka akan bekerja di tempat kerja selama delapan jam sehari. Itu adalah penyangkalan kebenaran. Jika mereka tidak tertarik pada uang, lalu mengapa mereka bekerja? semacam itu berpikir mungkin lebih gila daripada orang yang menimbun uang."

Saat saya duduk di sana mendengarkan ayah kaya, pikiran saya kembali ke berkali-kali ayah saya sendiri berkata, "Saya tidak tertarik pada uang." Dia berkata kata-kata itu sering. Dia juga menutupi dirinya dengan selalu mengatakan, "Saya bekerja karena saya mencintai pekerjaan saya."

Begitu banyak orang berkata, "Oh, saya tidak tertarik pada uang." Belum mereka akan bekerja di tempat kerja selama delapan jam sehari.

ketakutan dan keserakahan hilang?"

"Tidak, itu akan membuang-buang waktu," kata ayah kaya. "Emosi adalah apa menjadikan kita manusia. Kata 'emosi' berarti 'energi yang bergerak'. Menjadi jujur tentang emosi Anda dan menggunakan pikiran dan emosi Anda untuk kepentingan Anda, bukan melawan dirimu sendiri."

"Wah!" kata Mike.

"Jangan khawatir tentang apa yang baru saja saya katakan. Akan lebih masuk akal dalam beberapa tahun untuk datang. Jadilah pengamat, bukan reaktor, terhadap emosi Anda. Kebanyakan orang melakukannya

tidak tahu bahwa emosi mereka yang melakukan pemikiran. emosimu adalah emosi Anda, tetapi Anda harus belajar melakukan pemikiran Anda sendiri."

"Bisakah Anda memberi saya contoh?" Saya bertanya.

"Tentu," jawab ayah kaya. "Ketika seseorang berkata, 'Saya perlu mencari pekerjaan,' itu kemungkinan besar emosi melakukan pemikiran. Takut tidak punya uang menghasilkan pemikiran itu."

"Tetapi orang-orang memang membutuhkan uang jika mereka memiliki tagihan yang harus dibayar," kataku.

"Tentu saja," ayah kaya tersenyum. "Yang saya katakan adalah bahwa ketakutan itulah—terlalu sering berpikir."

"Aku tidak mengerti," kata Mike.

"Misalnya," kata ayah kaya. "Jika takut tidak punya cukup uang muncul, bukannya langsung kehabisan untuk mendapatkan pekerjaan, mereka malah mungkin tanyakan pada diri sendiri pertanyaan ini: 'Akankah pekerjaan menjadi solusi terbaik untuk ketakutan ini? dalam jangka panjang?' Menurut saya, jawabannya tidak. Sebuah pekerjaan benar-benar singkat-solusi jangka panjang untuk masalah jangka panjang."

"Tapi ayah saya selalu berkata, 'Tetap di sekolah dan dapatkan nilai bagus, jadi Anda dapat menemukan pekerjaan yang aman dan terjamin,'" sela saya, agak bingung.

"Ya, saya mengerti dia mengatakan itu," kata ayah kaya sambil tersenyum. "Kebanyakan orang merekomendasikan itu, dan ini adalah jalan yang baik bagi kebanyakan orang. Tapi orang-orang membuat itu rekomendasi terutama karena takut."

"Maksudmu ayahku mengatakan itu karena dia takut?"

"Ya," kata ayah kaya. "Dia takut kamu tidak akan mendapatkan cukup uang dan tidak akan cocok dengan masyarakat. Jangan salah paham. Dia mencintaimu dan menginginkannya yang terbaik untukmu. Saya juga percaya bahwa pendidikan dan pekerjaan itu penting, tetapi itu tidak menangani rasa takut. Anda lihat, ketakutan yang sama yang membuatnya bangun di pagi untuk mendapatkan beberapa dolar adalah ketakutan yang menyebabkan dia menjadi sangat fanatik tentang kamu pergi ke sekolah."

"Jadi, apa yang Anda rekomendasikan?" Saya bertanya.

"Saya ingin mengajari Anda untuk menguasai kekuatan uang, alih-alih menjadi takut akan hal itu. Mereka tidak mengajarkan itu di sekolah dan, jika Anda tidak mempelajarinya, Anda menjadi budak uang."

Itu akhirnya masuk akal. Dia ingin kita memperluas pandangan kita dan melihat apa yang tidak bisa dilihat oleh Mrs. Martins di dunia ini. Dia menggunakan contoh yang terdengar kejam pada saat itu, tetapi saya tidak pernah melupakan mereka. Penglihatanku melebar hari itu, dan saya mulai melihat jebakan yang terbentang di depan kebanyakan orang.

"Anda tahu, pada akhirnya kita semua adalah karyawan. Kami hanya bekerja di tempat yang berbeda tingkat," kata ayah kaya. "Aku hanya ingin kalian memiliki kesempatan untuk menghindari jebakan yang disebabkan oleh dua emosi itu, ketakutan dan keinginan. Gunakan mereka untuk kebaikan Anda, tidak melawanmu. Itulah yang ingin saya ajarkan kepada Anda. Saya tidak tertarik hanya mengajarkan Anda untuk membuat setumpuk uang. Itu tidak akan mengatasi rasa takut atau keinginan. Jika Anda tidak menangani ketakutan dan keinginan terlebih dahulu, dan Anda menjadi kaya, Anda hanya akan menjadi budak yang dibayar tinggi."

"Jadi bagaimana kita menghindari jebakan itu?" Saya bertanya.

"Penyebab utama kemiskinan atau perjuangan keuangan adalah ketakutan dan ketidaktahuan, bukan ekonomi atau pemerintah atau orang kaya. Ini adalah ketakutan yang ditimbulkan oleh diri sendiri dan ketidaktahuan yang membuat orang terjebak. Jadi kalian pergi ke sekolah dan mendapatkan gelar sarjana, dan saya akan mengajari Anda cara menghindari jebakan."

Potongan-potongan teka-teki muncul. Ayah saya yang berpendidikan tinggi memiliki

pendidikan yang hebat dan karir yang hebat, tetapi sekolah tidak pernah memberitahunya bagaimana menanganinya uang atau ketakutannya akan hal itu. Menjadi jelas bahwa saya bisa belajar yang berbeda dan hal penting dari dua ayah.

"Jadi selama ini Anda berbicara tentang ketakutan tidak punya uang. Bagaimana keinginan akan uang mempengaruhi pemikiran kita?" Mike bertanya.

"Bagaimana perasaanmu ketika aku menggodamu dengan kenaikan gaji? Apakah kamu menyadari keinginanmu meningkat?"

Kami menganggukkan kepala.

"Dengan tidak menyerah pada emosimu, kamu bisa menunda reaksi dan berpikir. Itu penting. Kami akan selalu memiliki emosi ketakutan dan keserakahan. Mulai sekarang, sangat penting bagimu untuk menggunakannya emosi untuk keuntungan Anda, dan untuk jangka panjang untuk tidak membiarkan emosi Anda kendalikan pemikiran Anda. Kebanyakan orang menggunakan rasa takut dan keserakahan untuk melawan diri mereka sendiri. Itulah awal dari ketidaktahuan. Kebanyakan orang menjalani hidup mereka dengan mengejar gaji, kenaikan gaji dan keamanan kerja karena emosi keinginan dan ketakutan, tidak benar-benar mempertanyakan di mana pikiran yang digerakkan oleh emosi itu memimpin mereka. Ini seperti gambar keledai menyeret kereta dengan nya pemilik menggantung wortel tepat di depan hidungnya. Pemilik keledai mungkin pergi ke tempat yang dia inginkan, tetapi keledai mengejar ilusi. Besok hanya akan ada wortel lagi untuk keledai itu."

"Maksud Anda saat saya membayangkan sarung tangan baseball baru, permen, dan mainan, itu seperti wortel ke keledai?" Mike bertanya.

"Ya, dan seiring bertambahnya usia, mainan Anda menjadi lebih mahal—mobil baru, a perahu, dan rumah besar untuk mengesankan teman-temanmu," kata ayah kaya sambil tersenyum. "Ketakutan mendorong Anda keluar dari pintu, dan keinginan memanggil Anda. Itu jebakannya."

"Jadi apa jawabannya?" tanya Mike.

"Apa yang mengintensifkan ketakutan dan keinginan adalah ketidaktahuan. Itu sebabnya orang kaya dengan banyak uang seringkali memiliki lebih banyak rasa takut semakin kaya. Uang adalah wortel, ilusi. Jika keledai bisa melihat keseluruhan gambar, mungkin memikirkan kembali pilihannya untuk mengejar wortel."

Ayah kaya melanjutkan dengan menjelaskan bahwa kehidupan manusia adalah perjuangan antara ketidaktahuan dan pencerahan.

Dia menjelaskan bahwa begitu seseorang berhenti mencari informasi dan pengetahuan diri, ketidaktahuan muncul. Perjuangan itu adalah dari waktu ke waktu keputusan—belajar membuka atau menutup pikiran.

"Dengar, sekolah itu sangat penting. Anda pergi ke sekolah untuk belajar keterampilan atau profesi untuk menjadi anggota masyarakat yang berkontribusi. Setiap budaya membutuhkan guru, dokter, mekanik, seniman, juru masak, pengusaha, polisi, pemadam kebakaran, dan tentara. Sekolah melatih mereka agar masyarakat dapat berkembang dan berkembang," kata ayah kaya. "Sayangnya, bagi banyak orang sekolah adalah akhir, bukan awalnya."

Ada keheningan yang panjang. Ayah kaya tersenyum. saya tidak mengerti semua yang dia katakan hari itu. Tetapi seperti kebanyakan guru hebat, kata-katanya terus mengajar selama bertahun-tahun.

"Saya sedikit kejam hari ini," kata ayah kaya. "Tapi aku ingin kamu selalu ingat pembicaraan ini. Saya ingin Anda selalu memikirkan Nyonya Martin. Dan aku ingin Anda selalu mengingat keledai itu. Jangan pernah lupa bahwa ketakutan dan keinginan bisa membawa Anda ke dalam perangkap terbesar dalam hidup jika Anda tidak menyadari mereka mengendalikan Anda berpikir. Menghabiskan hidup Anda hidup dalam ketakutan, tidak pernah menjelajahi impian Anda, adalah kejam. Bekerja keras untuk uang, berpikir bahwa itu akan membelikanmu hal-hal yang akan membuatmu bahagia juga kejam. Untuk bangun di tengah malam takut membayar tagihan adalah cara hidup yang mengerikan. Untuk menjalani hidup yang didikte dengan ukuran gaji tidak benar-benar menjalani kehidupan. Berpikir bahwa pekerjaan membuat Anda aman adalah berbohong kepada diri sendiri. Itu kejam, dan itulah jebakanku ingin Anda hindari. Saya telah melihat bagaimana uang menjalankan kehidupan orang. Jangan biarkan itu terjadi pada Anda. Tolong jangan biarkan uang mengatur hidup Anda."

Sebuah softball bergulir di bawah meja kami. Ayah kaya mengambilnya dan melemparkannya kembali.

"Jadi, apa hubungan ketidaktahuan dengan keserakahan dan ketakutan?" Saya bertanya.

"Karena ketidaktahuan tentang uang yang menyebabkan begitu banyak keserakahan dan takut," kata ayah kaya. "Biarkan saya memberi Anda beberapa contoh. Seorang dokter, ingin lebih banyak uang untuk memenuhi kebutuhan keluarganya dengan lebih baik, meningkatkan biayanya. Dengan menaikkan biaya, itu membuat perawatan kesehatan lebih mahal untuk semua orang.

Itu paling menyakitkan orang miskin, jadi mereka memiliki kesehatan yang lebih buruk daripada mereka dengan uang. Karena para dokter menaikkan biaya mereka, para pengacara menaikkan biaya. Karena biaya pengacara sudah naik, guru sekolah ingin kenaikan gaji, yang menaikkan pajak kita, dan terus dan terus. Segera akan ada kesenjangan yang mengerikan antara si kaya dan si miskin sehingga kekacauan akan pecah dan peradaban besar lainnya akan runtuh. Sejarah membuktikan itu hebat peradaban runtuh ketika kesenjangan antara si kaya dan si miskin terlalu Bagus. Sayangnya, Amerika berada di jalur yang sama karena kita belum belajar dari sejarah. Kami hanya menghafal tanggal dan nama sejarah, bukan pelajarannya."

"Bukankah harga seharusnya naik?" Saya bertanya.

"Dalam masyarakat terdidik dengan pemerintahan yang dikelola dengan baik, harga seharusnya benar-benar turun. Tentu saja, itu seringkali hanya benar dalam teori. Harga pergi karena keserakahan dan ketakutan yang disebabkan oleh ketidaktahuan. Jika sekolah mengajar orang tentang uang, akan ada lebih banyak uang dan harga lebih rendah. Tapi sekolah fokus hanya pada mengajar orang untuk bekerja demi uang, bukan bagaimana memanfaatkannya kekuatan uang."

"Tapi bukankah kita punya sekolah bisnis?" Mike bertanya. "Dan bukankah kamu mendorong saya untuk mengambil MBA saya?"

"Ya," kata ayah kaya. "Tapi terlalu sering sekolah bisnis melatih karyawan menjadi penghitung kacang yang canggih. Surga melarang pengambilan kacang atas sebuah bisnis. Yang mereka lakukan hanyalah melihat angka, memecat orang, dan membunuh bisnis. Saya tahu ini karena saya menyewa konter kacang. Yang mereka pikirkan hanyalah memotong biaya dan menaikkan harga, yang menyebabkan lebih banyak masalah. menghitung kacang penting. Saya berharap lebih banyak orang mengetahuinya, tetapi itu juga bukan keseluruhannya gambar," tambah ayah kaya dengan marah.

"Jadi, apakah ada jawaban?" tanya Mike.

"Ya," kata ayah kaya. "Belajarlah menggunakan emosimu untuk berpikir, bukan berpikir dengan emosi Anda. Ketika kalian menguasai emosi kalian dengan menyetujui bekerja secara gratis, saya tahu ada harapan. Ketika Anda kembali menolak Anda emosi ketika saya menggoda Anda dengan lebih banyak uang, Anda kembali belajar untuk berpikir meskipun secara emosional dibebankan. Itu langkah pertama."

"Mengapa langkah itu begitu penting?" Saya bertanya.

"Nah, itu terserah Anda untuk mencari tahu. Jika Anda ingin belajar, saya akan membawa Anda anak laki-laki ke dalam petak briar, tempat yang hampir dihindari semua orang. Jika kau pergi dengan saya, Anda akan melepaskan gagasan bekerja untuk uang dan sebagai gantinya belajar untuk punya uang yang bekerja untukmu."

"Dan apa yang akan kami dapatkan jika kami pergi bersamamu. Bagaimana jika kita setuju untuk belajar? darimu? Apa yang akan kita dapatkan?" Saya bertanya.

"Hal yang sama yang didapat Brer Rabbit," kata ayah kaya, mengacu pada klasik cerita anak.

"Apakah ada tambalan briar?" Saya bertanya.

"Ya," kata ayah kaya. "Tambalan briar adalah ketakutan dan keserakahan kami. Menghadapi ketakutan, kelemahan, dan kebutuhan dengan memilih pikiran kita sendiri adalah caranya keluar."

"Memilih pikiran kita?" Mike bertanya, bingung.

"Ya. Memilih apa yang kita pikirkan daripada bereaksi terhadap emosi kita. Daripada hanya bangun dan pergi bekerja karena tidak punya uang membayar tagihan Anda membuat Anda takut, tanyakan pada diri sendiri, 'Apakah bekerja lebih keras untuk ini? solusi terbaik untuk masalah ini?' Kebanyakan orang terlalu takut untuk berpikir rasional hal-hal melalui dan bukannya lari keluar pintu untuk pekerjaan yang mereka benci. Bayi Tar berada dalam kendali. Itulah yang saya maksud dengan memilih pikiran Anda."

"Dan bagaimana kita melakukannya?" Mike bertanya.

"Itulah yang akan saya ajarkan kepada Anda. Saya akan mengajari Anda untuk memiliki pilihan pikiran daripada reaksi spontan, seperti meneguk kopi pagi Anda dan berlari keluar pintu.

"Ingin apa yang saya katakan sebelumnya: Pekerjaan hanyalah solusi jangka pendek untuk masalah jangka panjang. Kebanyakan orang hanya memikirkan satu masalah, dan itu jangka pendek. Ini tagihan di akhir bulan, Tar Baby. Uang mengendalikan hidup mereka, atau haruskah saya mengatakan ketakutan dan ketidaktahuan tentang uang mengontrolnya. Jadi mereka melakukan seperti yang dilakukan orang tua mereka. Mereka bangun setiap hari dan pergi

bekerja untuk uang, tidak meluangkan waktu untuk bertanya, 'Apakah ada yang lain? Jalan? Emosi mereka sekarang mengendalikan pemikiran mereka, bukan kepala mereka."

"Bisakah kamu membedakan antara emosi berpikir dan kepala berpikir?" Mike bertanya.

"Oh ya. Saya mendengarnya sepanjang waktu," kata ayah kaya. "Saya mendengar hal-hal seperti, 'Yah, setiap orang harus bekerja.' Atau 'Orang kaya adalah penjahat.' Atau 'Saya akan mendapatkan pekerjaan lain. Saya layak mendapatkan kenaikan ini. Anda tidak bisa memaksa saya.' Atau 'Saya menyukai pekerjaan ini karena

itu aman.' Tidak ada yang bertanya, 'Apakah ada sesuatu yang saya lewatkan di sini?' yang akan menembus pemikiran emosional dan memberi Anda waktu untuk berpikir jelas."

Saat kami kembali ke toko, ayah kaya menjelaskan bahwa orang kaya benar-benar apakah "menghasilkan uang." Mereka tidak bekerja untuk itu. Dia melanjutkan untuk menjelaskan bahwa ketika Mike dan saya sedang membuang keping lima sen dari timah, berpikir kami menghasilkan uang, kami sangat dekat dengan cara berpikir orang kaya. Masalahnya adalah menciptakan uang itu legal bagi pemerintah dan bank untuk dilakukan, tetapi ilegal untuk kita lakukan. Ada cara legal untuk menghasilkan uang dari tidak ada, katanya kepada kami.

Ayah kaya selanjutnya menjelaskan bahwa orang kaya tahu bahwa uang adalah ilusi, benar-benar seperti wortel untuk keledai. Itu hanya karena ketakutan dan keserakahan bahwa ilusi uang dipegang bersama oleh miliaran orang yang percaya bahwa uang itu nyata. Ini bukan. Uang benar-benar dibuat-buat. Itu hanya karena ilusi kepercayaan dan ketidaktahuan massa bahwa rumah ini kartu berdiri.

Dia berbicara tentang standar emas yang diterapkan Amerika, dan bahwa masing-masing—uang dolar sebenarnya adalah sertifikat perak. Yang membuatnya khawatir adalah rumor bahwa suatu hari nanti kita akan keluar dari standar emas dan dolar kita tidak akan lagi didukung oleh sesuatu yang nyata.

"Jika itu terjadi, anak-anak, neraka akan pecah. Yang miskin, yang menengah kelas, dan orang-orang bodoh akan menghancurkan hidup mereka hanya karena mereka akan terus percaya bahwa uang itu nyata dan bahwa perusahaan tempat mereka bekerja, atau pemerintah, akan menjaga mereka."

Kami benar-benar tidak mengerti apa yang dia katakan hari itu, tetapi selama tahun, itu semakin masuk akal.

Melihat Apa yang Dirindukan Orang Lain

Saat dia naik ke truk pickupnya di luar toko serba ada, rich ayah berkata, "Teruslah bekerja anak laki-laki, tetapi semakin cepat kamu lupa membutuhkan gaji, semakin mudah kehidupan dewasa Anda. Tetap gunakan otakmu, bekerjalah untuk gratis, dan segera pikiran Anda akan menunjukkan kepada Anda cara menghasilkan uang jauh melampaui apa yang saya bisa membayar Anda. Anda akan melihat hal-hal yang orang lain tidak pernah lihat. Kebanyakan orang tidak pernah melihat peluang ini karena mereka mencari uang dan keamanan, jadi hanya itu yang mereka dapatkan. Saat Anda melihatnya

kesempatan, Anda akan melihat mereka selama sisa hidup Anda. Saat Anda melakukannya itu, saya akan mengajari Anda sesuatu yang lain. Pelajari ini, dan Anda akan menghindari salah satu kehidupan perangkap terbesar.

Mike dan saya mengambil barang-barang kami dari toko dan melambaikan tangan kepada Nyonya Martin. Kami kembali ke taman, ke bangku piknik yang sama, dan menghabiskan waktu beberapa jam lagi untuk berpikir dan berbicara.

Kami menghabiskan minggu berikutnya di sekolah untuk berpikir dan berbicara juga. Untuk dua beberapa minggu lagi, kami terus berpikir, berbicara, dan bekerja secara gratis.

Di penghujung hari Sabtu kedua, saya kembali berpamitan dengan Ny. Martin dan melihat ke rak buku komik dengan tatapan penuh kerinduan. yang sulit hal tentang bahkan tidak mendapatkan 30 sen setiap hari Sabtu adalah bahwa saya tidak punya uang untuk membeli buku komik. Tiba-tiba, saat Nyonya Martin mengucapkan selamat tinggal kepada Mike dan saya, saya melihatnya melakukan sesuatu yang belum pernah saya lihat sebelumnya.

Mrs Martin sedang memotong halaman depan buku komik menjadi dua. Dia menyimpan bagian atas sampul buku komik dan melemparkan sisa buku ke dalam

sebuah kotak karton besar. Ketika saya bertanya kepadanya apa yang dia lakukan dengan komik itu buku, dia berkata, "Saya membuangnya. Saya memberikan bagian atas penutup kembali ke distributor buku komik untuk kredit ketika dia membawa komik baru.

Dia akan datang dalam satu jam."

Mike dan saya menunggu selama satu jam. Tak lama kemudian distributor datang, dan saya bertanya dia jika kita bisa memiliki buku komik. Untuk kesenangan saya, dia berkata, "Anda bisa—memilikinya jika Anda bekerja untuk toko ini dan tidak menjualnya kembali."

Ingat kemitraan bisnis lama kita? Nah, Mike dan saya menghidupkannya kembali. Menggunakan kamar cadangan di ruang bawah tanah Mike, kami mulai menumpuk ratusan komik buku di ruangan itu. Segera perpustakaan buku komik kami dibuka untuk umum.

Kami mempekerjakan adik perempuan Mike, yang suka belajar, untuk menjadi kepala perpustakaan.

Dia menagih setiap anak 10 sen masuk ke perpustakaan, yang buka dari 14:30 hingga 16:30 setiap hari sepulang sekolah. Para pelanggan, anak-anak tetangga, bisa membaca komik sebanyak yang mereka mau dua jam. Itu sangat murah bagi mereka karena harga komik masing-masing 10 sen, dan mereka bisa membaca lima atau enam dalam dua jam.

Kakak perempuan Mike akan memeriksa anak-anak ketika mereka pergi untuk memastikan mereka tidak meminjam buku komik. Dia juga menyimpan buku-buku itu, masuk berapa banyak anak yang muncul setiap hari, siapa mereka, dan komentar apa pun mereka mungkin punya. Mike dan saya rata-rata menghasilkan \$9,50 per minggu selama tiga bulan

Titik. Kami membayar saudara perempuannya satu dolar seminggu dan mengizinkannya membaca komik gratis, yang jarang dia lakukan karena dia selalu belajar.

Mike dan saya menepati kesepakatan kami dengan bekerja di toko setiap hari Sabtu dan mengumpulkan semua buku komik dari toko yang berbeda. Kami menyimpan kesepakatan kepada distributor dengan tidak menjual buku komik apapun. Kami terbakar mereka begitu mereka terlalu compang-camping. Kami mencoba membuka kantor cabang, tetapi kami tidak akan pernah bisa menemukan seseorang yang dapat dipercaya dan berdedikasi seperti Mike saudari. Pada usia dini, kami menemukan betapa sulitnya menemukan staf yang baik.

Tiga bulan setelah perpustakaan pertama kali dibuka, perkelahian pecah di ruang. Beberapa pengganggu dari lingkungan lain menerobos masuk, dan Ayah Mike menyarankan agar kami menutup bisnis itu. Jadi buku komik kami bisnis tutup, dan kami berhenti bekerja pada hari Sabtu di toko serba-ada. Tapi ayah kaya senang karena dia punya hal baru dia ingin mengajari kami. Dia senang karena kami telah mempelajari pelajaran pertama kami sangat baik: Kami belajar membuat uang bekerja untuk kami. Dengan tidak dibayar untuk kami bekerja di toko, kami terpaksa menggunakan imajinasi kami untuk mengidentifikasi kesempatan untuk menghasilkan uang. Dengan memulai bisnis kami sendiri, buku komik perpustakaan, kami mengendalikan keuangan kami sendiri, tidak bergantung pada pemberi pekerjaan. Bagian terbaiknya adalah bisnis kami menghasilkan uang untuk kami, bahkan ketika kita tidak secara fisik ada di sana. Uang kami bekerja untuk kami.

Alih-alih membayar kami uang, ayah kaya telah memberi kami lebih banyak lagi.

Bagian dua

PELAJARAN 2: MENGAPA MENGAJAR KEUANGAN LITERASI?

Bukan seberapa banyak uang yang Anda hasilkan. Ini berapa banyak uang yang Anda menyimpan.

Pada tahun 1990, Mike mengambil alih kerajaan ayahnya dan, pada kenyataannya, melakukan pekerjaan yang lebih baik daripada ayahnya. Kami bertemu satu atau dua kali setahun di lapangan golf. Dia dan istrinya lebih kaya dari yang Anda bayangkan. Kaya kerajaan ayah ada di tangan yang hebat, dan Mike sekarang mempersiapkan putranya untuk mengambil tempatnya, sebagaimana ayahnya telah mempersiapkan kami.

Pada tahun 1994, saya pensiun pada usia 47 tahun, dan istri saya Kim berusia 37 tahun. Pensiun bukan berarti tidak bekerja. Bagi kami, itu berarti, kecuali yang tidak terduga perubahan dahsyat, kita bisa bekerja atau tidak bekerja, dan kekayaan kita tumbuh otomatis, tetapi berada di depan inflasi. Aset kami cukup besar untuk tumbuh dengan sendirinya. Ini seperti menanam pohon. Anda menyiraminya selama bertahun-tahun, dan maka suatu hari ia tidak membutuhkanmu lagi. Akarnya tertanam dalam cukup. Kemudian pohon memberikan keteduhan untuk kesenangan Anda.

Mike memilih untuk menjalankan kekaisaran, dan saya memilih untuk pensiun.

Setiap kali saya berbicara dengan sekelompok orang, mereka sering bertanya apa yang akan saya lakukan merekomendasikan agar mereka melakukannya. "Bagaimana saya memulai?" "Apakah ada buku yang kamu ingin merekomendasikan?" "Apa yang harus saya lakukan untuk mempersiapkan anak-anak saya?" "Apa rahasia suksesmu?" "Bagaimana saya menghasilkan jutaan?"

Setiap kali saya mendengar salah satu pertanyaan ini, saya teringat akan hal berikut: cerita:

Pengusaha Terkaya

Pada tahun 1923 sekelompok pemimpin terbesar dan pengusaha terkaya kami mengadakan pertemuan di hotel Edgewater Beach di Chicago. Antara mereka adalah Charles Schwab, kepala baja independen terbesar perusahaan; Samuel Insull, presiden utilitas terbesar di dunia; Howard Hopson, kepala perusahaan gas terbesar; Ivar Kreuger, presiden International Match Co., salah satu yang terbesar di dunia perusahaan pada saat itu; Leon Frazier, presiden Bank of Pemukiman Internasional; Richard Whitney, presiden New Bursa Efek York; Arthur Cotton dan Jesse Livermore, dua dari spekulan saham terbesar; dan Albert Fall, anggota dari kabinet Presiden Harding. Dua puluh lima tahun kemudian, sembilan di antaranya titans mengakhiri hidup mereka sebagai berikut: Schwab meninggal tanpa uang sepeser pun setelah hidup selama lima tahun dengan uang pinjaman. Insull meninggal dalam keadaan bangkrut negeri asing, dan Kreuger dan Cotton juga mati bangkrut. Hopson pergi gila. Whitney dan Albert Fall dibebaskan dari penjara, dan Fraser dan Livermore bunuh diri.

Saya ragu apakah ada yang bisa mengatakan apa yang sebenarnya terjadi pada orang-orang ini. Jika kamu lihat tanggalnya, 1923, tepat sebelum kehancuran pasar tahun 1929 dan Depresi Hebat, yang saya duga berdampak besar pada orang-orang ini dan kehidupan mereka. Intinya adalah ini: Hari ini kita hidup di masa yang lebih besar dan lebih cepat berubah daripada yang dilakukan orang-orang ini. Saya menduga akan ada banyak ledakan dan kegagalan di tahun-tahun mendatang yang akan sejajar dengan pasang surut yang dihadapi orang-orang ini. saya khawatir bahwa terlalu banyak orang yang terlalu fokus pada uang dan bukan pada diri mereka sendiri kekayaan terbesar, pendidikan mereka. Jika orang siap untuk fleksibel, pertahankan pikiran terbuka dan belajar, mereka akan tumbuh lebih kaya dan lebih kaya meskipun tangguh perubahan. Jika mereka berpikir uang akan menyelesaikan masalah, mereka akan mengalami kesulitan mengendarai. Kecerdasan memecahkan masalah dan menghasilkan uang. Uang tanpa

kecerdasan finansial adalah uang segera hilang.

Kebanyakan orang gagal menyadari bahwa dalam hidup, bukan seberapa banyak uang yang kamu miliki membuat. Ini adalah berapa banyak uang yang Anda simpan. Kita semua pernah mendengar cerita tentang lotere pemenang yang miskin, lalu tiba-tiba kaya, dan kemudian miskin lagi. Mereka menang

jutaan, namun segera kembali ke tempat mereka mulai. Atau kisah profesional atlet, yang pada usia 24 menghasilkan jutaan, tetapi tidur di bawah a jembatan 10 tahun kemudian.

Saya ingat kisah seorang pemain bola basket muda yang setahun yang lalu jutaan. Hari ini, di usianya yang baru 29 tahun, dia mengklaim teman, pengacara, dan akuntannya mengambil uangnya, dan dia terpaksa bekerja di tempat cuci mobil untuk minimum upah. Dia dipecat dari tempat cuci mobil karena dia menolak untuk melepasnya cincin kejuaraan saat dia sedang menyeka mobil. Kisahnya membuat nasional berita dan dia mengajukan banding atas penghentiannya, mengklaim kesulitan dan diskriminasi. Dia mengklaim bahwa cincin itu adalah satu-satunya yang tersisa dan jika itu— dilucuti, dia akan hancur.

Saya tahu begitu banyak orang yang menjadi jutawan instan. Dan sementara aku Saya senang beberapa orang menjadi lebih kaya dan lebih kaya, saya memperingatkan mereka bahwa dalam jangka panjang, bukan berapa banyak uang yang Anda hasilkan. Berapa banyak yang Anda simpan, dan berapa generasi Anda menyimpannya.

Jadi ketika orang bertanya, "Dari mana saya memulai?" atau "Beri tahu saya cara mendapatkannya cepat kaya," mereka sering kali sangat kecewa dengan jawaban saya. saya hanya katakan kepada mereka apa yang ayah kaya saya katakan kepada saya ketika saya masih kecil. "Jika kamu ingin menjadi kaya, Anda harus melek finansial."

Ide itu terngiang-ngiang di kepalaiku setiap kali kami bersama. Seperti aku berkata, ayah saya yang berpendidikan menekankan pentingnya membaca buku, sementara saya ayah kaya menekankan perlunya menguasai literasi keuangan.

Jika Anda akan membangun Empire State Building, hal pertama yang Anda lakukan adalah yang perlu dilakukan adalah menggali lubang yang dalam dan menuangkan fondasi yang kuat. Jika kamu pergi untuk membangun rumah di pinggiran kota, yang perlu Anda lakukan hanyalah menuangkan lempengan enam inci konkret. Kebanyakan orang, dalam upaya mereka untuk menjadi kaya, mencoba membangun sebuah Empire State Building di atas lempengan enam inci.

Sistem sekolah kami, yang diciptakan di Zaman Agraris, masih percaya pada rumah tanpa dasar. Lantai tanah masih mengamuk. Jadi anak-anak lulus dari sekolah dengan hampir tidak ada dasar keuangan. Suatu hari, tanpa tidur dan dalam dalam hutang di pinggiran kota, menjalani Impian Amerika, mereka memutuskan bahwa jawabannya untuk masalah keuangan mereka adalah menemukan cara untuk menjadi kaya dengan cepat.

Konstruksi gedung pencakar langit dimulai. Itu naik dengan cepat, dan segera, bukannya Empire State Building, kami memiliki Menara Miring pinggiran kota. Malam-malam tanpa tidur kembali.

Adapun Mike dan saya di masa dewasa kami, kedua pilihan kami adalah mungkin karena kami diajari untuk menuangkan fondasi keuangan yang kuat ketika kami hanya anak-anak.

Akuntansi mungkin adalah subjek yang paling membingungkan dan membosankan di dunia, tetapi jika Anda ingin kaya dalam jangka panjang, itu bisa menjadi subjek yang paling penting. Untuk ayah kaya, pertanyaannya adalah bagaimana mengambil topik yang membosankan dan membingungkan dan mengajarkannya kepada anak-anak. Jawaban yang dia temukan adalah membuatnya sederhana dengan mengajar itu dalam gambar.

Ayah kaya saya menuangkan fondasi keuangan yang kuat untuk Mike dan saya. Karena kami masih anak-anak, dia menciptakan cara sederhana untuk mengajari kami.

Selama bertahun-tahun dia hanya menggambar dan menggunakan beberapa kata. Mike dan aku memahami gambar sederhana, jargon, pergerakan uang, dan kemudian di tahun-tahun berikutnya, ayah kaya mulai menambahkan angka. Hari ini, Mike telah pergi untuk menguasai analisis akuntansi yang jauh lebih kompleks dan canggih karena ia harus untuk menjalankan kerajaannya. Saya tidak secanggih karena kerajaan saya lebih kecil, namun kami berasal dari keluarga yang sama dasar. Di halaman-halaman berikut, saya menawarkan kepada Anda baris sederhana yang sama

gambar yang dibuat ayah Mike untuk kita. Meskipun dasar gambar-gambar itu membantu membangun dua anak laki-laki kecil dalam membangun sejumlah besar kekayaan di atas landasan yang kokoh dan dalam dasar.

Orang kaya memperoleh aset. Orang miskin dan kelas menengah memperoleh kewajiban yang mereka anggap sebagai aset.

Aturan #1: Anda harus tahu perbedaan antara aset dan a kewajiban, dan membeli aset.

Jika Anda ingin menjadi kaya, inilah yang perlu Anda ketahui. Ini adalah nomor aturan satu. Ini adalah satu-satunya aturan. Ini mungkin terdengar sangat sederhana, tetapi kebanyakan orang tidak tahu seberapa dalam aturan ini. Kebanyakan orang berjuang secara finansial karena mereka tidak tahu perbedaan antara aset dan kewajiban.

“Orang kaya memperoleh aset. Orang miskin dan kelas menengah memperoleh kewajiban yang mereka anggap sebagai aset,” kata ayah kaya.

Ketika ayah kaya menjelaskan hal ini kepada Mike dan saya, kami pikir dia bercanda. Di sinilah kami, hampir remaja dan menunggu rahasia untuk menjadi kaya, dan inilah jawabannya. Itu sangat sederhana sehingga kami berhenti untuk lama untuk memikirkannya.

“Apa itu aset?” tanya Mike.

“Jangan khawatir sekarang,” kata ayah kaya. “Biarkan saja ide itu meresap. Jika Anda—dapat memahami kesederhanaan, hidup Anda akan memiliki rencana dan finansial mudah. Hal ini sederhana. Itu sebabnya ide itu terlewatkan.”

“Maksudmu yang perlu kita ketahui hanyalah apa itu aset, dapatkan mereka, dan—kita akan kaya?” Saya bertanya.

Ayah kaya mengangguk. “Sesederhana itu.”

“Jika sesederhana itu, kenapa semua orang tidak kaya?” Saya bertanya. Ayah kaya tersenyum. “Karena orang tidak tahu perbedaan antara aset dan beban.”

Saya ingat pernah bertanya, “Bagaimana orang dewasa bisa sesat? Jika itu sederhana, jika itu penting, mengapa semua orang tidak ingin mengetahuinya?”

Ayah kaya hanya butuh beberapa menit untuk menjelaskan apa aset dan kewajiban adalah.

Sebagai orang dewasa, saya kesulitan menjelaskannya kepada orang dewasa lainnya. Kesederhanaan gagasan itu luput dari mereka karena mereka telah dididik secara berbeda. Mereka diajarkan oleh profesional terdidik lainnya, seperti bankir, akuntan, agen real estate, perencana keuangan, dan sebagainya. Kesulitan datang meminta orang dewasa untuk tidak belajar, atau menjadi anak-anak lagi. Orang dewasa yang cerdas sering merasa merendahkan untuk memperhatikan definisi sederhana.

Ayah kaya percaya pada prinsip KISS—Keep It Simple, Stupid (atau Keep It Super Simple)—jadi dia membuatnya sederhana untuk kami, dan itu membuat kami fondasi keuangan yang kuat.

Jadi apa yang menyebabkan kebingungan? Bagaimana bisa sesuatu yang begitu sederhana menjadi begitu kacau? Mengapa seseorang membeli aset yang benar-benar merupakan kewajiban? Jawabannya ada di pendidikan dasar.

Kami fokus pada kata “literasi” dan bukan “literasi finansial”. Apa mendefinisikan sesuatu sebagai aset atau kewajiban bukanlah kata-kata. Bahkan, jika Anda pengen bingung banget cari kata “harta” dan “kewajiban” di kamus. Saya tahu definisinya mungkin terdengar bagus untuk akuntan terlatih,

tapi untuk rata-rata orang, itu tidak masuk akal. Tapi kita orang dewasa sering juga bangga mengakui bahwa ada sesuatu yang tidak masuk akal.

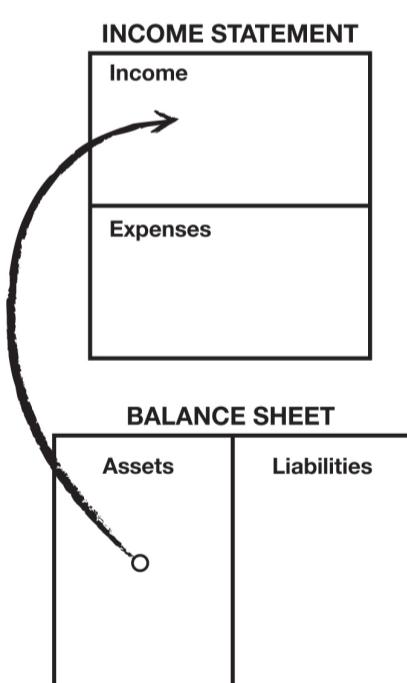
Aset memasukkan uang ke dalam saku saya. Kewajiban mengeluarkan uang dari saku-ku.

Kepada kami para remaja putra, ayah kaya berkata, "Yang mendefinisikan aset bukanlah kata-kata, tapi angka. Dan jika Anda tidak bisa membaca angkanya, Anda tidak bisa membedakan aset dari lubang di tanah." "Dalam akuntansi," ayah kaya akan berkata, "bukan itu angka, tetapi apa yang dikatakan angka itu kepada Anda. Ini seperti kata-kata. Ini bukan kata-katanya, tetapi kisah yang diceritakan oleh kata-kata itu kepada Anda."

"Jika Anda ingin kaya, Anda harus membaca dan memahami angka." Jika Saya mendengarnya sekali, saya mendengarnya ribuan kali dari ayah kaya saya. Dan saya juga mendengar, "Orang kaya memperoleh aset, dan orang miskin dan kelas menengah memperoleh kewajiban."

Berikut adalah cara membedakan antara aset dan liabilitas. Paling akuntan dan profesional keuangan tidak setuju dengan definisi, tetapi gambar sederhana ini adalah awal dari fondasi keuangan yang kuat untuk dua anak laki-laki.

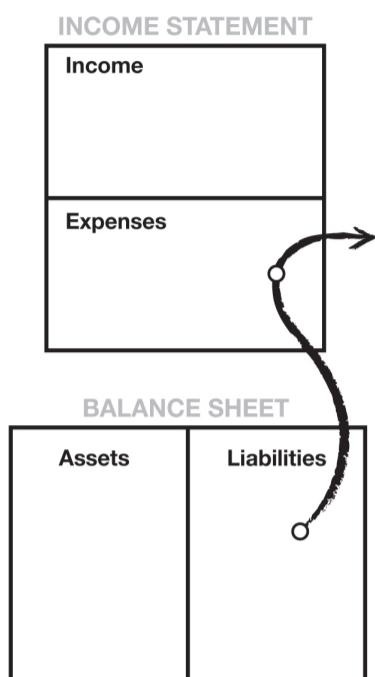
Ini adalah pola arus kas suatu aset:



Bagian atas diagram adalah Laporan Laba Rugi, sering disebut a Laporan Laba Rugi. Ini mengukur pendapatan dan pengeluaran: uang masuk dan uang keluar. Bagian bawah diagram adalah Neraca. Disebut itu karena itu seharusnya menyeimbangkan aset terhadap kewajiban. banyak keuangan pemula tidak tahu hubungan antara Laporan Laba Rugi dan Neraca, dan sangat penting untuk memahami hubungan itu.

Jadi seperti yang saya katakan sebelumnya, ayah kaya saya hanya memberi tahu dua anak laki-laki bahwa "aset" memasukkan uang ke dalam saku Anda." Bagus, sederhana, dan dapat digunakan.

Ini adalah pola arus kas liabilitas:



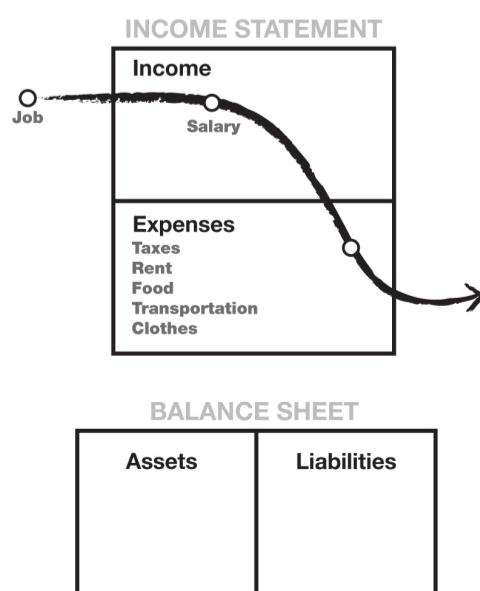
Sekarang aset dan kewajiban telah didefinisikan melalui gambar, itu mungkin lebih mudah untuk memahami definisi saya dengan kata-kata. Aset adalah sesuatu yang menempatkan uang di saku saya. Kewajiban adalah sesuatu yang mengeluarkan uang dari saku saya. Ini benar-benar semua yang perlu Anda ketahui. Jika Anda ingin kaya, hanya menghabiskan hidup Anda membeli aset. Jika Anda ingin menjadi miskin atau menengah kelas, menghabiskan hidup Anda membeli kewajiban.

Buta huruf, baik dalam kata-kata dan angka, adalah dasar dari keuangan berjuang. Jika orang mengalami kesulitan keuangan, ada sesuatu yang mereka tidak mengerti, baik dalam kata-kata atau angka. Orang kaya menjadi kaya karena mereka lebih melek di berbagai bidang daripada orang yang berjuang finansial. Jadi jika Anda ingin kaya dan menjaga kekayaan Anda, itu adalah penting untuk melek finansial, dalam kata-kata serta angka.

Panah dalam diagram mewakili arus kas, atau "arus kas". Angka saja tidak banyak berarti, sama seperti kata-kata di luar konteks yang berarti kecil. Ini adalah cerita yang diperhitungkan. Dalam pelaporan keuangan, membaca angka adalah mencari plot, cerita di mana uang mengalir. Dalam 80 persen dari sebagian besar keluarga, kisah keuangan melukiskan gambaran kerja keras untuk maju. Namun, ini

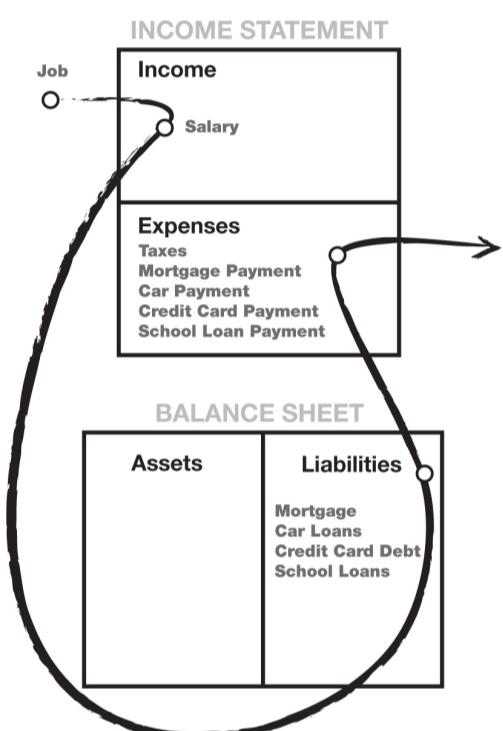
usaha menjadi sia-sia karena mereka menghabiskan hidup mereka untuk membeli kewajiban dari aset.

Inilah pola arus kas orang miskin:

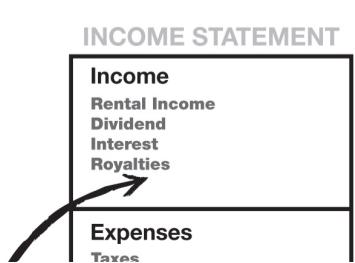


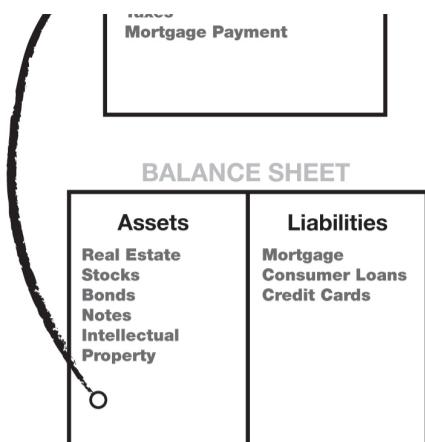


Inilah pola arus kas seseorang di kelas menengah:



Ini adalah pola arus kas orang kaya:





Semua diagram ini jelas terlalu disederhanakan. Setiap orang memiliki kehidupan pengeluaran, kebutuhan akan sandang, pangan, dan papan. Diagram menunjukkan aliran uang tunai melalui kehidupan orang miskin, kelas menengah, dan kaya. Dia arus kas yang menceritakan kisah tentang bagaimana seseorang menangani uang mereka.

Alasan saya memulai dengan kisah orang terkaya di Amerika adalah untuk menggambarkan kesalahan dalam mempercayai bahwa uang akan menyelesaikan semua masalah. Itu adalah mengapa saya merasa ngeri setiap kali saya mendengar orang bertanya kepada saya bagaimana menjadi kaya lebih cepat, atau di mana mereka harus mulai. Saya sering mendengar, "Saya berhutang, jadi saya perlu menghasilkan lebih banyak uang."

Tetapi lebih banyak uang seringkali tidak menyelesaikan masalah. Sebenarnya, itu mungkin memperumit masalah. Uang sering membuat jelas manusia kita yang tragis kekurangan, menyoroti apa yang tidak kita ketahui. Itulah sebabnya, terlalu sering, seseorang yang mendapat rejeki nomplok tiba-tiba—katakanlah sebuah warisan, kenaikan gaji, atau kemenangan lotre—segera kembali ke hal yang sama kekacauan keuangan, jika tidak lebih buruk, daripada kekacauan yang mereka alami sebelumnya. Hanya uang menonjolkan pola arus kas yang berjalan di kepala Anda. Jika pola Anda adalah untuk menghabiskan semua yang Anda dapatkan, kemungkinan besar peningkatan uang tunai hanya akan menghasilkan

peningkatan pengeluaran. Jadi, pepatah, "Orang bodoh dan uangnya adalah satu besar berpesta."

Arus kas menceritakan kisah tentang bagaimana seseorang menangani uang.

Saya telah mengatakan berkali-kali bahwa kita pergi ke sekolah untuk mendapatkan skolastik dan keterampilan profesional, yang keduanya penting. Kami belajar menghasilkan uang dengan keterampilan profesional kami. Pada tahun 1960-an ketika saya masih di sekolah menengah, jika seseorang melakukannya dengan baik secara akademis, orang mengira siswa yang cerdas ini akan terus menjadi dokter medis karena itu adalah profesi dengan janji penghargaan finansial terbesar.

Hari ini, dokter menghadapi tantangan keuangan yang tidak saya harapkan dalam keadaan terburuk saya musuh: perusahaan asuransi mengambil kendali bisnis, kesehatan terkelola perawatan, intervensi pemerintah, dan tuntutan malpraktik. Hari ini, anak-anak ingin menjadi atlet terkenal, bintang film, bintang rock, ratu kecantikan, atau CEO karena di situlah ketenaran, uang, dan prestise berada. Itulah alasannya begitu sulit untuk memotivasi anak-anak di sekolah hari ini. Mereka tahu bahwa kesuksesan profesional tidak lagi hanya terkait dengan keberhasilan akademis, seperti dulu.

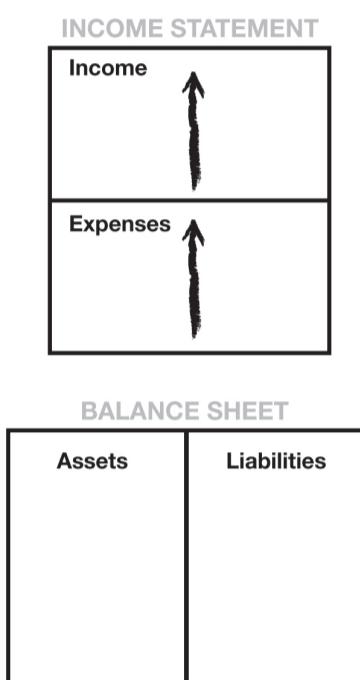
Karena siswa meninggalkan sekolah tanpa keterampilan keuangan, jutaan orang terpelajar mengejar profesi mereka dengan sukses, tetapi kemudian menemukan sendiri berjuang secara finansial. Mereka bekerja lebih keras tetapi tidak maju. Yang hilang dari pendidikan mereka bukanlah bagaimana menghasilkan uang, tetapi bagaimana caranya mengelola uang. Ini disebut bakat finansial—apa yang Anda lakukan dengan uang itu setelah Anda membuatnya, bagaimana mencegah orang mengambilnya dari Anda, bagaimana menjaganya lebih lama, dan bagaimana membuat uang itu bekerja keras untuk Anda. Kebanyakan orang tidak mengerti mengapa mereka berjuang secara finansial karena mereka tidak memahami arus kas. Seseorang bisa berpendidikan tinggi, secara profesional sukses, dan buta huruf secara finansial. Orang-orang ini sering bekerja lebih keras daripada mereka perlu karena mereka belajar bagaimana bekerja keras, tetapi bukan bagaimana memiliki uang mereka bekerja keras untuk mereka.

Bagaimana Pencarian Impian Finansial Menjadi Finansial Mimpi buruk

Kisah klasik orang pekerja keras memiliki pola yang pasti. Baru-baru ini menikah, pasangan muda yang bahagia dan berpendidikan tinggi pindah ke salah satu dari mereka apartemen sewaan yang sempit. Segera, mereka menyadari bahwa mereka sedang menabung uang karena dua bisa hidup semurah satu.

Masalahnya apartemennya sempit. Mereka memutuskan untuk menyimpan uang untuk membeli rumah impian mereka sehingga mereka dapat memiliki anak. Mereka sekarang memiliki dua pendapatan, dan mereka mulai fokus pada karir mereka. Pendapatan mereka mulai meningkat.

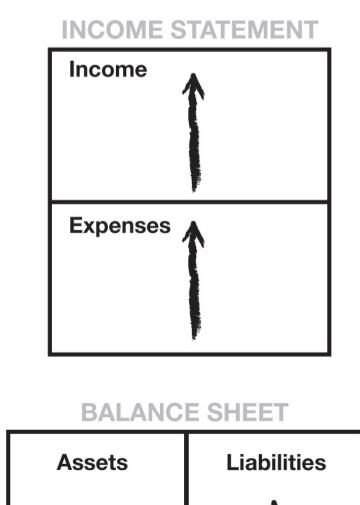
Ketika pendapatan mereka naik, pengeluaran mereka juga naik.



Pengeluaran nomor satu bagi kebanyakan orang adalah pajak. Banyak orang berpikir itu pajak penghasilan, tetapi bagi kebanyakan orang Amerika, pajak tertinggi mereka adalah Jaminan Sosial. Sebagai karyawan, seolah-olah pajak Jamsostek digabungkan dengan Tarif pajak Medicare kira-kira 7,5 persen, tetapi sebenarnya 15 persen sejak majikan harus sesuai dengan jumlah Jaminan Sosial. Intinya, itu adalah uang majikan tidak dapat membayar Anda. Selain itu, Anda masih harus membayar pajak penghasilan

pada jumlah yang dipotong dari upah Anda untuk pajak Jaminan Sosial, pendapatan Anda tidak pernah menerima karena langsung masuk ke Jamsostek melalui pemotongan.

Kembali ke pasangan muda, sebagai akibat dari pendapatan mereka meningkat, mereka memutuskan untuk membeli rumah impian mereka. Setelah di rumah mereka, mereka memiliki pajak baru, yang disebut pajak properti. Kemudian mereka membeli mobil baru, perabotan baru, dan peralatan baru untuk mencocokkan rumah baru mereka. Tiba-tiba, mereka bangun dan kolom kewajiban mereka penuh dengan hipotek dan hutang kartu kredit. Milik mereka kewajiban naik.





Mereka sekarang terjebak dalam Perlombaan Tikus. Segera bayi datang dan mereka bekerja lebih keras. Prosesnya berulang: Pendapatan yang lebih tinggi menyebabkan pajak yang lebih tinggi, juga disebut "bracket creep." Kartu kredit datang melalui pos. Mereka menggunakannya dan memaksimalkannya. Sebuah perusahaan pinjaman menelepon dan mengatakan yang terbaik "aset", rumah mereka, telah dihargai nilainya. Karena kredit mereka begitu bagus, perusahaan menawarkan pinjaman konsolidasi tagihan dan memberi tahu mereka hal cerdas yang harus dilakukan adalah menghapus utang konsumen berbunga tinggi dengan membayar dari kartu kredit mereka. Dan selain itu, bunga atas rumah mereka adalah pengurangan pajak.

Mereka melakukannya, dan melunasi kartu kredit berbunga tinggi itu. Mereka bernafas bernafas lega. Kartu kredit mereka lunas. Mereka sekarang telah melipat utang konsumen ke hipotek rumah mereka. Pembayaran mereka turun karena mereka memperpanjang utang mereka selama 30 tahun. Ini adalah hal yang cerdas untuk dilakukan.

Tetangga mereka menelepon untuk mengajak mereka berbelanja. Hari Peringatan penjualan aktif. Mereka berjanji pada diri mereka sendiri bahwa mereka hanya akan berbelanja, tetapi mereka mengambil kartu kredit, untuk berjaga-jaga.

Saya bertemu dengan pasangan muda ini sepanjang waktu. Nama mereka berubah, tetapi mereka Dilema keuangan juga sama. Mereka datang ke salah satu pembicaraan saya untuk mendengar apa yang saya harus mengatakan. Mereka bertanya kepada saya, "Bisakah Anda memberi tahu kami cara menghasilkan lebih banyak uang?"

Mereka tidak mengerti bahwa masalah mereka sebenarnya adalah bagaimana mereka memilih menghabiskan uang yang mereka miliki. Hal ini disebabkan oleh buta huruf keuangan dan bukan memahami perbedaan antara aset dan kewajiban.

Lebih banyak uang jarang memecahkan masalah uang seseorang. Intelijen memecahkan masalah. Ada pepatah yang dikatakan teman saya berulang-ulang untuk orang berhutang: "Jika Anda menemukan diri Anda telah menggali lubang ... berhenti penggalian."

Sebagai seorang anak, ayah saya sering memberi tahu kami bahwa orang Jepang mengetahui tiga kekuatan: kekuatan pedang, permata, dan cermin.

Pedang melambangkan kekuatan senjata. Amerika telah menghabiskan triliunan dolar untuk senjata dan, karena itu, adalah militer yang kuat kehadirannya di dunia.

Permata melambangkan kekuatan uang. Ada beberapa derajat kebenaran pepatah, "Ingat aturan emas. Dia yang memiliki emas membuat aturan."

Cermin melambangkan kekuatan pengetahuan diri. diri ini-pengetahuan, menurut legenda Jepang, adalah yang paling berharga dari tiga.

Terlalu sering, orang miskin dan kelas menengah membiarkan kekuatan uang untuk kendalikan mereka. Dengan hanya bangun dan bekerja lebih keras, gagal untuk bertanya diri mereka sendiri jika apa yang mereka lakukan masuk akal, mereka menembak kaki mereka sendiri saat mereka berangkat kerja setiap pagi. Dengan tidak sepenuhnya memahami uang, sebagian besar orang membiarkan kekuatannya yang luar biasa untuk mengendalikan mereka.

Jika mereka menggunakan kekuatan cermin, mereka akan bertanya pada diri sendiri, "Apakah ini masuk akal?" Terlalu sering, alih-alih mempercayai batin mereka kebijaksanaan, jenius di dalam, kebanyakan orang mengikuti orang banyak. Mereka melakukan hal-hal

karena semua orang melakukannya. Mereka menyesuaikan diri, bukan pertanyaan. Seringkali, mereka tanpa berpikir mengulangi apa yang telah diberitahukan kepada mereka: "Diversifikasi." "Milikmu rumah adalah aset." "Rumah Anda adalah investasi terbesar Anda." "Anda mendapatkan pajak istirahat karena berutang lebih besar." "Dapatkan pekerjaan yang aman." "Jangan membuat kesalahan." "Jangan mengambil risiko."

Dikatakan bahwa ketakutan berbicara di depan umum adalah ketakutan yang lebih besar daripada kematian bagi kebanyakan orang. Menurut psikiater, ketakutan berbicara di depan umum adalah disebabkan oleh rasa takut dikucilkan, takut menonjol, takut

kritik, takut diejek, dan takut dikucilkan. ketakutan akan menjadi berbeda mencegah kebanyakan orang mencari cara baru untuk memecahkan masalah mereka masalah.

Itulah sebabnya ayah saya yang berpendidikan mengatakan orang Jepang menghargai kekuatan cermin yang paling, karena hanya ketika kita melihat ke dalamnya kita menemukan kebenaran. Ketakutan adalah alasan utama orang berkata, "Mainkan dengan aman." Itu berlaku untuk apa pun, baik itu olahraga, hubungan, karier, atau uang.

Seseorang bisa berpendidikan tinggi, sukses secara profesional, dan buta huruf secara finansial.

Ketakutan yang sama, ketakutan akan pengucilan, yang menyebabkan orang menyesuaikan diri untuk, dan tidak mempertanyakan, pendapat yang diterima secara umum atau tren populer: "Anda rumah adalah aset." "Dapatkan pinjaman konsolidasi tagihan, dan keluar dari hutang." "Bekerja lebih keras." "Ini promosi." "Suatu hari nanti saya akan menjadi wakil presiden." "Hemat." "Ketika saya mendapat kenaikan gaji, saya akan membelikan kita rumah yang lebih besar." "Saling dana aman."

Banyak masalah keuangan yang disebabkan oleh upaya untuk mengikuti Jones. Terkadang, kita semua perlu bercermin dan jujur pada diri kita sendiri kebijaksanaan batin daripada ketakutan kita.

Pada saat Mike dan saya berusia 16 tahun, kami mulai memiliki masalah di sekolah. Kami bukan anak-anak yang buruk. Kami baru saja mulai memisahkan diri dari keramaian. Kami bekerja untuk ayah Mike sepuasnya sekolah dan di akhir pekan. Mike dan saya sering

menghabiskan berjam-jam setelah bekerja hanya duduk di meja dengan ayahnya sementara dia memegang pertemuan dengan para bankir, pengacara, akuntan, pialang, investor, manajer, dan karyawan. Inilah seorang pria yang telah meninggalkan sekolah pada usia 13 tahun yang sekarang mengarahkan, menginstruksikan, memesan, dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan terdidik rakyat. Mereka datang atas permintaan dan panggilannya, dan merasa ngeri ketika dia tidak menyetujui dari mereka.

Berikut adalah seorang pria yang tidak pergi bersama dengan orang banyak. Dia adalah seorang pria yang melakukan pemikirannya sendiri dan membenci kata-kata, "Kita harus melakukan ini cara karena itulah cara orang lain melakukannya." Dia juga membenci kata "tidak bisa." Jika Anda ingin dia melakukan sesuatu, katakan saja, "Saya rasa Anda tidak bisa lakukan."

Mike dan saya belajar lebih banyak duduk di pertemuannya daripada yang kami lakukan di semua tahun sekolah, termasuk kuliah. Ayah Mike tidak pandai membaca buku, tapi dia dididik secara finansial dan sukses sebagai hasilnya. Dia memberi tahu kami dan sekali lagi, "Orang yang cerdas mempekerjakan orang yang lebih cerdas daripada dia." Jadi, Mike dan saya mendapat manfaat dari menghabiskan berjam-jam mendengarkan dan belajar dari orang-orang cerdas.

Tapi karena ini, Mike dan saya tidak bisa mengikuti standar dogma yang diajarkan guru kami, dan itu menyebabkan masalah. Kapanpun Guru berkata, "Jika Anda tidak mendapatkan nilai bagus, Anda tidak akan melakukannya dengan baik di dunia nyata" dunia," Mike dan aku hanya mengangkat alis kami. Ketika kami disuruh mengikuti mengatur prosedur dan tidak menyimpang dari aturan, kita bisa melihat bagaimana sekolah kreativitas putus asa. Kami mulai memahami mengapa ayah kaya kami memberi tahu kami bahwa sekolah dirancang untuk menghasilkan karyawan yang baik, bukan majikan. Kadang-kadang, Mike atau saya akan bertanya kepada guru kami bagaimana kami yang dipelajari dapat diterapkan di dunia nyata, atau mengapa kita tidak pernah mempelajari uang dan cara kerjanya. Untuk pertanyaan terakhir, kita sering mendapat jawaban bahwa uang tidak penting, bahwa jika kita unggul dalam pendidikan kita, uang itu akan mengikuti. Semakin kita tahu tentang kekuatan uang, semakin banyak jauh kami tumbuh dari guru dan teman sekelas kami.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi tidak pernah menekan saya tentang nilai saya, tetapi kami mulai berdebat tentang uang. Pada saat saya berusia 16 tahun, saya mungkin sudah jauh fondasi yang lebih baik dengan uang daripada kedua orang tua saya. Saya bisa menyimpan buku, saya mendengarkan akuntan pajak, pengacara perusahaan, bankir, pialang real estat, investor, dan lain sebagainya. Sebaliknya, ayah saya berbicara dengan guru lain.

Suatu hari ayah saya memberi tahu saya bahwa rumah kami adalah investasi terbesarnya. SEBUAH argumen yang tidak terlalu menyenangkan terjadi ketika saya menunjukkan kepadanya mengapa saya berpikir rumah bukanlah investasi yang baik.

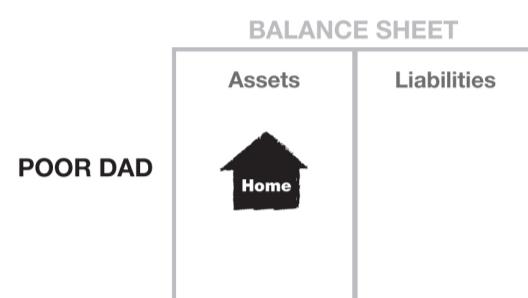
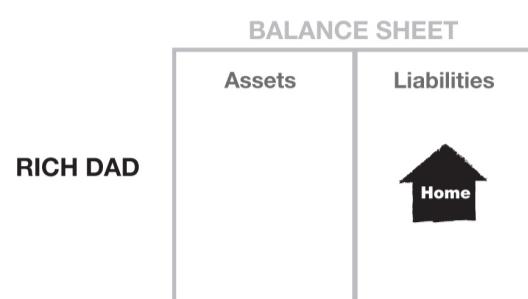
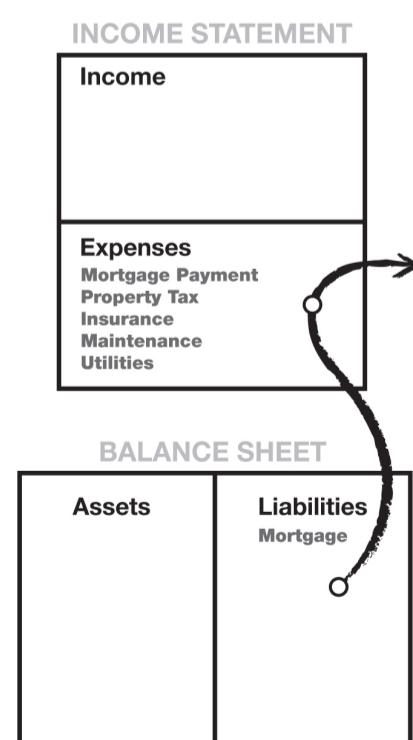


Diagram di atas menggambarkan perbedaan persepsi antara my ayah kaya dan ayah miskin saya ketika datang ke rumah mereka. Seorang ayah menganggapnya rumah adalah aset, dan ayah yang lain menganggapnya sebagai kewajiban. aku ingat ketika saya menggambar diagram berikut untuk ayah saya menunjukkan arahnya dari arus kas. Saya juga menunjukkan kepadanya biaya tambahan yang menyertai memiliki rumah. Rumah yang lebih besar berarti pengeluaran yang lebih besar, dan arus kas terus keluar melalui kolom pengeluaran.



Hari ini, orang-orang masih menantang saya tentang gagasan tentang rumah yang tidak aset. Saya tahu bahwa bagi banyak orang, itu adalah impian mereka dan juga impian terbesar mereka investasi. Dan memiliki rumah sendiri lebih baik daripada tidak sama sekali. saya hanya menawarkan cara alternatif untuk melihat dogma populer ini. Jika saya dan istri saya adalah untuk membeli rumah yang lebih besar dan lebih mencolok, kami menyadari itu tidak akan menjadi aset. Dia

akan menjadi kewajiban karena akan mengeluarkan uang dari kantong kita.

Jadi inilah argumen yang saya kemukakan. Saya benar-benar tidak berharap kebanyakan orang setuju dengan itu karena rumah Anda adalah hal yang emosional dan ketika datang ke uang, emosi yang tinggi cenderung menurunkan kecerdasan finansial. saya tahu dari pengalaman pribadi bahwa uang memiliki cara untuk membuat setiap keputusan emosional.

- Dalam hal rumah, kebanyakan orang bekerja sepanjang hidup mereka membayar untuk rumah yang tidak pernah mereka miliki. Dengan kata lain, kebanyakan orang

membeli rumah baru setiap beberapa tahun, setiap kali dikenakan biaya 30-pinjaman tahun untuk melunasi yang sebelumnya.

- Meskipun orang menerima pengurangan pajak untuk bunga atas pembayaran hipotek, mereka membayar semua pengeluaran mereka yang lain dengan dolar setelah pajak, bahkan setelah mereka melunasi hipotek mereka.
- Orang tua istri saya terkejut ketika pajak properti di rumah mereka meningkat menjadi \$1.000 per bulan. Ini setelah mereka pensiun, sehingga kenaikan itu membebani anggaran pensiun mereka, dan mereka merasa terpaksa untuk pindah.
- Rumah tidak selalu naik nilainya. Saya punya teman yang berutang juta dolar untuk sebuah rumah yang hari ini akan dijual dengan harga yang jauh lebih murah.
- Kerugian terbesar dari semuanya adalah kehilangan kesempatan. Jika semua uang Anda diikat di rumah Anda, Anda mungkin terpaksa bekerja lebih keras karena uang Anda terus mengalir keluar dari kolom pengeluaran, alih-alih menambahkan ke kolom aset— pola arus kas kelas menengah klasik. Jika pasangan muda mau masukkan lebih banyak uang ke kolom aset mereka sejak dulu, nanti tahun akan lebih mudah. Aset mereka akan tumbuh dan akan tersedia untuk membantu menutupi biaya. Terlalu sering, rumah hanya berfungsi sebagai kendaraan untuk mendapatkan pinjaman ekuitas rumah untuk membayar biaya pemasangan.

Singkatnya, hasil akhir dalam pengambilan keputusan untuk memiliki rumah yang terlalu mahal sebagai pengganti memulai dampak portofolio investasi dan individu dalam setidaknya tiga cara berikut:

1. Hilangnya waktu, di mana aset lain bisa tumbuh nilai.
2. Kehilangan modal tambahan yang seharusnya diinvestasikan alih-alih membayar biaya pemeliharaan yang tinggi terkait langsung ke rumah.
3. Hilangnya pendidikan. Terlalu sering, orang menghitung rumahnya dan tabungan dan rencana pensiun karena semua yang mereka miliki dalam aset mereka kolom. Karena mereka tidak punya uang untuk diinvestasikan, mereka hanya tidak berinvestasi. Ini membuat mereka kehilangan pengalaman investasi. Paling tidak pernah menjadi apa yang dunia investasi sebut "canggih" investor." Dan investasi terbaik biasanya pertama kali dijual ke

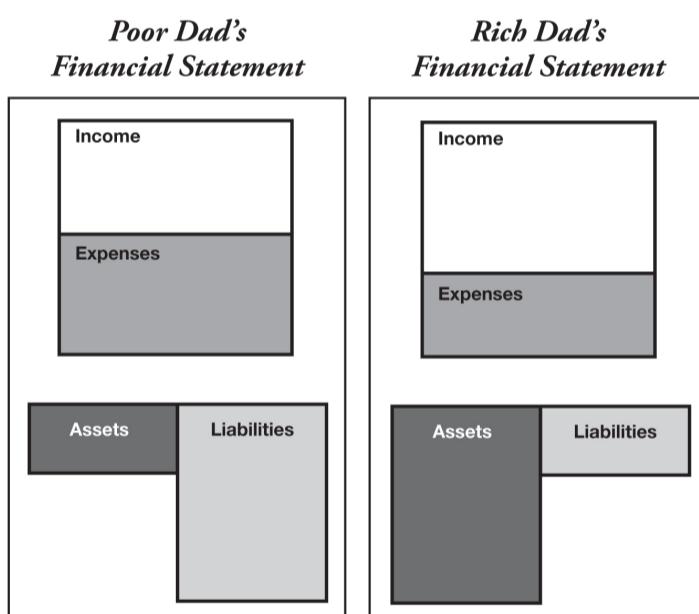
investor canggih, yang kemudian berbalik dan menjualnya ke orang-orang yang bermain aman.

Saya tidak mengatakan jangan membeli rumah. Apa yang saya katakan adalah bahwa Anda harus memahami perbedaan antara aset dan kewajiban. Ketika saya ingin rumah yang lebih besar, saya pertama kali membeli aset yang akan menghasilkan arus kas untuk membayar rumah.

Laporan keuangan pribadi ayah saya yang berpendidikan paling baik menunjukkan: kehidupan seseorang yang terperangkap dalam Perlombaan Tikus. Pengeluarannya sesuai dengan pendapatannya, tidak pernah membiarkan dia memiliki sisa yang cukup untuk diinvestasikan dalam aset. Akibatnya, miliknya kewajiban lebih besar dari hartanya.

Diagram berikut di sebelah kiri menunjukkan pendapatan ayah miskin saya penyataan. Ini bernilai seribu kata. Ini menunjukkan bahwa pendapatannya dan pengeluarannya sama sedangkan kewajibannya lebih besar dari hartanya.

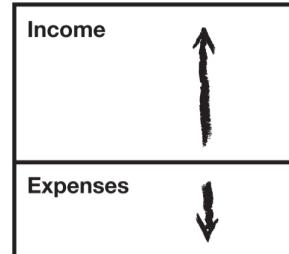
Laporan keuangan pribadi ayah kaya saya di sebelah kanan mencerminkan hasil dari kehidupan yang didedikasikan untuk berinvestasi dan meminimalkan kewajiban.



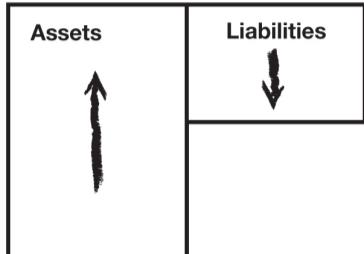
Mengapa Orang Kaya Semakin Kaya

Tinjauan atas laporan keuangan ayah kaya saya menunjukkan mengapa orang kaya mendapatkan lebih kaya. Kolom aset menghasilkan lebih dari cukup pendapatan untuk menutupi biaya, dengan saldo diinvestasikan kembali ke dalam kolom aset. Aset kolom terus tumbuh dan, oleh karena itu, pendapatan yang dihasilkannya tumbuh dengan dia. Hasilnya adalah orang kaya semakin kaya!

INCOME STATEMENT



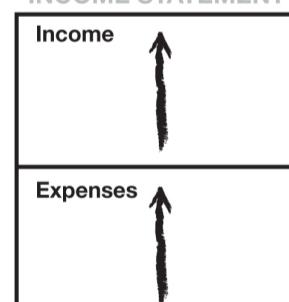
BALANCE SHEET



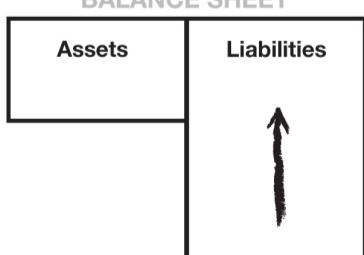
Mengapa Perjuangan Kelas Menengah

Kelas menengah menemukan dirinya dalam keadaan perjuangan keuangan yang konstan. Penghasilan utama mereka adalah melalui gaji mereka. Saat upah mereka meningkat, begitu juga pajak mereka. Pengeluaran mereka cenderung meningkat sebanding dengan gaji mereka meningkat: karenanya, frasa "Perlombaan Tikus." Mereka memperlakukan rumah mereka sebagai aset utama, alih-alih berinvestasi dalam aset yang menghasilkan pendapatan.

INCOME STATEMENT



BALANCE SHEET



Pola memperlakukan rumah Anda sebagai investasi, dan filosofinya bahwa kenaikan gaji berarti Anda dapat membeli rumah yang lebih besar atau membelanjakan lebih banyak, adalah dasar masyarakat yang dililit utang saat ini. Peningkatan pengeluaran lemparan keluarga ke dalam hutang yang lebih besar dan ke dalam ketidakpastian keuangan yang lebih besar, meskipun mereka mungkin maju dalam pekerjaan mereka dan menerima kenaikan gaji secara teratur. Ini adalah hidup berisiko tinggi yang disebabkan oleh pendidikan keuangan yang lemah.

Kehilangan pekerjaan besar-besaran belakangan ini membuktikan betapa goyahnya kalangan menengah kelas benar-benar finansial. Program pensiun perusahaan digantikan oleh

401 (k) rencana. Jamsostek jelas bermasalah dan tidak bisa diandalkan sebagai sumber pensiun. Kepanikan telah melanda kelas menengah.

Saat ini, reksa dana populer karena dianggap mewakili keamanan. Rata-rata pembeli reksa dana terlalu sibuk bekerja untuk membayar pajak dan hipoteck, menabung untuk kuliah anak-anak mereka, dan melunasi kartu kredit. Mereka tidak punya waktu untuk belajar investasi, sehingga mereka mengandalkan keahlian dari pengelola reksa dana. Juga, karena reksa dana mencakup banyak berbagai jenis investasi, mereka merasa uang mereka lebih aman karena "diversifikasi." Kelas menengah terpelajar ini menganut dogma yang dikeluarkan oleh pialang reksa dana dan perencana keuangan: "Mainkan dengan aman. Hindari risiko."

Tragedi sebenarnya adalah kurangnya pendidikan keuangan sejak dulu menciptakan risiko yang dihadapi oleh rata-rata orang kelas menengah. Alasan mereka memiliki bermain aman adalah karena posisi keuangan mereka sangat lemah. Milik mereka neraca tidak seimbang. Sebaliknya, mereka sarat dengan kewajiban dan tidak memiliki aset nyata yang menghasilkan pendapatan. Biasanya, satu-satunya sumber mereka pendapatan adalah gaji mereka. Mata pencaharian mereka menjadi sepenuhnya bergantung pada majikan mereka. Jadi ketika "kesepakatan seumur hidup" yang asli datang, ini orang tidak dapat mengambil keuntungan dari mereka karena mereka bekerja sangat keras, adalah dikenakan pajak secara maksimal, dan sarat dengan hutang.

Seperti yang saya katakan di awal bagian ini, aturan terpenting adalah mengetahui perbedaan antara aset dan kewajiban. Setelah Anda memahami perbedaan, konsentrasikan upaya Anda untuk membeli aset yang menghasilkan pendapatan. Itulah cara terbaik untuk memulai jalan menjadi kaya. Terus lakukan itu, dan kolom aset Anda akan tumbuh. Jaga agar kewajiban dan pengeluaran tetap rendah jadi lebih banyak uang tersedia untuk terus mengalir ke kolom aset. Segera basis aset akan sangat dalam sehingga Anda dapat melihat lebih banyak investasi spekulatif: investasi yang mungkin memiliki pengembalian 100 persen hingga tak terbatas; investasi \$5.000 yang segera berubah menjadi \$1 juta atau lebih; investasi yang disebut kelas menengah "terlalu berisiko." Investasinya tidak berisiko bagi yang melek finansial.

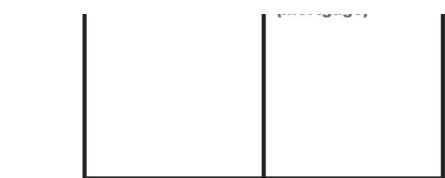
Jika Anda melakukan apa yang dilakukan massa, Anda mendapatkan gambar berikut:

INCOME STATEMENT

Income Work for the Company (Salary)
Expenses Work for the Government (Taxes)

BALANCE SHEET

Assets	Liabilities
	Work for the Bank (Mortgage)



Sebagai karyawan yang juga pemilik rumah, upaya kerja Anda adalah umumnya sebagai berikut:

1. Anda bekerja untuk perusahaan.

Karyawan membuat pemilik bisnis mereka atau pemegang saham kaya, bukan diri mereka sendiri. Upaya dan kesuksesan Anda akan membantu menyediakan kesuksesan dan pensiun pemilik.

2. Anda bekerja untuk pemerintah.

Pemerintah mengambil bagiannya dari gaji Anda sebelum Anda bahkan melihatnya. Dengan bekerja lebih keras, Anda cukup meningkatkan jumlahnya pajak yang diambil oleh pemerintah. Kebanyakan orang bekerja dari Januari hingga Mei hanya untuk pemerintah.

3. Anda bekerja untuk bank.

Setelah pajak, pengeluaran terbesar Anda berikutnya biasanya adalah hipotek Anda dan hutang kartu kredit.

Masalah dengan hanya bekerja lebih keras adalah bahwa masing-masing dari ketiganya tingkat mengambil bagian yang lebih besar dari peningkatan upaya Anda. Anda perlu mempelajari caranya agar peningkatan upaya Anda bermanfaat bagi Anda dan keluarga Anda secara langsung.

Setelah Anda memutuskan untuk berkonsentrasi pada mengurus bisnis Anda sendiri—memfokuskan upaya Anda untuk memperoleh aset alih-alih gaji yang lebih besar—bagaimana Anda menetapkan tujuan Anda? Kebanyakan orang harus mempertahankan pekerjaan mereka dan mengandalkan upah mereka untuk mendanai akuisisi aset mereka.

Ketika aset mereka tumbuh, bagaimana mereka mengukur tingkat keberhasilan mereka? Kapan seseorang tahu bahwa mereka kaya, bahwa mereka memiliki kekayaan?

Selain memiliki definisi saya sendiri untuk aset dan kewajiban, saya juga memiliki definisi saya sendiri untuk kekayaan. Sebenarnya, saya meminjamnya dari seorang pria bernama R. Buckminster Fuller. Beberapa memanggilnya dukun, dan yang lain memanggilnya jenius. Bertahun-tahun yang lalu dia membuat arsitek berdengung karena dia mengajukan paten untuk sesuatu yang disebut kubah geodesik. Tapi di aplikasi, Fuller juga mengatakan sesuatu tentang kekayaan. Awalnya cukup membingungkan, tapi setelah membacanya, itu mulai masuk akal:

Kekayaan adalah kemampuan seseorang untuk bertahan hidup selama beberapa hari maju—atau, jika saya berhenti bekerja hari ini, berapa lama saya bisa bertahan?

Tidak seperti kekayaan bersih—selisih antara aset dan kewajiban Anda, yang sering diisi dengan sampah mahal seseorang dan pendapat tentang apa segala sesuatunya berharga—definisi ini menciptakan kemungkinan untuk mengembangkan pengukuran yang benar-benar akurat. Saya sekarang dapat mengukur dan mengetahui di mana saya berada hal tujuan saya untuk menjadi mandiri secara finansial.

Meskipun kekayaan bersih sering kali mencakup aset yang tidak menghasilkan uang, seperti barang Anda membeli yang sekarang ada di garasi Anda, kekayaan mengukur berapa banyak uang uang Anda menghasilkan dan, oleh karena itu, kelangsungan hidup finansial Anda.

Kekayaan adalah ukuran arus kas dari kolom aset yang dibandingkan dengan kolom pengeluaran.

Mari kita gunakan contoh. Katakanlah saya memiliki arus kas dari kolom aset saya dari \$1.000 sebulan. Dan saya memiliki pengeluaran bulanan sebesar \$2.000. apa milikku? kekayaan?

Mari kembali ke definisi Buckminster Fuller. Menggunakan definisinya, berapa hari ke depan saya bisa bertahan? Dengan asumsi sebulan 30 hari, saya punya arus kas yang cukup untuk setengah bulan.

Ketika saya mencapai \$2.000 per bulan arus kas dari aset saya, maka saya akan kaya.

Jadi sementara saya belum kaya, saya kaya. Saya sekarang memiliki penghasilan yang dihasilkan dari aset setiap bulan yang sepenuhnya menutupi pengeluaran bulanan saya. Jika saya ingin meningkatkan pengeluaran saya, pertama saya harus meningkatkan arus kas saya untuk mempertahankan ini tingkat kekayaan. Perhatikan juga bahwa pada titik inilah saya tidak lagi tergantung gaji saya. Saya telah fokus pada, dan berhasil dalam, membangun kolom aset yang membuat saya mandiri secara finansial. Jika saya berhenti dari pekerjaan saya hari ini, saya akan dapat menutupi pengeluaran bulanan saya dengan arus kas dari aset saya.

Tujuan saya selanjutnya adalah mendapatkan kelebihan arus kas dari aset saya diinvestasikan kembali ke dalam kolom aset. Semakin banyak uang yang masuk ke aset saya kolom, semakin banyak kolom aset saya tumbuh. Semakin banyak aset saya tumbuh, lebih arus kas saya tumbuh. Dan selama saya menjaga pengeluaran saya kurang dari arus kas dari aset ini, saya tumbuh lebih kaya dengan semakin banyak pendapatan dari sumber selain pekerjaan fisik saya.

Saat proses reinvestasi ini berlanjut, saya sedang dalam perjalanan menuju menjadi kaya. Ingat saja pengamatan sederhana ini:

- **Orang kaya membeli aset.**
- **Orang miskin hanya memiliki pengeluaran.**
- **Kelas menengah membeli kewajiban yang mereka anggap sebagai aset.**

Jadi bagaimana saya mulai mengurus bisnis saya sendiri? Apa jawabannya? Dengarkan pendiri McDonald's di bab berikutnya.

Bab Tiga

PELAJARAN 3: PIKIRAN SENDIRI BISNIS

Orang kaya fokus pada kolom aset mereka sementara orang lain fokus pada laporan laba rugi mereka.

Pada tahun 1974, Ray Kroc, pendiri McDonald's, diminta untuk berbicara dengan kelas MBA di University of Texas di Austin. Seorang teman saya adalah siswa di kelas MBA itu. Setelah pembicaraan yang kuat dan menginspirasi, kelas ditunda dan para siswa bertanya kepada Ray apakah dia akan bergabung dengan mereka di tempat favorit mereka tempat nongkrong untuk minum bir. Ray menerimanya dengan ramah.

"Bisnis apa yang saya geluti?" Ray bertanya, begitu kelompok itu minum bir di tangan.

"Semua orang tertawa," kata teman saya. "Sebagian besar mahasiswa MBA pikir Ray hanya main-main."

Tidak ada yang menjawab, jadi Ray bertanya lagi, "Menurutmu bisnis apa aku di?"

Para siswa tertawa lagi, dan akhirnya satu jiwa pemberani berteriak, "Ray,

siapa di dunia ini yang tidak tahu bahwa Anda berada dalam bisnis hamburger?"

Ray tertawa kecil. "Itulah yang saya pikir Anda akan katakan." Dia berhenti dan lalu dengan cepat menambahkan, "Tuan-tuan dan nyonya-nyonya, saya tidak sedang makan hamburger bisnis. Bisnis saya adalah real estat."

Seperti yang diceritakan teman saya, Ray menghabiskan banyak waktu menjelaskan sudut pandangnya. Dalam rencana bisnisnya, Ray tahu bahwa yang utama fokus bisnisnya adalah menjual waralaba hamburger, tetapi apa yang tidak pernah hilang darinya

terlihat adalah lokasi masing-masing waralaba. Dia tahu bahwa tanah dan lokasi adalah faktor yang paling signifikan dalam keberhasilan setiap waralaba. Pada dasarnya, orang yang membeli waralaba juga membeli yang asli perkebunan di bawah waralaba untuk organisasi Ray Kroc.

Saat ini, McDonald's adalah pemilik tunggal real estat terbesar di dunia, memiliki bahkan lebih dari gereja Katolik. McDonald's memiliki beberapa persimpangan dan sudut jalan paling berharga di Amerika dan sekitarnya dunia.

Teman saya menganggap ini sebagai salah satu pelajaran terpenting dalam hidupnya. Hari ini dia memiliki pencucian mobil, tetapi bisnisnya adalah real estat di bawah mobil itu mencuci.

Bab sebelumnya menyajikan diagram yang menggambarkan bahwa kebanyakan orang bekerja untuk semua orang kecuali diri mereka sendiri. Mereka bekerja terlebih dahulu untuk pemilik perusahaan, kemudian untuk pemerintah melalui pajak, dan akhirnya untuk bank yang memiliki hipotek mereka.

Ketika saya masih kecil, kami tidak memiliki McDonald's di dekatnya. Namun saya ayah kaya bertanggung jawab untuk mengajari Mike dan saya pelajaran yang sama itu Ray Kroc berbicara tentang di University of Texas. Ini rahasia nomor tiga dari orang kaya. Rahasia itu adalah: Pikirkan urusan Anda sendiri. Perjuangan keuangan adalah seringkali secara langsung merupakan hasil dari orang-orang yang bekerja sepanjang hidup mereka untuk orang lain. Banyak orang tidak akan memiliki apa-apa di akhir hari kerja mereka untuk menunjukkan usaha mereka.

Sistem pendidikan kita saat ini berfokus pada mempersiapkan generasi muda saat ini untuk mendapatkan pekerjaan yang baik dengan mengembangkan keterampilan skolastik. Hidup mereka akan berputar sekitar upah mereka atau, seperti yang dijelaskan sebelumnya, kolom pendapatan mereka. Banyak yang mau melanjutkan studi untuk menjadi insinyur, ilmuwan, juru masak, polisi, seniman, penulis, dan sebagainya. Keterampilan profesional ini memungkinkan mereka untuk memasuki tenaga kerja dan bekerja untuk uang.

Tetapi ada perbedaan besar antara profesi Anda dan bisnis Anda. Seringkali saya bertanya kepada orang-orang, "Apa bisnis Anda?" Dan mereka akan berkata, "Oh, saya adalah bankir." Kemudian saya bertanya kepada mereka apakah mereka pemilik bank tersebut. Dan mereka biasanya menjawab, "Tidak, saya bekerja di sana." Dalam hal itu, mereka telah mengacaukan profesi mereka dengan bisnis mereka. Profesi mereka mungkin seorang bankir, tetapi mereka tetap membutuhkan bisnis mereka sendiri.

Masalah dengan sekolah adalah bahwa Anda sering menjadi apa yang Anda pelajari. Jadi jika Anda belajar memasak, Anda menjadi koki. Jika Anda mempelajari hukum, Anda menjadi

pengacara, dan studi tentang mekanik mobil membuat Anda menjadi mekanik. Kesalahan untuk menjadi apa yang Anda pelajari adalah terlalu banyak orang yang lupa memikirkan urusan sendiri. Mereka menghabiskan hidup mereka mengurus bisnis orang lain dan membuat orang itu kaya.

Untuk menjadi aman secara finansial, seseorang perlu memikirkan diri mereka sendiri bisnis. Bisnis Anda berputar di sekitar kolom aset Anda, bukan milik Anda kolom pendapatan. Seperti yang dinyatakan sebelumnya, aturan nomor satu adalah mengetahui perbedaan antara aset dan kewajiban, dan untuk membeli aset. Fokus yang kaya pada kolom aset mereka, sementara orang lain berfokus pada pendapatan mereka pernyataan.

Itulah sebabnya kita sering mendengar: "Saya butuh kenaikan gaji." "Kalau saja aku punya promosi." "Saya akan kembali ke sekolah untuk mendapatkan lebih banyak pelatihan sehingga saya bisa mendapatkan pekerjaan yang lebih baik." "Aku akan bekerja lembur." "Mungkin aku bisa mendapatkan pekerjaan kedua."

Di beberapa kalangan, ini adalah ide yang masuk akal. Tapi kamu masih tidak keberatan

Urusanmu sendiri. Ide-ide ini semua masih fokus pada kolom pendapatan dan. Hanya akan membantu seseorang menjadi lebih aman secara finansial jika tambahan uang digunakan untuk membeli aset yang menghasilkan pendapatan.

Perjuangan keuangan sering kali merupakan hasil dari orang-orang yang bekerja keras hidup untuk orang lain.

Alasan utama mayoritas masyarakat miskin dan kelas menengah adalah konservatif secara fiskal—yang berarti, “Saya tidak mampu mengambil risiko”—adalah bahwa mereka tidak memiliki dasar keuangan. Mereka harus berpegang teguh pada pekerjaan mereka dan bermain itu aman.

Ketika perampingan menjadi hal yang “dalam” untuk dilakukan, jutaan pekerja menemukan apa yang disebut aset terbesar mereka, rumah mereka, sedang memakan mereka hidup-hidup. “Aset” mereka membuat mereka kehilangan uang setiap bulan. Mobil mereka, yang lain “aset,” memakannya hidup-hidup. Klub golf di garasi yang harganya \$1.000 tidak bernilai \$1.000 lagi. Tanpa keamanan kerja, mereka tidak punya apa-apa untuk

jatuh kembali. Apa yang mereka pikir adalah aset tidak dapat membantu mereka bertahan hidup masa krisis keuangan.

Saya berasumsi sebagian besar dari kita telah mengisi aplikasi kredit untuk membeli rumah atau mobil. Itu selalu menarik untuk melihat bagian “kekayaan bersih” karena praktik perbankan dan akuntansi yang diterima memungkinkan seseorang untuk dihitung sebagai aktiva.

Suatu hari ketika saya ingin pinjaman, posisi keuangan saya tidak terlihat juga bagus. Jadi saya menambahkan klub golf baru saya, koleksi seni saya, buku, elektronik, Jas Armani, jam tangan, sepatu, dan barang pribadi lainnya untuk meningkatkan nomor di kolom aset.

Tetapi saya ditolak karena saya memiliki terlalu banyak investasi real estat. Komite pinjaman tidak suka bahwa saya menghasilkan begitu banyak uang dari sewa. Mereka ingin tahu mengapa saya tidak memiliki pekerjaan normal dengan gaji. Mereka tidak mempertanyakan setelan Armani, tongkat golf, atau koleksi seni. Hidup terkadang tangguh ketika Anda tidak sesuai dengan profil standar.

Saya merasa ngeri setiap kali saya mendengar seseorang berkata kepada saya bahwa kekayaan bersih mereka adalah juta dolar atau 100.000 dolar atau apa pun. Salah satu alasan utama kekayaan bersih tidak akurat hanya karena, saat Anda mulai menjual aset Anda, Anda dikenakan pajak untuk setiap keuntungan.

Begini banyak orang telah menempatkan diri mereka dalam masalah keuangan yang parah ketika mereka kekurangan pendapatan. Untuk mengumpulkan uang, mereka menjual aset mereka. Tapi mereka aset pribadi umumnya dapat dijual hanya dengan sebagian kecil dari nilai yang terdaftar di neraca pribadi mereka. Atau jika ada keuntungan dari penjualan aset, mereka dikenakan pajak atas keuntungan. Jadi sekali lagi, pemerintah mengambil bagianya, sehingga mengurangi jumlah yang tersedia untuk membantu mereka keluar dari utang. Itu sebabnya saya katakanlah kekayaan bersih seseorang sering kali “bernilai lebih rendah” dari yang mereka kira.

Mulailah mengurus bisnis Anda sendiri. Pertahankan pekerjaan siang hari Anda, tetapi mulailah membeli aset nyata, bukan kewajiban atau barang pribadi yang tidak memiliki nilai nyata setelah Anda membawa mereka pulang. Sebuah mobil baru kehilangan hampir 25 persen dari harga Anda membayar untuk itu saat Anda mengendarainya dari tempat parkir. Itu bukan aset sejati bahkan jika bankir Anda memungkinkan Anda daftar sebagai satu. Driver titanium baru seharga \$400 saya layak \$150 saat saya melakukan teed off.

Jaga agar pengeluaran tetap rendah, kurangi kewajiban, dan dengan rajin membangun basis aset padat. Bagi anak muda yang belum keluar rumah, penting bagi orang tua untuk mengajari mereka perbedaan antara aset dan liabilitas. Mendapatkan mereka untuk mulai membangun kolom aset yang solid sebelum mereka meninggalkan rumah, dapatkan

menikah, membeli rumah punya anak, dan terjebak dalam posisi keuangan yang berisiko. Berpegang teguh pada pekerjaan, dan membeli segala sesuatu secara kredit. Saya melihat begitu banyak anak muda pasangan yang menikah dan menjebak diri ke dalam gaya hidup yang tidak akan membiarkan mereka keluar dari utang untuk sebagian besar tahun kerja mereka.

Bagi banyak orang, sama seperti anak terakhir meninggalkan rumah, orang tua menyadari mereka belum cukup siap untuk pensiun dan mereka mulai berebut untuk menyisihkan sejumlah uang. Kemudian orang tua mereka sendiri jatuh sakit dan mereka menemukan diri dengan tanggung jawab baru.

Jadi aset seperti apa yang saya sarankan untuk Anda atau anak-anak Anda? mendapatkan? Di dunia saya, aset nyata termasuk dalam kategori berikut:

- Bisnis yang tidak memerlukan kehadiran saya, saya memiliki, tetapi mereka dikelola atau dijalankan oleh orang lain. Jika saya harus bekerja di sana, itu bukan bisnis. Ini menjadi pekerjaan saya.
- Saham
- Obligasi
- Real estat yang menghasilkan pendapatan
- Catatan (IOU)
- Royalti dari kekayaan intelektual seperti musik, skrip, dan paten
- Hal lain yang memiliki nilai, menghasilkan pendapatan atau menghargai, dan memiliki pasar yang siap

Sebagai seorang anak laki-laki, ayah saya yang berpendidikan mendorong saya untuk mencari pekerjaan yang aman. Tetapi ayah kaya saya mendorong saya untuk mulai memperoleh aset yang saya cintai. "Jika kamu tidak menyukainya, kamu tidak akan menjaganya." Saya mengumpulkan real estat hanya karena Saya suka bangunan dan tanah. Saya suka berbelanja untuk mereka, dan saya bisa melihatnya mereka sepanjang hari. Ketika masalah muncul, masalahnya tidak terlalu buruk sehingga

mengubah cinta saya untuk real estat. Bagi orang yang membenci real estat, mereka tidak harus membelinya.

Saya juga menyukai saham perusahaan kecil, terutama pemula, karena saya seorang pengusaha, bukan orang perusahaan. Di tahun-tahun awal saya, saya bekerja dalam jumlah besar organisasi, seperti Standard Oil of California, Korps Marinir AS, dan Xerox Corp. Saya menikmati waktu saya dengan organisasi-organisasi itu dan menyukai kenangan, tapi saya tahu jauh di lubuk hati saya bukan orang perusahaan. Saya suka memulai perusahaan, bukan menjalankannya. Jadi pembelian saham saya biasanya kecil perusahaan. Kadang-kadang saya bahkan memulai perusahaan dan mempublikasikannya. Keberuntungan dibuat dalam edisi stok baru, dan saya suka permainannya. Banyak orang takut perusahaan kecil dan menyebutnya berisiko, dan memang demikian. Tapi risiko itu adalah berkurang jika Anda menyukai apa itu investasi, memahaminya, dan mengetahuinya permainan. Dengan perusahaan kecil, strategi investasi saya adalah keluar dari saham dalam setahun. Di sisi lain, strategi real estat saya adalah memulai dari yang kecil dan terus berdagang untuk properti yang lebih besar dan, oleh karena itu, tunda pembayaran pajak pada keuntungan. Ini memungkinkan nilainya meningkat secara dramatis. Saya biasanya memegang real estat kurang dari tujuh tahun.

Mulailah mengurus bisnis Anda sendiri. Pertahankan pekerjaan siang harimu, tapi mulai membeli aset nyata, bukan kewajiban.

Selama bertahun-tahun, bahkan ketika saya bersama Korps Marinir dan Xerox, saya melakukannya— apa yang direkomendasikan ayah kaya saya. Saya mempertahankan pekerjaan saya, tetapi saya masih memikirkan pekerjaan saya urusan sendiri. Saya aktif di kolom aset saya perdagangan real estat dan kecil saham. Ayah kaya selalu menekankan pentingnya literasi keuangan. Itu lebih baik saya memahami akuntansi dan manajemen kas,

lebih baik saya menganalisis investasi dan akhirnya memulai dan membangun perusahaan saya sendiri.

Saya tidak mendorong siapa pun untuk memulai perusahaan kecuali mereka benar-benar menginginkannya. Mengetahui apa yang saya ketahui tentang menjalankan perusahaan, saya tidak menginginkan tugas itu pada siapa pun. Ada kalanya orang tidak dapat menemukan pekerjaan dan memulai

sebuah perusahaan tampaknya merupakan solusi terbaik. Tetapi kemungkinannya bertentangan dengan kesuksesan: Sembilan dari sepuluh perusahaan gagal dalam lima tahun. Dari mereka yang bertahan yang pertama lima tahun, sembilan dari setiap sepuluh dari mereka akhirnya gagal juga. Jadi hanya jika Anda benar-benar memiliki keinginan untuk memiliki perusahaan Anda sendiri, saya merekomendasikannya. Jika tidak, pertahankan pekerjaan harian Anda dan urus bisnis Anda sendiri.

Ketika saya mengatakan urus urusan Anda sendiri, maksud saya adalah membangun dan mempertahankan kolom aset kuat. Setelah satu dolar masuk ke dalamnya, jangan pernah membiarkannya keluar. Memikirkan dengan cara ini: Setelah satu dolar masuk ke kolom aset Anda, itu menjadi milik Anda karyawan. Hal terbaik tentang uang adalah ia bekerja 24 jam sehari dan dapat bekerja secara turun-temurun. Pertahankan pekerjaanmu, jadilah pekerja keras yang hebat karyawan, tetapi tetap membangun kolom aset itu.

Saat arus kas Anda tumbuh, Anda dapat menikmati beberapa kemewahan. Sebuah perbedaan penting adalah bahwa orang kaya membeli kemewahan terakhir, sedangkan orang miskin dan kelas menengah cenderung membeli barang mewah terlebih dahulu. Orang miskin dan kelas menengah sering membeli barang-barang mewah seperti rumah besar, berlian, bulu, perhiasan, atau perahu karena mereka ingin terlihat kaya. Mereka terlihat kaya, tetapi pada kenyataannya mereka hanya mendapatkan lebih dalam utang kredit. Orang tua, orang kaya jangka panjang, membangun kolom aset mereka terlebih dahulu. Kemudian pendapatan yang dihasilkan dari kolom aset membeli kemewahan mereka. Orang miskin dan kelas menengah membeli kemewahan dengan milik mereka sendiri keringat, darah, dan harta pusaka anak.

Kemewahan sejati adalah hadiah untuk berinvestasi dan mengembangkan aset nyata. Misalnya, ketika istri saya Kim dan saya memiliki uang tambahan yang berasal dari kami rumah apartemen, dia pergi keluar dan membeli Mercedes-nya. Tidak butuh apa-apa pekerjaan ekstra atau risiko di pihaknya karena rumah apartemen membeli mobil. Dia, bagaimanapun, harus menunggu empat tahun sementara investasi real estat portofolio tumbuh dan mulai menghasilkan arus kas ekstra yang cukup untuk membayar mobil. Tapi kemewahan, Mercedes, adalah hadiah yang nyata karena dia membuktikan dia tahu bagaimana menumbuhkan kolom asetnya. Mobil itu sekarang lebih berarti baginya dari sekadar mobil cantik lainnya. Itu berarti dia menggunakan kecerdasan finansialnya untuk membelinya.

Sebaliknya, kebanyakan orang secara impulsif pergi keluar dan membeli mobil baru, atau semacamnya kemewahan lainnya, secara kredit. Mereka mungkin merasa bosan dan hanya ingin mainan baru. Membeli barang mewah secara kredit sering kali menyebabkan seseorang pada akhirnya membenci hal itu mewah karena utang menjadi beban keuangan.

Setelah Anda meluangkan waktu dan berinvestasi dan membangunnya sendiri bisnis, Anda sekarang siap untuk mempelajari rahasia terbesar orang kaya—the

rahasia yang menempatkan cara kaya di depan pak.

Bab empat

PELAJARAN 4: SEJARAH PAJAK DAN KEKUATAN PERUSAHAAN

Ayah kaya saya baru saja memainkan permainan dengan cerdas, dan dia melakukannya dengan baik korporasi–rahasia terbesar orang kaya.

Saya ingat di sekolah diceritakan kisah Robin Hood dan Merry-nya Pria. Guru saya berpikir itu adalah kisah yang luar biasa dari seorang pahlawan romantis yang dirampok dari orang kaya dan diberikan kepada orang miskin. Ayah kaya saya tidak melihat Robin Kerudung sebagai pahlawan. Dia menyebut Robin Hood sebagai penjahat.

Robin Hood mungkin sudah lama pergi, tetapi para pengikutnya tetap hidup. aku masih sering mendengar orang berkata, "Mengapa orang kaya tidak membayarnya?" atau "Orang kaya harus membayar lebih banyak dalam pajak dan memberikannya kepada orang miskin."

Ini adalah fantasi Robin Hood, atau mengambil dari orang kaya untuk diberikan kepada orang miskin, yang paling menyakitkan bagi masyarakat miskin dan kelas menengah. Alasannya kelas menengah dikenai pajak yang sangat berat karena cita-cita Robin Hood. Itu kenyataannya adalah bahwa orang kaya tidak dikenakan pajak. Ini kelas menengah, terutama kelas menengah berpenghasilan tinggi terdidik, yang membayar untuk orang miskin.

Sekali lagi, untuk memahami sepenuhnya bagaimana hal-hal terjadi, kita perlu melihat sejarah pajak. Meskipun ayah saya yang berpendidikan tinggi adalah seorang ahli dalam sejarah pendidikan, ayah kaya saya membentuk dirinya sebagai ahli di sejarah pajak.

Ayah kaya menjelaskan kepada Mike dan saya bahwa awalnya, di Inggris dan Amerika, tidak ada pajak. Terkadang, ada pajak sementara dipungut untuk membayar perang. Raja atau presiden akan menempatkan

keluarkan dan minta semua orang untuk "menyertakan". Pajak dipungut di Inggris untuk berperang melawan Napoleon dari tahun 1799 hingga 1816, dan di Amerika untuk membayar Perang Saudara dari tahun 1861 hingga 1865.

Pada tahun 1874, Inggris menjadikan pajak penghasilan sebagai retribusi permanen bagi warganya. Di 1913, pajak penghasilan menjadi permanen di Amerika Serikat dengan adopsi Amendemen ke-16 Konstitusi AS. Pada satu waktu, Orang Amerika anti pajak. Pajak atas tehlah yang menyebabkan orang terkenal Tea Party di Boston Harbor, sebuah insiden yang membantu memicu Revolusi Perang. Butuh waktu sekitar 50 tahun di Inggris dan Amerika Serikat untuk menjual gagasan tentang pajak penghasilan reguler.

Apa yang gagal diungkapkan oleh tanggal-tanggal bersejarah ini adalah bahwa kedua pajak ini adalah awalnya hanya dikenakan terhadap orang kaya. Poin inilah yang diinginkan ayah kaya Mike dan saya untuk mengerti. Dia menjelaskan bahwa ide pajak dibuat populer, dan diterima oleh mayoritas, dengan menceritakan orang miskin dan menengah kelas bahwa pajak diciptakan hanya untuk menghukum orang kaya. Beginilah massa memilih hukum, dan itu menjadi sah secara konstitusional. Meskipun itu dimaksudkan untuk menghukum orang kaya, pada kenyataannya itu malah menghukum orang-orang itu sendiri yang memilihnya, kaum miskin dan kelas menengah.

"Begitu pemerintah merasakan uang, seleranya tumbuh," kata rich ayah. "Ayahmu dan aku sangat bertolak belakang. Dia seorang birokrat pemerintah, dan saya kapitalis. Kami dibayar, dan kesuksesan kami diukur dengan kebalikannya perilaku. Dia dibayar untuk menghabiskan uang dan mempekerjakan orang. Semakin dia menghabiskan dan semakin banyak orang yang dia pekerjakan, semakin besar organisasinya. Di pemerintah, organisasi besar adalah organisasi yang disegani. pada sisi lain, dalam organisasi saya, semakin sedikit orang yang saya pekerjakan dan semakin sedikit uang yang saya keluarkan, semakin saya dihormati oleh investor saya. Itu sebabnya saya tidak seperti orang pemerintah. Mereka memiliki tujuan yang berbeda dari kebanyakan bisnis rakyat. Seiring pertumbuhan pemerintah, semakin banyak uang pajak yang dibutuhkan untuk mendukungnya."

Ayah saya yang berpendidikan dengan tulus percaya bahwa pemerintah harus membantu rakyat. Dia menyukai John F. Kennedy dan terutama gagasan tentang Perdamaian Korps. Dia sangat menyukai gagasan itu sehingga dia dan ibuku bekerja untuk Peace Corps, melatih relawan untuk pergi ke Malaysia, Thailand, dan

Filipina. Dia selalu berusaha untuk hibah tambahan dan peningkatan anggaran jadi dia bisa mempekerjakan lebih banyak orang, baik dalam pekerjaannya di Departemen Pendidikan dan di Korps Perdamaian.

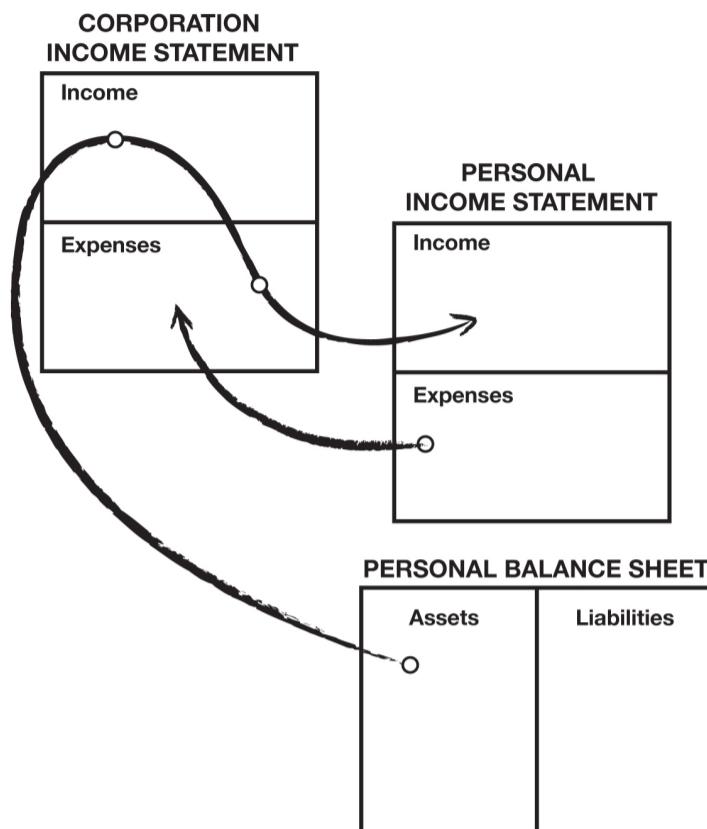
Sejak saya berusia sekitar 10 tahun, saya akan mendengar dari ayah kaya saya bahwa pegawai pemerintah adalah sekelompok pencuri malas, dan dari orang miskin saya ayah saya akan mendengar bagaimana orang kaya adalah penjahat serakah yang harus dibuat membayar pajak lebih banyak. Kedua belah pihak memiliki poin yang valid. Itu sulit untuk pergi bekerja untuk salah satu kapitalis terbesar di kota dan pulang ke rumah seorang ayah yang adalah seorang pemimpin pemerintahan yang terkemuka. Tidak mudah untuk mengetahui ayah yang mana meyakini.

Ayah kaya saya tidak melihat Robin Hood sebagai pahlawan. Dia memanggil Robin Tudung penjahat.

Namun ketika Anda mempelajari sejarah pajak, perspektif yang menarik muncul. Seperti yang saya katakan, pengesahan pajak hanya mungkin karena massa percaya pada teori ekonomi Robin Hood: Ambil dari kaya, dan berikan kepada orang lain. Masalahnya adalah bahwa pemerintah nafsu akan uang begitu besar sehingga pajak harus segera dipungut atas kelas menengah, dan dari sana terus mengalir ke bawah.

Namun, orang kaya melihat peluang karena mereka tidak bermain-main dengan seperangkat aturan yang sama. Orang kaya tahu tentang perusahaan, yang menjadi populer pada zaman kapal layar. Orang kaya menciptakan korporasi sebagai kendaraan untuk membatasi risiko mereka terhadap aset setiap pelayaran. Orang kaya memasukkan uang mereka ke dalam perusahaan untuk membiayai perjalanan. Korporasi kemudian akan mempekerjakan kru berlayar ke Dunia Baru untuk mencari harta karun. Jika kapal hilang, awaknya kehilangan nyawa mereka, tetapi kerugian bagi orang kaya akan terbatas hanya pada uang mereka berinvestasi untuk perjalanan tertentu. Diagram berikut menunjukkan bagaimana struktur perusahaan berada di luar laporan pendapatan pribadi Anda dan

neraca keuangan.



Ini adalah pengetahuan tentang struktur perusahaan hukum yang benar-benar memberikan kaya keuntungan besar atas orang miskin dan kelas menengah. Memiliki dua ayah mengajari saya, satu sosialis dan lainnya kapitalis, saya cepat mulai menyadari bahwa filosofi kapitalis membuat lebih banyak uang akal bagi saya. Tampaknya bagi saya bahwa kaum sosialis akhirnya dihukum sendiri karena kurangnya pendidikan keuangan. Tidak peduli apa kerumunan "ambil-dari-yang-kaya" muncul, orang kaya selalu menemukan cara untuk mengakali mereka. Begitulah akhirnya pajak dipungut di tengah kelas. Orang kaya mengakali kaum intelektual semata-mata karena mereka mengerti kekuatan uang, mata pelajaran yang tidak diajarkan di sekolah.

Bagaimana orang kaya mengakali kaum intelektual? Setelah "ambil-dari-kaya" pajak disahkan, uang tunai mulai mengalir ke kas pemerintah. Mulanya, orang-orang senang. Uang dibagikan kepada pegawai pemerintah dan kaya. Itu pergi ke pekerja pemerintah dalam bentuk pekerjaan dan pensiun, dan itu

pergi ke orang kaya melalui pabrik mereka menerima kontrak pemerintah. Itu pemerintah menerima sejumlah besar uang, tetapi masalahnya adalah fiskal pengelolaan uang itu. Cita-cita pemerintah adalah menghindari kelebihan uang. Jika Anda gagal membelanjakan dana yang Anda alokasikan, Anda berisiko kehilangannya di kemudian hari anggaran. Anda pasti tidak akan diakui sebagai orang yang efisien. Bisnis orang, di sisi lain, dihargai karena memiliki kelebihan uang dan bertepuk tangan untuk efisiensi mereka. Seperti siklus pertumbuhan pemerintahan ini pengeluaran berlanjut, permintaan uang meningkat, dan "pengeluaran pajak kaya" ide disesuaikan untuk memasukkan tingkat pendapatan yang lebih rendah, sampai ke orang-orang yang memilihnya, orang miskin dan kelas menengah.

Kapitalis sejati menggunakan pengetahuan finansial mereka untuk sekadar mencari jalan keluar. Mereka kembali ke perlindungan perusahaan. Tapi apa yang banyak orang? yang belum pernah membentuk korporasi tidak tahu bahwa korporasi tidak benar-benar sesuatu. Korporasi hanyalah folder file dengan beberapa legal dokumen di dalamnya, duduk di beberapa kantor pengacara dan terdaftar di negara agen pemerintah. Ini bukan bangunan besar atau pabrik atau sekelompok orang. Korporasi hanyalah suatu dokumen hukum yang membentuk badan hukum tanpa jiwa. Dengan menggunakannya, kekayaan orang kaya sekali lagi dilindungi. Dulu populer karena tarif pajak penghasilan suatu perusahaan lebih kecil dari

tarif pajak penghasilan individu. Selain itu, biaya tertentu dapat dibayar oleh a perusahaan dengan uang sebelum pajak.

Perang antara si kaya dan si miskin ini telah berkecamuk selama ratusan tahun bertahun-tahun. Pertempuran dilancarkan kapanpun dan dimanapun hukum dibuat, dan itu akan berlangsung selamanya. Masalahnya adalah bahwa orang yang kalah adalah kurang informasi: orang yang bangun setiap hari dan rajin pergi bekerja dan membayar pajak. Jika mereka hanya mengerti cara orang kaya memainkan permainan, mereka bisa memainkannya juga. Kemudian mereka akan menuju keuangan mereka sendiri kemerdekaan. Inilah mengapa saya merasa ngeri setiap kali saya mendengar orang tua menasihati mereka anak-anak untuk pergi ke sekolah sehingga mereka dapat menemukan pekerjaan yang aman dan terjamin. Seorang pegawai dengan pekerjaan yang aman dan terjamin, tanpa kemampuan finansial, tidak ada jalan keluarnya.

Rata-rata orang Amerika hari ini bekerja empat hingga lima bulan untuk pemerintah hanya untuk menutupi pajak mereka. Menurut pendapat saya, itu terlalu panjang. Semakin sulit Anda bekerja, semakin Anda membayar pemerintah. Itu sebabnya saya percaya bahwa gagasan "ambil-dari-yang-kaya" menjadi bumerang bagi orang-orang yang memilihnya.

Setiap kali orang mencoba menghukum orang kaya, orang kaya tidak hanya menurut. Mereka bereaksi. Mereka memiliki uang, kekuasaan, dan niat untuk mengubah banyak hal. Mereka

tidak hanya duduk di sana dan secara sukarela membayar lebih banyak pajak. Sebaliknya, mereka mencari cara untuk meminimalkan beban pajak mereka. Mereka menyewa pengacara yang cerdas dan akuntan, dan membujuk politisi untuk mengubah undang-undang atau membuat undang-undang celah. Mereka menggunakan sumber daya mereka untuk melakukan perubahan.

Kode Pajak Amerika Serikat juga mengizinkan cara lain untuk mengurangi pajak. Sebagian besar kendaraan ini tersedia untuk siapa saja, tetapi orang kaya lah yang menemukan mereka karena mereka mengurus bisnis mereka sendiri. Sebagai contoh, "1031" adalah jargon untuk Bagian 1031 dari Internal Revenue Code yang memungkinkan penjual menunda pembayaran pajak atas sebidang real estat yang dijual keuntungan modal melalui pertukaran dengan barang nyata yang lebih mahal perkebunan. Real estate merupakan salah satu sarana investasi yang memiliki keuntungan pajak yang besar. Selama Anda terus memperdagangkan nilainya, Anda tidak akan dikenakan pajak atas keuntungannya sampai Anda melikuidasi. Orang yang tidak memanfaatkan pajak legal ini tabungan kehilangan peluang besar untuk membangun kolom aset mereka.

Orang miskin dan kelas menengah tidak memiliki sumber daya yang sama. Mereka duduk disana dan biarkan jarum pemerintah masuk ke lengan mereka dan biarkan darah sumbangannya untuk memulai. Hari ini, saya terus-menerus terkejut dengan jumlah orang yang membayar lebih banyak pajak, atau mengambil lebih sedikit potongan, hanya karena mereka takut pada pemerintah. Saya punya teman yang bisnisnya tutup dihancurkan dan dihancurkan, hanya untuk mengetahui bahwa itu adalah kesalahan dari pihak pemerintah. Aku menyadari semua itu. Tapi harga kerja dari Januari sampai Mei adalah harga tinggi yang harus dibayar untuk intimidasi itu. Ayah saya yang malang tidak pernah melawan. Ayah kaya saya juga tidak. Dia baru saja memainkan permainan dengan lebih cerdas, dan dia melakukannya melalui korporasi—rahasia terbesar orang kaya.

Anda mungkin ingat pelajaran pertama yang saya pelajari dari ayah kaya saya. saya dulu seorang anak kecil 9 yang harus duduk dan menunggu dia memilih untuk berbicara dengan saya. Berada pada di kantornya menunggu dia untuk mendapatkan saya. Dia sengaja mengabaikanku. Dia ingin aku mengenali kekuatannya dan ingin memiliki kekuatan itu untuk diriku suatu hari nanti. Selama bertahun-tahun saya belajar dan belajar darinya, dia selalu mengingatkan saya bahwa pengetahuan adalah kekuatan. Dan dengan uang datang kekuatan besar yang membutuhkan pengetahuan yang benar untuk menjaga dan membuatnya berkembang biak. Tanpa pengetahuan itu, dunia mendorong Anda berkeliling. Ayah kaya terus-menerus mengingatkan Mike dan saya bahwa pengganggu terbesar bukanlah bos atau pengawas, tetapi petugas pajak. Petugas pajak akan selalu mengambil lebih banyak jika Anda biarkan dia. Pelajaran pertama memiliki uang bekerja untuk Anda, bukan Anda bekerja untuk uang, adalah semua tentang kekuasaan. Jika Anda bekerja untuk uang, Anda memberi

kekuatan untuk majikan Anda. Jika uang bekerja untuk Anda, Anda tetap berkuasa dan mengontrolnya.

Jika Anda bekerja untuk uang, Anda memberikan kekuasaan kepada majikan Anda. Jika uang bekerja untuk Anda, Anda menyimpan kekuatan dan mengendalikannya.

Begitu kita memiliki pengetahuan tentang kekuatan uang yang bekerja untuk kita, dia ingin kita cerdas secara finansial dan tidak membiarkan siapa pun atau apa pun mendorong kita sekitar. Jika Anda bodoh, mudah untuk diganggu. Jika Anda tahu siapa Anda berbicara tentang, Anda memiliki kesempatan berjuang. Itu sebabnya dia membayar begitu banyak untuk akuntan dan pengacara pajak yang cerdas. Itu lebih murah untuk membayar mereka daripada untuk membayar pemerintah. Pelajaran terbaiknya bagi saya adalah: "Jadilah pintar dan Anda tidak akan didorong sebanyak mungkin." Dia tahu hukum karena dia taat hukum warga negara dan karena itu mahal untuk tidak mengetahui hukum. "Bila kamu tahu Anda benar, Anda tidak takut melawan." Bahkan jika Anda mengambil Robin Hood dan band Merry Men-nya.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi selalu mendorong saya untuk mendapatkan pekerjaan yang baik dengan korporasi yang kuat. Dia berbicara tentang manfaat dari "bekerja dengan cara Anda" tangga perusahaan." Dia tidak mengerti itu, dengan hanya mengandalkan gaji dari majikan perusahaan, saya akan menjadi sapi jinak siap untuk pemerasan.

Ketika saya memberi tahu ayah kaya saya tentang nasihat ayah saya, dia hanya tertawa kecil. "Mengapa tidak memiliki tangga?" hanya itu yang dia katakan.

Sebagai anak muda, saya tidak mengerti apa yang dimaksud ayah kaya dengan memiliki perusahaan saya sendiri. Itu adalah ide yang tampaknya mustahil dan mengintimidasi. Meskipun saya senang dengan ide itu, pengalaman saya tidak izinkan saya membayangkan kemungkinan bahwa orang dewasa suatu hari nanti akan bekerja untuk perusahaan yang akan saya miliki.

Intinya adalah, jika bukan karena ayah kaya saya, saya mungkin akan mengikuti saran ayah saya yang berpendidikan. Itu hanya pengingat sesekali tentang kekayaan saya ayah yang menjaga gagasan untuk memiliki perusahaan saya sendiri tetap hidup dan membuat saya tetap

jalan yang berbeda. Pada saat saya berusia 15 atau 16 tahun, saya tahu saya tidak akan melanjutkan menyusuri jalan yang direkomendasikan ayah saya yang berpendidikan. Saya tidak tahu bagaimana saya akan melakukannya, tetapi saya bertekad untuk tidak menuju ke sebagian besar arah saya teman sekelas sedang menuju. Keputusan itu mengubah hidup saya.

Setiap dolar di kolom aset saya adalah karyawan yang hebat, bekerja sulit untuk membuat lebih banyak karyawan dan membeli bos Porsche baru.

Baru pada usia pertengahan dua puluhan, nasihat ayah kaya saya mulai lebih masuk akal bagiku. Saya baru saja keluar dari Korps Marinir dan bekerja untuk Xerox. Saya menghasilkan banyak uang, tetapi setiap kali saya melihat gaji, saya kecewa. Pengurangannya sangat besar dan, semakin saya bekerja, semakin besar mereka menjadi. Saat saya menjadi lebih sukses, bos saya berbicara tentang promosi dan kenaikan gaji. Itu menyanjung, tapi aku bisa mendengar suaraku ayah kaya bertanya di telinga saya: "Kamu bekerja untuk siapa? Siapa yang kamu buat? kaya?"

Pada tahun 1974, saat masih menjadi karyawan Xerox, saya membentuk yang pertama korporasi dan mulai mengurus bisnis saya sendiri. Sudah ada beberapa aset di kolom aset saya, tetapi sekarang saya bertekad untuk fokus membuatnya lebih besar. Gaji itu, dengan semua potongannya, membuat saya bertahun-tahun nasihat ayah kaya sangat masuk akal. Saya bisa melihat masa depan jika saya mengikuti saya nasehat ayah yang terpelajar.

Banyak majikan merasa bahwa menasihati pekerja mereka untuk memikirkan diri mereka sendiri bisnis buruk bagi bisnis. Tapi bagi saya, fokus pada bisnis saya sendiri dan mengembangkan aset membuat saya menjadi karyawan yang lebih baik karena saya sekarang memiliki tujuan. Saya datang lebih awal dan bekerja dengan rajin, mengumpulkan uang sebanyak mungkin jadi saya bisa berinvestasi di real estat. Hawaii baru saja meledak, dan ada keberuntungan yang akan dibuat. Semakin saya menyadari bahwa kami berada di awal tahapan booming, semakin banyak mesin Xerox yang saya jual. Semakin banyak saya menjual, semakin semakin banyak uang yang saya hasilkan dan, tentu saja, semakin banyak potongan yang keluar dari saya cek gaji. Itu sangat menginspirasi. Saya sangat ingin keluar dari jebakan karyawan sehingga saya

bekerja lebih keras sehingga saya bisa berinvestasi lebih banyak. Pada tahun 1978, saya secara konsisten menjadi satu dari lima orang penjualan teratas di perusahaan. Saya sangat ingin keluar dari Tikus Balapan.

Dalam waktu kurang dari tiga tahun, saya menghasilkan lebih banyak dalam kepemilikan real estat saya korporasi daripada yang saya buat di Xerox. Dan uang yang saya hasilkan kolom aset saya di perusahaan saya sendiri adalah uang yang bekerja untuk saya, bukan saya menggedor pintu menjual mesin fotokopi. Nasihat ayah kaya saya membuat banyak lebih masuk akal. Segera arus kas dari properti saya begitu kuat sehingga saya perusahaan membelikan saya Porsche pertama saya. Rekan-rekan penjual Xerox saya pikir saya menghabiskan komisi saya. Aku tidak. Saya menginvestasikan uang saya komisi dalam aset.

Uang saya bekerja keras untuk menghasilkan lebih banyak uang. Setiap dolar di my kolom aset adalah karyawan yang hebat, bekerja keras untuk membuat lebih banyak karyawan dan belikan bos Porsche baru dengan uang sebelum pajak. Saya mulai bekerja lebih sulit untuk Xerox. Rencananya berhasil, dan Porsche saya adalah buktinya. Oleh menggunakan pelajaran yang saya pelajari dari ayah kaya saya, saya bisa keluar dari pepatah Tikus Balap di usia dini. Hal itu dimungkinkan karena pengetahuan finansial yang kuat yang saya peroleh melalui pelajaran ayah kaya.

Tanpa pengetahuan finansial ini, yang saya sebut kecerdasan finansial atau IQ finansial, jalan saya menuju kemandirian finansial akan jauh lebih sulit. Saya sekarang mengajar orang lain dengan harapan saya dapat membagikan pengetahuan dengan mereka.

Saya mengingatkan orang-orang bahwa IQ finansial terdiri dari pengetahuan dari empat bidang keahlian yang luas:

1. Akuntansi

Akuntansi adalah literasi keuangan atau kemampuan membaca angka. Ini adalah keterampilan penting jika Anda ingin membangun sebuah kerajaan. Semakin banyak uang yang Anda bertanggung jawab, semakin banyak akurasi yang diperlukan, atau rumah datang jatuh. Ini adalah sisi otak kiri, atau detailnya. Literasi keuangan adalah kemampuan membaca dan memahami keuangan pernyataan yang memungkinkan Anda untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan bisnis apapun.

2. Berinvestasi

Berinvestasi adalah ilmu "uang menghasilkan uang." Ini melibatkan strategi dan formula yang menggunakan sisi kreatif otak kanan.

3. Memahami pasar

Memahami pasar adalah ilmu tentang penawaran dan permintaan. Anda perlu mengetahui aspek teknis pasar, yaitu: didorong oleh emosi, selain aspek fundamental atau ekonomi dari sebuah investasi. Apakah investasi masuk akal atau tidak? masuk akal berdasarkan kondisi pasar saat ini?

4. hukum

Sebuah perusahaan melilit keterampilan teknis akuntansi, investasi, dan pasar dapat berkontribusi pada pertumbuhan eksploratif. SEBUAH orang yang memahami keuntungan dan perlindungan pajak disediakan oleh perusahaan bisa menjadi kaya jauh lebih cepat daripada seseorang yang merupakan karyawan atau pemilik tunggal usaha kecil. Ini seperti perbedaan antara seseorang yang berjalan dan seseorang yang terbang. Itu perbedaannya sangat besar dalam hal kekayaan jangka panjang.

• Keuntungan pajak

Perusahaan dapat melakukan banyak hal yang tidak dapat dilakukan oleh seorang karyawan, seperti

membayar biaya sebelum membayar pajak. Itu adalah seluruh area keahlian yang sangat mengasyikkan. Karyawan mendapatkan dan mendapatkan pajak, dan mereka mencoba untuk hidup dari apa yang tersisa. Sebuah perusahaan menghasilkan, membelanjakan segala sesuatu yang dapat, dan dikenakan pajak pada apa pun yang tersisa. Itu satu dari celah pajak hukum terbesar yang digunakan orang kaya. Mereka mudah untuk mengatur dan tidak mahal jika Anda memiliki investasi yang menghasilkan arus kas yang baik. Misalnya, dengan memiliki milik Anda sendiri perusahaan, liburan Anda bisa menjadi rapat dewan di Hawaii. Pembayaran mobil, asuransi, perbaikan, dan keanggotaan klub kesehatan adalah biaya perusahaan. Sebagian besar makanan restoran bersifat parsial pengeluaran, dan seterusnya. Tapi itu dilakukan secara legal dengan sebelum pajak dolar.

- **Perlindungan dari tuntutan hukum**

Kita hidup dalam masyarakat yang sadar hukum. Semua orang menginginkan bagian darimu tindakan. Orang kaya menyembunyikan sebagian besar kekayaan mereka menggunakan kendaraan seperti sebagai korporasi dan perwalian untuk melindungi aset mereka dari kreditur.

Ketika seseorang menggugat orang kaya, mereka sering bertemu dengan lapisan perlindungan hukum dan sering menemukan bahwa orang kaya orang sebenarnya tidak memiliki apa-apa. Mereka mengendalikan segalanya, tetapi memiliki Tidak ada apa-apa. Orang miskin dan kelas menengah mencoba untuk memiliki segalanya dan rugi ke pemerintah atau ke sesama warga yang suka menggugat orang kaya. Mereka mempelajarinya dari kisah Robin Hood: Ambil dari orang kaya, dan memberikannya kepada orang miskin.

Bukanlah tujuan buku ini untuk membahas secara spesifik tentang memiliki a perusahaan. Tetapi saya akan mengatakan bahwa jika Anda memiliki segala jenis aset yang sah, saya akan mempertimbangkan untuk mencari tahu lebih banyak tentang manfaat dan perlindungan yang ditawarkan oleh suatu perusahaan sesegera mungkin. Ada banyak buku yang ditulis di subjek yang akan merinci manfaat dan bahkan memandu Anda melalui langkah-langkahnya diperlukan untuk mendirikan perusahaan. Buku Garret Sutton tentang perusahaan memberikan wawasan yang luar biasa tentang kekuatan perusahaan pribadi.

IQ finansial sebenarnya adalah sinergi dari banyak keterampilan dan bakat. saya akan katakanlah kombinasi dari empat keterampilan teknis yang tercantum di atas yang membuat kecerdasan keuangan dasar. Jika Anda bercita-cita untuk kekayaan besar, itu adalah kombinasi dari keterampilan ini yang akan sangat memperkuat keuangan Anda intelijen.

Kesimpulan:

Business Owners with Corporations	Employees Who Work for Corporations
1. Earn	1. Earn
2. Spend	2. Pay Taxes
3. Pay Taxes	3. Spend

Sebagai bagian dari keseluruhan strategi keuangan Anda, saya sarankan Anda belajar tentang perlindungan yang dapat diberikan oleh badan hukum untuk bisnis dan aset.

UANG

Seringkali di dunia nyata, bukan yang pintar yang maju, tapi yang berani.

Tadi malam, saya istirahat dari menulis dan menonton program TV di sejarah seorang pemuda bernama Alexander Graham Bell. Bell baru saja mematenkan teleponnya dan semakin sakit karena permintaan karena penemuan barunya begitu kuat. Membutuhkan perusahaan yang lebih besar, dia kemudian pergi ke raksasa pada waktu itu, Western Union, dan bertanya apakah mereka mau—membeli paten dan perusahaan kecilnya. Dia ingin \$ 100.000 untuk keseluruhan kemasan. Presiden Western Union mengejeknya dan membalikkannya turun, mengatakan harganya konyol. Sisanya adalah sejarah. Sebuah multi-miliar-industri dolar muncul, dan AT&T lahir.

Berita malam datang tepat setelah kisah Alexander Graham Lonceng. Di berita adalah cerita perampungan lain di sebuah perusahaan lokal. Para pekerja marah dan mengeluh bahwa kepemilikan perusahaan itu tidak adil. Seorang manajer yang diberhentikan berusia sekitar 45 tahun memiliki istri dan dua bayi di pabrik dan memohon kepada penjaga untuk membiarkan dia berbicara dengan pemiliknya untuk menanyakan apakah mereka akan mempertimbangkan kembali penghentiannya. Dia baru saja membeli rumah dan takut kehilangannya. Kamera fokus pada permohonannya untuk semua dunia untuk dilihat. Tak perlu dikatakan, itu menarik perhatian saya.

Saya telah mengajar secara profesional sejak tahun 1984. Sungguh pengalaman yang luar biasa pengalaman dan yang bermanfaat. Ini juga merupakan profesi yang mengganggu, karena saya punya

mengajar ribuan individu dan saya melihat satu kesamaan dalam diri kita semua, saya termasuk. Kita semua memiliki potensi yang luar biasa, dan kita semua diberkati dengan hadiah. Namun satu hal yang menahan kita semua adalah beberapa tingkat self-ragu. Bukan kurangnya informasi teknis yang menghambat kami, tapi lebih kepada kurangnya rasa percaya diri. Beberapa lebih terpengaruh daripada yang lain.

Begitu kita meninggalkan sekolah, kebanyakan dari kita tahu bahwa itu bukan masalah besar gelar sarjana atau nilai bagus yang diperhitungkan. Di dunia nyata di luar akademisi, sesuatu yang lebih dari sekedar nilai diperlukan. Saya telah mendengarnya disebut banyak hal; nyali, chutzpah, bola, keberanian, keberanian, licik, keberanian, keuletan, dan kecemerlangan. Faktor ini, apa pun namanya, pada akhirnya memutuskan masa depan seseorang lebih dari nilai sekolah.

Di dalam diri kita masing-masing adalah salah satu dari karakter pemberani, brilian, dan berani ini. Ada juga sisi lain dari karakter itu: orang-orang yang bisa turun berlutut dan memohon jika perlu. Setelah setahun di Vietnam sebagai Korps Marinir pilot, saya mengenal kedua karakter itu di dalam diri saya secara intim. Satu adalah tidak lebih baik dari yang lain.

Namun sebagai seorang guru, saya menyadari bahwa itu adalah ketakutan dan keraguan diri yang berlebihan yang merupakan pencela terbesar dari kejeniusan pribadi. Hatiku hancur melihatnya siswa tahu jawabannya, namun tidak memiliki keberanian untuk bertindak atas jawabannya. Sering di dunia nyata, bukan yang pintar yang maju, tapi yang berani.

Dalam pengalaman pribadi saya, kejeniusan finansial Anda membutuhkan kedua teknis pengetahuan dan juga keberanian. Jika rasa takut terlalu kuat, kejeniusan ditekan. Di kelas saya, saya sangat mendorong siswa untuk belajar mengambil risiko, berani, dan untuk membiarkan kejeniusan mereka mengubah ketakutan itu menjadi kekuatan dan kecemerlangan. Ini berfungsi untuk beberapa dan hanya menakut-nakuti orang lain. Saya telah menyadari bahwa bagi kebanyakan orang, ketika datang ke masalah uang, mereka lebih suka bermain aman. saya mempunyai harus mengajukan pertanyaan seperti: "Mengapa mengambil risiko?" "Kenapa aku harus repot mengembangkan IQ finansial saya?" "Mengapa saya harus melek finansial?" Dan saya menjawab, "Hanya untuk memiliki lebih banyak pilihan."

Ada perubahan besar di depan. Di tahun-tahun mendatang, akan ada lebih banyak orang seperti penemu muda Alexander Graham Bell. Di sana akan menjadi seratus orang seperti Bill Gates dan perusahaan yang sangat sukses seperti yang dibuat Microsoft setiap tahun, di seluruh dunia. Dan juga akan ada banyak lagi kebangkrutan, PHK, dan perampungan.

Jadi mengapa repot-repot mengembangkan IQ finansial Anda? Tidak ada yang bisa menjawabnya tapi kamu. Namun saya dapat memberitahu Anda mengapa saya sendiri melakukannya. Saya melakukannya karena itu yang paling

waktu yang menyenangkan untuk hidup. Saya lebih suka menyambut perubahan daripada takut mengubah. Saya lebih suka bersemangat menghasilkan jutaan daripada mengkhawatirkan tidak mendapatkan kenaikan gaji. Periode kita sekarang ini adalah waktu yang paling menyenangkan, belum pernah terjadi sebelumnya dalam sejarah dunia kita. Generasi dari sekarang, orang akan lihat kembali periode waktu ini dan perhatikan betapa menariknya era itu telah. Itu adalah kematian yang lama dan kelahiran yang baru. Itu penuh dengan kekacauan, dan itu mengasyikkan.

Jadi mengapa repot-repot mengembangkan IQ finansial Anda? Karena jika Anda melakukannya, Anda akan sangat makmur. Dan jika tidak, periode waktu ini akan menjadi yang menakutkan. Ini akan menjadi saat menyaksikan beberapa orang bergerak dengan berani maju sementara yang lain berpegang teguh pada pelampung usang.

Tanah adalah kekayaan 300 tahun yang lalu. Jadi orang yang memiliki tanah itu memiliki kekayaan itu. Kemudian, kekayaan ada di pabrik dan produksi, dan Amerika naik ke dominasi. Industrialis memiliki kekayaan. Hari ini, kekayaan ada dalam informasi. Dan orang yang paling tepat waktu informasi memiliki kekayaan. Masalahnya adalah informasi itu terbang kemana-mana dunia dengan kecepatan cahaya. Kekayaan baru tidak dapat ditampung oleh perbatasan dan perbatasan seperti tanah dan pabrik. Perubahannya akan lebih cepat dan dramatis. Akan ada peningkatan dramatis dalam jumlah dari multijutawan baru. Akan ada juga yang tertinggal.

Saya menemukan begitu banyak orang berjuang hari ini, sering bekerja lebih keras, sederhana karena mereka berpegang teguh pada ide-ide lama. Mereka ingin segala sesuatunya menjadi seperti apa adanya, dan mereka menolak perubahan. Saya tahu orang-orang yang kehilangan pekerjaan atau mereka rumah, dan mereka menyalahkan teknologi atau ekonomi atau bos mereka. Dengan sedih, mereka gagal untuk menyadari bahwa mereka mungkin masalahnya. Ide lama adalah milik mereka kewajiban terbesar. Ini adalah kewajiban hanya karena mereka gagal menyadarinya sementara bahwa ide atau cara melakukan sesuatu adalah aset kemarin, kemarin adalah hilang.

Suatu sore saya sedang mengajar bagaimana berinvestasi menggunakan permainan papan yang saya miliki diciptakan, CASHFLOW®, sebagai alat pengajaran. Seorang teman telah membawa seseorang bersama untuk menghadiri kelas. Teman dari seorang teman ini baru saja bercerai, telah terbakar parah dalam penyelesaian perceraian, dan sekarang sedang mencari beberapa jawaban. Temannya berpikir kelas mungkin bisa membantu.

Permainan ini dirancang untuk membantu orang mempelajari cara kerja uang. Di bermain game, mereka belajar tentang interaksi laporan laba rugi dengan neraca. Mereka belajar bagaimana arus kas antara keduanya dan

bagaimana jalan menuju kekayaan adalah melalui upaya untuk meningkatkan uang tunai bulanan Anda mengalir dari kolom aset ke titik yang melebihi bulanan Anda pengeluaran. Setelah Anda mencapai ini, Anda dapat keluar dari Perlombaan Tikus dan keluar ke Jalur Cepat.

Anda dapat memainkan CASHFLOW Classic di web di www.richdad.com dan pelajari cara kerja uang.

Seperti yang telah saya katakan, beberapa orang membenci permainan, beberapa menyukainya, dan lainnya kehilangan intinya. Wanita ini melewatkannya kesempatan berharga untuk belajar sesuatu. Di babak pembukaan, dia menggambar kartu "doodad" dengan perahu di atasnya. Awalnya dia senang. "Oh, aku punya perahu." Kemudian, ketika temannya mencoba untuk menjelaskan bagaimana angka-angka tersebut bekerja pada laporan laba rugi dan saldonya lembar, dia frustrasi karena dia tidak pernah menyukai matematika. Selebihnya dia meja menunggu sementara temannya terus menjelaskan hubungan antara laporan laba rugi, neraca, dan arus kas bulanan. Tiba-tiba, ketika dia menyadari bagaimana angka-angka itu bekerja, dia sadar bahwa perahunya sedang memakannya hidup-hidup. Kemudian dalam permainan, dia juga dirampingkan dan memiliki Seorang anak. Itu adalah permainan yang mengerikan baginya.

Setelah kelas, temannya datang dan memberi tahu saya bahwa dia kesal. Dia datang ke kelas untuk belajar tentang investasi dan tidak menyukai gagasan itu butuh waktu lama untuk memainkan permainan konyol.

Temannya berusaha memberitahunya untuk melihat ke dalam dirinya sendiri untuk melihat apakah permainan itu mencerminkan dirinya dengan cara apapun. Dengan saran itu, wanita itu menuntutnya uang kembali. Dia mengatakan bahwa gagasan bahwa sebuah game bisa menjadi cerminan dari dia itu konyol. Uangnya segera dikembalikan, dan dia pergi.

Sejak 1984, saya telah menghasilkan jutaan hanya dengan melakukan apa yang sekolah sistem tidak melakukan. Di sekolah, kebanyakan guru mengajar. Aku benci kuliah sebagai murid. Saya segera bosan, dan pikiran saya akan melayang.

Pada tahun 1984, saya mulai mengajar melalui permainan dan simulasi, dan saya masih mengandalkan alat-alat ini hari ini. Saya selalu mendorong siswa dewasa untuk melihat permainan sebagai

merefleksikan kembali kepada mereka apa yang mereka ketahui dan apa yang perlu mereka pelajari. Paling yang penting, game mencerminkan perilaku. Mereka adalah sistem umpan balik instan. Alih-alih guru menceramahi Anda, gim ini memberi Anda pengalaman yang dipersonalisasi kuliah, yang dibuat khusus hanya untuk Anda.

Teman wanita yang pergi kemudian menelepon untuk memberi saya pembaruan. Dia mengatakan temannya baik-baik saja dan sudah tenang. Dalam masa pendinginannya, dia bisa melihat sedikit hubungan antara game dan hidupnya. Meskipun dia dan suaminya tidak memiliki perahu, mereka memiliki segalanya lain yang bisa dibayangkan. Dia marah setelah perceraian mereka, keduanya karena dia telah lari pergi dengan wanita yang lebih muda dan karena, setelah dua puluh tahun menikah, mereka telah mengumpulkan sedikit di jalan aset. Hampir tidak ada apa-apa untuk mereka untuk berpisah. Dua puluh tahun kehidupan pernikahan mereka sangat menyenangkan, tapi yang mereka kumpulkan hanyalah satu ton barang-barang kecil.

Game mencerminkan perilaku. Mereka adalah sistem umpan balik instan.

Dia menyadari bahwa kemarahannya dalam mengerjakan angka—laporan laba rugi dan neraca—berasal dari rasa malunya karena tidak mengerti mereka. Dia percaya bahwa keuangan adalah pekerjaan pria itu. Dia mempertahankan rumah dan melakukan hiburan, dan dia menangani keuangan. Dia sekarang cukup yakin, bahwa dalam lima tahun terakhir pernikahan mereka, dia telah bersembunyi uang darinya. Dia marah pada dirinya sendiri karena tidak lebih sadar kemana uang itu pergi, serta karena tidak mengetahui tentang yang lain wanita.

Sama seperti permainan papan, dunia selalu memberi kita instan masukan. Kita bisa belajar banyak jika kita mendengarkan lebih banyak. Suatu hari belum lama ini, saya mengeluh kepada istri saya bahwa petugas kebersihan pasti telah menyusutkan celana saya. Ku istri dengan lembut tersenyum dan menyodok perut saya untuk memberi tahu saya bahwa celana itu tidak menyusut. Sesuatu yang lain telah berkembang—saya!

Permainan CASHFLOW dirancang untuk memberikan setiap pemain pribadi masukan. Tujuannya adalah untuk memberi Anda pilihan. Jika Anda menggambar kartu perahu dan itu

membuat Anda berhutang, pertanyaannya adalah: "Sekarang apa yang dapat Anda lakukan? Berapa banyak opsi keuangan yang berbeda yang dapat Anda buat?" Itulah tujuan dari permainan: untuk mengajari pemain berpikir dan menciptakan keuangan baru dan beragam pilihan. Ribuan orang di seluruh dunia telah memainkan game ini. Pemain yang paling cepat keluar dari Rat Race adalah orang-orang yang memahami angka dan memiliki pikiran keuangan yang kreatif. Mereka mengenali pilihan keuangan yang berbeda. Orang kaya sering kali kreatif dan suka mengambil risiko yang diperhitungkan. Orang yang memakan waktu paling lama adalah orang yang tidak akrab dengan angka dan sering tidak memahami kekuatan berinvestasi.

Beberapa orang yang bermain CASHFLOW mendapatkan banyak uang dalam permainan, tapi mereka tidak tahu apa yang harus dilakukan dengan itu. Meskipun mereka punya uang, semua orang tampaknya mendahului mereka. Dan itu benar adanya kehidupan. Ada banyak orang yang punya banyak uang dan tidak maju finansial.

Mainkan CASHFLOW Classic di web di www.richdad.com

Apa yang Anda pelajari tentang perilaku Anda yang sebenarnya dari bermain permainan

Membatasi pilihan Anda sama dengan berpegang pada ide-ide lama. saya punya teman dari sekolah menengah yang sekarang bekerja di tiga pekerjaan. Bertahun-tahun yang lalu, dia adalah terkaya dari semua teman sekelasku. Ketika perkebunan gula lokal ditutup, perusahaan tempat dia bekerja tumbang dengan perkebunan. Dalam pikirannya, dia punya tiga pilihan, dan itu adalah pilihan lama: Bekerja keras. Masalahnya adalah bahwa dia tidak dapat menemukan pekerjaan setara yang mengakui senioritasnya dari perusahaan lama. Akibatnya, dia memenuhi syarat untuk pekerjaan yang dia miliki saat ini, jadi gajinya lebih rendah. Dia sekarang bekerja tiga pekerjaan untuk mendapatkan cukup untuk bertahan hidup.

Saya telah menyaksikan orang-orang bermain CASHFLOW mengeluh bahwa itu benar kartu kesempatan tidak datang dengan cara mereka. Jadi mereka duduk di sana. Saya tahu orang-orang yang melakukan itu dalam kehidupan nyata. Mereka menunggu kesempatan yang tepat.

Saya telah menyaksikan orang-orang mendapatkan kartu peluang yang tepat dan kemudian tidak memiliki cukup uang. Kemudian mereka mengeluh bahwa mereka akan keluar dari Rat Race jika mereka punya lebih banyak uang. Jadi mereka duduk di sana. Saya tahu orang-orang di kehidupan nyata yang melakukan itu juga. Mereka melihat semua penawaran hebat, tetapi mereka tidak memiliki uang.

Dan saya telah melihat orang-orang menarik kartu peluang yang bagus, membacanya dengan keras, dan tidak tahu bahwa itu adalah kesempatan besar. Mereka punya uang, waktunya tepat, mereka memiliki kartunya, tetapi mereka tidak dapat melihat peluang menatap mereka di wajah. Mereka gagal untuk melihat bagaimana itu cocok dengan rencana keuangan mereka untuk lolos dari Perlombaan Tikus. Dan saya tahu lebih banyak orang seperti itu daripada yang lain digabungkan. Kebanyakan orang memiliki kesempatan flash seumur hidup tepat di depan mereka, dan mereka gagal untuk melihatnya. Setahun kemudian, mereka mengetahuinya, setelah semua orang menjadi kaya.

Kecerdasan finansial hanya memiliki lebih banyak pilihan. jika peluang tidak datang dengan cara Anda, apa lagi yang dapat Anda lakukan untuk meningkatkan posisi keuangan Anda? Jika sebuah kesempatan mendarat di pangkuhan Anda dan Anda tidak memiliki uang dan bank tidak akan berbicara dengan Anda, apa lagi yang dapat Anda lakukan untuk mendapatkan kesempatan untuk bekerja sesuai keinginan Anda? Jika firasat Anda salah, dan apa yang Anda rasakan telah mengandalkan tidak terjadi, bagaimana Anda bisa mengubah lemon menjadi jutaan? Itu adalah kecerdasan finansial. Bukan seberapa banyak yang terjadi, tapi seberapa banyak solusi keuangan berbeda yang dapat Anda pikirkan untuk mengubah lemon menjadi jutaan. Ini adalah seberapa kreatif Anda dalam memecahkan masalah keuangan.

Kebanyakan orang hanya tahu satu solusi: Bekerja keras, menabung, dan meminjam. Jadi mengapa Anda ingin meningkatkan kecerdasan finansial Anda? Karena Anda ingin menjadi tipe orang yang menciptakan keberuntungan Anda sendiri. Anda mengambil apapun yang terjadi dan membuatnya lebih baik. Hanya sedikit orang yang menyadari bahwa keberuntungan adalah diciptakan, seperti halnya uang. Dan jika Anda ingin lebih beruntung dan menghasilkan uang alih-alih bekerja keras, maka kecerdasan finansial Anda yang penting. Jika kamu adalah tipe orang yang menunggu hal yang benar terjadi, kamu mungkin menunggu lama. Ini seperti menunggu semua lampu lalu lintas menyalakan hijau sejauh lima mil sebelum Anda memulai perjalanan.

Sebagai anak laki-laki, Mike dan saya terus-menerus diberitahu oleh ayah kaya saya bahwa "uang itu tidak nyata." Ayah kaya terkadang mengingatkan kita betapa dekatnya kita sampai pada rahasia uang pada hari pertama kami berkumpul dan mulai "menghasilkan uang" dari plester paris. "Orang miskin dan kelas menengah bekerja demi uang," katanya. "Orang kaya menghasilkan uang. Semakin nyata menurutmu

uang, semakin keras Anda akan bekerja untuk itu. Jika Anda dapat memahami gagasan bahwa uang tidak nyata, Anda akan tumbuh lebih kaya lebih cepat."

"Apa itu?" adalah pertanyaan yang sering ditanyakan Mike dan saya. "Apa uang jika itu tidak nyata?"

"Apa yang kami setujui adalah," hanya itu yang akan ayah kaya katakan.

Satu-satunya aset paling kuat yang kita miliki adalah pikiran kita. Jika dilatih Yah, itu bisa menciptakan kekayaan luar biasa yang tampaknya secara instan. Sebuah Pikiran yang tidak terlatih juga dapat menciptakan kemiskinan ekstrem yang dapat menghancurkan sebuah keluarga untuk generasi.

Di Era Informasi, uang meningkat secara eksponensial. Beberapa individu menjadi sangat kaya dari nol, hanya ide dan perjanjian. Jika Anda bertanya kepada banyak orang yang memperdagangkan saham atau investasi lainnya untuk mencari nafkah, mereka melihatnya dilakukan sepanjang waktu. Seringkali, jutaan dapat dibuat seketika dari tidak ada. Dan tidak ada apa-apa, maksud saya tidak ada uang ditukar. Itu dilakukan melalui kesepakatan: sinyal tangan di lubang perdagangan, blip on layar pedagang di Lisbon dari layar pedagang di Toronto dan kembali ke Lisbon, panggilan ke broker saya untuk membeli dan sesaat kemudian untuk menjual. Uang berhasil tidak berpindah tangan. Perjanjian melakukannya.

Satu-satunya aset paling kuat yang kita miliki adalah pikiran kita. Jika memang terlatih dengan baik, dapat menciptakan kekayaan yang sangat besar.

Jadi mengapa mengembangkan kejeniusan finansial Anda? Hanya Anda yang bisa menjawabnya. saya bisa memberi tahu Anda mengapa saya mengembangkan bidang kecerdasan saya ini. saya lakukan itu karena saya ingin menghasilkan uang dengan cepat. Bukan karena aku perlu, tapi karena aku ingin. Ini adalah proses belajar yang menarik. Saya mengembangkan IQ finansial saya karena saya ingin berpartisipasi dalam game tercepat dan game terbesar di dunia. Dan dengan cara kecil saya sendiri, saya ingin menjadi bagian dari ini evolusi kemanusiaan yang belum pernah terjadi sebelumnya, era di mana manusia bekerja murni dengan pikiran mereka dan bukan dengan tubuh mereka. Selain itu, di situlah aksinya. Ini adalah apa yang terjadi. Ini keren. Menakutkan. Dan itu menyenangkan.

Itulah sebabnya saya berinvestasi dalam kecerdasan finansial saya, mengembangkan paling banyak aset kuat yang saya miliki. Saya ingin bersama orang-orang yang bergerak maju dengan berani. saya bersedia tidak ingin bersama mereka yang tertinggal.

Saya akan memberikan contoh sederhana untuk menciptakan uang. Pada awal 1990-an, ekonomi Phoenix, Arizona, sangat buruk. Saya sedang menonton acara TV ketika seorang perencana keuangan datang dan mulai meramalkan malapetaka dan kesuraman. Sarannya adalah untuk menghemat uang. "Sisihkan \$ 100 setiap bulan," katanya. "Di 40 tahun Anda akan menjadi multijutawan."

Nah, menyisihkan uang setiap bulan adalah ide yang bagus. Ini adalah salah satu pilihan –opsi yang menjadi langganan kebanyakan orang. Masalahnya adalah ini: Ini membutakan orang terhadap apa yang sebenarnya terjadi. Itu menyebabkan mereka kehilangan jurusan peluang untuk pertumbuhan uang mereka yang jauh lebih signifikan. Dunia sedang melewati mereka.

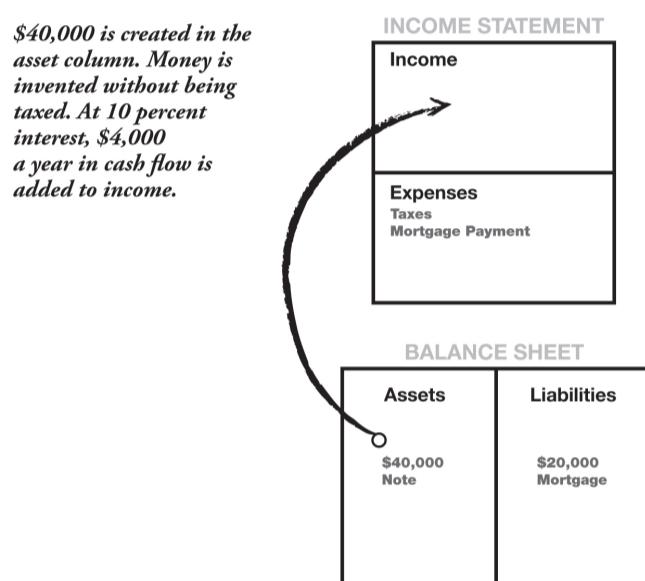
Seperti yang saya katakan, ekonomi saat itu sangat buruk. Bagi investor, ini adalah kondisi pasar yang sempurna. Sebagian uang saya ada di pasar saham dan di rumah-rumah apartemen. Saya kekurangan uang tunai. Karena orang memberi properti pergi, saya membeli. Saya tidak sedang menabung. Saya sedang berinvestasi. Kim dan saya memiliki uang tunai lebih dari satu juta dolar yang bekerja di pasar yang meningkat cepat. Itu adalah kesempatan terbaik untuk berinvestasi. Ekonomi adalah sangat buruk. Saya tidak bisa melewatkannya kesepakatan kecil ini.

Rumah yang dulunya \$ 100.000 sekarang \$ 75.000. Tapi bukannya berbelanja dengan agen real estat lokal, saya mulai berbelanja di kebangkrutan kantor pengacara, atau tangga gedung pengadilan. Di tempat belanja ini, a Rumah seharga \$75.000 terkadang bisa dibeli seharga \$20.000 atau kurang. Untuk \$2.000, yang dipinjamkan kepada saya dari seorang teman selama 90 hari seharga \$ 200, saya memberi

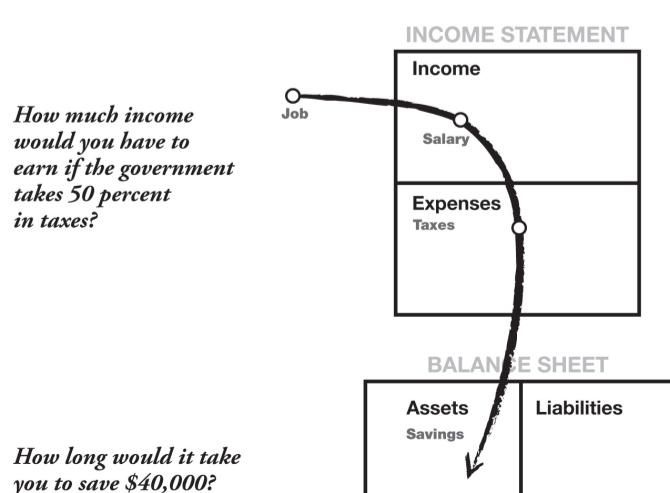
pengacara cek kasir sebagai uang muka. Sementara akuisisi adalah \$60.000 dan tidak ada uang muka. Telepon berdering keras dan berat. Calon pembeli disaring dan setelah properti itu menjadi milik saya secara sah, semua calon pembeli diizinkan untuk melihat rumah. Itu adalah kegiatan makan. Itu rumah terjual dalam beberapa menit. Saya meminta biaya pemrosesan \$ 2.500, yang mereka dengan senang hati diserahkan, dan escrow dan perusahaan judul mengambil alih dari sana. Saya mengembalikan \$2.000 kepada teman saya dengan tambahan \$200. Dia bahagia, pembeli rumah senang, pengacara senang, dan saya senang. aku punya menjual rumah seharga \$60.000 yang harganya \$20.000. \$ 40.000 telah dibuat

dari uang di kolom aset saya berupa surat promes dari pembeli. Total waktu kerja: lima jam.

Jadi sekarang Anda sedang dalam perjalanan untuk menjadi lebih melek finansial dan terampil membaca angka, saya akan menunjukkan kepada Anda mengapa ini adalah contoh uang yang diciptakan.



Selama pasar yang tertekan ini, Kim dan saya dapat melakukan enam di antaranya transaksi sederhana di waktu luang kami. Sementara sebagian besar uang kita ada di properti yang lebih besar dan pasar saham, kami mampu menciptakan lebih dari \$190.000 dalam aset (uang kertas dengan bunga 10 persen) dalam enam "beli, buat, dan menjual". Itu berarti pendapatan sekitar \$ 19.000 per tahun, sebagian besar dilindungi melalui perusahaan swasta kami. Sebagian besar dari \$ 19.000 itu setahun pergi untuk membayar mobil perusahaan kami, bensin, perjalanan, asuransi, makan malam dengan klien, dan lain-lain. Pada saat pemerintah mendapat kesempatan untuk mengenakan pajak pendapatan itu, telah dihabiskan untuk biaya sebelum pajak yang diizinkan secara hukum.



Ini adalah contoh sederhana tentang bagaimana uang ditemukan, diciptakan, dan dilindungi menggunakan kecerdasan finansial.

Tanyakan pada diri sendiri: Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk menghemat \$190.000? Apakah bank membayar Anda bunga 10 persen atas uang Anda? Dan surat promes baik selama 30 tahun. Saya berharap mereka tidak pernah membayar saya \$190.000. Saya harus membayar pajak jika mereka membayar saya pokok, dan selain itu, \$ 19.000 dibayarkan selama 30 tahun adalah sedikit di atas \$ 500.000 dalam pendapatan.

Saya meminta orang bertanya apa yang terjadi jika orang tersebut tidak membayar. Itu tidak terjadi, dan itu kabar baik. Rumah seharga \$60.000 itu dapat diambil kembali dan dikembalikan dijual seharga \$70.000, dan \$2.500 lainnya dikumpulkan sebagai biaya pemrosesan pinjaman. Dia masih akan menjadi transaksi nol-down di benak pembeli baru. Dan proses itu akan terus berjalan.

Pertama kali saya menjual rumah, saya membayar kembali \$2.000, jadi secara teknis, saya tidak memiliki uang dalam transaksi. Laba atas investasi (ROI) saya adalah ketakterbatasan. Ini adalah contoh tidak ada uang yang menghasilkan banyak uang.

Dalam transaksi kedua, ketika dijual kembali, saya akan memasukkan \$2.000 ke dalam uang saya saku dan diperpanjang kembali pinjaman untuk 30 tahun. Berapa ROI saya jika saya mendapatkannya membayar uang untuk menghasilkan uang? Saya tidak tahu, tapi pasti lebih hemat \$100 a bulan, yang sebenarnya dimulai sebagai \$150 karena itu adalah pendapatan setelah pajak untuk 40

tahun menghasilkan bunga rendah. Dan sekali lagi, Anda dikenai pajak atas bunganya. Itu adalah tidak terlalu cerdas. Mungkin aman, tapi tidak pintar.

Beberapa tahun kemudian, ketika pasar real estat Phoenix menguat, mereka rumah yang kami jual seharga \$60.000 menjadi bernilai \$110.000. Penyitaan peluang masih tersedia, tetapi menjadi langka. Itu menghabiskan aset berharga, waktuku, untuk pergi mencari mereka. Ribuan pembeli sedang mencari beberapa penawaran yang tersedia. Pasar telah berubah. Sudah waktunya untuk melanjutkan dan cari peluang lain untuk ditaruh di kolom aset.

"Kamu tidak bisa melakukannya di sini." "Itu melanggar hukum." "Kamu berbohong." Saya mendengar komentar-komentar itu lebih sering daripada "Dapatkah Anda menunjukkan kepada saya bagaimana melakukannya itu?" Matematikanya sederhana. Anda tidak perlu aljabar atau kalkulus. Dan perusahaan escrow menangani transaksi hukum dan pelayanan dari pembayaran. Saya tidak punya atap untuk diperbaiki atau toilet untuk dicabut karena pemiliknya melakukannya itu. Itu rumah mereka. Terkadang seseorang tidak membayar. Dan itu adalah luar biasa karena ada biaya keterlambatan, atau mereka pindah dan propertinya dijual lagi. Sistem pengadilan menangani itu.

Dan itu mungkin tidak berfungsi di wilayah Anda. Kondisi pasar mungkin berbeda. Tetapi contoh tersebut menggambarkan bagaimana proses keuangan yang sederhana dapat menghasilkan ratusan ribu dolar, dengan sedikit uang dan risiko rendah. Dia contoh uang hanya perjanjian. Siapa pun yang memiliki sekolah menengah pendidikan dapat melakukannya.

Namun kebanyakan orang tidak. Kebanyakan orang mendengarkan saran standar dari "Bekerja keras dan hemat uang."

Selama sekitar 30 jam kerja, sekitar \$190.000 diciptakan di kolom aset, dan tidak ada pajak yang dibayarkan.

Mana yang terdengar lebih sulit bagi Anda?

- 1. Bekerja keras. Bayar pajak 50%. Simpan apa yang tersisa.**
Tabungan Anda kemudian menghasilkan 5%, yang juga dikenakan pajak.
ATAU
- 2. Luangkan waktu untuk mengembangkan kecerdasan finansial Anda**
Manfaatkan kekuatan otak Anda dan kolom aset.

Jika Anda menggunakan opsi nomor satu, pastikan untuk memperhitungkan berapa lama waktunya membawa Anda untuk menghemat \$190,000. Waktu adalah salah satu aset terbesar Anda.

Sekarang Anda mungkin mengerti mengapa saya diam-diam menggelengkan kepala ketika saya mendengar orang tua berkata, "Anak saya berprestasi baik di sekolah dan menerima pendidikan." Ini mungkin bagus, tetapi apakah itu memadai?

Saya tahu strategi investasi di atas adalah strategi kecil. Hal ini digunakan untuk menggambarkan bagaimana kecil bisa tumbuh menjadi besar. Sekali lagi, kesuksesan saya mencerminkan pentingnya fondasi keuangan yang kuat, yang dimulai dengan pendidikan keuangan.

Saya telah mengatakannya sebelumnya, tetapi perlu diulang. Kecerdasan finansial adalah terdiri dari empat keterampilan teknis utama ini:

1. Akuntansi

Akuntansi adalah literasi keuangan, atau kemampuan membaca angka. Ini adalah keterampilan penting jika Anda ingin membangun bisnis atau investasi.

2. Berinvestasi

Investasi adalah ilmu menghasilkan uang.

3. Memahami pasar

Memahami pasar adalah ilmu tentang penawaran dan permintaan. Alexander Graham Bell memberi pasar apa yang diinginkannya. Begitu juga Bill Gates. Rumah seharga \$75.000 ditawarkan seharga \$60.000 seharga itu \$20.000 juga merupakan hasil dari merebut peluang yang diciptakan oleh pasar. Ada yang beli, ada yang jual.

4. hukum

Hukum adalah kesadaran akuntansi perusahaan, negara dan peraturan federal. Saya sarankan bermain sesuai aturan.

Ini adalah fondasi dasar, atau kombinasi dari keterampilan ini, yaitu dibutuhkan untuk berhasil dalam mengejar kekayaan, apakah itu melalui pembelian rumah kecil, gedung apartemen, perusahaan, saham, obligasi, logam mulia, kartu bisbol, atau sejenisnya.

Beberapa tahun kemudian, pasar real estat pulih dan semua orang masuk. Pasar saham sedang booming, dan semua orang mulai masuk Ekonomi AS mulai bangkit kembali. Saya mulai menjual dan sekarang bepergian ke Peru, Norwegia, Malaysia, dan Filipina. Itu lanskap investasi telah berubah. Kami tidak lagi membeli real estat. Sekarang saya hanya melihat nilai naik di dalam kolom aset dan mungkin akan mulai menjual. Saya menduga bahwa beberapa dari enam kesepakatan rumah kecil itu akan terjual dan uang kertas \$ 40.000 akan dikonversi menjadi uang tunai. Saya perlu menelepon akuntan saya untuk bersiaplah untuk uang tunai dan mencari cara untuk melindunginya.

Poin yang ingin saya sampaikan adalah bahwa investasi datang dan pergi. Itu pasar naik dan turun. Ekonomi membaik dan hancur. Dunia selalu memberi Anda peluang seumur hidup, setiap hari dalam hidup Anda, tapi terlalu sering kita gagal untuk melihat mereka. Tapi mereka ada di sana. Dan semakin dunia perubahan dan semakin banyak perubahan teknologi, semakin banyak peluang yang akan ada untuk memungkinkan Anda dan keluarga Anda aman secara finansial selama beberapa generasi untuk datang.

Jadi mengapa repot-repot mengembangkan kecerdasan finansial Anda? Sekali lagi, hanya kamu bisa menjawab itu. Saya tahu mengapa saya terus belajar dan berkembang. Saya melakukannya karena Saya tahu ada perubahan yang akan datang. Saya lebih suka menyambut perubahan daripada berpegang teguh pada masa lalu. Saya tahu akan ada ledakan pasar dan kehancuran pasar. aku ingin terus mengembangkan kecerdasan finansial saya karena, di setiap pasar berubah, beberapa orang akan berlutut memohon pekerjaan mereka. Yang lain, sementara itu, akan mengambil lemon yang diberikan kehidupan kepada mereka—and kita semua memberikan lemon sesekali—and mengubahnya menjadi jutaan. Itu finansial

intelijen.

Saya sering ditanya tentang lemon yang telah saya ubah menjadi jutaan. aku ragu menggunakan lebih banyak contoh investasi pribadi karena saya takut itu tampil sebagai membual atau membunyikan klakson saya sendiri. Itu bukan niat saya. Saya menggunakan contoh hanya sebagai ilustrasi numerik dan kronologis dari kasus nyata dan sederhana. Saya menggunakan contoh karena saya ingin Anda tahu itu ini mudah. Dan semakin akrab Anda dengan empat pilar kecerdasan finansial, semakin mudah jadinya.

Secara pribadi, saya menggunakan dua kendaraan utama untuk mencapai pertumbuhan finansial: nyata perkebunan dan saham berkapitalisasi kecil. Saya menggunakan real estat sebagai yayasan saya. Hari masuk dan hari keluar, properti saya memberikan arus kas dan lonjakan pertumbuhan sesekali nilai. Saham berkapitalisasi kecil digunakan untuk pertumbuhan yang cepat.

Saya tidak merekomendasikan apa pun yang saya lakukan. Contohnya hanya itu— contoh. Jika peluangnya terlalu rumit dan saya tidak mengerti investasi, saya tidak melakukannya. Matematika sederhana dan akal sehat adalah semua yang Anda butuhkan untuk melakukannya dengan baik secara finansial.

Ada lima alasan untuk menggunakan contoh:

1. Untuk menginspirasi orang untuk belajar lebih banyak.
2. Agar orang tahu itu mudah kalau pondasinya kuat.
3. Untuk menunjukkan bahwa siapa pun dapat mencapai kekayaan besar.
4. Untuk menunjukkan bahwa ada jutaan cara untuk mencapai tujuan Anda.
5. Untuk menunjukkan bahwa itu bukan ilmu roket.

Pada tahun 1989, saya biasa berjalan-jalan di lingkungan yang indah di Portland, Oregon. Itu adalah pinggiran kota yang memiliki rumah roti jahe kecil. Mereka kecil dan lucu. Saya hampir berharap melihat Little Red Riding Hood melompat-lompat trotoar dalam perjalanannya ke Granny's.

Ada tanda "Dijual" di mana-mana. Pasar kayu adalah mengerikan, pasar saham baru saja jatuh, dan ekonomi tertekan. Di satu jalan, saya melihat tanda untuk dijual yang lebih panjang dari kebanyakan. Dia tampak tua. Berlari melewatinya suatu hari, saya bertemu dengan pemiliknya, yang melihat bermasalah.

"Apa yang kamu minta untuk rumahmu?" Saya bertanya.

Pemiliknya berbalik dan tersenyum lemah. "Buat aku tawaran," katanya. "Nya telah dijual selama lebih dari setahun. Bahkan tidak ada yang datang lagi untuk melihatnya."

"Saya akan lihat," kata saya, dan saya membeli rumah itu setengah jam kemudian seharga \$20.000 kurang dari harga yang dimintanya.

Itu adalah rumah dua kamar tidur kecil yang lucu, dengan hiasan roti jahe di semua bagianya jendela. Warnanya biru muda dengan aksen abu-abu dan dibangun pada tahun 1930. Di dalamnya ada perapian batu yang indah, serta dua kamar tidur kecil. Dia adalah rumah sewa yang sempurna.

Saya memberi pemilik \$5.000 untuk membeli rumah seharga \$45,000 yang benar-benar berharga \$65.000, kecuali tidak ada yang mau membelinya. Pemiliknya pindah di a minggu, senang bisa bebas, dan penyewa pertama saya pindah, sebuah perguruan tinggi lokal profesor. Setelah hipotek, pengeluaran, dan biaya manajemen dibayar, saya menaruh sedikit kurang dari \$40 di saku saya pada akhir setiap bulan. hampir tidak seru.

Setahun kemudian, pasar real estat Oregon yang tertekan mulai memilih ke atas. Investor California, siram dengan uang dari real mereka yang masih booming

pasar real, bergerak ke utara dan membeli Oregon dan Washington. Saya menjual rumah kecil itu seharga \$95.000 kepada pasangan muda dari California yang pikir itu murah. Keuntungan modal saya sekitar \$40.000 adalah ditempatkan ke dalam pertukaran penangguhan pajak 1031, dan saya pergi berbelanja untuk suatu tempat untuk menaruh uang saya. Dalam waktu sekitar sebulan, saya menemukan rumah apartemen 12 unit kan di sebelah pabrik Intel di Beaverton, Oregon. Pemiliknya tinggal di Jerman, tidak tahu apa nilai tempat itu, dan sekali lagi, hanya ingin keluar dari dia. Saya menawarkan \$275.000 untuk bangunan \$450.000. Mereka setuju untuk \$300.000. Saya membelinya dan menahannya selama dua tahun. Memanfaatkan pertukaran 1031 yang sama prosesnya, kami menjual bangunan itu seharga \$ 495.000 dan membeli apartemen 30 unit bangunan di Phoenix, Arizona. Kami telah pindah ke Phoenix saat itu untuk keluar dari hujan, dan harus menjual pula. Seperti bekas pasar Oregon, pasar real estate di Phoenix tertekan. Harga 30 unit gedung apartemen di Phoenix adalah \$875.000, dengan \$225.000. Itu arus kas dari 30 unit sedikit di atas \$5.000 per bulan.

Masalah dengan investasi "aman" adalah bahwa mereka sering disanitasi, yaitu dibuat sedemikian aman sehingga keuntungannya lebih sedikit.

Pasar Arizona mulai bergerak naik dan, beberapa tahun kemudian, Colorado investor menawari kami \$1,2 juta untuk properti itu.

Inti dari contoh ini adalah bagaimana jumlah kecil dapat tumbuh menjadi besar jumlah. Sekali lagi, ini adalah masalah pemahaman laporan keuangan, strategi investasi, rasa pasar, dan hukum.

Jika orang tidak berpengalaman dalam mata pelajaran ini, maka jelas mereka harus ikuti dogma standar, yaitu bermain aman, melakukan diversifikasi, dan hanya berinvestasi investasi yang aman. Masalah dengan investasi "aman" adalah bahwa mereka sering disanitasi, yaitu dibuat sedemikian aman sehingga keuntungannya lebih sedikit.

Sebagian besar rumah pialang besar tidak akan menyentuh transaksi spekulatif di untuk melindungi diri mereka sendiri dan klien mereka. Dan itu adalah kebijakan yang bijaksana. Itu penawaran benar-benar panas tidak ditawarkan kepada orang-orang yang pemula. Seringkali, yang terbaik kesepakatan yang membuat orang kaya semakin kaya disediakan untuk mereka yang mengerti permainan. Secara teknis ilegal untuk menawarkan kesepakatan spekulatif kepada seseorang yang dianggap tidak canggih, tapi tentu saja itu terjadi. Lebih canggih yang saya dapatkan, semakin banyak peluang yang datang kepada saya.

Kasus lain untuk mengembangkan kecerdasan finansial Anda seumur hidup hanyalah bahwa lebih banyak peluang disajikan kepada Anda. Dan semakin besar kecerdasan finansial, semakin mudah untuk mengetahui apakah suatu kesepakatan itu baik. Ini milikmu kecerdasan yang dapat melihat kesepakatan yang buruk, atau membuat kesepakatan yang buruk menjadi baik. Semakin aku belajar—and ada banyak yang harus dipelajari—semakin banyak uang yang saya hasilkan hanya karena saya dapatkan pengalaman dan kebijaksanaan seiring berjalannya waktu. Saya punya teman yang bermain aman, bekerja keras di profesi mereka, dan gagal untuk mendapatkan kebijaksanaan finansial, yang membutuhkan waktu untuk berkembang.

Filosofi keseluruhan saya adalah menanam benih di dalam kolom aset saya Yaitu rumus saya. Saya mulai dari yang kecil dan menanam benih. Beberapa tumbuh; beberapa tidak. Di dalam perusahaan real estat kami, kami memiliki properti senilai beberapa juta dolar. Ini adalah REIT kami sendiri, atau kepercayaan investasi real estat.

Maksud saya adalah bahwa sebagian besar dari jutaan itu dimulai dari yang kecil \$5.000 hingga \$10.000 investasi. Semua uang muka itu beruntung untuk menangkap pasar yang berkembang pesat dan meningkatkan bebas pajak. Kami berdagang masuk dan keluar beberapa kali selama beberapa tahun.

Kami juga memiliki portofolio saham, dikelilingi oleh perusahaan yang Kim dan saya menyebut "reksa dana pribadi" kami. Kami punya teman yang berurusan khusus dengan investor seperti kami yang memiliki uang ekstra setiap bulan untuk menginvestasikan. Kami membeli perusahaan swasta yang berisiko tinggi dan spekulatif untuk go public di bursa saham di Amerika Serikat atau Kanada. Sebuah contoh seberapa cepat keuntungan dapat diperoleh adalah 100.000 saham dibeli seharga 25 sen masing-masing sebelum perusahaan go public. Enam bulan kemudian, perusahaan terdaftar, dan 100.000 saham sekarang masing-masing bernilai \$2. Jika perusahaan adalah dikelola dengan baik, harganya terus naik, dan stoknya bisa mencapai \$20 atau lebih per saham. Ada tahun-tahun ketika \$25.000 kami telah berubah menjadi satu juta dolar kurang dari setahun.

Bukan judi jika Anda tahu apa yang Anda lakukan. Ini adalah perjudian jika Anda hanya membuang uang ke dalam kesepakatan dan berdoa. Ide dalam segala hal adalah untuk menggunakan pengetahuan teknis, kebijaksanaan, dan kecintaan Anda pada permainan untuk memotong peluang turun, untuk menurunkan risiko. Tentu saja, selalu ada risiko. Ini adalah keuangan kecerdasan yang meningkatkan peluang. Jadi, yang berisiko bagi satu orang adalah kurang berisiko bagi orang lain. Itulah alasan utama saya terus-menerus mendorong orang untuk berinvestasi lebih banyak dalam pendidikan keuangan mereka daripada di saham, real estate, atau pasar lainnya. Semakin pintar Anda, semakin besar peluang Anda harus mengalahkan peluang.

Permainan saham yang saya investasikan secara pribadi sangat berisiko tinggi kebanyakan orang dan sama sekali tidak direkomendasikan. Saya telah bermain itu permainan sejak 1979 dan telah membayar lebih dari bagian saya dalam iuran. Tapi jika kamu mau baca ulang mengapa investasi seperti ini berisiko tinggi bagi kebanyakan orang, Anda mungkin dapat mengatur hidup Anda secara berbeda, sehingga kemampuan untuk mengambil \$25.000 dan mengubahnya menjadi \$ 1 juta dalam setahun berisiko rendah untuk Anda.

Seperti yang dinyatakan sebelumnya, tidak ada yang saya tulis adalah rekomendasi. Ini hanya digunakan sebagai contoh dari apa yang sederhana dan mungkin. Apa yang saya lakukan adalah kecil kentang dalam skema besar. Namun untuk rata-rata individu, a penghasilan pasif lebih dari \$100,000 setahun itu bagus dan tidak sulit untuk meraih. Tergantung pada pasar dan seberapa pintar Anda, itu bisa dilakukan dalam lima sampai 10 tahun. Jika Anda menjaga biaya hidup Anda tetap sederhana, \$100,000 datang sebagai penghasilan tambahan menyenangkan, terlepas dari apakah Anda bekerja. Anda dapat bekerja jika Anda suka atau mengambil cuti jika Anda memilih dan menggunakan sistem pajak pemerintah menguntungkan Anda, bukan melawan Anda.

Bukan judi jika Anda tahu apa yang Anda lakukan. Ini adalah perjudian jika Anda hanya membuang uang ke dalam kesepakatan dan berdoa.

Dasar pribadi saya adalah real estat. Saya suka real estat karena stabil dan bergerak lambat. Saya menjaga dasarnya tetap kokoh. Arus kas cukup stabil dan, jika dikelola dengan baik, memiliki peluang bagus untuk meningkat nilainya. Keindahan dari dasar yang kuat dari real estat adalah memungkinkan saya untuk mengambil risiko yang lebih besar, seperti yang saya lakukan dengan saham spekulatif.

Jika saya mendapat untung besar di pasar saham, saya membayar pajak capital gain saya atas keuntungan dan kemudian menginvestasikan kembali apa yang tersisa di real estat, sekali lagi mengamankan lebih lanjut yayasan aset saya.

Kata terakhir tentang real estat: Saya telah melakukan perjalanan ke seluruh dunia dan mengajar investasi. Di setiap kota, saya mendengar orang mengatakan Anda tidak dapat membeli real estat dengan harga murah. Itu bukan pengalaman saya. Bahkan di New York atau Tokyo, atau hanya di pinggiran kota, tawar-menawar utama diabaikan oleh kebanyakan orang. Di Singapura, dengan harga real estat yang tinggi, masih ada tawar-menawar untuk dilakukan ditemukan dalam jarak mengemudi yang singkat. Jadi setiap kali saya mendengar seseorang berkata, "Kamu tidak bisa melakukannya di sini," sambil menunjuk ke arahku, aku mengingatkan mereka bahwa mungkin itu yang asli pernyataannya adalah, "Saya tidak tahu bagaimana melakukannya di sini—belum."

Peluang besar tidak terlihat dengan mata Anda. Mereka terlihat dengan pikiran Anda. Kebanyakan orang tidak pernah menjadi kaya hanya karena mereka tidak terlatih secara finansial untuk mengenali peluang tepat di depan mereka.

Saya sering ditanya, "Bagaimana saya memulai?"

Di bab terakhir buku ini, saya menawarkan 10 langkah yang saya ikuti di jalan menuju kebebasan finansial saya. Tapi selalu ingat untuk bersenang-senang. ketika kamu pelajari aturan dan kosakata investasi dan mulailah membangun aset Anda

kolom, saya pikir Anda akan menemukan bahwa itu adalah permainan yang menyenangkan seperti yang pernah Anda mainkan. Terkadang Anda menang dan terkadang Anda belajar. Tapi bersenang-senanglah. Kebanyakan orang tidak pernah menang karena mereka lebih takut kalah. Itu sebabnya saya menemukan sekolah sangat konyol. Di sekolah kita belajar bahwa kesalahan itu buruk, dan kita dihukum karena membuat mereka. Namun jika Anda melihat cara manusia dirancang untuk belajar, kita

belajar dengan membuat kesalahan. Kita belajar berjalan dengan jatuh. Jika kita tidak pernah jatuh, kami tidak akan pernah berjalan. Hal yang sama berlaku untuk belajar naik sepeda. Saya masih memiliki bekas luka di lutut saya, tapi hari ini saya bisa naik sepeda tanpa berpikir. Hal yang sama berlaku untuk menjadi kaya. Sayangnya, alasan utamanya kebanyakan orang tidak kaya adalah karena mereka takut kehilangan. Pemenangnya adalah tidak takut kehilangan. Tapi pecundang. Kegagalan adalah bagian dari proses kesuksesan. Orang yang menghindari kegagalan juga menghindari kesuksesan.

Peluang besar tidak terlihat dengan mata Anda. Mereka terlihat dengan pikiran Anda.

Saya melihat uang seperti permainan tenis saya. Saya bermain keras, membuat kesalahan, memperbaiki, membuat lebih banyak kesalahan, memperbaiki, dan menjadi lebih baik. Jika saya kehilangan permainan, saya menjangkau ke seberang net, menjabat tangan lawan saya, tersenyum, dan berkata, "Sampai jumpa Sabtu depan."

Ada dua jenis investor:

1. Tipe pertama dan paling umum adalah orang yang membeli paket investasi. Mereka menyebut outlet ritel, seperti perusahaan real estate, pialang saham, atau perencana keuangan, dan mereka membeli sesuatu. Dia bisa berupa reksa dana, REIT, saham, atau obligasi. Ini bersih dan cara investasi sederhana. Analoginya adalah seorang pembelanja yang pergi ke toko komputer dan membeli komputer langsung dari rak.
2. Tipe kedua adalah investor yang menciptakan investasi. Ini investor biasanya membuat kesepakatan dengan cara yang sama seperti orang yang membeli komponen membangun komputer. Saya tidak tahu hal pertama tentang menempatkan komponen komputer bersama-sama, tapi saya tahu bagaimana menyatukan potongan-potongan peluang, atau mengenal orang-orang yang tahu bagaimana.

Investor tipe kedua inilah yang merupakan investor yang lebih profesional. Terkadang butuh waktu bertahun-tahun untuk menyatukan semua bagian. Dan terkadang mereka tidak pernah melakukannya. Ini adalah tipe investor kedua yang ayah kaya saya mendorong saya untuk menjadi. Penting untuk belajar bagaimana menyatukan potongan-potongan, karena di situlah kemenangan besar berada, dan terkadang beberapa kemenangan besar kerugian jika air pasang melawan Anda.

Jika Anda ingin menjadi investor tipe kedua, Anda perlu mengembangkan tiga keterampilan utama.

1. Temukan kesempatan yang terlewatkan oleh semua orang.

Anda melihat dengan pikiran Anda apa yang orang lain lewatkan dengan mata mereka. Untuk contoh, seorang teman membeli rumah tua yang kumuh ini. Itu menakutkan untuk melihat. Semua orang bertanya-tanya mengapa dia membelinya. Apa yang dia lihat itu kita tidak adalah bahwa rumah itu datang dengan empat kavling kosong tambahan. Dia menemukan bahwa setelah pergi ke perusahaan judul. Setelah membeli rumah, dia merobohkan rumah itu dan menjual lima kavling itu kepada seorang pembangun seharga

tiga kali lipat dari apa yang dia bayarkan untuk seluruh paket. Dia menghasilkan \$75.000 selama dua bulan bekerja. Ini tidak banyak uang, tapi itu pasti mengalahkan upah minimum. Dan itu tidak sulit secara teknis.

2. Mengumpulkan uang.

Rata-rata orang hanya pergi ke bank. Jenis kedua ini investor perlu tahu bagaimana meningkatkan modal, dan ada banyak cara yang tidak memerlukan bank. Untuk memulai, saya belajar cara membeli rumah tanpa bank. Itu adalah keterampilan yang dipelajari untuk mengumpulkan uang, lebih dari rumah itu sendiri, itu tak ternilai harganya.

Terlalu sering saya mendengar orang berkata, "Bank tidak akan meminjamkan saya uang," atau "Saya tidak punya uang untuk membelinya." Jika Anda ingin menjadi tipe-dua investor, Anda perlu belajar bagaimana melakukan apa yang menghentikan kebanyakan orang. Dengan kata lain, mayoritas orang membiarkan kekurangan uang mereka berhenti mereka dari membuat kesepakatan. Jika Anda dapat menghindari rintangan itu, Anda akan menjadi jutaan di depan mereka yang tidak mempelajari keterampilan itu. Ada sudah berkali-kali saya membeli rumah, saham, atau apartemen membangun tanpa sepeser pun di bank. Saya pernah membeli apartemen

rumah seharga \$1,2 juta. Saya melakukan apa yang disebut "mengikatnya," dengan kontrak tertulis antara penjual dan pembeli.

Saya kemudian mengumpulkan deposit \$ 100.000, yang memberi saya 90 hari untuk mengumpulkan sisa uang. Mengapa saya melakukannya? Hanya karena aku tahu itu bernilai \$ 2 juta. Saya tidak pernah mengumpulkan uang. Sebagai gantinya, orang yang memasang \$ 100.000 memberi saya \$ 50.000 untuk menemukan kesepakatan, mengambil alih posisi saya, dan saya pergi. Total bekerja waktu: tiga hari. Sekali lagi, itu adalah apa yang Anda ketahui lebih dari apa yang Anda membeli. Investasi bukan membeli. Ini lebih merupakan kasus mengetahui.

3. Mengatur orang-orang pintar.

Orang cerdas adalah mereka yang bekerja dengan atau mempekerjakan orang yang lebih pintar dari mereka. Ketika Anda membutuhkan saran, pastikan Anda memilih penasihat Anda dengan bijak.

Ada banyak yang harus dipelajari, tetapi imbalannya bisa sangat besar. Jika kamu melakukan tidak ingin mempelajari keterampilan itu, maka menjadi investor tipe-satu sangat direkomendasikan. Apa yang Anda ketahui itulah kekayaan terbesar Anda. Ini adalah apa Anda tidak tahu bahwa itu adalah risiko terbesar Anda.

Selalu ada risiko, jadi belajarlah untuk mengelola risiko daripada menghindarinya.

Bab Enam

PELAJARAN 6: BEKERJA UNTUK BELAJAR—JANGAN BEKERJA UNTUK UANG

Keamanan kerja berarti segalanya bagi ayah saya yang berpendidikan. Sedang belajar berarti segalanya bagi ayah kaya saya.

Beberapa tahun yang lalu, saya diwawancara sebuah surat kabar di Singapura. Reporter wanita muda tepat waktu, dan wawancara berlangsung langsung. Kami duduk di lobi hotel mewah, menyeruput kopi dan membahas tujuan kunjungan saya ke Singapura. Saya harus berbagi platform dengan Zig Ziglar. Dia berbicara tentang motivasi, dan saya berbicara tentang "Rahasia Orang Kaya."

"Suatu hari nanti, saya ingin menjadi penulis buku laris seperti Anda," katanya. Saya telah melihat beberapa artikel yang dia tulis untuk koran, dan saya—terkesan. Dia memiliki gaya penulisan yang tegas dan jelas. Artikelnya diadakan a minat pembaca.

"Gayamu bagus," jawabku. "Apa yang menahanmu dari mencapai impianmu?"

"Pekerjaan saya sepertinya tidak kemana-mana," katanya pelan. "Setiap orang mengatakan bahwa novel saya sangat bagus, tetapi tidak ada yang terjadi. Jadi saya mempertahankan pekerjaan saya dengan kertas. Setidaknya itu membayar tagihan. Apakah Anda punya saran?"

"Ya, aku tahu," kataku cerah. "Seorang teman saya di sini di Singapura menjalankan sekolah yang melatih orang untuk menjual. Dia menjalankan kursus pelatihan penjualan untuk banyak dari perusahaan top di sini di Singapura, dan saya pikir menghadiri salah satu nya kursus akan sangat meningkatkan karir Anda."

Dia menegang. "Apakah Anda mengatakan saya harus pergi ke sekolah untuk belajar menjual?"

Aku mengangguk.

"Kamu tidak serius, kan?"

Sekali lagi, aku mengangguk. "Apa yang salah dengan itu?" Saya sekarang mengayuh kembali. Dia tersinggung oleh sesuatu, dan sekarang aku berharap aku tidak mengatakannya apa pun. Dalam upaya saya untuk membantu, saya mendapati diri saya membela saran. "Saya memiliki gelar master dalam Sastra Inggris. Mengapa saya pergi? ke sekolah untuk belajar menjadi tenaga penjual? Saya seorang profesional. Aku pergi ke sekolah untuk dilatih dalam suatu profesi sehingga saya tidak perlu menjadi tenaga penjualan. aku benci tenaga penjual. Yang mereka inginkan hanyalah uang. Jadi, beri tahu saya mengapa saya harus belajar penjualan?" Dia sedang mengemas tasnya. Wawancara selesai.

Di atas meja kopi duduk salinan buku terlaris sebelumnya yang saya tulis. Saya mengambilnya serta catatan yang telah dia tulis di buku catatannya.

"Apakah kamu melihat ini?" Kataku sambil menunjuk catatannya.

Dia melihat catatannya. "Apa?" katanya, bingung. Lagi aku menunjuk dengan sengaja ke catatannya. Di buku catatannya dia menulis: "Robert Kiyosaki, penulis buku terlaris."

"Katanya penulis buku terlaris, bukan penulis buku terbaik," kataku pelan. Dia mata melebar.

"Saya seorang penulis yang buruk," kataku. "Anda adalah penulis yang hebat. Saya pergi ke penjualan sekolah. Anda memiliki gelar master. Satukan mereka dan Anda mendapatkan 'terbaik-penulis penjual' dan 'penulis terbaik'."

Kemarahan berkobar dari matanya. "Saya tidak akan pernah membungkuk begitu rendah untuk belajar bagaimana menjual. Orang-orang seperti Anda tidak punya bisnis menulis. Saya seorang profesional terlatih penulis dan Anda adalah seorang salesman. Itu tidak adil," gerutunya.

Dia menyimpan sisa catatannya dan bergegas keluar melalui yang besar pintu kaca ke pagi Singapura yang lembap.

Setidaknya dia memberi saya tulisan yang adil dan menguntungkan keesokan paginya. Dunia ini dipenuhi oleh orang-orang yang cerdas, berbakat, terpelajar, dan berbakat. Kami bertemu mereka setiap hari. Mereka ada di sekitar kita.

Beberapa hari yang lalu, mobil saya tidak berjalan dengan baik. Aku menarik ke dalam garasi, dan mekanik muda itu memperbaikinya hanya dalam beberapa menit. Dia tahu apa

salah hanya dengan mendengarkan mesin. Saya kagum.

Saya terus-menerus terkejut melihat betapa sedikitnya penghasilan orang-orang berbakat. saya pernah bertemu
brilian, orang berpendidikan tinggi yang berpenghasilan kurang dari \$20.000 setahun. SEBUAH
konsultan bisnis yang berspesialisasi dalam perdagangan medis memberi tahu saya caranya

banyak dokter, dokter gigi, dan ahli tulang berjuang secara finansial. Selama ini,
Saya pikir ketika mereka lulus, dolar akan mengalir. Ini dia
konsultan bisnis yang memberi saya ungkapan: "Mereka adalah satu keterampilan dari
kekayaan yang besar."

Apa arti ungkapan ini adalah kebanyakan orang hanya perlu belajar dan
kuasai satu keterampilan lagi dan penghasilan mereka akan melonjak secara eksponensial. saya mempunyai
disebutkan sebelumnya bahwa kecerdasan finansial merupakan sinergi dari akuntansi,
investasi, pemasaran, dan hukum. Gabungkan keempat keterampilan teknis itu dan
menghasilkan uang dengan uang lebih mudah daripada yang diyakini kebanyakan orang. Kapan
soal uang, satu-satunya keterampilan yang diketahui kebanyakan orang adalah bekerja keras.

Contoh klasik dari sinergi keterampilan adalah penulis muda untuk
koran. Jika dia rajin mempelajari keterampilan penjualan dan pemasaran, dia
pendapatan akan melonjak drastis. Jika saya jadi dia, saya akan mengambil beberapa kursus
dalam mengiklankan copywriting serta penjualan. Kemudian, alih-alih bekerja di
koran, saya akan mencari pekerjaan di sebuah biro iklan. Bahkan jika itu adalah luka
dalam bayaran, dia akan belajar bagaimana berkomunikasi dengan jalan pintas yang digunakan dalam
iklan yang sukses. Dia juga akan menghabiskan waktu belajar hubungan masyarakat,
keterampilan yang penting. Dia akan belajar bagaimana mendapatkan jutaan dalam publisitas gratis.
Kemudian, di malam hari dan di akhir pekan, dia bisa menulis novelnya yang bagus. Kapan
selesai, dia akan lebih mampu menjual bukunya. Kemudian, singkatnya
sementara, dia bisa menjadi "penulis terlaris."

Ketika saya keluar dengan buku pertama saya, Jika Anda Ingin Menjadi Kaya dan Happy Don't Go to School, penerbit menyarankan saya mengubah judul menjadi The Ekonomi Pendidikan. Saya memberi tahu penerbit bahwa, dengan judul seperti itu, saya akan menjual dua buku: satu untuk keluarga saya, dan satu untuk sahabat saya. Itu masalahnya adalah mereka mengharapkannya secara gratis. Judul yang menjengkelkan, Jika Anda Ingin Kaya dan Bahagia Jangan Sekolah, dipilih karena kita tahu itu akan mendapatkan banyak publisitas. Saya pro-pendidikan dan percaya pada reformasi pendidikan. Jika saya tidak pro-pendidikan, mengapa saya terus pers untuk mengubah sistem pendidikan kuno kita? Jadi saya memilih judul yang akan membuat saya tampil di lebih banyak acara TV dan radio, hanya karena saya bersedia menjadi kontroversial. Banyak orang mengira saya kue buah, tapi bukunya laku dan dijual.

Ketika saya lulus dari US Merchant Marine Academy pada tahun 1969,
ayah saya yang berpendidikan senang. Standard Oil of California telah mempekerjakan saya untuk itu
armada kapal tanker minyak sebagai pasangan ketiga. Bayarannya rendah dibandingkan dengan saya

teman sekelas, tapi tidak apa-apa untuk pekerjaan nyata pertama setelah kuliah. Pembayaran awal saya
adalah sekitar \$ 42.000 setahun, termasuk lembur, dan saya hanya harus bekerja untuk
tujuh bulan. Saya memiliki lima bulan liburan. Jika saya ingin, saya bisa
telah melarikan diri ke Vietnam dengan anak perusahaan pelayaran dan
dengan mudah menggandakan gaji saya daripada mengambil cuti lima bulan.

Saya memiliki karir yang hebat di depan saya, namun saya mengundurkan diri setelah enam bulan dengan
perusahaan dan bergabung dengan Korps Marinir untuk belajar cara terbang. Ayahku yang berpendidikan
hancur. Ayah kaya memberi selamat kepada saya.

Di sekolah dan di tempat kerja, pendapat umum adalah gagasan tentang
spesialisasi: yaitu, untuk menghasilkan lebih banyak uang atau dipromosikan, Anda
perlu spesialisasi. Itulah sebabnya dokter medis segera mulai mencari
khusus seperti ortopedi atau pediatri. Hal yang sama berlaku untuk
akuntan, arsitek, pengacara, pilot, dan lain-lain.

"Kamu ingin tahu sedikit tentang banyak hal" adalah saran ayah kaya.

Ayah saya yang berpendidikan percaya pada dogma yang sama. Itu sebabnya dia senang ketika ia akhirnya mencapai gelar doktor. Dia sering mengakui bahwa sekolah memberi penghargaan kepada orang yang belajar lebih banyak dan lebih sedikit.

Ayah kaya mendorong saya untuk melakukan yang sebaliknya. "Kamu ingin tahu sedikit tentang banyak" adalah sarannya. Itu sebabnya selama bertahun-tahun saya bekerja di berbagai bidang perusahaannya. Untuk sementara, saya bekerja di akuntansinya departemen. Meskipun saya mungkin tidak akan pernah menjadi seorang akuntan, dia ingin saya belajar melalui osmosis. Ayah kaya tahu saya akan mengambil jargon dan perasaan tentang apa yang penting dan apa yang tidak. Saya juga bekerja sebagai anak bus dan pekerja konstruksi serta dalam penjualan, pemesanan, dan pemasaran. dia adalah merawat Mike dan aku. Itu sebabnya dia bersikeras agar kita ikut rapat dengan para bankir, pengacara, akuntan, dan pialangnya. Dia ingin kita tahu sedikit tentang setiap aspek kerajaannya.

Ketika saya berhenti dari pekerjaan bergaji tinggi saya dengan Standard Oil, ayah saya yang berpendidikan berbicara dari hati ke hati dengan saya. Dia bingung. Dia tidak bisa

mengerti keputusan saya untuk mengundurkan diri dari karir yang menawarkan gaji tinggi, bagus tunjangan, banyak waktu istirahat, dan kesempatan untuk promosi. Saat dia bertanya padaku suatu malam, "Mengapa kamu berhenti?" Saya tidak bisa menjelaskannya kepadanya, meskipun saya berusaha keras untuk. Logika saya tidak sesuai dengan logikanya. Masalah besar adalah bahwa saya logika adalah logika ayah kaya saya.

Keamanan kerja berarti segalanya bagi ayah saya yang berpendidikan. Belajar berarti segalanya untuk ayah kaya saya.

Ayah yang berpendidikan mengira saya pergi ke sekolah untuk belajar menjadi perwira kapal. Ayah kaya tahu bahwa saya pergi ke sekolah untuk belajar perdagangan internasional. Jadi sebagai mahasiswa, saya membuat kargo berjalan, menavigasi kapal barang besar, kapal tanker minyak, dan kapal penumpang ke Timur Jauh dan Pasifik Selatan. Ayah kaya menekankan bahwa saya harus tinggal di Pasifik daripada naik kapal ke Eropa karena dia tahu bahwa negara-negara berkembang berada di Asia, bukan Eropa. Sementara sebagian besar saya teman sekelas, termasuk Mike, sedang berpesta di rumah persaudaraan mereka, aku mempelajari perdagangan, orang, gaya bisnis, dan budaya di Jepang, Taiwan, Thailand, Singapura, Hong Kong, Vietnam, Korea, Tahiti, Samoa, dan Filipina. Saya juga berpesta, tapi tidak di rumah frat mana pun. aku tumbuh dewasa dengan cepat.

Ayah yang berpendidikan tidak mengerti mengapa saya memutuskan untuk berhenti dan bergabung Korps Marinir. Saya mengatakan kepadanya bahwa saya ingin belajar terbang, tetapi saya benar-benar ingin belajar memimpin pasukan. Ayah kaya menjelaskan kepada saya bahwa bagian tersulit dari menjalankan perusahaan adalah mengelola orang. Dia telah menghabiskan tiga tahun di Tentara; ayah saya yang berpendidikan bebas dari wajib militer. Ayah kaya menghargai belajar memimpin laki-laki ke dalam situasi berbahaya. "Kepemimpinan adalah apa yang perlu Anda pelajari selanjutnya," dia berkata. "Jika kamu bukan pemimpin yang baik, kamu akan tertembak dari belakang, seperti mereka lakukan dalam bisnis."

Kembali dari Vietnam pada tahun 1973, saya mengundurkan diri dari komisi saya, bahkan padahal aku suka terbang. Saya menemukan pekerjaan dengan Xerox Corp. Saya bergabung untuk itu alasan, dan itu bukan untuk manfaat. Saya adalah orang yang pemalu, dan pikiran itu penjualan adalah subjek yang paling menakutkan di dunia. Xerox memiliki salah satu dari program pelatihan penjualan terbaik di Amerika.

Ayah kaya bangga padaku. Ayah saya yang berpendidikan malu. Menjadi seorang intelektual, dia berpikir bahwa tenaga penjualan berada di bawahnya. Saya bekerja dengan Xerox selama empat tahun sampai saya mengatasi rasa takut saya untuk mengetuk pintu dan ditolak. Setelah saya bisa secara konsisten berada di lima besar dalam penjualan, saya lagi

mengundurkan diri dan pindah, meninggalkan karir hebat lainnya dengan perusahaan yang sangat baik.

Pada tahun 1977, saya membentuk perusahaan pertama saya. Ayah kaya telah merawat Mike dan saya untuk mengambil alih perusahaan. Jadi saya sekarang harus belajar untuk membentuk mereka dan menempatkan

mereka bersama-sama. Produk pertama saya, dompet nilon dan Velcro, adalah diproduksi di Timur Jauh dan dikirim ke gudang di New York, dekat dimana saya pernah bersekolah. Pendidikan formal saya selesai, dan itu waktu untuk menguji sayapku. Jika saya gagal, saya akan bangkrut. Ayah kaya berpikir itu yang terbaik untuk bangkrut sebelum 30. "Anda masih punya waktu untuk pulih" adalah nasihatnya. Pada menjelang ulang tahunku yang ke-30, kiriman pertamaku meninggalkan Korea menuju New York.

Ayub adalah akronim untuk "Just Over Broke."

Hari ini, saya masih melakukan bisnis internasional. Dan sebagai ayah kaya saya mendorong saya untuk melakukannya, saya terus mencari negara-negara berkembang. Hari ini saya perusahaan investasi berinvestasi di negara-negara Amerika Selatan dan Asia negara, serta di Norwegia dan Rusia.

Ada klise lama yang berbunyi: "Pekerjaan adalah singkatan dari 'Just Over Rusak.'" Sayangnya, saya akan mengatakan itu berlaku untuk jutaan orang. Karena sekolah tidak menganggap kecerdasan finansial sebagai kecerdasan, kebanyakan pekerja hidup sesuai kemampuan mereka. Mereka bekerja dan mereka membayar tagihan.

Ada teori manajemen mengerikan lainnya yang berbunyi, "Pekerja bekerja cukup keras untuk tidak dipecat, dan pemilik membayar cukup sehingga pekerja tidak akan berhenti." Dan jika Anda melihat skala gaji sebagian besar perusahaan, sekali lagi saya akan mengatakan ada tingkat kebenaran untuk pernyataan itu.

Hasil akhirnya adalah sebagian besar pekerja tidak pernah maju. Mereka melakukan apa mereka telah diajarkan untuk melakukan: Dapatkan pekerjaan yang aman. Sebagian besar pekerja fokus bekerja untuk gaji dan tunjangan yang memberi mereka imbalan dalam jangka pendek, tetapi seringkali bencana dalam jangka panjang.

Sebaliknya, saya merekomendasikan kepada kaum muda untuk mencari pekerjaan untuk apa yang mereka mau belajar, lebih dari apa yang akan mereka peroleh. Lihatlah ke bawah pada keterampilan apa?

ingin mereka peroleh sebelum memilih profesi tertentu dan sebelumnya terjebak dalam Perlomba Tikus.

Begini orang terjebak dalam proses pembayaran tagihan seumur hidup, mereka menjadi seperti hamster kecil yang berlarian di atas roda logam itu. Kaki berbulu kecil mereka berputar dengan kencang, roda berputar dengan kencang, tapi datang besok pagi, mereka akan tetap berada di kandang yang sama. Kerja bagus.

Dalam film Jerry Maguire yang dibintangi oleh Tom Cruise, ada banyak hal hebat satu baris. Mungkin yang paling berkesan adalah: "Tunjukkan padaku uangnya." Tetapi ada satu baris yang menurut saya paling jujur. Itu berasal dari adegan di mana Tom Cruise meninggalkan perusahaan. Dia baru saja dipecat, dan dia meminta seluruh perusahaan, "Siapa yang mau ikut denganku?" Dan seluruh tempat itu sunyi dan beku. Hanya satu wanita yang angkat bicara dan berkata, "Saya ingin, tapi saya harus promosi dalam tiga bulan."

Pernyataan itu mungkin adalah pernyataan yang paling benar secara keseluruhan film. Ini adalah jenis pernyataan yang digunakan orang untuk menyibukkan diri, bekerja untuk membayar tagihan. Saya tahu ayah saya yang berpendidikan menantikannya kenaikan gaji setiap tahun, dan setiap tahun dia kecewa. Jadi dia akan pergi kembali ke sekolah untuk mendapatkan lebih banyak kualifikasi sehingga dia bisa mendapatkan kenaikan gaji lagi. Kemudian, sekali lagi, akan ada kekecewaan lain.

Pertanyaan yang sering saya tanyakan kepada orang-orang adalah, "Ke mana kegiatan sehari-hari ini? Anda?" Sama seperti hamster kecil, saya bertanya-tanya apakah orang-orang melihat di mana mereka sulit pekerjaan membawa mereka. Apa yang ada di masa depan?

Dalam bukunya The Retirement Myth , Craig S. Karpel menulis: "Saya mengunjungi kantor pusat sebuah perusahaan konsultan pensiun nasional besar dan bertemu dengan a direktur pelaksana yang berspesialisasi dalam merancang rencana pensiun yang subur untuk manajemen puncak. Ketika saya bertanya kepadanya apa orang yang tidak memiliki sudut kantor akan dapat mengharapkan pendapatan pensiun, katanya dengan senyum percaya diri, 'The Silver Bullet'.

"Apa, saya bertanya, apakah 'The Silver Bullet'?"

"Dia mengangkat bahu dan berkata, 'Jika baby boomer menemukan bahwa mereka tidak memiliki cukup uang untuk hidup ketika mereka lebih tua, mereka selalu dapat meledakkan Otak keluar.'"

Karpel melanjutkan dengan menjelaskan perbedaan antara manfaat pasti yang lama rencana pensiun dan rencana 401 (k) baru yang lebih berisiko. Itu tidak cantik

gambaran bagi kebanyakan orang yang bekerja hari ini. Dan itu hanya untuk pensiun. Menambahkan

biaya medis dan perawatan panti jompo jangka panjang dan gambarannya adalah menakutkan.

Sudah, banyak rumah sakit di negara-negara dengan obat-obatan yang disosialisasikan perlu membuat keputusan sulit seperti, "Siapa yang akan hidup, dan siapa yang akan mati?" Mereka buat keputusan itu murni berdasarkan berapa banyak uang yang mereka miliki dan berapa umur pasien adalah. Jika pasien sudah tua, mereka sering akan memberikan perawatan medis kepada seseorang yang lebih muda. Pasien miskin yang lebih tua akan ditempatkan di belakang garis. Sama seperti orang kaya dapat memperoleh pendidikan yang lebih baik, orang kaya akan dapat mempertahankan diri mereka hidup, sedangkan mereka yang memiliki sedikit kekayaan akan mati.

Jadi saya bertanya-tanya: Apakah pekerja melihat ke masa depan atau hanya sampai mereka berikutnya gaji, tidak pernah mempertanyakan kemana tujuan mereka?

Ketika saya berbicara dengan orang dewasa yang ingin mendapatkan lebih banyak uang, saya selalu merekomendasikan hal yang sama. Saya sarankan mengambil pandangan panjang dari kehidupan mereka. Alih-alih hanya bekerja untuk uang dan keamanan, yang saya akui adalah penting, saya sarankan mereka mengambil pekerjaan kedua yang akan mengajari mereka sebentar keahlian. Seringkali saya merekomendasikan untuk bergabung dengan perusahaan pemasaran jaringan, yang juga disebut pemasaran bertingkat, jika mereka ingin mempelajari keterampilan penjualan. Beberapa di antaranya perusahaan memiliki program pelatihan yang sangat baik yang membantu orang mengatasi ketakutan akan kegagalan dan penolakan, yang merupakan alasan utama orang-orang gagal. Pendidikan lebih berharga daripada uang, dalam jangka panjang.

Ketika saya menawarkan saran ini, saya sering mendengar tanggapan, "Oh itu juga banyak kerumitan," atau "Saya hanya ingin melakukan apa yang saya minati."

Jika mereka berkata, "Ini terlalu merepotkan," saya bertanya, "Jadi, Anda lebih suka bekerja sepanjang hidup Anda memberikan 50 persen dari apa yang Anda hasilkan kepada pemerintah? Jika mereka memberi tahu saya, "Saya hanya melakukan apa yang saya minati," saya berkata, "Saya tidak tertarik pergi ke gym, tetapi saya pergi karena saya ingin merasa lebih baik dan hidup lebih lama."

Sayangnya, ada beberapa kebenaran dari pernyataan lama, "Anda tidak bisa mengajar trik baru anjing tua." Kecuali seseorang terbiasa berubah, sulit untuk mengubah.

Tetapi bagi Anda yang mungkin berada di pagar ketika datang ke ide bekerja untuk mempelajari sesuatu yang baru, saya menawarkan kata ini dorongan: Hidup ini seperti pergi ke gym. Bagian yang paling menyakitkan sedang memutuskan untuk pergi. Setelah Anda melewati itu, itu mudah. sudah banyak hari-hari saya takut pergi ke gym, tetapi begitu saya berada di sana dan bergerak, itu adalah kesenangan. Setelah latihan selesai, saya selalu senang saya berbicara sendiri pergi.

Jika Anda tidak mau bekerja untuk mempelajari sesuatu yang baru dan malah bersikeras untuk menjadi sangat terspesialisasi dalam bidang Anda, pastikan perusahaan Anda bekerja untuk serikat pekerja. Serikat pekerja dirancang untuk melindungi para spesialis. Ayah saya yang berpendidikan, setelah jatuh dari kasih karunia dengan gubernur, menjadi kepala serikat guru di Hawaii. Dia mengatakan kepada saya bahwa itu adalah pekerjaan yang paling sulit pernah dia pegang. Ayah kaya saya, di sisi lain, menghabiskan hidupnya melakukan yang terbaik untuk menjaga agar perusahaannya tidak menjadi serikat pekerja. Dia berhasil. Meskipun serikat pekerja semakin dekat, ayah kaya selalu mampu melawan mereka.

Secara pribadi, saya tidak memihak karena saya dapat melihat kebutuhan dan keuntungan kedua belah pihak. Jika Anda melakukan seperti yang direkomendasikan sekolah, menjadi sangat khusus. Kemudian mencari perlindungan serikat pekerja. Misalnya, apakah saya melanjutkan dengan karir terbang saya, saya akan mencari perusahaan yang memiliki pilot yang kuat Persatuan. Mengapa? Karena hidupku akan didedikasikan untuk mempelajari keterampilan yang berharga hanya dalam satu industri. Jika saya didorong keluar dari industri itu, saya keterampilan hidup tidak akan sama berharganya dengan industri lain. Senior terlantar pilot—with 100.000 jam waktu transportasi maskapai yang berat, menghasilkan \$150.000 setahun—akan sulit menemukan pekerjaan bergaji tinggi yang setara mengajar di sekolah. Keterampilan tidak harus ditransfer dari industri ke industri. Keterampilan pilot dibayar di industri penerbangan tidak seperti penting dalam, katakanlah, sistem sekolah.

Hal yang sama berlaku bahkan untuk dokter hari ini. Dengan semua perubahan di kedokteran, banyak spesialis medis perlu menyesuaikan diri dengan medis organisasi seperti HMO. Guru sekolah pasti perlu persatuan anggota. Hari ini di Amerika, serikat guru adalah yang terbesar dan terkaya serikat pekerja semua. NEA, Asosiasi Pendidikan Nasional, memiliki pengaruh politik yang luar biasa. Guru membutuhkan perlindungan serikat mereka karena keterampilan mereka juga bernilai terbatas untuk industri di luar pendidikan. Jadi aturan praktisnya adalah: "Sangat terspesialisasi; kemudian bersatu." Dia hal yang cerdas untuk dilakukan.

Ketika saya bertanya kepada kelas yang saya ajar, "Berapa banyak dari Anda yang bisa memasak lebih baik hamburger daripada McDonald's?" hampir semua siswa mengacungkan tangan. Saya kemudian tanyakan, "Jadi jika sebagian besar dari Anda bisa memasak hamburger yang lebih enak, bagaimana bisa McDonald's menghasilkan lebih banyak uang daripada Anda?"

Jawabannya jelas: McDonald's sangat baik dalam sistem bisnis. Alasan mengapa banyak orang berbakat menjadi miskin adalah karena mereka fokus pada

membangun hamburger yang lebih baik dan tidak tahu apa-apa tentang bisnis sistem.

Seorang teman saya di Hawaii adalah seniman yang hebat. Dia menghasilkan jumlah yang cukup besar Uang. Suatu hari pengacara ibunya menelepon untuk memberi tahu dia bahwa dia telah pergi dia \$35.000. Itulah yang tersisa dari hartanya setelah pengacara dan pemerintah mengambil saham mereka. Segera, dia melihat kesempatan untuk meningkatkan bisnisnya dengan menggunakan sebagian dari uang ini untuk beriklan. Dua bulan kemudian, iklan satu halaman penuh empat warna pertamanya muncul di majalah mahal yang menarikkan orang yang sangat kaya. Iklan tersebut berjalan selama tiga bulan. Dia tidak menerima balasan dari iklan, dan semua warisannya sekarang hilang. Dia sekarang ingin menggugat majalah itu karena keliru.

Ini adalah kasus umum dari seseorang yang dapat membangun yang indah hamburger, tetapi hanya tahu sedikit tentang bisnis. Ketika saya bertanya kepadanya apa yang dia dipelajari, satu-satunya jawabannya adalah, "Penjual iklan adalah penjahat." Lalu saya bertanya apakah dia mau mengambil kursus penjualan dan kursus in pemasaran langsung. Jawabannya, "Saya tidak punya waktu, dan saya tidak mau buang-buang uangku."

Dunia ini dipenuhi dengan orang-orang miskin yang berbakat. Terlalu sering, mereka miskin atau berjuang secara finansial atau berpenghasilan kurang dari yang mereka mampu, bukan karena apa yang mereka ketahui, tetapi karena apa yang tidak mereka ketahui. Mereka fokus pada menyempurnakan keterampilan mereka dalam membangun hamburger yang lebih baik daripada keterampilan menjual dan mengantarkan hamburger. Mungkin McDonald's tidak membuat hamburger terbaik, tetapi mereka adalah yang terbaik dalam menjual dan mengirimkan makanan dasar burger rata-rata.

Ayah yang malang ingin aku berspesialisasi. Itu adalah pandangannya tentang cara dibayar lagi. Bahkan setelah diberitahu oleh gubernur Hawaii bahwa dia tidak bisa lagi bekerja di pemerintah negara bagian, ayah saya yang berpendidikan terus mendorong saya untuk mendapatkan spesialisasi. Ayah berpendidikan kemudian mengambil penyebab guru serikat pekerja, mengkampanyekan perlindungan lebih lanjut dan manfaat bagi mereka yang sangat profesional yang terampil dan terdidik. Kami sering bertengkar, tapi aku tahu dia tidak pernah sepakat bahwa spesialisasi yang berlebihanlah yang menyebabkan perlunya perlindungan serikat pekerja. Dia tidak pernah mengerti bahwa semakin terspesialisasi Anda, semakin Anda terjebak dan bergantung pada spesialisasi itu.

Ayah kaya menasihati agar Mike dan saya merawat diri kami sendiri. Banyak perusahaan melakukan hal yang sama. Mereka menemukan seorang siswa muda yang cerdas baru saja keluar dari bisnis sekolah dan mulai merawat orang itu untuk suatu hari nanti mengambil alih perusahaan.

Jadi karyawan muda yang cerdas ini tidak berspesialisasi dalam satu departemen. Mereka dipindahkan dari departemen ke departemen untuk mempelajari semua aspek sistem bisnis. Orang kaya sering merawat anak-anak mereka atau anak-anak dari yang lain. Dengan melakukan itu, anak-anak mereka memperoleh pengetahuan keseluruhan tentang operasi bisnis dan bagaimana berbagai departemen saling berhubungan.

Untuk generasi Perang Dunia II, dianggap buruk untuk dilewati

perusahaan ke perusahaan. Hari ini, itu dianggap pintar. Karena orang akan melewatkannya dari perusahaan ke perusahaan daripada mencari spesialisasi yang lebih besar dalam keterampilan, mengapa tidak berusaha belajar lebih banyak daripada menghasilkan? Dalam jangka pendek, itu mungkin menghasilkan Anda lebih sedikit, tetapi akan membayar dividen dalam jangka panjang.

Keterampilan manajemen utama yang dibutuhkan untuk sukses adalah:

1. Manajemen arus kas
2. Manajemen sistem
3. Manajemen orang

Keterampilan khusus yang paling penting adalah penjualan dan pemasaran. Itu kemampuan untuk menjual—untuk berkomunikasi dengan manusia lain, baik itu pelanggan, karyawan, bos, pasangan, atau anak—adalah keterampilan dasar kesuksesan pribadi. Keterampilan komunikasi seperti menulis, berbicara, dan bernegosiasi sangat penting menuju kehidupan yang sukses. Ini adalah keterampilan yang saya kerjakan terus-menerus, menghadiri kursus atau membeli sumber daya pendidikan untuk memperluas pengetahuan saya.

Seperti yang telah saya sebutkan, ayah saya yang berpendidikan bekerja lebih keras dan lebih keras lagi dia menjadi lebih kompeten. Dia juga semakin terjebak khusus yang dia dapatkan. Meskipun gajinya naik, pilihannya berkurang. Segera setelah dia dikunci dari pekerjaan pemerintah, dia mengetahui caranya rentan dia benar-benar profesional. Ini seperti atlet profesional yang tiba-tiba terluka atau terlalu tua untuk bermain. Posisi mereka yang dulu bergaji tinggi hilang, dan mereka memiliki keterampilan terbatas untuk kembali. Saya pikir itu sebabnya saya

ayah yang berpendidikan sangat memihak serikat pekerja setelah itu. Dia menyadari bagaimana banyak serikat pekerja akan menguntungkannya.

Ayah kaya mendorong Mike dan saya untuk mengetahui sedikit tentang banyak hal. Dia mendorong kami untuk bekerja dengan orang-orang yang lebih pintar dari kami sebelumnya dan membawa yang cerdas orang bersama-sama untuk bekerja sebagai sebuah tim. Hari ini akan disebut sinergi dari spesialisasi profesional.

Hari ini, saya bertemu mantan guru sekolah yang menghasilkan ratusan ribu dolar setahun. Mereka menghasilkan sebanyak itu karena mereka memiliki keterampilan khusus dalam bidang mereka serta keterampilan lainnya. Mereka bisa mengajar, juga menjual dan memasarkan. Saya tahu tidak ada keterampilan lain yang lebih penting daripada menjual dan memasarkan. Keterampilan menjual dan pemasaran sulit bagi kebanyakan orang, terutama karena ketakutan mereka akan penolakan. Semakin baik Anda dalam berkomunikasi, bernegosiasi, dan menangani ketakutan Anda akan penolakan, semakin mudah hidup ini. Sama seperti aku menyarankan agar penulis surat kabar yang ingin menjadi penulis buku laris, Saya menyarankan orang lain hari ini.

Menjadi terspesialisasi secara teknis memiliki kekuatan dan juga kelemahannya. Saya punya teman yang jenius, tetapi mereka tidak dapat berkomunikasi secara efektif dengan manusia lain dan, sebagai akibatnya, penghasilan mereka menyediakan. saya menyarankan mereka hanya menghabiskan satu tahun belajar menjual. Bahkan jika mereka tidak mendapatkan apa-apa, mereka keterampilan komunikasi akan meningkat. Dan itu tak ternilai harganya.

Selain menjadi pembelajar, penjual, dan pemasar yang baik, kita harus menjadi guru yang baik dan juga siswa yang baik. Untuk menjadi benar-benar kaya, kita harus mampu memberi dan juga menerima. Dalam kasus perjuangan keuangan atau profesional, sering kali ada kekurangan memberi dan menerima. Saya tahu banyak orang yang miskin karena mereka bukan siswa yang baik atau guru yang baik.

Kedua ayah saya adalah pria yang murah hati. Keduanya menjadikannya praktik untuk memberi pertama. Mengajar adalah salah satu cara mereka memberi. Semakin banyak yang mereka berikan, semakin lebih banyak yang mereka terima. Satu perbedaan mencolok adalah dalam pemberian uang. Ku ayah kaya memberikan banyak uang. Dia memberi ke gerejanya, untuk amal, dan ke yayasan. Dia tahu bahwa untuk menerima uang, Anda harus memberikan uang. Memberi uang adalah rahasia bagi sebagian besar keluarga kaya raya. Itulah mengapa ada organisasi seperti Rockefeller Foundation dan Ford Dasar. Ini adalah organisasi yang dirancang untuk mengambil kekayaan mereka dan meningkatkannya, serta memberikannya untuk selama-lamanya.

Ayah saya yang berpendidikan selalu berkata, "Ketika saya memiliki uang tambahan, saya akan memberi dia." Masalahnya adalah tidak pernah ada tambahan. Jadi dia bekerja lebih keras untuk

menarik lebih banyak uang, daripada fokus pada hukum yang paling penting dari uang: "Beri, dan kamu akan menerima." Sebaliknya, dia percaya pada: "Terima, dan kemudian Anda memberi."

Kesimpulannya, saya menjadi ayah keduanya. Salah satu bagian dari diriku adalah hard-core kapitalis yang menyukai permainan uang menghasilkan uang. Bagian lainnya adalah guru yang bertanggung jawab secara sosial yang sangat peduli dengan memperlebar jurang pemisah antara si kaya dan si miskin. Saya pribadi memegang sistem pendidikan kuno terutama bertanggung jawab atas kesenjangan yang berkembang ini.

Bab Tujuh

MENGATASI KENDALA

**Perbedaan utama antara orang kaya dan orang miskin
adalah bagaimana mereka mengelola rasa takut.**

Begitu orang telah belajar dan menjadi melek finansial, mereka mungkin masih menghadapi hambatan untuk menjadi mandiri secara finansial. Ada lima utama alasan mengapa orang yang melek finansial mungkin masih belum mengembangkan aset yang melimpah kolom yang bisa menghasilkan arus kas yang besar. Lima alasan tersebut adalah:

1. Takut
2. Sinisme

3. Kemalasan
4. Kebiasaan buruk
5. Kesombongan

Mengatasi Ketakutan

Saya belum pernah bertemu orang yang benar-benar suka kehilangan uang. Dan dalam semua saya tahun, saya belum pernah bertemu orang kaya yang tidak pernah kehilangan uang. Namun saya memiliki bertemu banyak orang miskin yang tidak pernah kehilangan sepeser pun—investasi, yaitu.

Takut kehilangan uang itu nyata. Setiap orang memiliki. Bahkan orang kaya. Tapi itu tidak memiliki rasa takut itulah masalahnya. Begitulah cara Anda menangani rasa takut. Begitulah caramu

menangani kehilangan. Bagaimana Anda menangani kegagalan yang membuat perbedaan dalam diri seseorang kehidupan. Perbedaan utama antara orang kaya dan orang miskin adalah bagaimana mereka mengelola ketakutan itu.

Tidak apa-apa untuk menjadi takut. Tidak apa-apa menjadi pengecut dalam hal uang. Anda masih bisa kaya. Kita semua adalah pahlawan dalam sesuatu, dan pengecut dalam sesuatu yang lain. Istri teman saya adalah perawat ruang gawat darurat. Ketika dia melihat darah, dia langsung beraksi. Ketika saya menyebutkan investasi, dia melarikan diri. Ketika saya melihat darah, saya tidak lari. saya pingsan.

Ayah kaya saya memahami fobia tentang uang. "Beberapa orang adalah takut dengan ular. Beberapa orang takut kehilangan uang. Keduanya fobia," katanya. Jadi solusinya untuk fobia kehilangan uang adalah sajak kecil ini: "Jika Anda membenci risiko dan khawatir, mulailah lebih awal."

Jika Anda mulai muda, lebih mudah menjadi kaya. Saya tidak akan membahasnya di sini, tetapi di sana adalah perbedaan yang mengejutkan antara seseorang yang mulai berinvestasi pada usia 20 tahun dibandingkan usia 30. Pembelian Pulau Manhattan dikatakan sebagai salah satu dari penawaran terbesar sepanjang masa. New York dibeli seharga \$24 dalam bentuk pernak-pernik dan manik-manik. Namun jika \$24 itu telah diinvestasikan pada 8 persen per tahun, \$24 itu akan bernilai lebih dari \$28 triliun pada tahun 1995. Manhattan bisa menjadi dibeli kembali dengan sisa uang untuk membeli sebagian besar Los Angeles.

Tetapi bagaimana jika Anda tidak punya banyak waktu lagi atau ingin pensiun dini? Bagaimana Anda menangani rasa takut kehilangan uang?

Ayahku yang malang tidak melakukan apa-apa. Dia hanya menghindari masalah itu, menolak untuk—membahas subjek.

Ayah kaya saya, sebaliknya, menyarankan agar saya berpikir seperti orang Texas. "Saya suka Texas dan Texas," katanya dulu. "Di Texas, semuanya lebih besar. Ketika orang Texas menang, mereka menang besar. Dan ketika mereka kalah, itu spektakuler."

"Mereka suka kalah?" Saya bertanya.

"Bukan itu yang saya katakan. Tidak ada yang suka kalah. Tunjukkan aku bahagia pecundang, dan saya akan menunjukkan kepada Anda seorang pecundang," kata ayah kaya. "Itu adalah sikap orang Texas terhadap risiko, penghargaan, dan kegagalan yang saya bicarakan. Begitulah cara mereka menangani hidup. Mereka hidup besar. Tidak seperti kebanyakan orang di sekitar sini, hidup seperti kecoak dalam hal uang, takut seseorang akan meninari mereka, dan merintih ketika petugas kelontong mengurangi seperempatnya."

Ayah kaya melanjutkan. "Yang paling saya sukai adalah sikap Texas. Mereka bangga ketika mereka menang, dan mereka membual ketika mereka kalah. Orang Texas memiliki pepatah, 'Jika

Anda akan bangkrut, menjadi besar! Anda tidak mau mengakui bahwa Anda bangkrut di atas dupleks."

Dia terus-menerus memberi tahu Mike dan saya bahwa alasan terbesar kurangnya kesuksesan finansial adalah karena kebanyakan orang memainkannya terlalu aman. "Orang-orang begitu takut kehilangan bahwa mereka kalah" adalah kata-katanya.

Fran Tarkenton, quarterback NFL yang hebat, mengatakannya lagi cara: "Menang berarti tidak takut kalah."

Dalam hidup saya sendiri, saya telah memperhatikan bahwa kemenangan biasanya mengikuti kekalahan. Sebelum

Akhirnya saya belajar naik sepeda pertama kali saya jatuh berkali-kali, aku belum pernah bertemu pegolf yang tidak pernah kehilangan bola goff. Saya belum pernah bertemu orang yang memiliki jatuh cinta yang tidak pernah patah hati. Dan aku belum pernah bertemu orang kaya yang tidak pernah kehilangan uang.

Jadi bagi kebanyakan orang, alasan mereka tidak menang secara finansial adalah karena rasa sakit kehilangan uang jauh lebih besar daripada kesenangan menjadi kaya.

Pepatah lain di Texas adalah, "Semua orang ingin pergi ke surga, tapi tidak seseorang ingin mati." Kebanyakan orang bermimpi menjadi kaya, tetapi takut akan kehilangan uang. Jadi mereka tidak pernah masuk surga.

Ayah kaya biasanya menceritakan kisah Mike dan saya tentang perjalanannya ke Texas. "Jika Anda benar-benar ingin mempelajari sikap bagaimana menangani risiko, kehilangan, dan gagal, pergi ke San Antonio dan kunjungi Alamo. Alamo adalah cerita yang bagus dari orang-orang pemberani yang memilih untuk berjuang, mengetahui tidak ada harapan untuk sukses. Mereka memilih mati daripada menyerah. Ini adalah kisah inspiratif yang layak untuk belajar. Meskipun demikian, itu masih merupakan kekalahan militer yang tragis. Mereka mendapatkan pantat mereka ditendang. Jadi bagaimana orang Texas menangani kegagalan? Mereka masih berteriak, 'Ingat Alamo!'"

Bagi kebanyakan orang, alasan mereka tidak menang secara finansial adalah karena rasa sakit kehilangan uang jauh lebih besar daripada kesenangan menjadi kaya.

Mike dan saya sering mendengar cerita ini. Dia selalu menceritakan kisah ini kepada kami ketika dia akan masuk ke masalah besar, dan dia gugup. Setelah dia melakukan semua

uji tuntasnya dan sudah waktunya untuk diam atau diam, dia menceritakan kisah ini kepada kami. Setiap kali dia takut membuat kesalahan atau kehilangan uang, dia memberi tahu kami cerita ini. Itu memberinya kekuatan, karena itu mengingatkannya bahwa dia selalu bisa mengubah kerugian finansial menjadi kemenangan finansial. Ayah kaya tahu bahwa kegagalan akan hanya membuatnya lebih kuat dan lebih pintar. Bukan dia ingin kalah. Dia hanya tahu siapa dia dan bagaimana dia akan menerima kerugian. Dia akan mengambil kerugian dan membuatnya menang. Itulah yang membuatnya menjadi pemenang dan yang lainnya kalah. Memberikan dia keberanian untuk melewati batas ketika orang lain mundur. "Itu sebabnya aku suka Orang Texas sangat banyak," katanya. "Mereka mengambil kegagalan besar dan mengubahnya menjadi inspirasi... juga tujuan wisata yang menghasilkan jutaan."

Tapi mungkin kata-katanya yang paling berarti bagi saya hari ini adalah ini: "Orang Texas tidak mengubur kegagalan mereka. Mereka terinspirasi oleh mereka. Mereka ambil kegagalan mereka dan mengubahnya menjadi teriakan. Kegagalan menginspirasi orang Texas untuk menjadi pemenang. Tapi formula itu bukan hanya formula untuk orang Texas. Dia formula untuk semua pemenang."

Saya telah mengatakan bahwa jatuh dari sepeda saya adalah bagian dari belajar mengendarai. Saya ingat jatuh hanya membuat saya lebih bertekad untuk belajar naik, bukan lebih sedikit. Saya juga mengatakan bahwa saya belum pernah bertemu pegolf yang tidak pernah kehilangan bola. Untuk pegolf profesional top, kehilangan bola atau turnamen memberikan inspirasi untuk menjadi lebih baik, untuk berlatih lebih keras, untuk belajar lebih banyak. Itulah yang membuat mereka lebih baik. Bagi pemenang, kekalahan menginspirasi mereka. Untuk pecundang, kalah kalah mereka.

Kegagalan menginspirasi pemenang. Kegagalan mengalahkan pecundang.

Saya suka mengutip John D. Rockefeller, yang berkata, "Saya selalu mencoba untuk mengubah setiap bencana menjadi peluang."

Dan sebagai orang Jepang-Amerika, saya dapat mengatakan ini. Banyak orang yang mengatakan itu Pearl Harbor adalah kesalahan Amerika. Saya mengatakan itu adalah kesalahan Jepang. Dari film, Tora, Tora, Tora, seorang laksamana Jepang yang muram berkata kepada nya bawahan bersorak, "Saya khawatir kita telah membangunkan raksasa yang sedang tidur."

"Ingat Pearl Harbor" menjadi seruan. Itu berubah menjadi salah satu Amerika kerugian terbesar menjadi alasan untuk menang. Kekalahan besar ini memberi Amerika kekuatan, dan Amerika segera muncul sebagai kekuatan dunia.

Kegagalan menginspirasi pemenang. Dan kegagalan mengalahkan pecundang. Ini adalah yang terbesar rahasia pemenang. Rahasia yang tidak diketahui oleh pecundang. Rahasia terbesar pemenang adalah bahwa kegagalan mengilhami kemenangan; jadi, mereka tidak takut kalah.

Mengulangi kutipan Fran Tarkenton, "Menang berarti tidak takut kalah."

Orang seperti Fran Tarkenton tidak takut kehilangan, karena mereka tahu siapa mereka. Mereka benci kekalahan, jadi mereka tahu bahwa kekalahan hanya akan menginspirasi mereka untuk menjadi lebih baik. Ada perbedaan besar antara membenci kehilangan dan menjadi takut kehilangan. Kebanyakan orang sangat takut kehilangan uang sehingga mereka kehilangan. Mereka bangkrut karena dupleks. Secara finansial, mereka bermain hidup terlalu aman dan juga kecil. Mereka membeli rumah besar dan mobil besar, tetapi bukan investasi besar. utama Alasan mengapa lebih dari 90 persen publik Amerika berjuang secara finansial adalah karena mereka bermain untuk tidak kalah. Mereka tidak bermain untuk menang.

Mereka pergi ke perencana keuangan atau akuntan atau pialang saham dan membeli portofolio yang seimbang. Sebagian besar memiliki banyak uang tunai dalam CD, obligasi dengan imbal hasil rendah, reksa dana yang dapat diperdagangkan dalam keluarga reksa dana, dan beberapa saham individu. Ini adalah portofolio yang aman dan masuk akal. Tapi itu bukan kemenangan portofolio. Ini adalah portofolio seseorang yang bermain untuk tidak kalah.

Jangan salah paham. Ini mungkin portofolio yang lebih baik daripada lebih dari 70 persen dari populasi memiliki, dan itu menakutkan. Ini portofolio yang bagus untuk seseorang yang mencintai keselamatan. Tapi bermain aman dan seimbang pada Anda portofolio investasi bukanlah cara investor sukses memainkan permainan. Jika Anda punya sedikit uang dan ingin kaya, Anda harus fokus dulu, tidak seimbang. Jika Anda melihat orang sukses, pada awalnya mereka tidak seimbang. Orang yang seimbang tidak akan kemana-mana. Mereka tinggal di satu tempat. Untuk membuat kemajuan, Anda harus terlebih dahulu tidak seimbang. Lihat saja bagaimana Anda membuat kemajuan berjalan.

Thomas Edison tidak seimbang. Dia fokus. Bill Gates tidak seimbang. Dia fokus. Donald Trump fokus. George Soros adalah terfokus. George Patton tidak mengambil tank lebar-lebar. Dia memfokuskan mereka dan meniup melalui titik-titik lemah di garis Jerman. Prancis melebar dengan Garis Maginot, dan Anda tahu apa yang terjadi pada mereka.

Jika Anda memiliki keinginan untuk menjadi kaya, Anda harus fokus. Jangan lakukan apa yang miskin dan orang-orang kelas menengah melakukannya: menaruh sedikit telur mereka di banyak keranjang. Taruh banyak

telur Anda dalam beberapa keranjang dan FOKUS: Ikuti Satu Kursus Sampai Berhasil.

Jika Anda benci kalah, mainkan dengan aman. Jika kalah membuat Anda lemah, mainkan dengan aman. Pergi dengan investasi yang seimbang. Jika Anda berusia di atas 25 tahun dan ketakutan mengambil risiko, jangan berubah. Mainkan dengan aman, tetapi mulailah lebih awal. Mulai mengumpulkan sarang telur Anda lebih awal karena akan memakan waktu.

Tetapi jika Anda memiliki impian kebebasan—keluar dari Perlombaan Tikus—pertanyaan pertama untuk ditanyakan pada diri sendiri adalah, "Bagaimana saya menanggapi kegagalan?" Jika gagal menginspirasi Anda untuk menang, mungkin Anda harus melakukannya—tetapi mungkin saja. Jika gagal membuatmu lemah atau membuatmu marah—seperti manja anak nakal yang memanggil pengacara untuk mengajukan tuntutan hukum setiap kali sesuatu tidak berjalan jalan mereka—lalu mainkan dengan aman. Pertahankan pekerjaan siang hari Anda. Atau beli obligasi atau reksa dana. Tapi ingat, ada risiko dalam instrumen keuangan tersebut juga, meskipun mereka mungkin tampak aman.

Saya mengatakan semua ini, menyebutkan Texas dan Fran Tarkenton, karena menumpuk kolom aset itu mudah. Ini benar-benar permainan dengan kemampuan rendah. Tidak perlu banyak pendidikan. Matematika kelas lima akan berhasil. Tetapi membangun kolom aset Anda adalah permainan di mana sikap memainkan peran utama. Dibutuhkan nyali, kesabaran, dan sikap yang baik terhadap kegagalan. Pecundang menghindari kegagalan. Dan kegagalan menjadi pecundang menjadi pemenang. Hanya ingat Alamo.

Mengatasi Sinisme

"Langit berjatuhan! Langit berjatuhan!" Sebagian besar dari kita tahu kisah Chicken Little yang berlarian memperingatkan lumbung akan malapetaka yang akan datang.

Kita semua tahu orang-orang yang seperti itu. Ada Chicken Little di dalam masing-masing dari kita.

Seperi yang saya nyatakan sebelumnya, yang sinis itu benar-benar ayam kecil. Kita semua mendapatkan sedikit ayam ketika ketakutan dan keraguan mengaburkan pikiran kita.

Kita semua memiliki keraguan: "Saya tidak pintar." "Saya tidak cukup bagus." "Jadi dan-jadi lebih baik dariku." Keraguan kita sering melumpuhkan kita. Kami memainkan "Apa jika?" permainan. "Bagaimana jika ekonomi ambruk tepat setelah saya berinvestasi?" "Bagaimana jika aku kehilangan kendali dan saya tidak dapat mengembalikan uangnya?" "Bagaimana jika hal-hal tidak berjalan seperti aku berencana?" Atau kita punya teman atau orang yang kita cintai yang akan mengingatkan kita tentang kita kekurangan. Mereka sering berkata, "Apa yang membuatmu berpikir kamu bisa melakukan itu?" "Jika itu ide yang bagus, kenapa orang lain tidak melakukannya?" "Itu akan

tidak pernah bekerja. Anda tidak tahu apa yang Anda bicarakan." Kata-kata ini keraguan sering menjadi begitu keras sehingga kita gagal bertindak. Perasaan mengerikan terbentuk dalam diri kita perut. Terkadang kita tidak bisa tidur. Kita gagal untuk maju. Jadi kita tinggal dengan apa yang aman, dan kesempatan melewati kita. Kami melihat kehidupan berlalu sebagai kami duduk tidak bergerak dengan simpul dingin di tubuh kami. Kita semua pernah merasakan ini sekaligus waktu dalam hidup kita, beberapa lebih dari yang lain.

Peter Lynch dari Fidelity Magellan reksa dana ketenaran mengacu pada peringatan tentang langit yang jatuh sebagai "kebisingan", dan kita semua mendengarnya.

Kebisingan dibuat di dalam kepala kita atau berasal dari luar, seringkali dari teman, keluarga, rekan kerja, dan media. Lynch mengingat waktu selama tahun 1950-an ketika ancaman perang nuklir begitu lazim di berita bahwa orang-orang mulai membangun tempat perlindungan dan menyimpan makanan dan air. Jika mereka telah menginvestasikan uang itu dengan bijak di pasar, alih-alih membangun penampungan kejatuhan, mereka mungkin akan mandiri secara finansial hari ini.

Ketika kekerasan pecah di sebuah kota, penjualan senjata meningkat di seluruh negeri. Seseorang meninggal karena daging hamburger langka di negara bagian Washington, dan Departemen Kesehatan Arizona memerintahkan restoran untuk memasak semua daging sapi dengan baik. selesai. Sebuah perusahaan obat menjalankan iklan TV pada bulan Februari yang menunjukkan kepada orang-orang terkena flu. Pilek naik serta penjualan obat flu.

Kebanyakan orang miskin karena, dalam hal investasi, dunia ini dipenuhi dengan Ayam Kecil berlarian sambil berteriak, "Langit runtuh! Itu langit runtuh!" Dan Chicken Littles efektif, karena setiap kita adalah sedikit ayam. Seringkali dibutuhkan keberanian besar untuk tidak membiarkan rumor dan pembicaraan malapetaka dan kesuraman mempengaruhi keraguan dan ketakutan Anda. Tapi investor yang cerdas tahu bahwa saat-saat yang tampaknya terburuk sebenarnya adalah saat-saat terbaik untuk dibuat uang. Ketika semua orang terlalu takut untuk bertindak, mereka menarik pelatuknya dan dihargai.

Beberapa waktu lalu, seorang teman bernama Richard datang dari Boston untuk mengunjungi Kim . dan saya di Phoenix. Dia terkesan dengan apa yang telah kami lakukan saham dan real estat. Harga real estat Phoenix tertekan. Kami menghabiskan dua hari untuk menunjukkan kepadanya apa yang kami pikir sebagai peluang bagus untuk arus kas dan apresiasi modal.

Kim dan saya bukan agen real estat. Kami benar-benar investor. Setelah mengidentifikasi unit di komunitas resor, kami memanggil agen yang menjualnya ke dia sore itu. Harganya hanya \$42.000 untuk dua kamar tidur

rumah kota. Unit serupa dijual seharga \$65.000. Dia telah menemukan tawar-menawar. Bersemangat, dia membelinya dan kembali ke Boston.

Dua minggu kemudian, agen itu menelepon untuk mengatakan bahwa teman kami telah mundur. Saya menelepon segera untuk mencari tahu mengapa. Yang dia katakan hanyalah bahwa dia berbicara dengannya tetangganya, dan tetangganya mengatakan kepadanya bahwa itu adalah transaksi yang buruk. Dia juga membayar banyak. Saya bertanya kepada Richard apakah tetangganya adalah seorang investor. Richard mengatakan dia bukan. Ketika saya bertanya mengapa dia mendengarkannya, Richard menjadi defensif dan hanya mengatakan dia ingin terus mencari.

Pasar real estat di Phoenix berubah, dan beberapa tahun kemudian, pasar kecil itu unit disewa seharga \$1.000 per bulan—\$2.500 pada bulan-bulan puncak musim dingin. Unit itu bernilai \$95.000. Yang harus Richard turunkan hanyalah \$5.000 dan

dia akan memulai untuk keluar dari Perlombaan Tikus. Hari ini, dia masih memiliki tidak melakukan apa-apa.

Mundurnya Richard tidak mengejutkanku. Ini disebut penyesalan pembeli, dan itu mempengaruhi kita semua. Ayam kecil menang, dan kesempatan untuk bebas adalah hilang.

Dalam contoh lain, saya memegang sebagian kecil dari aset saya dalam hak gadai pajak sertifikat, bukan CD. Saya mendapatkan 16 persen per tahun dari uang saya, yang tentu mengalahkan suku bunga yang ditawarkan bank pada CD. Sertifikat tersebut adalah dijamin dengan real estat dan ditegakkan oleh hukum negara, yang juga lebih baik daripada kebanyakan bank. Formula yang mereka beli membuat mereka aman. Mereka hanya kekurangan likuiditas. Jadi saya melihatnya sebagai CD 2 sampai 7 tahun. Hampir setiap kali saya memberi tahu seseorang yang saya pegang uang saya dengan cara ini, terutama jika mereka memiliki uang di CD, mereka akan memberi tahu saya bahwa itu berisiko. Mereka memberi tahu saya mengapa saya tidak harus melakukannya. Kapan Saya bertanya kepada mereka dari mana mereka mendapatkan informasi mereka, kata mereka dari seorang teman atau majalah investasi. Mereka belum pernah melakukannya, dan mereka memberi tahu seseorang siapa yang melakukannya mengapa mereka tidak melakukannya. Hasil terendah yang saya cari adalah 16 persen, tetapi orang-orang yang dipenuhi keraguan bersedia menerima imbalan yang jauh lebih rendah. Keraguan itu mahal.

Maksud saya adalah keraguan dan sinisme itulah yang membuat kebanyakan orang miskin dan bermain aman. Dunia nyata hanya menunggumu untuk mendapatkannya kaya. Hanya keraguan seseorang yang membuat mereka tetap miskin. Seperti yang saya katakan, keluar dari Ras Tikus secara teknis mudah. Tidak butuh banyak pendidikan, tapi itu keraguan adalah melumpuhkan bagi kebanyakan orang.

"Orang sinis tidak pernah menang," kata ayah kaya. "Keraguan dan ketakutan yang tidak terkendali menciptakan a sinis." "Orang yang sinis mengkritik, dan pemenang menganalisis" adalah salah satu favoritnya

ucapan. Ayah kaya menjelaskan bahwa kritik membutakan sementara analisis terbuka mata. Analisis memungkinkan pemenang untuk melihat bahwa kritis itu buta, dan untuk melihat kesempatan yang terlewatkan oleh orang lain. Dan menemukan apa yang dirindukan orang adalah kunci kesuksesan apapun.

Real estat adalah alat investasi yang kuat bagi siapa saja yang mencari keuangan kemerdekaan atau kebebasan. Ini adalah alat investasi yang unik. Namun setiap kali saya menyebut real estat sebagai kendaraan, saya sering mendengar, "Saya tidak ingin memperbaiki toilet." Itulah yang Peter Lynch sebut kebisingan. Itulah yang akan dikatakan ayah kaya saya adalah bicara sinis, seseorang yang mengkritik dan tidak menganalisis, seseorang yang membiarkan keraguan dan ketakutan mereka menutup pikiran mereka alih-alih membuka mata mereka.

Jadi ketika seseorang berkata, "Saya tidak ingin memperbaiki toilet," saya ingin membalas, "Apa yang membuatmu berpikir aku mau?" Mereka mengatakan toilet lebih penting dari apa yang mereka inginkan. Saya berbicara tentang kebebasan dari Perlombaan Tikus, dan mereka fokus pada toilet. Itulah pola pikir yang membuat kebanyakan orang miskin. Mereka mengkritik daripada menganalisis.

"Saya-tidak-ingin memegang kunci kesuksesan Anda," ayah kaya akan berkata. Soalnya saya juga gak mau perbaiki WC, saya susah-susah belanja ke property manager yang memperbaiki toilet. Dan dengan menemukan manajer properti hebat yang menjalankan rumah atau apartemen, yah, arus kas saya naik. Tapi, yang lebih penting, manajer properti yang hebat memungkinkan saya untuk membeli lebih banyak real estat karena saya tidak melakukannya harus memperbaiki toilet. Manajer properti yang hebat adalah kunci sukses dalam real estat. Menemukan manajer yang baik lebih penting bagi saya daripada real estat. SEBUAH manajer properti yang hebat sering kali mendengar penawaran hebat sebelum agen real estat lakukan, yang membuat mereka lebih berharga.

Itulah yang dimaksud ayah kaya dengan "Saya-tidak-mau memegang kunci Anda kesuksesan." Karena saya juga tidak ingin memperbaiki toilet, saya menemukan caranya membeli lebih banyak real estat dan mempercepat saya keluar dari Perlombaan Tikus. Itu orang yang terus berkata "Saya tidak mau memperbaiki toilet" sering menyangkal sendiri penggunaan kendaraan investasi yang kuat ini. Toiletnya lebih banyak penting daripada kebebasan mereka.

Di pasar saham, saya sering mendengar orang berkata, "Saya tidak mau rugi uang." Nah, apa yang membuat mereka berpikir saya atau orang lain suka kehilangan uang? Mereka tidak menghasilkan uang karena mereka memilih untuk tidak kehilangan uang. Dari pada menganalisis, mereka menutup pikiran mereka ke kendaraan investasi lain yang kuat, pasar saham.

Saya sedang berkendara dengan seorang teman melewati pom bensin di lingkungan kami. Dia tampak naik dan melihat bahwa harga gas naik dan dengan demikian harga minyak. Ku teman adalah kutil khawatir atau Ayam Kecil. Baginya, langit selalu pergi jatuh, dan itu biasanya terjadi padanya.

Ketika kami sampai di rumah, dia menunjukkan kepada saya semua statistik mengapa harga minyak akan naik selama beberapa tahun ke depan, statistik yang belum pernah saya lihat sebelumnya, meskipun saya sudah memiliki saham besar dari minyak yang ada perusahaan. Dengan informasi itu, saya segera mulai mencari dan menemukan sebuah perusahaan minyak baru yang kurang dihargai yang akan menemukan beberapa cadangan minyak. Pialang saya sangat senang dengan perusahaan baru ini, dan saya membeli 15.000 saham untuk 65 sen per saham.

Tiga bulan kemudian, saya dan teman yang sama ini berkendara di pom bensin yang sama, dan benar saja, harga per galonnya sudah naik hampir 15 persen. Lagi, si Ayam Kecil khawatir dan mengeluh. Aku tersenyum karena, sebulan sebelumnya, perusahaan minyak kecil itu memukul minyak dan 15.000 saham itu naik ke lebih dari \$3 per saham sejak dia pertama kali memberi saya tip. Dan harga gas akan terus naik jika apa yang dikatakan teman saya itu benar.

Jika kebanyakan orang mengerti bagaimana "berhenti" bekerja di pasar saham berinvestasi, akan ada lebih banyak orang berinvestasi untuk menang daripada berinvestasi untuk tidak kalah. Berhenti hanyalah perintah komputer yang menjual saham Anda otomatis jika harga mulai turun, membantu meminimalkan kerugian Anda dan memaksimalkan beberapa keuntungan. Ini adalah alat yang hebat bagi mereka yang takut kekalahan.

Jadi, setiap kali saya mendengar orang-orang berfokus pada saya-tidak-ingin, daripada apa yang mereka inginkan, saya tahu suara di kepala mereka pasti keras. Ayam Little telah mengambil alih otak mereka dan berteriak, "Langit runtuh, dan toilet rusak!" Jadi mereka menghindari ketidaktinginan mereka, tetapi mereka membayar mahal harga. Mereka mungkin tidak pernah mendapatkan apa yang mereka inginkan dalam hidup. Alih-alih menganalisis, mereka batin Chicken Little menutup pikirannya.

Ayah kaya memberi saya cara untuk melihat Chicken Little. "Lakukan saja apa Kolonel Sanders melakukannya." Pada usia 66, ia kehilangan bisnisnya dan mulai hidup di cek Jaminan Sosialnya. Itu tidak cukup. Dia berkeliling negara yang menjual resep ayam gorengnya. Dia ditolak 1.009 kali sebelum seseorang mengatakan ya. Dan dia kemudian menjadi multijutawan pada usia ketika kebanyakan orang berhenti. "Dia adalah seorang pemberani dan pria yang ulet," kata ayah kaya tentang Harlan Sanders.

Jadi ketika Anda ragu dan merasa sedikit takut, lakukan saja apa yang Kolonel Sanders melakukannya pada ayam kecilnya. Dia menggorengnya.

Mengatasi Kemalasan

Orang sibuk seringkali adalah orang yang paling malas. Kita semua pernah mendengar cerita tentang pengusaha yang bekerja keras untuk mendapatkan uang. Dia bekerja keras untuk menjadi baik pemberi nafkah bagi istri dan anak-anaknya. Dia menghabiskan berjam-jam di kantor dan membawa pekerjaan ke rumah pada akhir pekan. Suatu hari dia pulang ke rumah kosong rumah. Istrinya telah pergi dengan anak-anak. Dia tahu dia dan istrinya memiliki masalah, tetapi alih-alih bekerja untuk membuat hubungan itu kuat, dia tetap bertahan sibuk bekerja. Kecewa, kinerjanya di tempat kerja tergelincir dan dia kehilangan pekerjaannya.

Hari ini, saya sering bertemu orang yang terlalu sibuk untuk mengurus kekayaannya. Dan ada orang yang terlalu sibuk untuk menjaga kesehatannya. Penyebabnya adalah sama. Mereka sibuk, dan mereka tetap sibuk sebagai cara untuk menghindari sesuatu tidak ingin mereka hadapi. Tidak ada yang harus memberitahu mereka. Jauh di lubuk hati mereka tahu. Bahkan, jika Anda mengingatkan mereka, mereka sering merespons dengan kemarahan atau kejengkelan.

Jika mereka tidak sibuk bekerja atau dengan anak-anak, mereka sering sibuk menonton TV, memancing, bermain golf, atau berbelanja. Namun jauh di lubuk hati mereka tahu mereka menghindari sesuatu yang penting. Itulah bentuk kemalasan yang paling umum: kemalasan dengan tetap sibuk.

Jadi apa obat untuk kemalasan? Jawabannya adalah—sedikit keserakahan.

Bagi banyak dari kita, kita dibesarkan dengan pemikiran tentang keserakahan atau keinginan sebagai hal yang buruk. "Orang serakah adalah orang jahat," kata ibuku dulu. Namun kita semua memiliki di dalam diri kita ada kerinduan untuk memiliki hal-hal yang menyenangkan, baru, atau menyenangkan.

Jadi untuk mengendalikan emosi keinginan itu, seringkali orang tua menemukan cara menekan keinginan itu dengan rasa bersalah. "Kamu hanya memikirkan dirimu sendiri. jangan

kamu tahu kamu punya saudara laki-laki dan perempuan?" adalah salah satu favorit ibuku. "Kau ingin aku membelikanmu apa?" adalah favorit ayah saya. "Menurut mu kita terbuat dari uang? Apakah Anda pikir uang tumbuh di pohon? Kami tidak kaya orang, kau tahu."

Itu bukan kata-kata, tetapi perjalanan rasa bersalah yang marah yang menyertainya kata-kata yang sampai ke saya.

Atau perjalanan rasa bersalah terbalik adalah "Saya mengorbankan hidup saya untuk membeli ini untuk Anda. Saya membeli ini untuk Anda karena saya tidak pernah memiliki keuntungan ini ketika saya seorang anak." Saya punya tetangga yang pelit tapi tidak bisa memarkir mobilnya di rumahnya

garasi. Garasi penuh dengan mainan untuk anak-anaknya. Anak-anak nakal manja itu mendapatkan semua yang mereka minta. "Saya tidak ingin mereka tahu perasaan ingin" adalah kata-katanya sehari-hari. Dia tidak memiliki apa pun yang disisihkan untuk kuliah atau miliknya pensiun, tetapi anak-anaknya memiliki setiap mainan yang pernah dibuat. Dia baru saja mendapat yang baru kartu kredit melalui pos dan membawa anak-anaknya mengunjungi Las Vegas. "Aku melakukannya untuk anak-anak," katanya dengan penuh pengorbanan.

Ayah kaya percaya bahwa kata-kata "Saya tidak mampu" ditutup otak Anda. "Bagaimana saya bisa membelinya?" membuka kemungkinan, kegembiraan, dan mimpi.

Ayah kaya melarang kata-kata, "Saya tidak mampu membelinya." Di rumah saya yang sebenarnya, itu semua yang saya dengar. Sebaliknya, ayah kaya meminta anak-anaknya untuk mengatakan, "Bagaimana saya bisa mampu dia?" Dia percaya bahwa kata-kata "Saya tidak mampu" mematikan otak Anda. Dia tidak perlu berpikir lagi. "Bagaimana saya bisa membelinya?" membuka otak dan memaksanya untuk berpikir dan mencari jawaban.

Tapi yang paling penting, dia merasa kata-kata, "Saya tidak mampu membelinya," adalah sebuah kebohongan. Dan jiwa manusia mengetahuinya. "Roh manusia sangat, sangat kuat," dia akan bilang. "Ia tahu itu bisa melakukan apa saja." Dengan memiliki pikiran malas itu berkata, "Saya tidak mampu membelinya," perang pecah di dalam diri Anda. Jiwamu marah, dan pikiran malas Anda harus mempertahankan kebohongannya. Roh itu berteriak, "Ayo. Ayo pergi ke gym dan berolahraga." Dan pikiran malas berkata, "Tetapi saya lelah. Aku bekerja sangat keras hari ini." Atau roh manusia berkata, "Aku muak dan lelah menjadi miskin. Mari kita keluar dan menjadi kaya." Yang dikatakan oleh pikiran malas, "Orang kaya itu serakah. Selain itu terlalu merepotkan. Itu tidak aman. mungkin aku kehilangan uang. Saya bekerja cukup keras seperti itu. Aku punya terlalu banyak yang harus dilakukan di bekerja pula. Lihat apa yang harus saya lakukan malam ini. Bos saya ingin itu selesai menjelang pagi."

"Saya tidak mampu" juga menyebabkan kesedihan, ketidakberdayaan yang mengarah pada putus asa dan sering depresi. "Bagaimana saya bisa membelinya?" terbuka kemungkinan, kegembiraan, dan impian. Jadi ayah kaya tidak begitu peduli

tentang apa yang ingin kami beli selama kami memahami bahwa "Bagaimana saya bisa" membelinya?" menciptakan pikiran yang lebih kuat dan semangat yang dinamis.

Jadi dia jarang memberi Mike atau saya apa pun. Dia malah akan bertanya, "Bagaimana bisakah kamu membelinya?" dan itu termasuk kuliah, yang kami bayar sendiri. Itu bukan tujuan, tetapi proses mencapai tujuan yang dia ingin kita mempelajari.

Masalah yang saya lihat hari ini adalah ada jutaan orang yang merasa bersalah tentang keinginan mereka atau "keserakahan" mereka. Ini pengkondisian lama dari mereka masa kanak-kanak. Sementara mereka berhasrat untuk memiliki hal-hal yang lebih baik yang ditawarkan kehidupan, kebanyakan telah dikondisikan secara tidak sadar untuk mengatakan, "Saya tidak bisa memilikinya," atau "Saya akan" tidak akan pernah mampu membelinya."

Ketika saya memutuskan untuk keluar dari Perlombaan Tikus, itu hanyalah pertanyaan "Bagaimana bisakah saya tidak pernah bekerja lagi?" Dan pikiranku mulai mengeluarkan jawaban

dan solusi. Bagian tersulit adalah melawan dogma orang tua kandung saya: "Kami tidak mampu untuk itu." "Berhentilah hanya memikirkan dirimu sendiri." "Kenapa kamu tidak memikirkan orang lain?" dan sentimen serupa lainnya yang dirancang untuk menanamkan rasa bersalah kepada menekan "keserakahan" saya.

Jadi bagaimana Anda mengalahkan kemalasan? Sekali lagi, jawabannya adalah sedikit keserakahan. Itu adalah stasiun radio WII-FM, yang merupakan singkatan dari "What's In It For Me?" SEBUAH seseorang perlu duduk dan bertanya, "Bagaimana jadinya hidup saya jika saya tidak pernah harus bekerja lagi?" "Apa yang akan saya lakukan jika saya memiliki semua uang yang saya butuhkan?" Tanpa keserakahan kecil itu, keinginan untuk memiliki sesuatu yang lebih baik, kemajuan bukanlah dibuat. Dunia kita berkembang karena kita semua menginginkan kehidupan yang lebih baik. Baru penemuan dibuat karena kita menginginkan sesuatu yang lebih baik. Kami pergi ke sekolah dan belajar keras karena kita menginginkan sesuatu yang lebih baik. Jadi setiap kali Anda menemukan diri Anda menghindari sesuatu yang Anda tahu harus Anda lakukan, maka satu-satunya hal untuk bertanya pada diri sendiri adalah, "Apa untungnya bagi saya?" Jadilah sedikit serakah. Ini adalah obat terbaik untuk kemalasan.

Akan tetapi, terlalu banyak keserakahan, karena segala sesuatu yang berlebihan, tidak baik.

Tapi ingat saja apa yang dikatakan Michael Douglas dalam film Wall Street:
"Ketamakan itu baik." Ayah kaya mengatakannya secara berbeda: "Rasa bersalah lebih buruk daripada keserakahan, karena rasa bersalah merampas tubuh dari jiwanya." Saya pikir Eleanor Roosevelt mengatakan yang terbaik: "Lakukan apa yang Anda rasakan dalam hati Anda benar—karena bagaimanapun Anda akan dikritik. Anda akan terkutuk jika Anda melakukannya, dan terkutuk jika Anda tidak melakukannya."

Mengatasi Kebiasaan Buruk

Hidup kita adalah cerminan dari kebiasaan kita lebih dari pendidikan kita. Setelah melihat film Conan the Barbarian yang dibintangi oleh Arnold Schwarzenegger, a temannya berkata, "Saya ingin memiliki tubuh seperti Schwarzenegger." Sebagian besar teman-teman mengangguk setuju.

"Aku bahkan mendengar dia sangat kecil dan kurus pada satu waktu," yang lain teman menambahkan.

"Ya, aku juga mendengarnya," kata yang lain. "Kudengar dia punya kebiasaan berolahraga hampir setiap hari di gym."

"Ya, aku berani bertaruh dia harus melakukannya."

"Tidak," kata kelompok itu dengan sinis. "Aku berani bertaruh dia dilahirkan seperti itu. Di samping itu, ayo berhenti membicarakan Arnold dan minum bir."

Ini adalah contoh kebiasaan mengendalikan perilaku. Saya ingat bertanya ayah kaya saya tentang kebiasaan orang kaya. Alih-alih menjawab saya langsung, dia ingin saya belajar melalui contoh, seperti biasa.

"Kapan ayahmu membayar tagihannya?" tanya ayah kaya.

"Awal bulan ini," kataku.

"Apakah dia punya sesuatu yang tersisa?" Dia bertanya.

"Sangat sedikit," kataku.

"Itulah alasan utama dia berjuang," kata ayah kaya. "Dia memiliki kebiasaan buruk."

Ayahmu membayar orang lain terlebih dahulu. Dia membayar dirinya sendiri terakhir, tetapi hanya jika dia memiliki ada yang tersisa."

"Yang biasanya tidak dia lakukan," kataku. "Tapi dia harus membayar tagihannya, bukan dia? Anda mengatakan dia seharusnya tidak membayar tagihannya?"

"Tentu saja tidak," kata ayah kaya. "Saya sangat percaya dalam membayar tagihan saya pada waktu. Saya bayar sendiri dulu. Bahkan sebelum saya membayar pemerintah."

"Tapi apa yang terjadi jika Anda tidak punya cukup uang?" Saya bertanya. "Apa apa yang kamu lakukan saat itu?"

"Sama," kata ayah kaya. "Saya tetap membayar diri saya dulu. Bahkan jika aku kekurangan uang. Kolom aset saya jauh lebih penting bagi saya daripada pemerintah."

"Tapi," kataku. "Bukankah mereka mengejarmu?"

"Ya, jika Anda tidak membayar," kata ayah kaya. "Dengar, aku tidak mengatakan untuk tidak membayar. Saya hanya mengatakan bahwa saya membayar diri saya sendiri terlebih dahulu, bahkan jika saya kekurangan uang."

"Tapi," jawabku. "Bagaimana kamu melakukannya?"

"Bukan bagaimana. Pertanyaannya adalah 'Mengapa?'" kata ayah kaya.

"Oke, kenapa?"

"Motivasi," kata ayah kaya. "Menurutmu siapa yang akan mengeluh lebih keras jika—
Saya tidak membayar mereka—saya, atau kreditur saya?"

"Para krediturmu pasti akan berteriak lebih keras darimu," kataku,
menanggapi yang sudah jelas. "Kamu tidak akan mengatakan apa-apa jika kamu tidak membayar
dirimu sendiri."

"Jadi Anda lihat, setelah membayar sendiri, tekanan untuk membayar pajak saya dan
kreditur lain begitu besar sehingga memaksa saya untuk mencari bentuk pendapatan lain.
Tekanan untuk membayar menjadi motivasi saya. Saya telah melakukan pekerjaan tambahan, mulai
perusahaan lain, diperdagangkan di pasar saham, apa saja hanya untuk memastikan
orang-orang itu tidak mulai meneriakiku. Tekanan itu membuatku bekerja lebih keras,
memaksa saya untuk berpikir, dan secara keseluruhan, membuat saya lebih pintar dan lebih aktif ketika itu
datang ke uang. Jika saya membayar diri saya sendiri terakhir, saya tidak akan merasakan tekanan, tapi
Saya akan bangkrut."

"Jadi itu adalah ketakutan terhadap pemerintah atau orang lain yang Anda berutang uang—
yang memotivasi?"

"Itu benar," kata ayah kaya. "Anda lihat, penagih tagihan pemerintah adalah—
penganggu besar. Begitu juga para penagih utang pada umumnya. Kebanyakan orang menyerah pada ini
penganggu. Mereka membayar mereka dan tidak pernah membayar diri mereka sendiri. Anda tahu cerita tentang
orang lemah seberat 98 pon yang wajahnya ditendang pasir?"

Aku mengangguk. "Saya melihat iklan untuk pelajaran angkat besi dan binaraga di
buku komik sepanjang waktu."

"Yah, kebanyakan orang membiarkan para penganggu menendang pasir di wajah mereka. saya memutuskan untuk
gunakan rasa takut akan penganggu untuk membuatku lebih kuat. Yang lain semakin lemah. memaksa
memikirkan cara menghasilkan uang tambahan seperti pergi ke gym
dan berolahraga dengan beban. Semakin saya melatih otot-otot uang mental saya
keluar, semakin kuat aku. Sekarang saya tidak takut dengan para penganggu itu."

Saya menyukai apa yang dikatakan ayah kaya. "Jadi jika saya membayar diri saya terlebih dahulu, saya mendapatkan
lebih kuat secara finansial, mental dan fiskal."

Ayah kaya mengangguk.

"Dan jika saya membayar diri saya sendiri terakhir, atau tidak sama sekali, saya menjadi lebih lemah. Jadi orang suka
bos, manajer, pemungut pajak, pemungut tagihan, dan tuan tanah mendorong saya
sepanjang hidup saya—hanya karena saya tidak memiliki kebiasaan uang yang baik."

Ayah kaya mengangguk. "Sama seperti orang lemah seberat 98 pon."

Mengatasi Kesombongan

"Apa yang saya tahu menghasilkan uang bagi saya. Apa yang saya tidak tahu kehilangan saya uang.
Setiap kali saya sombang, saya kehilangan uang. Karena saat aku
sombong, saya benar-benar percaya bahwa apa yang saya tidak tahu itu tidak penting," ayah kaya
akan sering memberitahuku.

Saya telah menemukan bahwa banyak orang menggunakan kesombongan untuk mencoba menyembunyikan diri mereka sendiri
ketidakpedulian. Itu sering terjadi ketika saya sedang mendiskusikan laporan keuangan dengan
akuntan atau bahkan investor lain.

Mereka mencoba menggertak melalui diskusi. Jelas bagi saya
bahwa mereka tidak tahu apa yang mereka bicarakan. Mereka tidak berbohong, tapi mereka
tidak mengatakan yang sebenarnya.

Ada banyak orang di dunia uang, keuangan, dan
investasi yang sama sekali tidak tahu apa yang mereka bicarakan. Paling
orang-orang di industri uang hanya menyemburkan promosi penjualan seperti bekas-
penjual mobil. Ketika Anda tahu Anda bodoh dalam suatu mata pelajaran, mulailah mendidik
diri Anda dengan mencari seorang ahli di bidangnya atau buku tentang masalah ini.

Bab Delapan

MULAI

Ada emas di mana-mana. Kebanyakan orang tidak terlatih untuk melihatnya.

Saya berharap saya bisa mengatakan memperoleh kekayaan itu mudah bagi saya, tetapi ternyata tidak.

Jadi, sebagai tanggapan atas pertanyaan "Bagaimana saya memulai?" Saya menawarkan pemikiran proses yang saya lalui setiap hari. Sangat mudah untuk menemukan yang hebat kesepakatan. Saya berjanji itu. Ini seperti naik sepeda. Setelah sedikit bergoyang, itu sepotong kue. Tetapi ketika menyangkut uang, dibutuhkan tekad untuk melewati goyangan. Itu hal pribadi.

Untuk menemukan "penawaran seumur hidup" jutaan dolar mengharuskan kita untuk menghubungi jenius keuangan. Saya percaya bahwa kita masing-masing memiliki kejeniusan finansial dalam diri kita. Masalahnya adalah jenius finansial kita tertidur, menunggu untuk dipanggil pada. Itu tertidur karena budaya kita telah mendidik kita untuk percaya bahwa cinta uang adalah akar dari segala kejahatan. Itu telah mendorong kami untuk belajar profesi agar kita bisa bekerja demi uang, tapi gagal mengajari kita cara memiliki uang bekerja untuk kita. Itu mengajari kami untuk tidak khawatir tentang masa depan keuangan kami karena perusahaan kami atau pemerintah akan menjaga kami ketika kami hari kerja berakhir. Namun, itu adalah anak-anak kita, dididik dalam hal yang sama sistem sekolah, yang pada akhirnya akan membayar untuk ketiadaan keuangan ini pendidikan. Pesannya tetap bekerja keras, mendapatkan uang, dan membelanjakannya, dan ketika kita kekurangan, kita selalu bisa meminjam lebih banyak.

Sayangnya, 90 persen dunia Barat berlangganan di atas dogma, hanya karena lebih mudah mencari pekerjaan dan bekerja demi uang. Jika kamu bukan salah satu dari massa, saya menawarkan 10 langkah berikut untuk membangunkan Anda jenius keuangan. Saya hanya menawarkan langkah-langkah yang saya ikuti secara pribadi. Jika

Anda ingin mengikuti beberapa dari mereka, bagus. Jika tidak, buat sendiri.

Jenius finansial Anda cukup pintar untuk mengembangkan daftarnya sendiri.

Saat di Peru, saya bertanya kepada seorang penambang emas berusia 45 tahun bagaimana kabarnya yakin tentang menemukan tambang emas. Dia menjawab, "Ada emas di mana-mana. Kebanyakan orang tidak terlatih untuk melihatnya."

Dan saya akan mengatakan bahwa itu benar. Di real estat, saya bisa keluar dan dalam sehari menghasilkan empat atau lima penawaran potensial yang hebat, sementara rata-rata orang akan keluar dan tidak menemukan apa-apa, bahkan mencari di lingkungan yang sama. Itu alasannya adalah karena mereka tidak meluangkan waktu untuk mengembangkan kejeniusan finansial mereka.

Saya menawarkan 10 langkah berikut sebagai proses untuk mengembangkan Tuhan Anda-diberikan kekuatan, kekuatan yang hanya Anda yang memiliki kendali.

1. Temukan alasan yang lebih besar dari kenyataan: kekuatan roh

Jika Anda bertanya kepada kebanyakan orang apakah mereka ingin kaya atau bebas secara finansial, mereka akan mengatakan ya. Tapi kemudian kenyataan mulai terjadi. Jalan tampaknya terlalu panjang dengan

terlalu banyak bukit untuk didaki. Lebih mudah hanya bekerja untuk uang dan menyerahkan kelebihan ke broker Anda.

Saya pernah bertemu dengan seorang wanita muda yang bermimpi berenang untuk AS tim Olimpiade. Kenyataannya adalah dia harus bangun setiap pagi jam empat jam untuk berenang selama tiga jam sebelum pergi ke sekolah. Dia tidak berpesta dengan teman-temannya pada Sabtu malam. Dia harus belajar dan menjaga nilainya naik, sama seperti orang lain.

Ketika saya bertanya apa yang memicu ambisi dan pengorbanannya sebagai manusia super, dia hanya berkata, "Saya melakukannya untuk diri saya sendiri dan orang-orang yang saya cintai. Cinta yang mendapatkan saya atas rintangan dan pengorbanan."

Alasan atau tujuan adalah kombinasi dari "keinginan" dan "tidak ingin". Ketika orang bertanya kepada saya apa alasan saya ingin menjadi kaya, saya memberi tahu mereka bahwa itu adalah kombinasi dari "keinginan" dan "tidak ingin" emosional yang mendalam.

Saya akan membuat daftar beberapa: pertama, "tidak ingin", karena mereka menciptakan "keinginan". Saya tidak ingin bekerja sepanjang hidup saya. Saya tidak ingin apa yang dicita-citakan orang tua saya, yang merupakan keamanan kerja dan sebuah rumah di pinggiran kota. Saya tidak suka menjadi karyawan. Saya benci ayah saya selalu melewatkannya pertandingan sepak bola saya karena dia sangat sibuk dengan karirnya. Aku benci ketika ayahku bekerja keras semua hidupnya dan pemerintah mengambil sebagian besar dari apa yang dia kerjakan saat kematianya. Dia bahkan tidak bisa mewariskan apa yang dia kerjakan dengan sangat keras ketika dia meninggal. Itu kaya jangan lakukan itu. Mereka bekerja keras dan mewariskannya kepada anak-anak mereka.

Sekarang "keinginan". Saya ingin bebas berkeliling dunia dan tinggal di gaya hidup yang saya suka. Saya ingin menjadi muda ketika saya melakukan ini. Saya hanya ingin bebas. Saya ingin mengontrol waktu dan hidup saya. Saya ingin uang bekerja untuk saya.

Itulah alasan emosional saya yang terdalam. Apa milikmu? Jika mereka tidak cukup kuat, maka realitas jalan di depan mungkin lebih besar dari alasan Anda. Saya telah kehilangan uang dan telah diatur kembali berkali-kali, tetapi itu alasan emosional yang mendalam yang membuat saya berdiri dan maju. Saya ingin bebas pada usia 40, tetapi butuh waktu sampai saya berusia 47 tahun, dengan banyak pengalaman belajar di sepanjang jalan.

Seperti yang saya katakan, saya berharap bisa mengatakan itu mudah. Itu tidak. Tapi bukan itu keras juga. Saya telah belajar bahwa, tanpa alasan atau tujuan yang kuat, apa pun dalam hidup itu sulit.

JIKA ANDA TIDAK MEMILIKI ALASAN YANG KUAT, TIDAK ADA HARAP BACA LEBIH LANJUT. ITU AKAN TERLALU SUKAI BEKERJA.

2. Buat pilihan harian: kekuatan pilihan

Pilihan adalah alasan utama orang ingin hidup di negara bebas. Kami ingin kekuatan untuk memilih.

Secara finansial, dengan setiap dolar yang kami dapatkan, kami memegang kekuasaan untuk memilih masa depan kita: menjadi kaya, miskin, atau kelas menengah. Kebiasaan belanja kita mencerminkan siapa kita. Orang miskin hanya memiliki kebiasaan belanja yang buruk. Itu manfaat yang saya miliki sebagai anak laki-laki adalah bahwa saya suka bermain Monopoli terus-menerus. Tidak ada yang memberi tahu saya Monopoli hanya untuk anak-anak, jadi saya terus bermain permainan sebagai orang dewasa. Saya juga memiliki ayah kaya yang menunjukkan perbedaannya kepada saya antara aset dan kewajiban. Jadi dulu sekali, sebagai anak kecil, saya memilih menjadi kaya, dan saya tahu bahwa yang harus saya lakukan hanyalah belajar memperoleh aset, nyata aktiva. Sahabat saya, Mike, memiliki kolom aset yang diserahkan kepadanya, tapi dia masih harus memilih untuk belajar menyimpannya. Banyak keluarga kaya kehilangan aset mereka di generasi berikutnya hanya karena tidak ada yang dilatih untuk menjadi baik penjaga atas aset mereka.

Kebanyakan orang memilih untuk tidak kaya. Untuk 90 persen populasi, menjadi kaya terlalu merepotkan. Jadi mereka menciptakan pepatah yang berbunyi: "Saya tidak tertarik pada uang." "Aku tidak akan pernah kaya." "Saya tidak perlu khawatir. Aku masih

suami/istri yang mengatur keuangan." Masalah dengan pernyataan tersebut adalah bahwa mereka merampok orang yang memilih untuk memikirkan dua hal seperti itu:

Salah satunya adalah waktu, yang merupakan aset Anda yang paling berharga. Yang kedua adalah belajar.

Tidak punya uang jangan dijadikan alasan untuk tidak belajar. Tapi itu pilihan

kita semua membuat setiap hari: pilihan apa yang kita lakukan dengan waktu kita, uang kita, dan

apa yang kita masukkan ke dalam kepala kita. Itulah kekuatan pilihan. Kita semua punya

pilihan. Saya hanya memilih untuk menjadi kaya, dan saya membuat pilihan itu setiap hari.

Investasikan dulu dalam pendidikan. Pada kenyataannya, satu-satunya aset nyata yang Anda miliki adalah pikiran, alat paling kuat yang kita kuasai. Masing-masing dari kita memiliki pilihan dari apa yang kita masukkan ke dalam otak kita setelah kita cukup tua. Anda dapat menonton TV, membaca majalah golf, atau pergi ke kelas keramik atau kelas keuangan perencanaan. Anda memilih. Kebanyakan orang hanya membeli investasi daripada yang pertama berinvestasi dalam belajar tentang investasi.

Seorang teman saya baru-baru ini apartemennya dibobol. Pencuri mengambil barang elektroniknya dan meninggalkan semua buku. Dan kita semua memiliki hal yang sama pilihan. 90 persen populasi membeli TV, dan hanya sekitar 10 persen membeli buku bisnis.

Jadi apa yang saya lakukan? Saya pergi ke seminar. Saya suka ketika mereka setidaknya dua hari yang panjang karena saya suka membenamkan diri dalam suatu subjek. Pada tahun 1973, saya menonton orang ini di TV yang mengiklankan seminar tiga hari tentang bagaimana untuk membeli real estate untuk apa-apa turun. Saya menghabiskan \$385 dan kursus itu berhasil saya setidaknya \$ 2 juta, jika tidak lebih. Tapi yang lebih penting, itu memberi saya kehidupan. Saya tidak harus bekerja selama sisa hidup saya karena satu kursus itu. aku pergi untuk setidaknya dua kursus tersebut setiap tahun.

Saya suka CD dan buku audio. Alasannya: Saya dapat dengan mudah meninjau apa yang baru saja saya mendengar. Saya mendengarkan seorang investor mengatakan sesuatu yang sama sekali tidak saya setujui dengan. Alih-alih menjadi arogan dan kritis, saya hanya mendengarkan itu peregangan lima menit setidaknya 20 kali, mungkin lebih. Tapi tiba-tiba, dengan menjaga pikiran saya terbuka, saya mengerti mengapa dia mengatakan apa yang dia katakan. Itu seperti sihir. Saya merasa seperti saya memiliki jendela ke dalam pikiran salah satu investor terbesar kami waktu. Saya memperoleh wawasan luar biasa tentang sumber daya yang luas dari pendidikannya dan pengalaman.

Hasil akhirnya: Saya masih memiliki cara lama yang saya pikirkan, dan sekarang saya memiliki cara baru dalam memandang masalah atau situasi yang sama. Saya punya dua cara untuk menganalisis masalah atau tren, dan itu tak ternilai harganya. Hari ini, saya sering berkata, "Bagaimana

akankah Donald Trump melakukan ini, atau Warren Buffett atau George Soros?" Itu satu-satunya cara saya dapat mengakses kekuatan mental mereka yang besar adalah dengan cukup rendah hati untuk membaca atau mendengarkan apa yang mereka katakan. Orang yang arogan atau kritis sering orang dengan harga diri rendah yang takut mengambil risiko. Itu karena, jika Anda mempelajari sesuatu yang baru, Anda kemudian diminta untuk membuat kesalahan secara berurutan untuk sepenuhnya memahami apa yang telah Anda pelajari.

Jika Anda telah membaca sejauh ini, kesombongan bukanlah salah satu masalah Anda. Orang arogan jarang membaca atau mendengarkan para ahli. Mengapa harus? Mereka pusat alam semesta.

Ada begitu banyak orang "cerdas" yang membantah atau membela ketika baru ide bentrok dengan cara mereka berpikir. Dalam hal ini, apa yang mereka sebut kecerdasan dikombinasikan dengan kesombongan sama dengan ketidaktahuan. Kita masing-masing tahu orang-orang yang berpendidikan tinggi, atau percaya bahwa mereka pintar, tetapi keseimbangan mereka lembar melukis gambar yang berbeda. Orang yang benar-benar cerdas menyambut yang baru ide, karena ide baru dapat menambah sinergi dari akumulasi ide lainnya.

Mendengarkan lebih penting daripada berbicara. Jika itu tidak benar, Tuhan akan tidak memberi kita dua telinga dan hanya satu mulut. Terlalu banyak orang berpikir dengan mulut mereka alih-alih mendengarkan untuk menyerap ide-ide baru dan kemungkinan. Mereka berdebat alih-alih mengajukan pertanyaan.

Saya mengambil pandangan panjang tentang kekayaan saya. Saya tidak berlangganan cara cepat kaya mentalitas yang dimiliki sebagian besar pemain togel atau penjudi kasino. Saya mungkin masuk dan keluar saham, tapi saya lama pendidikan. Jika Anda ingin menerbangkan pesawat, saya menyarankan mengambil pelajaran pertama. Saya selalu kaget dengan orang yang membeli saham atau real estat, tetapi jangan pernah berinvestasi dalam aset terbesar mereka, pikiran mereka. Hanya karena Anda membeli satu atau dua rumah tidak membuat Anda ahli secara nyata perkebunan.

3. Pilih teman dengan hati-hati: kekuatan asosiasi

Pertama-tama, saya tidak memilih teman saya berdasarkan laporan keuangan mereka. Saya memiliki teman yang benar-benar telah mengambil sumpah kemiskinan serta teman-teman yang menghasilkan jutaan setiap tahun. Intinya saya belajar dari mereka semua.

Sekarang saya akan mengakui bahwa ada orang yang benar-benar saya cari karena mereka punya uang. Tapi saya tidak mengejar uang mereka, saya sedang mencari pengetahuan mereka. Dalam beberapa kasus, orang-orang yang memiliki uang ini telah menjadi teman-teman. Saya telah memperhatikan bahwa teman-teman saya dengan uang berbicara tentang uang. Mereka tidak melakukannya untuk menyombongkan diri. Mereka tertarik pada subjek. Jadi saya belajar dari

mereka, dan mereka belajar dari saya. Teman-teman saya yang berada dalam kesulitan keuangan yang mengerikan tidak suka berbicara tentang uang, bisnis, atau investasi. Mereka sering berpikir kasar atau tidak intelektual. Jadi saya juga belajar dari teman-teman saya yang berjuang finansial. Saya mencari tahu apa yang tidak boleh dilakukan.

Saya memiliki beberapa teman yang telah menghasilkan lebih dari satu miliar dolar dalam masa hidup yang pendek. Mereka bertiga melaporkan fenomena yang sama: mereka teman yang tidak punya uang tidak pernah datang kepada mereka untuk bertanya bagaimana mereka melakukannya. Tetapi mereka datang untuk meminta salah satu dari dua hal, atau keduanya: pinjaman, atau a pekerjaan.

PERINGATAN: Jangan dendarkan orang miskin atau ketakutan. Saya punya teman seperti itu, dan sementara saya sangat mencintai mereka, mereka adalah Ayam Kecil kehidupan. Ke mereka, ketika berbicara tentang uang, terutama investasi, selalu, "Langit adalah jatuh! Langit berjatuhan!" Mereka selalu dapat memberi tahu Anda mengapa sesuatu tidak terjadi bekerja. Masalahnya adalah orang-orang mendengarkan mereka. Tapi orang yang membabi buta menerima informasi malapetaka-dan-kesuraman juga Chicken Littles. Setua itu pepatah mengatakan, "Burung dari bulu berkumpul bersama."

Jika Anda menonton saluran bisnis di TV, mereka sering kali memiliki panel berisi disebut ahli. Seorang ahli akan mengatakan pasar akan runtuh, dan lain akan mengatakan itu akan booming. Jika Anda pintar, Anda mendengarkan keduanya. Menyimpan pikiran Anda terbuka, karena keduanya memiliki poin yang valid. Sayangnya, paling miskin orang mendengarkan Chicken Little.

Saya memiliki banyak teman dekat yang mencoba membujuk saya keluar dari kesepakatan atau investasi. Belum lama ini, seorang teman memberi tahu saya bahwa dia bersemangat karena dia menemukan sertifikat deposito 6 persen. Saya mengatakan kepada dia bahwa saya mendapat 16 persen dari negara pemerintah. Keesokan harinya dia mengirimkan saya artikel tentang mengapa investasi saya berbahaya. Saya telah menerima 16 persen selama bertahun-tahun sekarang, dan dia masih menerima 6 persen.

Saya akan mengatakan bahwa salah satu hal tersulit tentang membangun kekayaan adalah menjadi jujur pada diri sendiri dan bersedia untuk tidak bergaul dengan orang banyak. Ini karena, di pasar, biasanya orang yang datang terlambat itu disebut. Jika banyak yang ada di halaman depan, kebanyakan sudah terlambat contoh. Cari kesepakatan baru. Seperti yang biasa kami katakan sebagai peselancar: "Ada

selalu gelombang lain." Orang yang terburu-buru dan terlambat menangkap ombak biasanya adalah mereka yang melenyapkan.

Investor cerdas tidak mengatur waktu pasar. Jika mereka melewatkannya gelombang, mereka mencari untuk yang berikutnya dan mendapatkan diri mereka di posisi. Ini sulit bagi sebagian besar investor karena mereka membeli apa yang tidak populer itu menakutkan. Investor pemalu seperti domba yang berjalan bersama orang banyak. Atau keserakahan mereka membuat mereka masuk ketika investor yang bijaksana telah mengambil keuntungan mereka dan pindah. Bijak investor membeli investasi ketika itu tidak populer. Mereka tahu keuntungan mereka dibuat saat mereka membeli, bukan saat mereka menjual. Mereka menunggu dengan sabar. Seperti yang saya katakan, mereka tidak mengatur waktu pasar. Sama seperti peselancar, mereka mendapatkan posisi untuk gelombang besar berikutnya.

Ini semua "perdagangan orang dalam." Ada beberapa bentuk insider trading yaitu ilegal, dan ada bentuk insider trading yang legal. Tapi bagaimanapun juga, itu perdagangan orang dalam. Satu-satunya perbedaan adalah: Seberapa jauh dari dalam Apakah kamu? Alasan Anda ingin memiliki teman yang kaya adalah karena di situ uang dibuat. Itu dibuat berdasarkan informasi. Anda ingin mendengar tentang boom berikutnya, masuk, dan keluar sebelum bust berikutnya. Saya tidak mengatakan lakukan itu

secara ilegal, tetapi semakin cepat Anda mengetahuinya, semakin baik peluang Anda untuk mendapatkan keuntungan dengan risiko minimal. Itulah gunanya teman. Dan itu adalah keuangan intelijen.

4. Kuasai formula dan pelajari formula baru: kekuatan belajar

dengan cepat

Untuk membuat roti, setiap pembuat roti mengikuti resep, meskipun hanya resep dipegang di kepala mereka. Hal yang sama berlaku untuk menghasilkan uang.

Sebagian besar dari kita pernah mendengar pepatah, "Kamu adalah apa yang kamu makan." saya punya kemiringan yang berbeda. Saya berkata, "Kamu menjadi apa yang kamu pelajari." Dengan kata lain, jadilah hati-hati dengan apa yang Anda pelajari, karena pikiran Anda sangat kuat sehingga Anda menjadi apa yang Anda masukkan ke dalam kepala Anda. Misalnya, jika Anda belajar memasak, Anda kemudian cenderung memasak. Jika Anda tidak ingin menjadi juru masak lagi, maka Anda perlu mempelajari sesuatu yang lain.

Dalam hal uang, massa umumnya memiliki satu formula dasar mereka belajar di sekolah dan ini: Bekerja untuk uang. yang dominan rumus yang saya lihat di dunia adalah setiap hari jutaan orang bangun, pergi ke bekerja, mendapatkan uang, membayar tagihan, saldo buku cek, membeli beberapa reksa dana, dan kembali bekerja. Itulah rumus dasar, atau resepnya.

Jika Anda bosan dengan apa yang Anda lakukan, atau Anda tidak menghasilkan cukup, itu hanya kasus mengubah formula melalui mana Anda menghasilkan uang.

Bertahun-tahun yang lalu, ketika saya berusia 26 tahun, saya mengambil kelas akhir pekan yang disebut "Cara Membeli" Penyitaan Real Estat." Saya belajar sebuah rumus. Trik selanjutnya adalah memiliki disiplin untuk benar-benar menerapkan apa yang telah saya pelajari. Di situlah kebanyakan orang berhenti. Selama tiga tahun, saat bekerja untuk Xerox, saya menghabiskan waktu luang belajar untuk menguasai seni membeli penyitaan. Saya sudah membuat beberapa juta dolar menggunakan rumus itu.

Jadi setelah saya menguasai formula itu, saya mencari formula lain. Untuk banyak kelas, saya tidak secara langsung menggunakan informasi yang saya pelajari, tetapi saya selalu belajar sesuatu yang baru.

Saya telah menghadiri kelas yang dirancang untuk pedagang derivatif, komoditas pedagang opsi, dan chaologist. Saya jauh dari liga saya, berada di ruangan penuh dengan orang-orang dengan gelar doktor dalam fisika nuklir dan ilmu luar angkasa. Namun, saya belajar banyak yang membuat saham dan real estat saya lebih banyak berinvestasi bermakna dan menguntungkan.

Sebagian besar perguruan tinggi junior dan perguruan tinggi komunitas memiliki kelas tentang keuangan merencanakan dan membeli investasi tradisional. Mereka adalah tempat yang baik untuk memulai, tapi saya selalu mencari formula yang lebih cepat. Itu sebabnya, secara cukup teratur dasar, saya membuat lebih dalam sehari daripada banyak orang akan membuat dalam hidup mereka.

Catatan tambahan lain: Di dunia yang berubah dengan cepat saat ini, tidak terlalu penting Anda tahu lagi yang penting, karena seringkali apa yang Anda tahu sudah tua. Dia seberapa cepat Anda belajar. Keterampilan itu tak ternilai harganya. Tak ternilai harganya dalam menemukan lebih cepat formula—resep, jika Anda mau—untuk membuat adonan. Bekerja keras untuk uang adalah formula lama yang lahir di zaman manusia gua.

5. Bayar diri sendiri dulu: kekuatan disiplin diri

Jika Anda tidak bisa mengendalikan diri, jangan mencoba menjadi kaya. Itu tidak membuat akal untuk berinvestasi, menghasilkan uang, dan meledakkannya. Ini adalah kurangnya disiplin diri yang menyebabkan sebagian besar pemenang lotere bangkrut segera setelah memenangkan jutaan. Dia adalah kurangnya disiplin diri yang menyebabkan orang yang mendapatkan kenaikan gaji menjadi segera keluar dan beli mobil baru atau naik kapal pesiar.

Sulit untuk mengatakan mana dari 10 langkah yang paling penting. Tapi dari semua langkah, langkah ini mungkin yang paling sulit untuk dikuasai jika tidak sudah menjadi bagian dari riasan Anda. Saya berani mengatakan bahwa diri pribadi

disiplin adalah faktor pembatas nomor satu antara kaya, miskin, dan kelas menengah.

Sederhananya, orang yang memiliki harga diri rendah dan toleransi rendah terhadap

tekanan keuangan tidak pernah bisa kaya. Seperti yang telah saya katakan, pelajaran yang dipetik dari ayah kaya saya adalah bahwa dunia akan mendorong Anda berkeliling. Dunia mendorong orang-orang di sekitar, bukan karena orang lain pengganggu, tetapi karena individu tidak memiliki kontrol internal dan disiplin. Orang yang kekurangan internal Ketabahan seringkali menjadi korban dari mereka yang memiliki disiplin diri.

Di kelas wirausaha yang saya ajar, saya selalu mengingatkan orang untuk tidak fokus pada produk, layanan, atau widget mereka, tetapi fokus pada pengembangan keterampilan manajemen. Tiga keterampilan manajemen terpenting yang diperlukan untuk memulai bisnis Anda sendiri adalah pengelolaan:

1. Arus kas

2 orang

3. Waktu pribadi

Saya akan mengatakan keterampilan untuk mengelola ketiganya berlaku untuk apa pun, bukan hanya pengusaha. Ketiganya penting dalam cara Anda menjalani hidup sebagai individu, atau sebagai bagian dari keluarga, bisnis, organisasi amal, a kota, atau suatu bangsa.

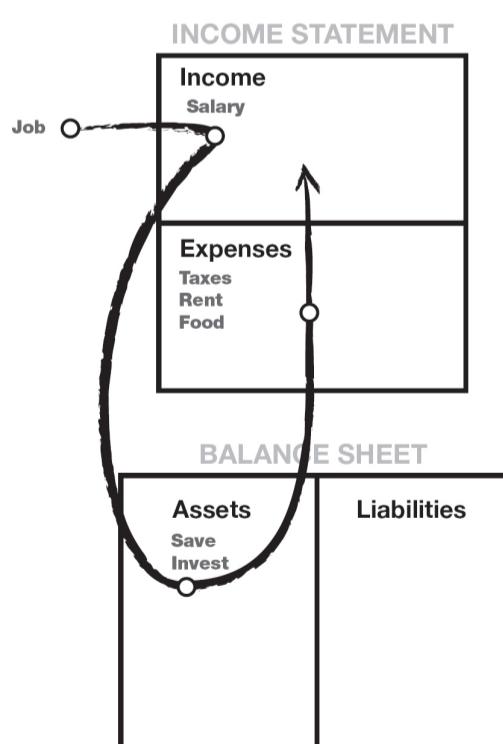
Masing-masing keterampilan ini ditingkatkan dengan penguasaan disiplin diri. saya bersedia jangan anggap enteng pepatah, "Bayar dirimu dulu," enteng.

Pernyataan, "Bayar dirimu dulu," berasal dari buku George Clason, Orang Terkaya di Babel. Jutaan eksemplar telah terjual. Tapi sementara jutaan orang dengan bebas mengulangi pernyataan yang kuat itu, hanya sedikit yang mengikuti nasihat. Seperti yang saya katakan, literasi keuangan memungkinkan seseorang untuk membaca angka, dan angka bercerita. Dengan melihat laporan laba rugi seseorang dan neraca, saya dapat dengan mudah melihat apakah orang-orang yang menyemburkan kata-kata, "Bayar diri sendiri dulu," sebenarnya mempraktekkan apa yang mereka khotbahkan.

Sebuah gambar bernilai seribu kata. Jadi mari kita tinjau keuangannya pernyataan orang-orang yang membayar diri mereka terlebih dahulu terhadap seseorang yang tidak.

Pelajari diagram dan lihat apakah Anda dapat mengambil beberapa perbedaan. Lagi, itu ada hubungannya dengan pemahaman arus kas, yang menceritakan kisahnya. Kebanyakan orang lihat angkanya dan lewatkan ceritanya.

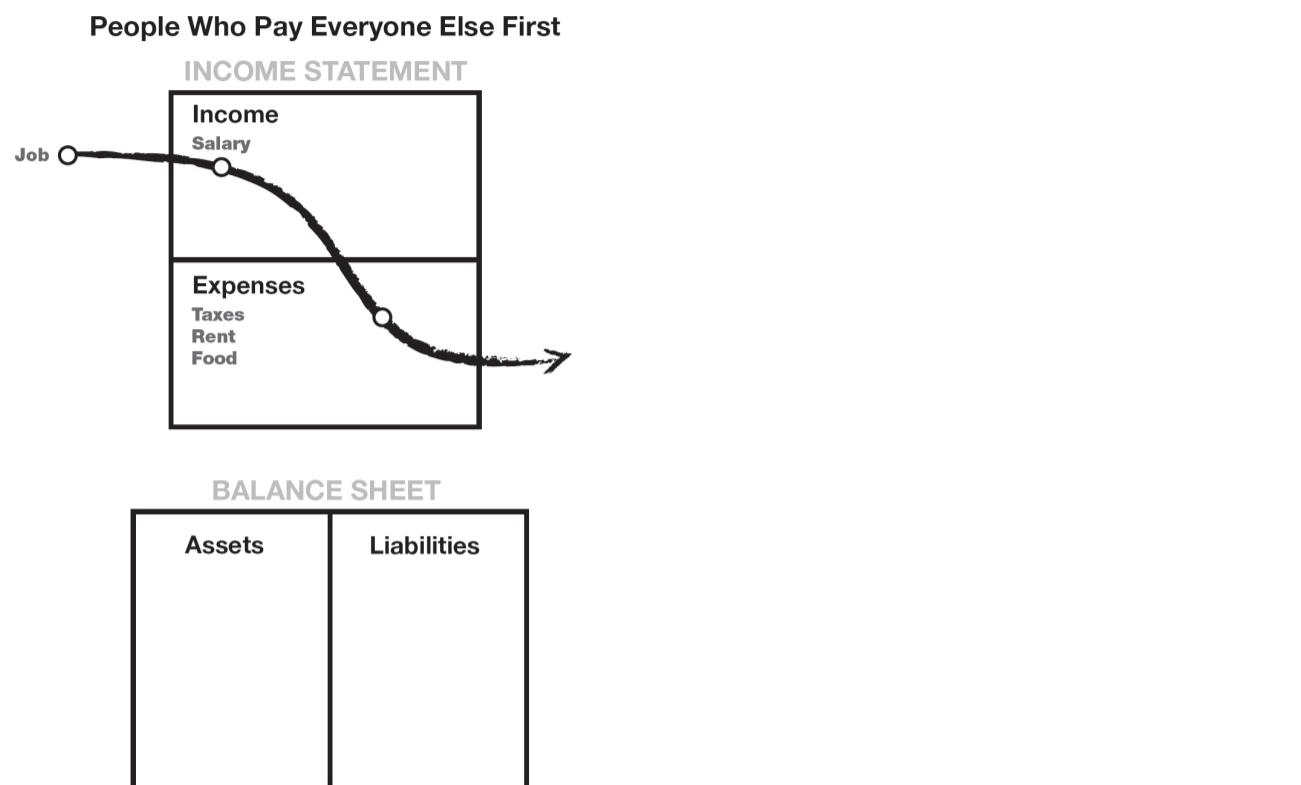
People Who Pay Themselves First



Apakah kamu melihatnya? Diagram tersebut mencerminkan tindakan individu yang memilih untuk membayar sendiri terlebih dahulu. Setiap bulan, mereka mengalokasikan uang untuk mereka kolom aset sebelum mereka membayar pengeluaran bulanan mereka. Meskipun jutaan orang telah membaca buku Clason dan memahami kata-kata, "Bayar dirimu sendiri pertama," pada kenyataannya mereka membayar diri mereka sendiri terakhir.

Sekarang aku bisa mendengar lolongan dari kalian yang dengan tulus percaya membayar tagihan Anda terlebih dahulu. Dan saya dapat mendengar semua orang yang bertanggung jawab yang membayar tagihan mereka tepat waktu. Saya tidak mengatakan menjadi tidak bertanggung jawab dan tidak membayar tagihan Anda. Yang saya katakan hanyalah melakukan apa yang dikatakan buku itu, yaitu: Bayar dulu diri Anda sendiri. Dan

diagram sebelumnya adalah gambaran akuntansi yang benar dari tindakan itu.



Jika Anda benar-benar dapat mulai memahami kekuatan arus kas, Anda akan segera menyadari apa yang salah dengan diagram sebelumnya, atau mengapa 90 persen dari orang bekerja keras sepanjang hidup mereka dan membutuhkan dukungan pemerintah seperti Sosial Pengamanan saat mereka sudah tidak bisa bekerja lagi.

Kim dan saya memiliki banyak pemegang buku, akuntan, dan bankir yang memiliki masalah besar dengan cara pandang seperti ini, "Bayar diri sendiri dulu." Alasannya adalah bahwa para profesional keuangan ini benar-benar melakukan apa yang dilakukan massa lakukan: Mereka membayar diri mereka sendiri terakhir.

Ada saat-saat dalam hidup saya ketika, untuk alasan apa pun, arus kas jauh lebih sedikit daripada tagihan saya. Saya tetap membayar diri saya terlebih dahulu. Akuntan saya dan pemegang buku berteriak panik, "Mereka akan mengejarmu. IRS akan memasukkanmu ke dalam penjara." "Anda akan merusak peringkat kredit Anda." "Mereka akan mematikan listrik." Saya tetap membayar diri saya terlebih dahulu.

"Mengapa?" Anda bertanya. Karena begitulah ceritanya, Orang Terkaya Di Babel, adalah tentang: kekuatan disiplin diri dan kekuatan

ketabahan batin. Seperti yang diajarkan ayah kaya saya pada bulan pertama saya bekerja dia, kebanyakan orang membiarkan dunia mendorong mereka. Seorang penagih tagihan menelepon dan Anda "membayar atau yang lain." Seorang petugas penjualan berkata, "Oh, taruh saja di tagihan Anda kartu." Agen real estat Anda memberi tahu Anda, "Silakan. Pemerintah mengizinkan Anda pengurangan pajak di rumah Anda." Itulah yang sebenarnya dari buku ini—memiliki keberanian untuk melawan arus dan menjadi kaya. Anda mungkin tidak lemah, tetapi jika menyangkut uang, banyak orang menjadi lemah.

Saya tidak mengatakan menjadi tidak bertanggung jawab. Alasan saya tidak memiliki kredit tinggi-hutang kartu, dan hutang doodad, adalah karena saya membayar diri saya terlebih dahulu. Alasan saya meminimalkan pendapatan saya adalah karena saya tidak ingin membayar kepada pemerintah. Itu sebabnya penghasilan saya berasal dari kolom aset saya, melalui Nevada perusahaan. Jika saya bekerja untuk uang, pemerintah mengambilnya.

Meskipun saya membayar tagihan saya terakhir, saya cukup cerdik secara finansial untuk tidak mendapatkan ke dalam situasi keuangan yang sulit. Saya tidak suka utang konsumen. Aku sebenarnya punya kewajiban yang lebih tinggi dari 99 persen populasi, tetapi saya tidak membayar untuk mereka. Orang lain membayar kewajiban saya. Mereka disebut penyewa. Jadi aturan nomor satu dalam membayar diri sendiri terlebih dahulu adalah: Jangan sampai terjerat utang konsumtif di tempat pertama. Meskipun saya membayar tagihan saya terakhir, saya mengaturnya agar hanya sedikit tagihan tidak penting yang jatuh tempo.

Ketika saya kadang-kadang kekurangan, saya masih membayar diri saya terlebih dahulu. aku membiarkan kreditur dan bankir pembiayaan berteriak. Saya suka ketika mereka menjadi keras. Mengapa? Karena orang-orang itu membantuku. Mereka menginspirasi saya untuk keluar dan menciptakan lebih banyak uang. Jadi saya membayar diri saya terlebih dahulu, menginvestasikan uangnya, dan membiarkan kreditur berteriak. Saya biasanya membayar mereka segera pula. Kim dan aku punya kredit yang sangat baik. Kami hanya tidak menyerah pada tekanan dan menghabiskan tabungan kami atau melikuidasi saham untuk membayar utang konsumen. Itu tidak terlalu finansial cerdas.

Agar berhasil membayar diri sendiri terlebih dahulu, ingatlah hal-hal berikut:

1. Jangan masuk ke posisi utang besar yang harus Anda bayar. Pertahankan biaya rendah. Bangun aset dulu. Kemudian membeli rumah besar atau mobil bagus. Terjebak dalam Perlombaan Tikus bukanlah hal yang cerdas.
2. Saat Anda kekurangan, biarkan tekanan meningkat dan jangan masuk ke dalam tabungan atau investasi. Gunakan tekanan untuk menginspirasi kejeniusan finansial Anda

untuk menemukan cara baru menghasilkan lebih banyak uang, dan kemudian membayar Anda tagihan. Anda akan meningkatkan kemampuan Anda untuk menghasilkan lebih banyak uang juga sebagai kecerdasan finansial Anda.

Berkali-kali saya masuk ke air panas finansial dan menggunakan otak saya untuk menciptakan lebih banyak pendapatan sambil dengan gigih mempertahankan aset di aset saya kolom. Pemegang buku saya telah berteriak dan menyelam untuk berlindung, tetapi saya seperti prajurit yang baik mempertahankan benteng—Aset Benteng.

Orang miskin memiliki kebiasaan buruk. Kebiasaan buruk yang umum secara polos disebut "mencelupkan ke dalam tabungan." Orang kaya tahu bahwa tabungan hanya digunakan untuk menciptakan lebih banyak uang, bukan untuk membayar tagihan.

Saya tahu kedengarannya sulit, tetapi seperti yang saya katakan, jika Anda tidak tangguh di dalam dunia akan selalu mendorong Anda berkeliling.

Jika Anda tidak menyukai tekanan keuangan, maka temukan formula yang cocok untuk Anda. Yang baik adalah memotong pengeluaran, menyimpan uang Anda di bank, membayar lebih banyak daripada bagian pajak penghasilan Anda yang adil, beli reksa dana yang aman, dan ambil sumpah dari rata-rata. Tapi ini melanggar aturan bayar-sendiri-pertama.

Aturan ini tidak mendorong pengorbanan diri atau pantang finansial. Dia tidak berarti membayar diri sendiri terlebih dahulu dan kelaparan. Hidup itu dimaksudkan untuk dinikmati. Jika Anda memanggil jenius finansial Anda, Anda dapat memiliki semua barang kehidupan, dapatkan kaya, dan membayar tagihan. Dan itu adalah kecerdasan finansial.

6. Bayar pialang Anda dengan baik: kekuatan nasihat yang baik

Kadang-kadang saya melihat orang-orang memasang tanda di depan rumah mereka yang mengatakan, "Dijual oleh Pemilik." Atau saya melihat orang-orang di TV mengaku sebagai "Diskon Pialang."

Ayah kaya saya mengajari saya untuk mengambil pendekatan yang berlawanan. Dia percaya pada membayar profesional dengan baik, dan saya telah mengadopsi kebijakan itu juga. Hari ini saya memiliki pengacara, akuntan, pialang real estat yang mahal, dan pialang saham. Mengapa? Karena jika, dan maksud saya jika, orang-orangnya adalah profesional, layanan mereka akan menghasilkan uang bagi Anda. Dan semakin banyak uang mereka membuat, semakin banyak uang yang saya hasilkan.

Kita hidup di Era Informasi. Informasi tidak ternilai harganya. Broker yang baik harus memberi Anda informasi, serta meluangkan waktu untuk mendidik

Anda. Saya memiliki beberapa broker yang melakukan itu untuk saya. Beberapa mengajari saya ketika saya punya sedikit atau tidak ada uang, dan saya masih bersama mereka hari ini.

Apa yang saya bayarkan kepada broker sangat kecil dibandingkan dengan jenis uang yang saya dapat membuat karena informasi yang mereka berikan. Saya suka ketika saya nyata pialang real atau pialang saham menghasilkan banyak uang karena itu biasanya

berarti saya menghasilkan hanya uang. Broker yang baik menghemat waktu saya, selain menghasilkan uang bagi saya—seperti ketika saya membeli tanah kosong seharga \$9,000 dan langsung menjualnya dengan harga lebih \$25.000 jadi saya bisa membeli Porsche saya lebih cepat.

Broker adalah mata dan telinga saya di pasar. Mereka ada di sana setiap hari jadi saya tidak harus. Saya lebih suka bermain golf.

Orang yang menjual rumahnya sendiri tidak boleh menghargai waktu mereka banyak. Mengapa saya ingin menghemat beberapa dolar ketika saya dapat menggunakan waktu itu untuk menghasilkan lebih banyak uang atau membelanjakannya dengan orang-orang yang saya cintai? Yang menurut saya lucu adalah begitu banyak orang miskin dan kelas menengah bersikeras memberi tip bantuan restoran 15 to 20 persen, bahkan untuk layanan yang buruk, tetapi mengeluh tentang membayar broker tiga sampai tujuh persen. Mereka senang memberi tip kepada orang-orang di kolom pengeluaran dan membuat orang kaku di kolom aset. Itu tidak cerdas secara finansial.

Perlu diingat bahwa tidak semua broker diciptakan sama. Sayangnya, kebanyakan broker hanya penjual. Mereka menjual, tetapi mereka sendiri memiliki sedikit atau tidak sama sekali perumahan. Ada perbedaan besar antara broker yang menjual rumah dan broker yang menjual investasi. Hal yang sama berlaku untuk saham, obligasi, reksa dana, dan asuransi, pialang yang menyebut diri mereka keuangan perencana.

Ketika saya mewawancara profesional berbayar, pertama-tama saya mencari tahu berapa banyak properti atau saham yang mereka miliki secara pribadi dan berapa persentase yang mereka bayarkan pajak. Dan itu berlaku untuk pengacara pajak saya dan juga akuntan saya. Saya mempunyai seorang akuntan yang mengurus bisnisnya sendiri. Profesinya adalah akuntansi, tapi bisnisnya adalah real estate. Saya dulu memiliki seorang akuntan yang akuntan usaha kecil, tapi dia tidak punya real estat. Saya beralih karena kita tidak menyukai bisnis yang sama.

Temukan broker yang memiliki minat terbaik Anda. Banyak broker akan menghabiskan waktu mendidik Anda, dan mereka bisa menjadi aset terbaik yang Anda temukan. Hanya berlaku adil, dan kebanyakan dari mereka akan adil kepada Anda. Jika yang bisa Anda pikirkan hanyalah memotong komisi mereka, lalu mengapa mereka ingin membantu Anda? Hanya saja logika sederhana.

Seperti yang saya katakan sebelumnya, salah satu keterampilan manajemen adalah manajemen rakyat. Banyak orang hanya mengelola orang yang mereka rasa lebih pintar dan mereka memiliki kekuasaan atas. Banyak manajer menengah tetap menjadi manajer menengah, gagal untuk dipromosikan, karena mereka tahu bagaimana bekerja dengan orang-orang di bawah mereka, tetapi tidak dengan orang-orang di atasnya. Keterampilan sebenarnya adalah mengelola dan menghargai orang yang lebih pintar dari Anda dalam beberapa bidang teknis. Itulah mengapa perusahaan memiliki dewan direksi. Anda juga harus memiliki mereka. Itu adalah intelijen keuangan.

7. Jadilah pemberi India: kekuatan mendapatkan sesuatu untuk apa-apa

Ketika pemukim Eropa pertama datang ke Amerika, mereka dibawa terkejut dengan praktik budaya yang dimiliki beberapa orang Indian Amerika. Misalnya, jika pemukim kedinginan, orang India akan memberi orang itu selimut. Salah mengira itu untuk hadiah, pemukim sering tersinggung ketika orang India memintanya kembali.

Orang-orang India juga menjadi kesal ketika mereka menyadari bahwa para pemukim tidak mau untuk mengembalikannya. Dari situlah istilah "pemberi India" berasal, sederhana kesalahpahaman budaya.

Di dunia kolom aset, menjadi pemberi India sangat penting untuk kekayaan. Pertanyaan pertama investor yang canggih adalah: "Seberapa cepat saya mendapatkan uang kembali?" Mereka juga ingin tahu apa yang mereka dapatkan secara gratis, juga disebut "bagian dari aksi." Itulah mengapa ROI, atau laba atas investasi, sangat penting.

Misalnya, saya menemukan sebuah kondominium kecil yang disita beberapa blok dari tempat saya tinggal. Bank menginginkan \$60.000, dan saya mengajukan menawar \$50.000, yang mereka ambil, hanya karena, bersama dengan tawaran saya, adalah cek kasir sebesar \$50.000. Mereka menyadari bahwa saya serius. Kebanyakan investor akan berkata, "Apakah Anda tidak mengikat banyak uang? Bukankah lebih baik untuk mendapatkan pinjaman di atasnya?" Jawabannya adalah, "Tidak dalam kasus ini." Perusahaan investasi saya menggunakan kondominium ini sebagai persewaan liburan di bulan-bulan musim dingin ketika "burung salju" datang ke Arizona. Itu disewa seharga \$ 2.500 sebulan selama empat bulan keluar dari tahun. Untuk sewa selama musim sepi, sewa hanya \$1.000 per tahun bulan. Saya mendapatkan uang saya kembali dalam waktu sekitar tiga tahun. Sekarang saya memiliki aset ini, yang memompa uang keluar untuk saya, bulan demi bulan.

Pertanyaan pertama investor yang canggih adalah: "Seberapa cepat saya mendapatkan uang saya kembali?"

Hal yang sama dilakukan dengan saham. Seringkali, broker saya menelepon dan merekomendasikan saya untuk memindahkan sejumlah besar uang ke dalam saham perusahaan yang dia rasakan baru saja akan membuat langkah yang akan menambah nilai saham, seperti mengumumkan produk baru. Saya akan memindahkan uang saya selama seminggu ke bulan sementara saham bergerak naik. Kemudian saya menarik jumlah dolar awal saya, dan berhenti mengkhawatirkan fluktuasi pasar, karena inisial saya uang kembali dan siap untuk bekerja pada aset lain. Jadi uang saya masuk, dan kemudian keluar, dan saya memiliki aset yang secara teknis gratis.

Benar, saya telah kehilangan uang dalam banyak kesempatan, tetapi saya hanya bermain dengan uang Saya mampu untuk kalah. Saya akan mengatakan, rata-rata 10 investasi, saya mencapai rumah berjalan pada dua atau tiga, sementara lima atau enam tidak melakukan apa-apa, dan saya kalah pada dua atau tiga. Tetapi saya membatasi kerugian saya hanya pada uang yang saya miliki saat itu.

Orang yang membenci risiko menaruh uangnya di bank. Dalam jangka panjang, aman menabung lebih baik daripada tidak menabung. Tapi butuh waktu lama untuk mendapatkan uang kembali dan, dalam banyak kasus, Anda tidak mendapatkan apa pun secara gratis dengannya.

Di setiap investasi saya, pasti ada keuntungannya, sesuatu gratis—seperti kondominium, gudang kecil, sebidang tanah gratis, rumah, saham, atau gedung perkantoran. Dan harus ada risiko terbatas, atau risiko rendah ide risiko. Ada buku-buku yang didedikasikan sepenuhnya untuk subjek ini, jadi saya tidak akan berbicara tentang hal itu di sini. Ray Kroc, dari ketenaran McDonald's, menjual waralaba hamburger, bukan karena dia menyukai hamburger, tetapi karena dia menginginkan real estat di bawah waralaba secara gratis.

Jadi investor yang bijak harus melihat lebih dari ROI. Mereka melihat aset mereka dapatkan secara gratis setelah mereka mendapatkan uang mereka kembali. Itu adalah keuangan intelijen.

8. Gunakan aset untuk membeli kemewahan: kekuatan fokus

Anak seorang teman telah mengembangkan kebiasaan buruk membakar lubang sakunya. Baru berusia 16 tahun, dia menginginkan mobilnya sendiri. Alasan: "Semua temannya orang tua memberikan mobil kepada anak-anak mereka." Anak itu ingin masuk ke tabungannya dan

menggunakannya untuk uang muka. Saat itulah ayahnya memanggilku dan kemudian datang menemui saya.

"Apakah menurutmu aku harus membiarkannya melakukannya, atau haruskah aku membelikannya mobil saja?"

Saya menjawab, "Ini mungkin mengurangi tekanan dalam jangka pendek, tapi apa sudahkah Anda mengajarinya dalam jangka panjang? Bisakah Anda menggunakan keinginan ini untuk memiliki mobil? dan menginspirasi putra Anda untuk mempelajari sesuatu?" Tiba-tiba lampu menyala, dan dia bergegas pulang.

Dua bulan kemudian saya bertemu teman saya lagi. "Apakah putramu memiliki mobil baru?" Saya bertanya.

"Tidak, dia tidak. Tapi saya memberinya \$3.000 untuk mobil itu. Saya mengatakan kepadanya untuk menggunakan saya uang daripada uang kuliahnya."

"Yah, itu murah hati Anda," kataku.

"Tidak juga. Uang itu datang dengan suatu halangan."

"Jadi apa hambatannya?" Saya bertanya.

"Nah, pertama-tama kami memainkan game CASHFLOW Anda. Kami kemudian memiliki waktu yang lama diskusi tentang penggunaan uang secara bijaksana. Setelah itu, saya memberinya berlangganan Wall Street Journal dan beberapa buku tentang saham pasar."

"Lalu apa?" Saya bertanya. "Apa tangkapannya?"

"Saya mengatakan kepadanya bahwa \$ 3.000 adalah miliknya, tetapi dia tidak dapat langsung membeli mobil dengan dia. Dia bisa menggunakannya untuk menemukan pialang saham dan membeli dan menjual saham. Sekali dia telah menghasilkan \$6.000 dengan \$3.000, uang itu akan menjadi miliknya untuk mobil, dan

\$3.000 akan masuk ke dana kuliahnya."

"Dan apa hasilnya?" Saya bertanya.

"Yah, dia beruntung di awal perdagangannya, tetapi kehilangan segalanya beberapa hari nanti. Kemudian dia benar-benar tertarik. Hari ini, saya akan mengatakan dia turun \$2.000, tapi minatnya naik. Dia telah membaca semua buku yang saya beli untuknya, dan dia pergi ke perpustakaan untuk mendapatkan lebih banyak. Dia membaca Wall Street Journal dengan raksasa, memperhatikan indikator. Dia hanya punya \$1.000 tersisa, tapi minatnya dan pembelajaran setinggi langit. Dia tahu bahwa jika dia kehilangan uang itu, dia berjalan untuk dua tahun lagi. Tapi sepertinya dia tidak peduli. Dia bahkan tampak tidak tertarik dalam mendapatkan mobil, karena dia menemukan permainan yang lebih menyenangkan."

"Apa yang terjadi jika dia kehilangan semua uangnya?" Saya bertanya.

"Kita akan menyeberangi jembatan itu ketika kita sampai di sana. Saya lebih suka dia kalah segalanya sekarang daripada menunggu sampai dia seusia kita untuk mengambil risiko kehilangan segalanya. Dan selain itu, itu adalah \$3.000 terbaik yang pernah saya habiskan untuk pendidikannya. apa dia?"

belajar akan membantunya seumur hidup, dan dia tampaknya telah mendapatkan rasa hormat baru untuk kekuatan uang."

Seperti yang saya katakan sebelumnya, jika seseorang tidak dapat menguasai kekuatan disiplin diri, yang terbaik adalah tidak mencoba menjadi kaya. Saya mengatakan ini karena, meskipun proses mengembangkan arus kas dari kolom aset itu mudah secara teori, yang sulit adalah ketabahan mental untuk mengarahkan uang ke penggunaan yang benar. Karena eksternal godaan, jauh lebih mudah di dunia konsumen saat ini untuk meniup uang keluar kolom pengeluaran. Dengan ketabahan mental yang lemah, uang itu mengalir ke jalur dengan hambatan paling kecil. Itulah penyebab kemiskinan dan perjuangan keuangan.

Contoh berikut mengilustrasikan kecerdasan finansial yang diperlukan untuk: uang langsung untuk menghasilkan lebih banyak uang.

Jika kita memberi 100 orang \$10.000 pada awal tahun, saya percaya bahwa di akhir tahun:

- 80 tidak akan punya apa-apa lagi. Faktanya, banyak yang akan menciptakan lebih besar hutang dengan membayar uang muka mobil baru, kulkas, elektronik, atau liburan.
- 16 akan meningkatkan \$10.000 sebesar 5-10 persen.
- Empat akan meningkatkannya menjadi \$20.000 atau jutaan.

Kami pergi ke sekolah untuk mempelajari suatu profesi sehingga kami dapat bekerja untuk mendapatkan uang. Dia pendapat saya bahwa sama pentingnya untuk belajar bagaimana membuat uang bekerja Anda.

Saya menyukai kemewahan saya sama seperti orang lain. Bedanya saya tidak beli mereka secara kredit. Ini adalah jebakan untuk mengikuti-dengan-Joneses. Saat aku ingin membeli Porsche, jalan yang mudah adalah menelepon bankir saya dan mendapatkan meminjamkan. Ailih-alih memilih untuk fokus di kolom kewajiban, saya memilih untuk fokus di kolom aset.

Sebagai kebiasaan, saya menggunakan keinginan saya untuk mengkonsumsi untuk menginspirasi dan memotivasi saya jenis keuangan untuk berinvestasi.

Terlalu sering hari ini, kita fokus meminjam uang untuk mendapatkan barang yang kita miliki inginkan daripada berfokus pada menciptakan uang. Yang satu lebih mudah dalam jangka pendek, tetapi lebih sulit dalam jangka panjang. Ini adalah kebiasaan buruk yang kita sebagai individu, dan sebagai

bangsa, telah masuk ke. Ingat, jalan yang mudah seringkali menjadi sulit, dan jalan yang sulit seringkali menjadi mudah.

Semakin dini Anda dapat melatih diri sendiri dan orang yang Anda cintai untuk menjadi ahlinya uang, lebih baik. Uang adalah kekuatan yang kuat. Sayangnya, orang menggunakan kekuatan uang terhadap diri mereka sendiri. Jika kecerdasan finansial Anda rendah, uang akan mengalir ke seluruh tubuh Anda. Ini akan lebih pintar dari Anda. Jika uang lebih pintar dari Anda, Anda akan bekerja untuk itu sepanjang hidup Anda.

Untuk menjadi penguasa uang, Anda harus lebih pintar darinya. Lalu uang

akan melakukan seperti yang diperintahkan. Itu akan mematuhimu. Alih-alih menjadi budaknya, Anda akan menjadi tuannya. Itu adalah kecerdasan finansial.

9. Pilih pahlawan: kekuatan mitos

Ketika saya masih kecil, saya sangat mengagumi Willie Mays, Hank Aaron, dan Yogi Berra. Mereka adalah pahlawan saya, dan saya ingin menjadi seperti mereka. Saya menghargai kartu bisbol mereka, saya tahu statistik mereka, RBI, ERA, mereka rata-rata batting, berapa banyak mereka dibayar, dan bagaimana mereka muncul dari liga kecil.

Sebagai anak berusia sembilan tahun, ketika saya melangkah untuk memukul atau bermain base pertama atau penangkap, aku bukan aku. Saya berpura-pura menjadi pemain bisbol terkenal. Itu salah satunya cara paling ampuh yang kita pelajari, dan kita sering kehilangan itu sebagai orang dewasa. Kita kalah pahlawan kita.

Hari ini, saya melihat anak-anak kecil bermain basket di dekat rumah saya. pada pengadilan mereka tidak sedikit Johnny. Mereka berpura-pura menjadi favorit mereka pahlawan bola basket. Menyalin atau meniru pahlawan adalah pembelajaran kekuatan sejati.

Saya memiliki pahlawan baru seiring bertambahnya usia. Saya memiliki pahlawan golf dan saya menyalinnya ayunan dan melakukan yang terbaik untuk membaca semua yang saya bisa tentang mereka. saya juga punya pahlawan seperti Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros, dan Jim Rogers. Saya tahu statistik mereka sama seperti saya tahu ERA dan RBI dari pahlawan bisbol masa kecil saya. Saya mengikuti apa yang diinvestasikan oleh Warren Buffett, dan Saya membaca apa pun yang saya bisa tentang sudut pandangnya tentang pasar dan bagaimana dia memilih saham. Dan saya membaca tentang Donald Trump, mencoba mencari tahu bagaimana dia bernegosiasi dan membuat kesepakatan.

Sama seperti saya bukan saya ketika saya akan memukul, ketika saya di pasar atau Saya sedang menegosiasikan kesepakatan, saya secara tidak sadar bertindak dengan keberanian Truf. Atau ketika menganalisis sebuah tren, saya melihatnya seolah-olah Warren Buffet

sedang melakukannya. Dengan memiliki pahlawan, kami memanfaatkan sumber mentah yang luar biasa jenius.

Tetapi para pahlawan melakukan lebih dari sekadar menginspirasi kita. Pahlawan membuat segalanya terlihat mudah. Membuatnya terlihat mudah meyakinkan kita untuk ingin menjadi seperti mereka.

“Jika mereka bisa melakukannya, saya juga bisa.”

Ketika berbicara tentang investasi, terlalu banyak orang membuatnya terdengar sulit. Sebaliknya, temukan pahlawan yang membuatnya terlihat mudah.

10. Ajarkan dan Anda akan menerima: kekuatan memberi

Kedua ayah saya adalah guru. Ayah kaya saya mengajari saya pelajaran yang saya miliki membawa seluruh hidup saya: perlunya menjadi amal atau memberi. saya terpelajar Ayah memberikan banyak waktu dan pengetahuannya, tetapi hampir tidak pernah memberikannya uang.

Dia biasanya mengatakan bahwa dia akan memberi ketika dia punya uang ekstra, tapi tentu saja jarang ada tambahan.

Ayah kaya saya memberi uang dan juga pendidikan. Dia sangat percaya pada persepuhan. "Jika Anda menginginkan sesuatu, pertama-tama Anda harus memberi," dia akan selalu mengatakan. Ketika dia kekurangan uang, dia memberikan uang ke gerejanya atau ke amal favorit.

Jika saya bisa meninggalkan satu ide dengan Anda, itu adalah ide itu. Kapanpun kamu merasa kekurangan atau membutuhkan sesuatu, berikan apa yang kamu inginkan terlebih dahulu dan itu akan datang kembali dalam ember. Itu berlaku untuk uang, senyuman, cinta, atau persahabatan. aku tahu sering kali itu adalah hal terakhir yang ingin dilakukan seseorang, tetapi selalu berhasil untuk saya. Saya percaya bahwa prinsip timbal balik itu benar, dan saya memberikan apa yang saya ingin. Saya ingin uang, jadi saya memberi uang, dan uang itu kembali dalam kelipatan. saya ingin penjualan, jadi saya membantu orang lain menjual sesuatu, dan penjualan datang kepada saya. saya ingin kontak, dan saya membantu orang lain mendapatkan kontak. Seperti sulap, kontak datang untuk saya. Saya mendengar pepatah bertahun-tahun yang lalu yang berbunyi: "Tuhan tidak perlu menerima, tetapi manusia perlu memberi."

Ayah kaya saya sering berkata, "Orang miskin lebih serakah daripada orang kaya rakyat." Dia akan menjelaskan bahwa jika seseorang kaya, orang itu adalah memberikan sesuatu yang diinginkan orang lain. Dalam hidupku, kapanpun aku punya merasa membutuhkan atau kekurangan uang atau kekurangan bantuan, saya hanya pergi keluar atau ditemukan di hati saya apa yang saya inginkan, dan memutuskan untuk memberikannya terlebih dahulu. Dan ketika saya memberi, itu selalu kembali.

Itu mengingatkan saya pada kisah pria yang duduk dengan kayu bakar di tangannya di malam yang dingin dan membekukan. Dia berteriak pada kompor berperut buncit, "Ketika kamu—beri saya sedikit panas, maka saya akan menaruh beberapa kayu di dalam Anda! Dan ketika datang ke uang, cinta, kebahagiaan, penjualan, dan kontak, semua yang perlu diingat adalah untuk berikan dulu.

Seringkali hanya proses memikirkan apa yang saya inginkan, dan bagaimana saya bisa memberi bahwa untuk orang lain, membebaskan limpahan karunia. Kapanpun aku merasakan itu orang tidak tersenyum pada saya, saya hanya mulai tersenyum dan menyapa. Suka sihir, hal berikutnya yang saya tahu saya dikelilingi oleh orang-orang yang tersenyum. Itu benar bahwa duniamu hanyalah cerminan dirimu.

Jadi itulah mengapa saya berkata, "Ajarkan, dan kamu akan menerima." Saya telah menemukan itu semakin saya mengajar mereka yang ingin belajar, semakin saya belajar. Jika Anda menghendaki belajar tentang uang, mengajarkannya kepada orang lain. Aliran ide baru dan perbedaan yang lebih halus akan masuk.

Ada kalanya saya memberi dan tidak ada yang kembali, atau apa yang saya terima tidak sesuai dengan yang saya inginkan. Tapi setelah diperiksa lebih dekat dan jiwa mencari, saya sering memberi untuk menerima dalam hal itu, alih-alih memberi untuk sukacita yang memberi itu sendiri membawa.

Ayah saya mengajar guru, dan dia menjadi guru master. Ayah kayaku selalu mengajari anak muda cara berbisnis. Dalam retrospeksi, itu adalah kemurahan hati mereka dengan apa yang mereka ketahui yang membuat mereka lebih pintar. Ada kekuatan di dunia ini yang jauh lebih pintar dari kita. Anda bisa sampai di sana sendiri, tetapi lebih mudah dengan bantuan kekuatan yang ada. Hanya kamu harus bermurah hati dengan apa yang Anda miliki.

Bab Sembilan

MASIH INGIN LEBIH? DI SINI ADALAH BEBERAPA YANG HARUS DILAKUKAN

Banyak orang mungkin tidak puas dengan 10 langkah saya. Mereka melihat mereka lebih sebagai filosofi daripada tindakan. Saya pikir memahami filosofi adalah sama pentingnya dengan tindakan. Ada banyak orang yang ingin melakukannya bukannya berpikir, lalu ada orang yang berpikir tapi tidak melakukannya. saya akan mengatakan bahwa saya berdua. Saya suka ide-ide baru, dan saya suka tindakan.

Jadi bagi yang ingin daftar tugas tentang cara memulai, saya akan membagikannya dengan Anda beberapa hal yang saya lakukan, dalam bentuk singkatan.

- Berhenti melakukan apa yang sedang Anda lakukan. Dengan kata lain, istirahatlah dan menilai apa yang berhasil dan apa yang tidak berhasil. Definisi dari kegilaan adalah melakukan hal yang sama berulang-ulang dan mengharapkan hasil yang berbeda. Berhenti melakukan apa yang tidak berhasil, dan carilah sesuatu yang baru.
- Cari ide-ide baru. Untuk ide investasi baru, saya pergi ke toko buku dan

mencari buku tentang topik yang berbeda dan unik. saya memanggil mereka rumus. Saya membeli buku petunjuk tentang formula yang tidak saya ketahui sama sekali.

Misalnya, di toko buku saya menemukan buku The 16 Persen Solusi oleh Joel Moskowitz. Saya membeli buku dan membacanya dan Kamis depan, saya melakukan persis seperti yang dikatakan buku itu. Kebanyakan orang tidak mengambil tindakan, atau mereka membiarkan seseorang membicarakan mereka tentang hal baru apa pun rumus yang mereka pelajari. Tetangga saya memberi tahu saya mengapa 16 persen tidak akan bekerja. Saya tidak mendengarkannya karena dia tidak pernah melakukannya.

- Temukan seseorang yang telah melakukan apa yang ingin Anda lakukan. Bawa mereka ke makan siang dan meminta mereka untuk tips dan trik perdagangan. Adapun 16 persen

sertifikat hak gadai pajak, saya pergi ke kantor pajak daerah dan menemukan pegawai pemerintah yang bekerja di kantor tersebut. Saya menemukan bahwa dia juga berinvestasi dalam hak gadai pajak. Segera, saya mengundangnya untuk makan siang. Dia senang memberi tahu saya semua yang dia tahu dan bagaimana caranya lakukan. Setelah makan siang, dia menghabiskan sepanjang sore menunjukkan segalanya kepada saya. Pada hari berikutnya, saya menemukan dua properti hebat dengan bantuannya yang memiliki telah memperoleh bunga sebesar 16 persen sejak itu. Butuh sehari untuk membaca buku, satu hari untuk bertindak, satu jam untuk makan siang, dan satu hari untuk mendapatkan dua kesepakatan besar.

- Ikuti kelas, baca, dan hadiri seminar . Saya mencari koran dan Internet untuk kelas baru dan menarik, banyak di antaranya gratis atau murah. Saya juga menghadiri dan membayar seminar mahal tentang apa yang saya ingin belajar. Saya kaya dan bebas dari membutuhkan pekerjaan hanya karena mata kuliah yang saya ambil. Saya punya teman yang tidak mengambilnya kelas yang mengatakan kepada saya bahwa saya membuang-buang uang, namun mereka masih di pekerjaan yang sama.
- Buat banyak penawaran. Ketika saya menginginkan sebidang real estat, saya melihat banyak properti dan umumnya menulis penawaran. Jika Anda tidak tahu apa tawaran yang tepat, saya juga tidak. Itu adalah pekerjaan real estat agen. Mereka membuat penawaran. Saya melakukan pekerjaan sesedikit mungkin.

Seorang teman ingin saya menunjukkan cara membeli rumah apartemen. Jadi satu Sabtu dia, agennya, dan saya pergi dan melihat enam rumah apartemen. Empat adalah anjing, tetapi dua baik. Saya berkata untuk menulis penawaran pada keenamnya, penawaran setengah dari apa yang diminta pemilik. Dia dan agennya hampir punya hati serangan. Mereka pikir itu tidak sopan, dan akan menyenggung penjual, tapi saya benar-benar tidak berpikir agen ingin bekerja keras. Jadi mereka tidak melakukan apa-apa dan terus mencari kesepakatan yang lebih baik.

Tidak ada penawaran yang pernah dibuat, dan orang itu masih mencari yang tepat kesepakatan dengan harga yang tepat. Nah, Anda tidak tahu berapa harga yang tepat sampai Anda memiliki pihak kedua yang ingin berurusan. Kebanyakan penjual meminta terlalu banyak. Itu langka bahwa penjual meminta harga yang lebih rendah dari nilai sesuatu.

Moral dari cerita: Buat penawaran. Orang yang bukan investor tidak punya ide bagaimana rasanya mencoba menjual sesuatu. Saya telah memiliki sepotong nyata

real yang saya ingin menjual selama berbulan-bulan. Saya akan menyambut tawaran apa pun. Mereka bisa saja menawari saya 10 ekor babi, dan saya akan senang—bukan di tawaran itu, tetapi hanya karena seseorang tertarik. Saya akan membala, mungkin untuk peternakan babi sebagai gantinya. Tapi begitulah cara kerja permainan. Itu permainan jual beli itu menyenangkan. Ingatlah hal itu. Ini menyenangkan dan hanya permainan. Buat penawaran. Seseorang mungkin mengatakan ya.

Saya selalu membuat penawaran dengan klausula melarikan diri. Di real estat, saya membuat penawaran dengan bahasa yang merinci kemungkinan "tunduk pada", seperti persetujuan dari mitra bisnis. Jangan pernah menentukan siapa mitra bisnisnya. Paling orang tidak tahu bahwa pasangan saya adalah kucing saya. Jika mereka menerima tawaran itu, dan aku

tidak ingin kesepakatan, saya menelepon ke rumah dan berbicara dengan kucing saya. Saya membuat ini konyol pernyataan untuk menggambarkan betapa mudah dan sederhananya permainan ini. Sangat banyak orang membuat hal-hal terlalu sulit dan menganggapnya terlalu serius.

- Menemukan kesepakatan yang bagus, bisnis yang tepat, orang yang tepat investor, atau apa pun itu seperti berkencan. Anda harus pergi ke pasar dan berbicara dengan banyak orang, membuat banyak tawaran, tawaran balasan, bernegosiasi, menolak, dan menerima. Saya tahu orang lajang yang duduk di rumah dan menunggu telepon berdering, tetapi lebih baik pergi ke pasar, meskipun hanya supermarket. Cari, tawarkan, tolak, negosiasikan, dan menerima adalah semua bagian dari proses hampir semua hal dalam hidup.
- Joging, jalan kaki, atau berkendara di area tertentu sebulan sekali selama 10 menit . Saya telah menemukan beberapa investasi real estat terbaik saya melakukan ini. saya akan joging lingkungan tertentu selama setahun dan mencari perubahan. Untuk di sana untuk mendapatkan keuntungan dalam kesepakatan, harus ada dua elemen: tawar-menawar dan mengubah. Ada banyak penawaran, tetapi perubahannya yang berubah menjadi tawar-menawar menjadi peluang yang menguntungkan. Jadi ketika saya joging, saya joging lingkungan tempat saya mungkin ingin berinvestasi. Pengulangan itulah yang menyebabkan saya untuk melihat sedikit perbedaan. Saya melihat tanda-tanda real estat yang naik untuk waktu yang lama. Itu berarti penjual mungkin lebih setuju untuk Sepakat. Saya mengawasi truk yang bergerak masuk atau keluar. Saya berhenti dan berbicara dengan driver. Saya berbicara dengan operator pos. Sungguh menakjubkan betapa informasi yang mereka peroleh tentang suatu daerah. Saya menemukan area yang buruk, terutama area yang beritanya membuat semua orang takut. Saya mengendarainya untuk terkadang setahun menunggu tanda-tanda sesuatu berubah untuk

lebih baik. Saya berbicara dengan pengecer, terutama yang baru, dan mencari tahu mengapa mereka pindah. Hanya butuh beberapa menit dalam sebulan, dan saya melakukannya saat melakukan sesuatu yang lain, seperti berolahraga, atau pergi ke dan dari toko.

- Belanja barang murah di semua pasar. Konsumen akan selalu miskin. Ketika supermarket mengadakan obral, katakanlah di atas kertas toilet, konsumen masuk dan persediaan. Tetapi ketika perumahan atau pasar saham memiliki penjualan, paling sering disebut crash atau koreksi, konsumen yang sama sering lari darinya. Ketika supermarket menaikkan harga, toko konsumen di tempat lain. Tapi ketika perumahan atau stok pasar menaikkan harga mereka, konsumen yang sama sering menyerbu masuk dan mulai membeli. Selalu ingat: Keuntungan diperoleh dari pembelian, bukan dalam penjualan.
- Carilah di tempat yang tepat. Seorang tetangga membeli sebuah kondominium untuk \$ 100.000. Saya membeli kondominium yang sama di sebelah seharga \$50.000. Dia bilang dia menunggu harga naik. Saya mengatakan kepadanya bahwa keuntungan adalah dibuat saat Anda membeli, bukan saat Anda menjual. Dia berbelanja dengan real broker real yang tidak memiliki properti sendiri. saya belanja di lelang penjualan. Saya membayar \$500 untuk kelas tentang cara melakukan ini.

Tetangga saya berpikir bahwa \$500 untuk kelas investasi real estat terlalu mahal. Dia mengatakan dia tidak mampu membeli uang, atau—waktu. Jadi dia menunggu harga naik.

- *Cari orang yang mau beli dulu. Maka carilah seseorang yang ingin menjual.* Seorang teman sedang mencari sebidang tanah tertentu. Dia punya uang tapi tidak punya waktu. Saya menemukan sepotong besar tanah, lebih besar dari yang ingin dibeli teman saya, mengikatnya dengan opsi, menelepon teman saya, dan dia bilang dia ingin sepotong. Jadi saya menjual bagian itu kepadanya dan kemudian membeli tanah itu. Saya menyimpan sisanya tanah sebagai milikku secara gratis. Moral dari cerita: Beli pai, dan potong bagian-bagian. Kebanyakan orang mencari apa yang mereka mampu, jadi mereka juga mencari kecil. Mereka hanya membeli sepotong kue, jadi mereka akhirnya membayar lebih

sedikit. Pemikir kecil tidak mendapatkan terobosan besar. Jika Anda ingin mendapatkan lebih kaya, berpikir besar.

- Berpikir besar. Pengecer senang memberikan diskon volume, hanya karena kebanyakan pebisnis menyukai pembelanja besar. Jadi meskipun Anda kecil, Anda selalu bisa berpikir besar. Ketika perusahaan saya berada di pasar untuk komputer, saya menelepon beberapa teman dan menanyakan apakah mereka siap beli juga Kami kemudian pergi ke dealer yang berbeda dan bernegosiasi banyak karena kami ingin membeli begitu banyak. Saya telah melakukan hal yang sama dengan saham. Orang kecil tetap kecil karena mereka berpikir kecil, bertindak sendiri, atau tidak bertindak semua.
- Belajar dari sejarah. Semua perusahaan besar di bursa saham dimulai sebagai perusahaan kecil. Kolonel Sanders tidak menjadi kaya sampai setelah dia kehilangan segalanya di usia 60-an. Bill Gates adalah salah satunya orang terkaya di dunia sebelum dia berusia tiga puluh tahun.
- Tindakan selalu mengalahkan kelambanan.

Ini hanya beberapa hal yang telah saya lakukan dan terus lakukan untuk mengenali peluang. Kata-kata penting adalah "telah dilakukan" dan "lakukan." Sebagai diulang berkali-kali di seluruh buku, Anda harus mengambil tindakan sebelum Anda dapat menerima imbalan finansial. Bertindak sekarang!

PIKIRAN TERAKHIR

Saya ingin berbagi beberapa pemikiran terakhir dengan Anda.

Alasan utama saya menulis buku ini, dan alasan mengapa buku ini tetap ada terlaris sejak tahun 2000, adalah untuk berbagi wawasan tentang bagaimana peningkatan keuangan kecerdasan dapat digunakan untuk memecahkan banyak masalah umum kehidupan. Tanpa pelatihan keuangan, kita terlalu sering menggunakan formula standar untuk melewatkannya hidup: Bekerja keras, menabung, meminjam, dan membayar pajak yang berlebihan. Hari ini, lebih dari pernah, kita membutuhkan informasi yang lebih baik.

Saya menggunakan cerita berikut sebagai contoh masalah keuangan yang menghadapi banyak keluarga muda hari ini. Bagaimana Anda bisa mendapatkan pendidikan yang baik? untuk anak-anak Anda dan menyediakan pensiun Anda sendiri? Itu membutuhkan penggunaan kecerdasan finansial daripada kerja keras.

Seorang teman saya mengeluh suatu hari tentang betapa sulitnya untuk menyelamatkan uang untuk pendidikan perguruan tinggi keempat anaknya. Dia menyisihkan \$300 dalam dana perguruan tinggi setiap bulan dan sejauh ini hanya terkumpul sekitar \$12.000. Dia memiliki sekitar 12 tahun lagi untuk menabung untuk kuliah sejak yang tertua anak saat itu berusia enam tahun.

Pada saat itu, pasar real estat di Phoenix sangat buruk. Orang-orang adalah memberikan rumah. Saya menyarankan kepada teman saya agar dia membeli rumah dengan beberapa dari uang dalam dana kuliahnya. Ide itu membuatnya penasaran, dan kami mulai

mendiskusikan kemungkinan. Perhatian utamanya adalah dia tidak memiliki kredit dengan bank untuk membeli rumah lain karena dia terlalu berlebihan. saya yakinkan dia bahwa ada cara lain untuk membiayai properti daripada melalui bank.

Kami mencari rumah selama dua minggu, rumah yang cocok untuk semua kriteria. Ada banyak pilihan jadi berbelanja itu menyenangkan. Akhirnya, kami menemukan rumah dengan tiga kamar tidur, dua kamar mandi di lingkungan utama. Itu pemilik telah dirampingkan dan perlu menjual hari itu karena dia dan miliknya keluarga pindah ke California di mana pekerjaan lain menunggu. Pemilik menginginkan \$102.000, tetapi kami hanya menawarkan \$79.000. Dia segera mengambilnya dan

setuju untuk mengembalikan pinjaman dengan uang muka 10 persen. semua milikku teman harus datang dengan adalah \$7,900. Segera setelah pemiliknya pindah, my teman menyewakan rumah. Setelah semua biaya dibayar, termasuk hipotek, ia memasukkan sekitar \$ 125 di sakunya setiap bulan.

Rencananya adalah untuk menjaga rumah selama 12 tahun dan membiarkan hipotek mendapatkan dibayar lebih cepat dengan menerapkan tambahan \$125 ke pokok setiap bulan. Kami memperkirakan bahwa dalam 12 tahun, sebagian besar hipotek akan dibayarkan off dan dia mungkin bisa mendapatkan \$800 sebulan pada saat yang pertama anak pergi ke perguruan tinggi. Dia juga bisa menjual rumah jika dihargai dalam nilai.

Tiga tahun kemudian, pasar real estat meningkat pesat di Phoenix dan dia ditawari \$156.000 untuk rumah yang sama oleh penyewa yang tinggal di dia. Sekali lagi, dia bertanya apa yang saya pikirkan. Saya menyarankan agar dia menjualnya, menggunakan 1031 pertukaran tangguhan pajak.

Tiba-tiba, dia memiliki hampir \$80.000 untuk dioperasi. Saya menelepon teman lain di Austin, Texas, yang kemudian memindahkan keuntungan modal yang ditangguhkan pajak ini menjadi Fasilitas penyimpanan. Dalam tiga bulan, dia mulai menerima cek sedikit kurang dari \$1.000 sebulan yang kemudian dia tuangkan kembali ke dana kuliah.

Beberapa tahun kemudian, gudang mini terjual, dan dia menerima memeriksa hampir \$330.000 sebagai hasil dari penjualan. Dia menggulung dana itu menjadi proyek baru yang sekarang akan menghasilkan lebih dari \$3.000 per bulan dalam pendapatan, lagi, pergi ke dana perguruan tinggi. Dia sekarang sangat yakin bahwa tujuannya akan bertemu dengan mudah.

Hanya butuh \$7.900 untuk memulai dan sedikit kecerdasan finansial. Miliknya anak-anak akan mampu membayar pendidikan yang mereka inginkan, dan dia kemudian akan menggunakan aset yang mendasari, dibungkus dalam badan hukumnya, untuk membayar pensiunnya. Sebagai hasil dari strategi investasi yang sukses ini, ia akan dapat pensiun dini.

Terima kasih telah membaca buku ini. Saya harap itu memberikan beberapa wawasan memanfaatkan kekuatan uang untuk bekerja bagi Anda. Hari ini, kita membutuhkan lebih banyak kecerdasan finansial untuk sekadar bertahan hidup. Gagasan bahwa "dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang" adalah pemikiran orang-orang yang tidak canggih secara finansial. memang bukan berarti mereka tidak cerdas. Mereka sama sekali tidak mempelajari ilmu uang menghasilkan uang.

Uang hanyalah sebuah ide. Jika Anda ingin lebih banyak uang, cukup ubah berpikir. Setiap orang yang berusaha sendiri mulai dari yang kecil dengan sebuah ide, dan kemudian berubah

itu menjadi sesuatu yang besar. Hal yang sama berlaku untuk investasi. Dibutuhkan hanya beberapa dolar untuk memulai dan menumbuhkannya menjadi sesuatu yang besar. Saya bertemu begitu banyak orang yang menghabiskan hidup mereka mengejar masalah besar, atau mencoba mengumpulkan banyak uang untuk masuk ke masalah besar, tapi bagi saya itu bodoh. Terlalu sering aku melihat investor yang tidak canggih menempatkan telur sarang besar mereka ke dalam satu kesepakatan dan kalah sebagian besar dengan cepat. Mereka mungkin pekerja yang baik, tetapi mereka tidak investor yang baik.

Pendidikan dan kebijaksanaan tentang uang itu penting. Mulai lebih awal. Beli buku. Pergi ke sebuah seminar. Praktik. Mulai dari yang kecil. Saya mengubah uang tunai \$ 5.000 menjadi satu-aset jutaan dolar yang menghasilkan arus kas \$ 5.000 per bulan dalam waktu kurang dari enam bertahun-tahun. Tapi saya mulai belajar sejak kecil. Saya mendorong Anda untuk belajar, karena itu tidak terlalu sulit. Sebenarnya, ini cukup mudah setelah Anda menguasainya.

Saya pikir saya telah membuat pesan saya jelas. Apa yang ada di kepalamu itu menentukan apa yang ada di tangan Anda. Uang hanyalah sebuah ide. Ada yang hebat buku berjudul *Think and Grow Rich*. Judulnya Bukan Bekerja Keras dan Tumbuh Kaya . Belajarlah agar uang bekerja keras untuk Anda, dan hidup Anda akan lebih mudah dan lebih bahagia. Hari ini, jangan main aman. Mainkan dengan cerdas.

Tiga Pendapatan

Dalam dunia akuntansi, ada tiga jenis pendapatan:

1. Penghasilan biasa
2. Portofolio
3. Pasif

Ketika ayah saya yang malang berkata kepada saya, "Pergi ke sekolah, dapatkan nilai bagus, dan temukan pekerjaan aman yang aman," dia merekomendasikan saya bekerja untuk mendapatkan penghasilan. Kapan ayah kaya saya berkata, "Orang kaya tidak bekerja untuk uang. Mereka punya uang mereka bekerja untuk mereka," dia berbicara tentang pendapatan pasif dan pendapatan portofolio. Pendapatan pasif, dalam banyak kasus, adalah pendapatan yang diperoleh dari real estat investasi. Pendapatan portofolio adalah pendapatan yang diperoleh dari aset kertas seperti: saham dan obligasi. Pendapatan portofolio adalah pendapatan yang membuat Bill Gates orang terkaya di dunia, tidak mendapatkan penghasilan.

Ayah kaya pernah berkata, "Kunci untuk menjadi kaya adalah kemampuan untuk ubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif atau pendapatan portofolio dengan cepat mungkin." Dia akan berkata, "Pajak paling tinggi atas pendapatan yang diperoleh. Sangat sedikit-penghasilan kena pajak adalah penghasilan pasif. Itulah alasan lain mengapa Anda menginginkan uang bekerja keras untuk Anda. Pemerintah mengenakan pajak atas penghasilan Anda bekerja sulit untuk mendapatkan lebih dari pendapatan yang diperoleh dengan susah payah dari uang Anda."

Dalam buku kedua saya, Kuadran Arus Kas Ayah Kaya, saya menjelaskan: empat tipe orang yang berbeda yang membentuk dunia bisnis. Mereka E (Karyawan), S (Wiraswasta), B (Pemilik Usaha), dan I (Investor).

Kebanyakan orang pergi ke sekolah untuk belajar menjadi E atau S. CASHFLOW
Kuadran ditulis tentang perbedaan inti dari keempat jenis ini dan bagaimana orang dapat mengubah kuadran mereka. Faktanya, sebagian besar produk kami dibuat untuk orang-orang di kuadran B dan I.

Dalam Rich Dad's Guide to Investing , buku nomor tiga di Rich Dad seri, saya membahas lebih detail tentang pentingnya mengonversi pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan portofolio. Ayah kaya biasa berkata, "Semua investor sejati dilakukan adalah mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan portofolio. Jika kamu tahu apa yang Anda lakukan, investasi tidak berisiko. Itu hanya akal sehat."

Kunci Kebebasan Finansial

Kunci kebebasan finansial dan kekayaan besar adalah kemampuan seseorang untuk mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan/atau portofolio. Ayah kaya menghabiskan banyak waktu mengajari Mike dan saya keterampilan ini. Memiliki kemampuan ini adalah alasan istri saya Kim dan saya bebas secara finansial, tidak perlu bekerja lagi. Kami terus bekerja karena kami memilih untuk melakukannya. Hari ini kami memiliki real estat perusahaan investasi untuk pendapatan pasif dan berpartisipasi dalam swasta penempatan dan penawaran umum perdana saham untuk pendapatan portofolio.

Kami juga kembali bekerja untuk membangun perusahaan pendidikan keuangan jadi bahwa kami dapat terus membuat dan menerbitkan buku dan game. Semua kami produk pendidikan diciptakan untuk mengajarkan keterampilan yang sama dengan yang diajarkan ayah kaya saya saya, keterampilan mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pasif dan portofolio penghasilan.

Game yang kami buat penting karena mengajarkan buku apa tidak bisa mengajar. Misalnya, Anda tidak akan pernah bisa belajar naik sepeda hanya dengan membaca buku. Game CASHFLOW kami untuk orang dewasa dan CASHFLOW untuk

Permainan anak-anak dirancang untuk mengajarkan pemain keterampilan investasi dasar mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan portofolio. Mereka juga mengajarkan prinsip-prinsip akuntansi dan literasi keuangan. Game-game ini adalah satu-satunya produk pendidikan di dunia yang mengajarkan semua ini kepada orang-orang keterampilan secara bersamaan.

CASHFLOW 202 adalah versi lanjutan dari CASHFLOW 101 dan membutuhkan papan permainan dari 101, serta pemahaman penuh dari 101, sebelum bisa dimainkan. CASHFLOW 101 dan CASHFLOW for Kids mengajar prinsip-prinsip investasi fundamental. CASHFLOW 202 mengajarkan prinsip investasi teknis. Investasi teknis melibatkan tingkat lanjut teknik trading seperti short selling, call option, put option, dan mengangkang. Seseorang yang memahami teknik-teknik canggih ini mampu hasilkan uang saat pasar naik, begitu juga saat pasar datang turun. Seperti yang dikatakan ayah kaya saya, "Investor sejati menghasilkan uang dalam jumlah besar pasar dan pasar bawah. Itulah mengapa mereka menghasilkan begitu banyak uang." Satu dari alasan mereka menghasilkan lebih banyak uang hanyalah karena mereka memiliki lebih banyak kepercayaan diri. Ayah kaya akan berkata, "Mereka lebih percaya diri karena mereka tidak terlalu takut kehilangan." Dengan kata lain, rata-rata investor tidak menghasilkan uang sebanyak-banyaknya karena mereka sangat takut kehilangan uang. Itu rata-rata investor tidak tahu bagaimana melindungi diri dari kerugian, dan itulah yang diajarkan CASHFLOW 202.

**Anda dapat memainkan CASHFLOW Classic di web di
www.richdad.com dan belajar mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi
pendapatan pasif dan/atau portofolio**

Rata-rata investor berpikir bahwa berinvestasi itu berisiko karena mereka belum pernah dilatih secara formal untuk menjadi investor profesional. Sebagai Warren Buffett, Amerika investor terkaya mengatakan, "Risiko datang dari tidak mengetahui apa yang Anda lakukan." Permainan papan saya mengajarkan dasar-dasar sederhana dari investasi fundamental dan investasi teknis sementara orang-orang bersenang-senang.

Saya kadang-kadang mendengar seseorang berkata, "Permainan pendidikan Anda adalah mahal," yang menimbulkan pertanyaan tentang ROI, laba atas investasi, atau nilai yang dikembalikan untuk harga yang dibayarkan. Saya menganggukkan kepala dan menjawab, "Ya, mereka mungkin mahal, terutama jika dibandingkan dengan papan hiburan permainan. Tapi game saya tidak semahal pendidikan kuliah, bekerja keras sepanjang hidup Anda untuk mendapatkan penghasilan, membayar pajak yang berlebihan, dan kemudian hidup dalam ketakutan kehilangan semua uang Anda di pasar investasi."

Ketika seseorang berjalan pergi sambil menggumamkan harganya, saya dapat mendengar ayah kaya berkata, "Jika Anda ingin menjadi kaya, Anda harus tahu seperti apa penghasilan untuk bekerja keras, bagaimana mempertahankannya, dan bagaimana melindunginya dari kerugian. Itulah kunci kekayaan besar." Ayah kaya juga akan berkata, "Jika kamu tidak memahami perbedaan ketiga pendapatan tersebut dan tidak mempelajari keterampilannya tentang cara memperoleh dan melindungi pendapatan tersebut, Anda mungkin akan membelanjakan hidup dengan penghasilan lebih sedikit dari yang Anda bisa dan bekerja lebih keras dari yang seharusnya."

Ayah saya yang malang menganggap pendidikan yang baik, pekerjaan yang baik, dan tahun-tahun yang sulit pekerjaan adalah semua yang Anda butuhkan untuk menjadi sukses. Ayah kaya saya juga berpikir baik pendidikan itu penting. Tetapi baginya, penting juga bahwa Mike dan saya mengetahui perbedaan ketiga pendapatan tersebut dan jenis pendapatan untuk bekerja sulit untuk. Baginya, itu adalah pendidikan keuangan dasar. Mengetahui perbedaan dalam tiga pendapatan dan mempelajari keterampilan investasi tentang cara memperoleh pendapatan yang berbeda adalah pendidikan dasar bagi siapa saja yang berusaha untuk memperoleh kekayaan besar dan mencapai kebebasan finansial—jenis khusus dari kebebasan yang hanya sedikit yang tahu. Seperti yang dinyatakan ayah kaya dalam nomor pelajaran satu, "Orang kaya tidak bekerja untuk uang. Mereka tahu bagaimana punya uang bekerja keras untuk mereka."

Ayah kaya berkata, "Penghasilan yang diperoleh biasa adalah uang yang Anda gunakan untuk bekerja, dan pendapatan pasif dan portofolio adalah uang yang bekerja untuk Anda." Mengetahui bahwa sedikit perbedaan telah signifikan dalam hidup saya. Atau, saat Robert Frost mengakhiri

puisi, "Dan itu telah membuat semua perbedaan."

Mengambil tindakan!

Anda semua diberi dua hadiah besar: pikiran dan waktu Anda. terserah kepada Anda untuk melakukan apa yang Anda inginkan dengan keduanya. Dengan setiap uang dolar yang masuk tangan Anda, Anda, dan hanya Anda, yang memiliki kekuatan untuk menentukan nasib Anda. Habiskan dengan bodoh, dan Anda memilih untuk menjadi miskin. Habiskan untuk kewajiban, dan

Anda bergabung dengan kelas menengah. Investasikan dalam pikiran Anda dan pelajari cara mendapatkannya aset, dan Anda akan memilih kekayaan sebagai tujuan dan masa depan Anda. Itu pilihan adalah milikmu, dan hanya milikmu. Setiap hari dengan setiap dolar, Anda memutuskan untuk menjadi kaya, miskin, atau kelas menengah.

Pilih untuk membagikan pengetahuan ini kepada anak-anak Anda, dan Anda memilih untuk mempersiapkan mereka untuk dunia yang menanti. Tidak ada orang lain yang mau.

Anda dan masa depan anak Anda akan ditentukan oleh pilihan yang Anda buat hari ini, bukan besok.

Saya berharap Anda kaya raya dan banyak kebahagiaan dengan hadiah yang luar biasa ini disebut kehidupan.

– *Robert Kiyosaki*

Tentang Penulis

Robert Kiyosaki

Paling dikenal sebagai penulis Rich Dad Poor Dad –buku keuangan pribadi #1 sepanjang masa—Robert Kiyosaki telah menantang dan mengubah cara berpikir puluhan juta orang di seluruh dunia tentang uang. Dia adalah seorang pengusaha, pendidik, dan investor yang percaya bahwa dunia membutuhkan lebih banyak pengusaha yang akan menciptakan lapangan kerja.

Dengan perspektif tentang uang dan investasi yang sering bertentangan dengan kebijaksanaan konvensional, Robert telah mendapatkan reputasi internasional untuk bicara lurus, tidak sopan, dan keberanian dan telah menjadi advokat yang bersemangat dan blak-blakan untuk pendidikan keuangan.

Robert dan Kim Kiyosaki adalah pendiri The Rich Dad Company, sebuah perusahaan pendidikan keuangan, dan pencipta game CASHFLOW ®. Pada tahun 2014, perusahaan akan memanfaatkan kesuksesan global dari game Ayah Kaya dalam peluncuran penawaran baru dan terobosan dalam game seluler dan online.

Robert telah digembar-gemborkan sebagai seorang visioner yang memiliki bakat untuk menyederhanakan konsep-ide yang kompleks terkait dengan uang, investasi, keuangan, dan ekonomi—dan telah membagikan perjalanan pribadinya ke kebebasan finansial dengan cara yang sesuai dengan audiens dari segala usia dan latar belakang. inti nya prinsip dan pesan—seperti "rumah Anda bukan aset" dan "investasikan untuk arus kas" dan "penabung adalah pecundang"—telah memicu bantai kritik dan cemoohan... hanya untuk dimainkan di dunia tahap ekonomi selama dekade terakhir dengan cara yang meresahkan dan kenabian.

Sudut pandangnya adalah nasihat "lama" itu — kuliah, mendapatkan pekerjaan yang baik, menabung, keluar dari hutang, berinvestasi untuk jangka panjang, dan diversifikasi—telah menjadi saran usang di era serba cepat saat ini. Informasi usia. Filosofi dan pesan Ayah Kaya menantang status quo. ajarannya mendorong orang untuk menjadi terdidik secara finansial dan untuk mengambil peran aktif dalam berinvestasi untuk mereka masa depan.

Penulis 19 buku, termasuk blockbuster internasional Rich Dad Poor Dad , Robert telah tamu unggulan dengan outlet media di setiap sudut dunia—dari CNN, BBC, Fox News, Al Jazeera, GBTV dan PBS, hingga Larry King Live, Oprah, Peoples Daily, Sydney Morning Herald, The Doctors, Straits Times, Bloomberg, NPR, USA TODAY , dan ratusan lainnya—and buku-bukunya telah menduduki puncak daftar buku terlaris internasional selama lebih dari satu dekade. Dia terus mengajar dan menginspirasi penonton di seluruh dunia.

Buku-buku terbarunya termasuk Unfair Advantage: The Power of Financial Education, Midas Touch, buku kedua yang dia tulis bersama dengan Donald Trump, dan Mengapa Siswa "A" Bekerja untuk "C" Siswa.

Untuk mempelajari lebih lanjut, kunjungi RichDad.com

RICH DAD'S
CASHFLOW
QUADRANT

GUIDE TO FINANCIAL FREEDOM
BY ROBERT T. KIYOSAKI



PLATA[®]
PUBLISHING

Catatan Editor

Saat-saat Mereka Berubah

Ada banyak perubahan dalam ekonomi kita dan lanskap investasi sejak Rich Dad Poor Dad pertama kali diterbitkan pada tahun 1997. Empat belas tahun yang lalu, Robert Kiyosaki menantang kebijaksanaan konvensional dengan pernyataannya yang berani bahwa "rumah Anda bukan aset." Pandangannya yang berlawanan tentang uang dan investasi bertemu dengan skeptisme, kritik, dan kemarahan.

Pada tahun 2002, buku Robert, Rich Dad's Prophecy, menyarankan agar kita bersiap untuk kehancuran pasar keuangan yang akan datang. Pada tahun 2006, Robert bergabung dengan Donald Trump akan menulis Why We Want You To Be Rich, sebuah buku yang terinspirasi oleh kepedulian mereka terhadap menyusutnya kelas menengah di Amerika.

Robert terus menjadi advokat yang bersemangat untuk kepentingan dan kekuatan dari pendidikan keuangan. Hari ini, setelah kegagalan subprime, rekam penyitaan rumah, dan krisis ekonomi global yang masih berkecamuk, nya kata-kata tampaknya tidak hanya bersifat kenabian, tetapi juga mencerahkan. Banyak orang yang skeptis menjadi orang percaya.

Dalam mempersiapkan Kuadran Arus Kas Ayah Kaya edisi 2011, Robert menyadari dua hal: bahwa pesan dan ajarannya telah bertahan dalam ujian waktu, dan lanskap investasi, dunia di mana investor beroperasi, telah berubah secara dramatis. Perubahan ini telah mempengaruhi, dan akan terus mempengaruhi, mereka yang berada di kuadran I (Investor) dan telah memicu Keputusan Robert untuk memperbarui bagian penting dalam buku ini—Bab Lima: Lima Tingkat Investor.

C ISI

PENGANTAR

Berada di Kuadran Mana Anda?

BAGIAN SATU KUADRAN CASHFLOW

Bab Satu Mengapa Anda Tidak Mendapatkan Pekerjaan?

Bab Dua Kuadran Berbeda, Orang Berbeda

Bab Tiga Mengapa Orang Memilih Keamanan daripada Kebebasan

Bab Empat Tiga Jenis Sistem Bisnis

Bab Lima Lima Level Investor

Bab Enam Anda Tidak Dapat Melihat Uang dengan Mata Anda

BAGIAN KEDUA MEMBERIKAN YANG TERBAIK DI DALAM ANDA

Bab Tujuh Menjadi Siapa Anda

Bab Delapan Bagaimana Saya Menjadi Kaya?

Bab Sembilan Jadilah Bank, Bukan Bankir

BAGIAN KETIGA CARA MENJADI SUKSES B DAN I

Bab Sepuluh Ambil Langkah Bayi

**TUJUH LANGKAH UNTUK MENEMUKAN KEUANGAN ANDA DENGAN CEPAT
MELACAK**

Bab Sebelas Langkah 1: Saatnya Memikirkan Bisnis Anda Sendiri

Bab Dua Belas Langkah 2: Kendalikan Arus Kas Anda

Bab Tiga Belas Langkah 3: Ketahui Perbedaan Antara Risiko dan Berisiko

Bab Empat Belas Langkah 4: Tentukan Jenis Investor yang Anda Inginkan

Bab Lima Belas Langkah 5: Carilah Mentor

Bab Enam Belas Langkah 6: Jadikan Kekecewaan Sebagai Kekuatanmu

Bab Tujuh Belas Langkah 7: Kekuatan Iman

Bab Delapan Belas Ringkasan

Kata pengantar

APA TUJUAN HIDUP ANDA?

"Apa yang kamu inginkan ketika kamu dewasa?" Itu adalah pertanyaan yang paling dari kami telah diminta.

Saya memiliki banyak minat sebagai seorang anak, dan itu mudah untuk dipilih. Jika terdengar menarik dan glamor, saya ingin melakukannya. Saya ingin menjadi ahli biologi kelautan, astronot, Marinir, perwira kapal, pilot, dan sepak bola profesional pemain.

Saya cukup beruntung untuk mencapai tiga dari tujuan itu: Korps Marinir perwira, perwira kapal, dan pilot.

Saya tahu saya tidak ingin menjadi guru, penulis, atau akuntan. Saya tidak ingin menjadi guru karena saya tidak suka sekolah. Saya tidak ingin menjadi penulis karena saya gagal bahasa Inggris dua kali. Dan saya drop out dari MBA saya program karena saya tidak tahan akuntansi.

Ironisnya, sekarang setelah saya dewasa, saya telah menjadi segalanya yang tidak pernah saya miliki ingin menjadi. Meskipun saya tidak menyukai sekolah, hari ini saya memiliki pendidikan perusahaan. Saya pribadi mengajar di seluruh dunia karena saya suka mengajar. Meskipun saya gagal bahasa Inggris dua kali karena saya tidak bisa menulis, hari ini saya yang terbaik *dikenal sebagai penulis. Buku saya, Rich Dad Poor Dad, ada di New York* Times daftar buku terlaris selama lebih dari tujuh tahun dan merupakan salah satu dari tiga buku terlaris teratas *menjual buku di Amerika Serikat. Satu-satunya buku di depannya adalah The Joy of Seks dan Jalan Yang Jarang Dijalani. Menambah satu ironi lagi, Rich Dad Poor* Ayah dan permainan papan CASHFLOW® saya adalah buku dan permainan tentang akuntansi, subjek lain yang saya perjuangkan.

Jadi apa hubungannya ini dengan pertanyaan: "Apa tujuan Anda? kehidupan?"

Jawabannya ditemukan dalam pernyataan sederhana, namun mendalam, oleh a Biksu Vietnam, Thich Naht Hahn: "Jalan adalah tujuannya." Dengan kata lain, menemukan jalan hidup Anda adalah tujuan hidup Anda. Jalanmu bukan milikmu

profesi, berapa banyak uang yang Anda hasilkan, gelar Anda, atau kesuksesan Anda dan kegagalan.

Menemukan jalan Anda berarti mencari tahu apa yang Anda tempatkan di sini bumi untuk dilakukan. Apa tujuan hidupmu? Mengapa Anda diberi hadiah ini? disebut hidup? Dan apa hadiah yang Anda berikan untuk hidup kembali?

Menengok ke belakang, saya tahu pergi ke sekolah bukan tentang menemukan hidup saya jalur. Saya menghabiskan empat tahun di sekolah militer, belajar dan berlatih untuk menjadi petugas kapal. Jika saya telah membuat karir berlayar untuk Standard Oil pada minyak mereka tanker, saya tidak akan pernah menemukan jalan hidup saya. Jika saya telah tinggal di Marinir atau pergi terbang untuk maskapai, saya tidak akan pernah menemukan saya jalan hidup.

Seandainya saya melanjutkan sebagai perwira kapal atau menjadi pilot maskapai, saya tidak akan pernah menjadi penulis buku terlaris internasional, menjadi tamu di acara Oprah, menulis buku dengan Donald Trump, atau memulai perusahaan pendidikan internasional yang mengajarkan kewirausahaan dan berinvestasi di seluruh dunia.

Menemukan Jalan Anda

Buku CASHFLOW Quadrant ini penting karena membahas tentang menemukan jalan hidup Anda. Seperti yang Anda ketahui, kebanyakan orang diprogram lebih awal dalam hidup untuk "Pergi ke sekolah dan mendapatkan pekerjaan." Sekolah adalah tentang mencari pekerjaan di E atau kuadran S. Ini bukan tentang menemukan jalan hidup Anda.

Saya menyadari ada orang yang tahu persis apa yang akan mereka lakukan awal kehidupan. Mereka tumbuh dengan mengetahui bahwa mereka akan menjadi dokter, pengacara, musisi, pegolf atau aktor. Kita semua pernah mendengar tentang keajaiban anak, anak-anak dengan bakat luar biasa. Namun Anda mungkin memperhatikan, ini adalah profesi, bukan tentu jalan hidup.

Jadi Bagaimana Seseorang Menemukan Jalan Hidupnya?

Jawaban saya adalah: Saya berharap saya tahu. Jika saya bisa melambaikan tongkat sihir saya dan Anda jalan hidup akan muncul secara ajaib, saya akan melakukannya.

Karena saya tidak memiliki tongkat ajaib, saya juga tidak dapat memberi tahu Anda apa yang harus dilakukan, yang terbaik hal yang bisa saya lakukan adalah memberi tahu Anda apa yang saya lakukan. Dan yang saya lakukan adalah mempercayai intuisi saya, hatiku, dan hatiku. Misalnya, pada tahun 1973, kembali dari perang, ketika

ayah miskin saya menyarankan saya kembali ke sekolah, mendapatkan gelar yang lebih tinggi, dan bekerja untuk pemerintah, otak saya mati rasa, hati saya menjadi berat dan

usus saya berkata, "Tidak mungkin."

Ketika dia menyarankan agar saya mendapatkan pekerjaan lama saya kembali dengan Standard Oil atau terbang untuk pihak maskapai, lagi-lagi pikiran, hati, dan nyali saya berkata tidak. Saya tahu saya sudah selesai berlayar dan terbang, meskipun mereka adalah profesi hebat dan bayarannya cukup bagus.

Pada tahun 1973 pada usia 26, saya tumbuh dewasa. Saya telah mengikuti orang tua saya nasihat dan pergi ke sekolah, menerima gelar sarjana saya, dan memiliki dua profesi: lisensi untuk menjadi perwira kapal dan lisensi untuk terbang. Masalah adalah, mereka adalah profesi dan impian seorang anak.

Di usia 26 tahun, saya sudah cukup dewasa untuk mengetahui bahwa pendidikan adalah sebuah proses. Misalnya, ketika saya ingin menjadi perwira kapal, saya pergi ke sekolah yang ternyata perwira kapal. Dan ketika saya ingin belajar terbang, saya pergi ke Angkatan Laut sekolah penerbangan, proses dua tahun yang mengubah non-pilot menjadi pilot. Saya adalah berhati-hati tentang proses pendidikan saya selanjutnya. Aku ingin tahu apa aku akan menjadi sebelum saya memulai proses pendidikan saya berikutnya.

Sekolah tradisional telah baik bagi saya. Saya telah mencapai masa kecil saya profesi. Mencapai dewasa itu membingungkan karena tidak ada tanda-tanda berkata, "Inilah jalannya." Saya tahu apa yang tidak ingin saya lakukan, tetapi saya tidak melakukannya tahu apa yang ingin saya lakukan.

Akan sangat sederhana jika yang saya inginkan hanyalah sebuah profesi baru. Jika saya punya ingin menjadi dokter medis, saya akan pergi ke sekolah kedokteran. Jika saya ingin menjadi pengacara, saya akan pergi ke sekolah hukum. Tapi aku tahu ada lebih banyak kehidupan daripada hanya pergi ke sekolah untuk mendapatkan profesional lain mandat.

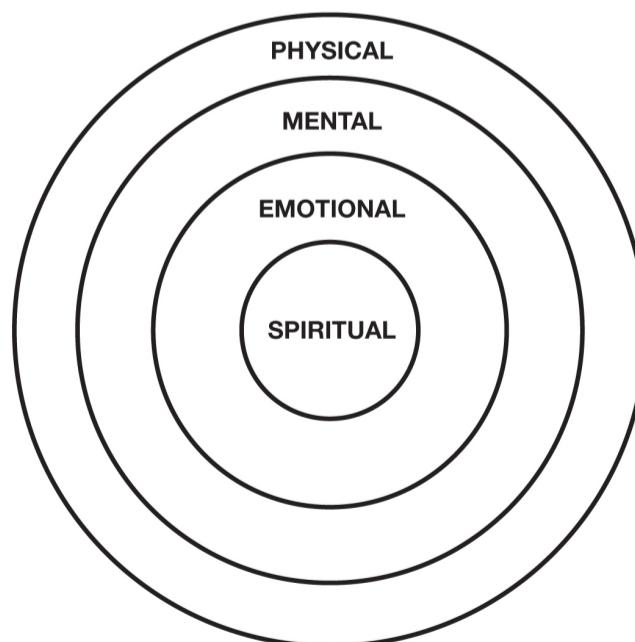
Saya tidak menyadarinya pada saat itu, tetapi pada usia 26 tahun, saya sekarang mencari untuk jalan hidup saya, bukan profesi saya selanjutnya.

Pendidikan yang Berbeda

Pada tahun 1973, di tahun terakhir saya bertugas aktif terbang untuk Korps Marinir ketika Saya ditempatkan di dekat rumah di Hawaii, saya tahu saya ingin mengikuti kekayaan saya jejak ayah. Saat berada di Marinir, saya mendaftar untuk kursus real estat dan kursus bisnis di akhir pekan, mempersiapkan diri menjadi wirausahawan di kuadran B dan I.

Pada saat yang sama, atas rekomendasi seorang teman dari seorang teman, saya menandatangani untuk kursus pengembangan pribadi, berharap untuk mengetahui siapa saya sebenarnya. Kursus pengembangan pribadi adalah pendidikan non-tradisional karena saya tidak mengambilnya untuk kredit atau nilai. Saya tidak tahu apa yang akan saya pelajari, seperti yang saya lakukan ketika saya mendaftar untuk kursus real estat. Yang saya tahu hanyalah itu waktu untuk mengambil kursus untuk mencari tahu tentang saya.

Dalam kursus akhir pekan pertama saya, instruktur menggambar diagram sederhana ini flipchart:



Dengan diagram yang lengkap, instruktur berbalik dan berkata, "Untuk mengembangkan menjadi manusia seutuhnya, kita membutuhkan mental, fisik, emosional, dan pendidikan rohani."

Mendengarkan penjelasannya, jelas bagi saya bahwa sekolah tradisional terutama tentang mengembangkan siswa secara mental. Makanya banyak siswa yang berprestasi baik di sekolah, tidak berprestasi baik dalam kehidupan nyata, terutama di dunia uang.

Saat kursus berlangsung selama akhir pekan, saya menemukan mengapa saya tidak suka sekolah. Saya menyadari bahwa saya suka belajar, tetapi membenci sekolah.

Pendidikan tradisional adalah lingkungan yang bagus untuk siswa "A", tapi itu bukan lingkungan bagi saya. Pendidikan tradisional menghancurkan saya semangat, mencoba memotivasi saya dengan emosi ketakutan: ketakutan membuat kesalahan, takut gagal, dan takut tidak mendapatkan pekerjaan. Mereka memprogram saya untuk menjadi karyawan di kuadran E atau S. aku menyadari itu pendidikan tradisional bukanlah tempat bagi seseorang yang ingin menjadi pengusaha di kuadran B dan I.

Ini mungkin mengapa begitu banyak pengusaha tidak pernah menyelesaikan sekolah—pengusaha seperti Thomas Edison, pendiri General Electric; Henry Ford, pendiri Ford Motor Company; Steve Jobs, pendiri Apple; Tagihan Gates, pendiri Microsoft; Walt Disney, pendiri Disneyland; dan Mark Zuckerberg, pendiri Facebook.

Seiring berjalaninya hari dan instruktur masuk lebih dalam dan lebih dalam ke ini empat jenis pengembangan pribadi, saya menyadari bahwa saya telah menghabiskan sebagian besar hidup saya di lingkungan pendidikan yang sangat keras. Setelah empat tahun di all-laki-laki akademi militer dan lima tahun sebagai pilot Marinir, saya cukup kuat mental dan fisik. Sebagai pilot Marinir, saya kuat secara emosional dan secara spiritual, tetapi semua di sisi perkembangan macho-laki-laki. Saya tidak memiliki kelembutan samping, tidak ada energi wanita. Lagi pula, saya dilatih untuk menjadi perwira Korps Marinir, tenang secara emosional di bawah tekanan, siap untuk membunuh, dan siap secara spiritual mati untuk negaraku.

Jika Anda pernah melihat film Top Gun yang dibintangi oleh Tom Cruise, Anda akan mendapatkan sekilas ke dunia maskulin dan keberanian pilot militer. aku suka itu dunia. Aku baik-baik saja di dunia itu. Itu adalah dunia ksatria modern dan prajurit. Itu bukan dunia untuk pengecut.

Dalam seminar itu, saya melampiaskan emosi saya dan secara singkat menyentuh jiwa saya. Saya banyak menangis karena banyak yang harus saya tangisi. Saya telah melakukan dan melihat hal-hal tidak seseorang harus pernah diminta untuk melakukannya. Selama seminar, saya memeluk seorang pria, sesuatu yang belum pernah kulakukan sebelumnya, bahkan dengan ayahku.

Pada Minggu malam, sulit meninggalkan pengembangan diri ini bengkel. Seminar tersebut merupakan lingkungan yang lembut, penuh kasih, dan jujur. Senin pagi adalah kejutan untuk sekali lagi dikelilingi oleh anak muda pilot egois, didedikasikan untuk terbang, membunuh dan mati untuk negara.

Setelah seminar akhir pekan itu, saya tahu sudah waktunya untuk berubah. saya tahu mengembangkan diri secara emosional dan spiritual untuk menjadi lebih baik, lembut,

dan orang yang lebih berbelas kasih akan menjadi hal tersulit yang bisa saya lakukan. Dia bertentangan dengan semua tahun saya di akademi militer dan sekolah penerbangan.

Saya tidak pernah kembali ke pendidikan tradisional lagi. Saya tidak punya keinginan untuk belajar untuk nilai, gelar, promosi, atau kredensial lagi. Sejak saat itu, jika saya melakukannya menghadiri kursus atau sekolah, saya pergi untuk belajar, untuk menjadi orang yang lebih baik. saya adalah tidak lagi mengejar nilai, gelar, dan kredensial.

Tumbuh dalam keluarga guru, nilai Anda, sekolah menengah dan perguruan tinggi tempat Anda lulus, dan gelar lanjutan Anda adalah segalanya. Seperti medali dan pita di dada pilot Marinir, gelar lanjutan dan sekolah bermerek adalah status dan garis yang dikenakan para pendidik di lengan baju mereka. Dalam pikiran mereka, orang-orang yang tidak menyelesaikan sekolah menengah adalah yang tidak dicuci, jiwa-jiwa kehidupan yang hilang. Mereka yang memiliki gelar master tampak turun pada mereka yang hanya memiliki gelar sarjana. Mereka yang memiliki gelar PhD ditahan di menghormati. Pada usia 26, saya tahu saya tidak akan pernah kembali ke dunia itu.

Menemukan Jalanku

Saya tahu beberapa dari Anda sekarang bertanya: Mengapa dia menghabiskan begitu banyak waktu? berbicara tentang kursus pendidikan non-tradisional?

Alasannya adalah, seminar pengembangan pribadi pertama itu menghidupkan kembali suka belajar, tetapi bukan jenis pembelajaran yang diajarkan di sekolah. Sekali seminar itu selesai, saya menjadi pecandu seminar, beralih dari seminar ke seminar, mencari tahu lebih banyak tentang hubungan antara tubuh saya, pikiran saya, emosiku, dan semangatku.

Semakin banyak saya belajar, semakin ingin tahu tentang pendidikan tradisional saya menjadi. Saya mulai mengajukan pertanyaan seperti:

- Mengapa begitu banyak anak membenci sekolah?
- Mengapa hanya sedikit anak yang menyukai sekolah?
- Mengapa banyak orang berpendidikan tinggi tidak sukses di dunia nyata dunia?
- Apakah sekolah mempersiapkan Anda untuk dunia nyata?
- Mengapa saya benci sekolah tapi suka belajar?
- Mengapa sebagian besar guru sekolah miskin?
- Mengapa sekolah hanya sedikit mengajari kita tentang uang?

Pertanyaan-pertanyaan itu menuntun saya untuk menjadi mahasiswa pendidikan di luar dinding suci sistem sekolah. Semakin banyak saya belajar, semakin saya mengerti mengapa saya tidak menyukai sekolah dan mengapa sekolah gagal melayani sebagian besar siswanya, bahkan siswa "A".

Keingintahuan saya menyentuh semangat saya, dan saya menjadi pengusaha di pendidikan. Jika bukan karena rasa ingin tahu ini, saya mungkin tidak akan pernah menjadi seorang penulis dan pengembang game edukasi keuangan. Pendidikan spiritual saya membawa saya ke jalan hidupku.

Tampaknya jalan kita dalam hidup tidak ditemukan dalam pikiran kita. Jalan kita di hidup adalah mencari tahu apa yang ada di dalam hati kita.

Ini tidak berarti seseorang tidak dapat menemukan jalan mereka dalam tradisi pendidikan. Saya yakin banyak yang melakukannya. Saya hanya mengatakan bahwa saya ragu saya akan melakukannya menemukan jalan saya di sekolah tradisional.

Mengapa Jalan Penting?

Kita semua tahu orang-orang yang menghasilkan banyak uang, tetapi membenci pekerjaan mereka. Kami juga mengenal orang-orang yang tidak menghasilkan banyak uang dan membenci pekerjaan mereka. Dan kita semua tahu orang-orang yang hanya bekerja untuk uang.

Teman sekelasku dari Merchant Marine Academy juga menyadari dia tidak ingin menghabiskan hidupnya di laut. Daripada berlayar untuk sisa hidupnya hidup, dia pergi ke sekolah hukum setelah lulus, menghabiskan tiga tahun lagi menjadi pengacara dan memasuki praktik swasta di kuadran S.

Dia meninggal di awal lima puluhan. Dia telah menjadi orang yang sangat sukses, tidak bahagia pengacara. Seperti saya, dia memiliki dua profesi pada saat dia berusia 26 tahun. Meskipun dia benci menjadi pengacara, dia terus menjadi pengacara karena dia punya keluarga, anak-anak, hipotek, dan tagihan yang harus dibayar.

Setahun sebelum dia meninggal, saya bertemu dengannya di sebuah reuni kelas di New York. Dia

adalah pria yang pahit. "Yang saya lakukan hanyalah menyapu orang-orang kaya seperti Anda. Mereka membayar saya tidak ada. Saya benci apa yang saya lakukan dan untuk siapa saya bekerja."

"Mengapa kamu tidak melakukan sesuatu yang lain?" Saya bertanya.

"Saya tidak bisa berhenti bekerja. Anak pertama saya masuk perguruan tinggi."

Dia meninggal karena serangan jantung sebelum dia lulus.

Dia menghasilkan banyak uang melalui pelatihan profesionalnya, tetapi dia marah secara emosional, mati secara spiritual, dan segera tubuhnya mengikuti.

Saya menyadari ini adalah contoh ekstrim. Kebanyakan orang tidak membenci apa yang mereka lakukan sebanyak yang teman saya lakukan. Namun itu menggambarkan masalah ketika seseorang terjebak dalam profesi dan tidak dapat menemukan jalan mereka.

Bagi saya, inilah kelemahan pendidikan tradisional. Jutaan orang meninggalkan sekolah, hanya untuk terjebak dalam pekerjaan yang tidak mereka sukai. Mereka tahu ada yang hilang dalam hidup. Banyak orang juga terjebak secara finansial, penghasilan hanya cukup untuk bertahan hidup, ingin menghasilkan lebih banyak tetapi tidak tahu apa melakukan.

Tanpa kesadaran akan kuadran lain, banyak orang kembali ke sekolah dan mencari profesi baru atau kenaikan gaji di kuadran E atau S, tidak menyadari dunia kuadran B dan I.

Alasan Saya Menjadi Guru

Alasan utama saya menjadi guru di kuadran B adalah keinginan untuk memberikan pendidikan keuangan. Saya ingin membuat pendidikan ini tersedia bagi siapa saja yang ingin belajar, berapa pun uangnya mereka miliki atau berapa nilai rata-rata mereka. Itu sebabnya Orang Kaya Perusahaan Ayah dimulai dengan permainan CASHFLOW. Game ini bisa mengajar di tempat-tempat yang tidak pernah bisa saya kunjungi. Keindahan permainan ini adalah bahwa ia dirancang untuk memiliki orang mengajar orang. Tidak perlu guru yang mahal atau kelas. Game CASHFLOW sekarang diterjemahkan ke lebih dari enam belas bahasa, menjangkau jutaan orang di seluruh dunia.

Hari ini, The Rich Dad Company menawarkan kursus pendidikan keuangan sebagai serta jasa coach dan mentor untuk menunjang keuangan seseorang pendidikan. Program kami sangat penting bagi siapa saja yang ingin berevolusi dari kuadran E dan S ke kuadran B dan I.

Tidak ada jaminan bahwa semua orang akan berhasil mencapai B dan I kuadran, namun mereka akan tahu bagaimana mengakses kuadran tersebut jika mereka mau.

Perubahan Itu Tidak Mudah

Bagi saya, mengubah kuadran bukanlah hal yang mudah. Itu adalah kerja keras secara mental, tetapi lebih dari itu secara emosional dan spiritual. Tumbuh dalam keluarga yang sangat karyawan terdidik di kuadran E, saya membawa nilai-nilai pendidikan mereka, keamanan kerja, tunjangan, dan pensiun pemerintah. Dalam banyak hal, keluargaku nilai membuat transisi saya sulit. Saya harus menutup peringatan mereka, kekhawatiran, dan kritik tentang menjadi pengusaha dan investor. Beberapa nilai mereka yang harus saya diskon adalah:

- "Tapi kamu harus punya pekerjaan."
- "Anda mengambil terlalu banyak risiko."
- "Bagaimana jika Anda gagal?"
- "Kembalilah ke sekolah dan dapatkan gelar master Anda."
- "Menjadi dokter. Mereka menghasilkan banyak uang."
- "Orang kaya itu serakah."
- "Mengapa uang begitu penting bagi Anda?"
- "Uang tidak akan membuatmu bahagia."
- "Hiduplah di bawah kemampuan Anda."
- "Bermain dengan aman. Jangan mengejar mimpimu."

Diet dan Olahraga

Saya menyebutkan perkembangan emosional dan spiritual karena memang begitu diperlukan untuk membuat perubahan permanen dalam hidup. Misalnya, jarang berhasil beri tahu orang yang kelebihan berat badan, "Makan lebih sedikit dan lebih banyak berolahraga." Diet dan olahraga mungkin masuk akal secara mental, tetapi kebanyakan orang yang kelebihan berat badan melakukannya tidak makan karena lapar. Mereka makan untuk mengisi kekosongan dalam diri mereka emosi dan jiwa mereka. Ketika seseorang melakukan diet-dan-olahraga program, mereka hanya bekerja pada pikiran dan tubuh mereka. Tanpa perkembangan emosional dan kekuatan spiritual, orang yang kelebihan berat badan mungkin melakukan diet selama enam bulan dan menurunkan satu ton berat badan, hanya untuk menambahkan lebih banyak lagi berat badan kembali nanti.

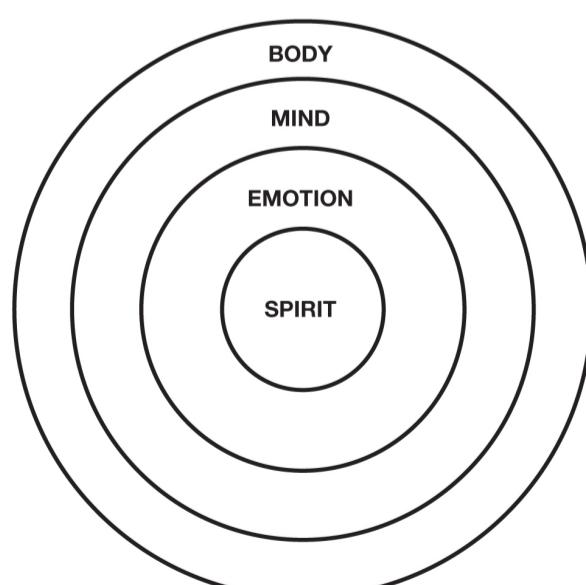
Hal yang sama berlaku untuk mengubah kuadran. Mengatakan pada diri sendiri, "Saya pergi menjadi pengusaha di kuadran B," sama sia-sianya dengan perokok berat mengatakan, "Besok saya akan berhenti merokok." Merokok adalah fisik kecanduan yang disebabkan oleh tantangan emosional dan spiritual. Tanpa emosional dan dukungan spiritual, perokok akan selalu menjadi perokok. Hal yang sama juga benar untuk pecandu alkohol, pecandu seks, atau pembelanja kronis. Kebanyakan kecanduan adalah upaya untuk menemukan kebahagiaan dalam jiwa orang.

Inilah sebabnya mengapa perusahaan saya menawarkan kursus untuk pikiran dan tubuh, tetapi juga pelatih dan mentor untuk mendukung transisi emosional dan spiritual.

Beberapa orang dapat melakukan perjalanan sendirian, tetapi saya bukan salah satunya mereka. Jika bukan karena pelatih seperti ayah kaya saya dan dukungan istri saya Kim, saya tidak akan berhasil. Ada begitu banyak kali saya ingin berhenti dan menyerah. Jika bukan karena Kim dan ayah kaya saya, saya akan berhenti.

Mengapa Siswa "A" Gagal

Melihat diagram lagi, mudah untuk melihat mengapa begitu banyak "A" siswa gagal di dunia uang.



Seseorang mungkin berpendidikan tinggi secara mental, tetapi jika mereka tidak berpendidikan secara emosional, ketakutan mereka akan sering menghentikan tubuh mereka dari melakukan apa yang seharusnya melakukan. Itulah mengapa begitu banyak siswa "A" terjebak dalam "kelumpuhan analisis", mempelajari setiap detail kecil, tetapi gagal melakukan apa pun.

"Kelumpuhan analisis" ini disebabkan oleh sistem pendidikan kita yang menghukum

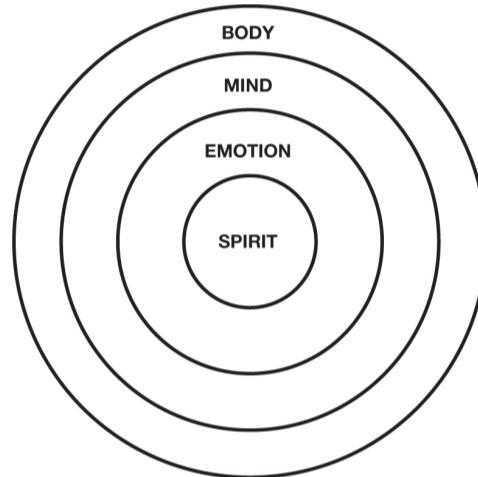
siswa karena melakukan kesalahan. Jika Anda memikirkannya, siswa "A" adalah "A" siswa hanya karena mereka membuat kesalahan paling sedikit. Masalah dengan bahwa psikosis emosional adalah bahwa, di dunia nyata, orang-orang yang mengambil tindakan adalah orang-orang yang membuat kesalahan paling banyak dan belajar darinya untuk menang di permainan kehidupan.

Lihat saja Presiden Clinton dan Bush. Clinton tidak bisa mengakui dia berhubungan seks dan Bush tidak dapat mengingat kesalahan apa pun yang dia buat selama kepresidenan. Membuat kesalahan adalah manusiawi, tetapi berbohong tentang kesalahan Anda adalah pidana, tindakan kriminal yang dikenal sebagai sumpah palsu.

Ketika dikritik karena membuat 1.014 kesalahan sebelum membuat listrik bola lampu, Thomas Edison berkata, "Saya tidak gagal 1.014 kali. saya berhasil menemukan apa yang tidak berhasil 1.014 kali."

Dengan kata lain, alasan begitu banyak orang gagal mencapai kesuksesan adalah karena mereka gagal untuk gagal cukup kali.

Melihat diagram lagi,



salah satu alasan mengapa banyak orang berpegang teguh pada keamanan kerja adalah karena mereka kekurangan pendidikan emosional. Mereka membiarkan rasa takut menghentikan mereka.

Salah satu hal terbaik tentang sekolah militer dan Korps Marinir adalah bahwa organisasi-organisasi ini menghabiskan banyak waktu untuk mengembangkan pemuda dan perempuan secara spiritual, emosional, mental, dan fisik. Meskipun itu adalah pendidikan yang keras, itu adalah pendidikan yang lengkap, mempersiapkan kita untuk melakukan yang jahat pekerjaan.

Alasan saya membuat game CASHFLOW adalah karena gamenya mendidik manusia seutuhnya. Gim ini adalah alat pengajaran yang lebih baik daripada membaca atau kuliah, hanya karena permainan melibatkan tubuh, pikiran, emosi, dan semangat pemain.

Gim ini dirancang agar pemain membuat kesalahan sebanyak mungkin dengan uang mainan, dan kemudian belajar dari kesalahan itu. Bagi saya, ini lebih cara manusiawi untuk belajar tentang uang.

Jalan Adalah Tujuan

Saat ini, ada ribuan klub CASHFLOW di seluruh dunia. Salah satu alasan mengapa klub CASHFLOW penting adalah karena mereka berlindung dari badai, stasiun jalan di jalan kehidupan. Dengan bergabung sebagai Klub CASHFLOW, Anda bisa bertemu orang-orang seperti Anda, orang-orang yang berkomitmen untuk membuat perubahan, tidak hanya berbicara tentang perubahan.

Tidak seperti sekolah, tidak ada persyaratan keberhasilan akademik di masa lalu. Semua yang diminta adalah keinginan yang tulus untuk belajar dan melakukan perubahan. Dalam permainan, kamu akan membuat banyak kesalahan dalam situasi keuangan yang berbeda dan akan belajar dari kesalahan Anda, menggunakan uang mainan.

Klub CASHFLOW bukan untuk mereka yang ingin cepat kaya. Klub CASHFLOW hadir untuk mendukung mental, emosional, perubahan spiritual, fisik, dan finansial yang harus dilalui seseorang. Kami

semua berubah dan berkembang pada tingkat kecepatan yang berbeda sehingga Anda didorong untuk pergi dengan kecepatan Anda sendiri.

Setelah bermain game dengan orang lain beberapa kali, Anda akan mendapatkan yang lebih baik gagasan tentang apa langkah Anda selanjutnya dan yang mana dari empat kelas aset (bisnis, real estat, aset kertas, atau komoditas) adalah yang terbaik untuk Anda.

Kesimpulannya

Menemukan jalan seseorang tidak selalu mudah. Bahkan hari ini, saya tidak benar-benar tahu apakah saya di jalan saya atau tidak. Seperti yang Anda tahu, kita semua terkadang tersesat, dan itu tidak selalu mudah untuk menemukan jalan kembali.

Jika Anda merasa Anda tidak berada di kuadran yang tepat untuk Anda, atau Anda tidak berada di jalan hidup Anda, saya mendorong Anda untuk mencari hati Anda dan menemukan jalan Anda di kehidupan. Anda mungkin tahu sudah waktunya untuk berubah jika Anda mengatakan hal-hal seperti pernyataan berikut:

- "Saya bekerja dengan orang mati."
- "Saya menyukai apa yang saya lakukan, tetapi saya berharap dapat menghasilkan lebih banyak uang."
- "Saya tidak sabar menunggu akhir pekan."
- "Saya ingin melakukan hal saya sendiri."
- "Apakah sudah waktunya berhenti?"

Kakak perempuan saya adalah seorang biarawati Buddha. Jalannya adalah untuk mendukung Dalai Lama, a jalan yang tidak membayar apa-apa. Namun, meskipun dia berpenghasilan kecil, itu tidak berarti dia harus menjadi biarawati miskin. Dia memiliki properti sewaan dan investasinya sendiri di

emas dan perak. Kekuatan semangatnya dan pikirannya yang terdidik secara finansial biarkan dia mengikuti jalan hidupnya tanpa mengambil sumpah kemiskinan.

Dalam banyak hal, adalah hal yang baik saya dicap bodoh di sekolah. Meskipun menyakitkan secara emosional, rasa sakit itu membuat saya menemukan jalan hidup saya sebagai guru. Dan seperti saudara perempuan saya, biarawati, hanya karena saya seorang guru tidak berarti saya harus menjadi guru yang buruk.

Mengulangi apa yang dikatakan Thich Naht Hahn: "Jalan adalah tujuannya."

pengantar

ANDA BERADA DI KUADRAN MANA?

CASHFLOW Quadrant ® adalah cara untuk mengkategorikan orang berdasarkan di mana uang mereka berasal.

Apakah Anda bebas secara finansial? Jika hidup Anda telah sampai pada percabangan keuangan di road, Kuadran Arus Kas Ayah Kaya ditulis untuk Anda. Jika Anda menghendaki kendalikan apa yang Anda lakukan hari ini untuk mengubah nasib finansial Anda, buku ini akan membantu Anda memetakan program studi Anda.

Ini adalah Kuadran CASHFLOW. Huruf-huruf di setiap kuadran mewakili:



E for employee
S for small business or self-employed
B for big business
I for investor

Masing-masing dari kita tinggal di setidaknya satu dari empat bagian (kuadran) dari Kuadran Arus Kas. Dimana kita ditentukan oleh dimana uang kita datang dari. Banyak dari kita adalah karyawan yang mengandalkan gaji, sementara

lainnya adalah wiraswasta. Karyawan dan wiraswasta bertempat tinggal di sisi kiri CASHFLOW Quadrant. Sebelah kanan untuk individu yang menerima uang tunai dari bisnis yang mereka miliki atau investasi mereka miliki.

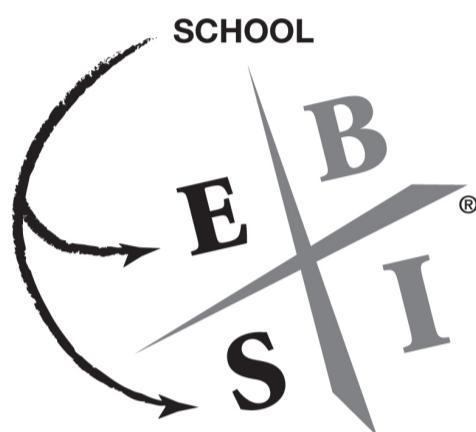
Kuadran CASHFLOW adalah cara mudah untuk mengkategorikan orang berdasarkan di mana uang mereka berasal. Setiap kuadran dalam CASHFLOW Kuadran itu unik, dan orang-orang di dalam kuadran masing-masing memiliki kesamaan karakteristik. Kuadran akan menunjukkan di mana Anda berada hari ini dan akan membantu Anda memetakan arah yang Anda inginkan di masa depan seperti Anda pilih jalan Anda sendiri menuju kebebasan finansial. Sementara kebebasan finansial dapat ditemukan di keempat kuadran, keterampilan B atau I akan membantu Anda mencapai tujuan keuangan Anda lebih cepat. Kebutuhan E yang sukses untuk menjadi berhasil saya untuk memastikan keamanan finansial mereka selama pensiun.

Kamu Mau Jadi Apa Saat Dewasa?

Buku ini, dalam banyak hal, adalah Bagian II dari buku saya, Rich Dad Poor Dad . Bagi anda yang mungkin belum pernah membaca Rich Dad Poor Dad, ini tentang pelajaran berbeda yang diajarkan kedua ayah saya tentang uang dan pilihan hidup. Satu adalah ayah kandungku, dan yang lainnya adalah ayah sahabatku. Salah satunya sangat berpendidikan dan yang lainnya adalah putus sekolah menengah. Yang satu miskin, dan lainnya kaya.

Nasihat ayah yang malang

Tumbuh dewasa, ayah saya yang berpendidikan tinggi, tetapi miskin, selalu berkata, "Pergi ke sekolah, dapatkan nilai bagus, dan cari pekerjaan yang aman." Dia merekomendasikan jalan hidup yang terlihat seperti ini:



Ayah yang malang merekomendasikan agar saya menjadi E yang dibayar dengan baik, karyawan, atau S bergaji tinggi, profesional wiraswasta, seperti dokter medis, pengacara, atau akuntan. Ayah saya yang malang sangat khawatir tentang gaji tetap, tunjangan, dan keamanan kerja. Itu sebabnya dia adalah pemerintah yang dibayar dengan baik pejabat, kepala pendidikan untuk Negara Bagian Hawaii.

Nasihat Ayah Kaya

Ayah saya yang tidak berpendidikan, tetapi kaya, memberikan nasihat yang sangat berbeda. Dia berkata, "Pergi sekolah, lulus, bangun bisnis, dan jadilah orang sukses investor." Dia merekomendasikan jalan hidup yang terlihat seperti ini:



Buku ini tentang proses mental, emosional, dan pendidikan saya berhasil mengikuti nasihat ayah kaya saya.

Untuk Siapa Buku Ini?

Buku ini ditulis untuk orang-orang yang siap mengubah kuadran, terutama untuk individu yang saat ini berada dalam kategori E dan S dan sedang mempertimbangkan untuk pindah ke kategori B atau I. Buku ini untuk orang-orang yang siap untuk bergerak melampaui keamanan kerja dan mulai mencapai finansial

keamanan. Ini bukan jalan hidup yang mudah, tapi hadiah di ujung jalan, kebebasan finansial, sepadan dengan perjalaharnya.

Ketika saya berusia 12 tahun, ayah kaya menceritakan sebuah kisah sederhana yang membimbing saya untuk kekayaan besar dan kebebasan finansial. Itu adalah caranya menjelaskan perbedaan antara sisi kiri CASHFLOW Quadrant, E dan S kuadran, dan sisi kanan, atau kuadran B dan I. Ceritanya seperti ini:

"Dahulu kala ada desa kecil yang aneh ini. Itu bagus tempat tinggal kecuali untuk satu masalah. Desa tidak memiliki air kecuali itu hujan. Untuk mengatasi masalah ini sekali dan untuk selamanya, para tetua desa bertanya kontraktor untuk mengajukan penawaran untuk mengirimkan air ke desa setiap hari. Dua orang secara sukarela mengambil tugas itu, dan para tetua menghadiahkan kontrak untuk keduanya. Mereka merasa bahwa sedikit persaingan akan tetap ada harga rendah dan memastikan cadangan pasokan air.

"Orang pertama yang memenangkan kontrak, Ed, langsung kehabisan, membeli dua ember baja galvanis dan mulai berlari bolak-balik ke danau yang jaraknya satu mil. Dia segera mulai menghasilkan uang sebagai dia bekerja pagi hingga petang, mengangkut air dari danau dengan dua nya ember. Dia akan mengosongkannya ke dalam tangki beton besar—desa telah dibangun. Setiap pagi dia harus bangun sebelum yang lainnya desa terbangun untuk memastikan ada cukup air bagi masyarakat. Dulu kerja keras, tetapi dia sangat senang menghasilkan uang dan memiliki dari dua kontrak eksklusif untuk bisnis ini.

"Kontraktor pemenang kedua, Bill, menghilang untuk sementara waktu. Dia tidak terlihat selama berbulan-bulan, yang membuat Ed sangat bahagia, karena dia tidak kompetisi.

"Alih-alih membeli dua ember untuk bersaing dengan Ed, Bill menulis rencana bisnis, membuat perusahaan, menemukan empat investor, bekerja sebagai presiden untuk melakukan pekerjaan itu, dan kembali enam bulan kemudian dengan konstruksi awak kapal. Dalam setahun, timnya telah membangun baja tahan karat volume besar pipa yang menghubungkan desa dengan danau.

"Pada perayaan pembukaan, Bill mengumumkan bahwa airnya lebih bersih dari air Ed. Bill tahu bahwa penduduk desa telah mengeluh tentang kebersihan air yang kurang. Bill juga mengumumkan bahwa dia dapat menyediakan desa dengan air 24 jam sehari, 7 hari seminggu. Ed hanya bisa mengantarkan air pada hari kerja karena dia tidak ingin bekerja di akhir pekan. Kemudian Bill mengumumkan bahwa dia akan menagih 75 persen lebih rendah daripada yang dilakukan Ed untuk harga yang lebih tinggi ini. kualitas air yang lebih andal. Penduduk desa bersorak dan segera berlari keran di ujung pipa Bill.

"Agar bisa bersaing, Ed langsung menurunkan tarifnya sebesar 75 persen, membeli dua ember lagi, menambahkan penutup ke embernya dan mulai mengangkut empat ember setiap perjalanan. Untuk memberikan layanan yang lebih baik, dia menyewa dua anak laki-laki untuk membantunya pada shift malam dan pada akhir pekan. Ketika anak laki-lakinya pergi ke perguruan tinggi, dia berkata kepada mereka, 'Cepatlah kembali karena suatu hari nanti ini bisnis akan menjadi milik Anda.'

"Untuk beberapa alasan, kedua putranya tidak pernah kembali. Akhirnya, Ed memiliki karyawan dan masalah serikat pekerja. Serikat pekerja menuntut upah yang lebih tinggi dan manfaat yang lebih baik dan ingin anggotanya hanya mengangkut satu ember dalam satu waktu.

"Sementara itu, Bill menyadari bahwa jika desa ini membutuhkan air, maka yang lain desa juga butuh air. Dia menulis ulang rencana bisnisnya dan pergi ke menjual sistem pengiriman air bersih berkecepatan tinggi, volume tinggi, biaya rendah, ke desa di seluruh dunia. Dia hanya menghasilkan satu sen per ember air dikirim, tetapi dia mengirimkan miliaran ember air setiap hari. Apakah dia bekerja atau tidak, miliaran orang mengonsumsi miliaran ember air, dan semua uang itu mengalir ke rekening banknya. Bill mengembangkan saluran pipa untuk mengirimkan uang untuk dirinya sendiri, serta air ke desa-desa.

"Bill hidup bahagia selamanya. Ed bekerja keras selama sisa hidupnya dan memiliki masalah keuangan selamanya. Tamat."

Kisah tentang Bill dan Ed itu telah membimbing saya selama bertahun-tahun. Ini telah membantu saya dalam proses pengambilan keputusan hidup saya. Saya sering bertanya pada diri sendiri:

"Apakah saya membangun saluran pipa atau mengangkut ember?"

"Apakah saya bekerja keras, atau saya bekerja cerdas?"

Dan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan itu telah membuat saya bebas secara finansial. Itulah yang buku ini adalah tentang. Ini tentang apa yang diperlukan untuk menjadi B dan I. Ini untuk orang yang lelah mengangkut ember dan siap untuk membangun saluran pipa agar uang tunai mengalir ke kantong mereka.

Buku Ini Dibagi Menjadi Tiga Bagian

Bagian Satu Bagian pertama buku ini berfokus pada perbedaan inti antara orang-orang di empat kuadran. Ini menunjukkan mengapa orang-orang tertentu tertarik ke kuadran tertentu dan sering terjebak di sana tanpa disadari. Itu akan membantu Anda mengidentifikasi di mana Anda berada hari ini di kuadran dan di mana Anda ingin menjadi lima tahun.

Bagian Kedua Bagian kedua dari buku ini adalah tentang perubahan pribadi. Itu lebih tentang siapa Anda seharusnya, alih-alih apa yang harus Anda lakukan.

Bagian Ketiga Bagian ketiga dari buku ini menjelaskan bagaimana menemukan kesuksesan di sisi kanan CASHFLOW Quadrant. Saya akan berbagi lebih banyak dari ayah kaya saya rahasia tentang keterampilan yang dibutuhkan untuk menjadi B dan I yang sukses. Ini akan membantu Anda pilih jalan Anda sendiri menuju kebebasan finansial.

Sepanjang Kuadran Arus Kas Ayah Kaya, saya terus menekankan pentingnya kecerdasan finansial. Jika Anda ingin beroperasi di sebelah kanan sisi, sisi kuadran B- dan I, Anda harus lebih pintar daripada jika Anda memilih untuk tetap di sisi kiri, sisi kuadran E dan S. Untuk menjadi B atau I, Anda harus menjadi mampu mengontrol arah arus kas Anda.

Buku ini ditulis untuk orang-orang yang siap membuat perubahan dalam dirinya hidup untuk bergerak melampaui keamanan pekerjaan dan mulai membangun saluran pipa mereka sendiri untuk mencapai kebebasan finansial.

Kami berada di Era Informasi yang menawarkan lebih banyak peluang untuk imbalan finansial dari sebelumnya. Individu dengan keterampilan B dan Saya akan dapat mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang tersebut. Untuk menjadi sukses dalam Era Informasi, seseorang membutuhkan informasi dari keempat kuadran. Sayangnya, sekolah kita masih di Era Industri dan masih mempersiapkan siswa hanya untuk sisi kiri CASHFLOW Quadrant.

Jika Anda mencari jawaban baru untuk maju di Informasi Usia, buku ini untuk Anda. Itu tidak memiliki semua jawaban, tetapi itu akan berbagi wawasan pribadi dan panduan yang mendalam yang saya peroleh saat melakukan perjalanan dari E dan sisi S ke sisi B dan I.

Lingkunganku...

Enam orang dewasa yang paling sering saya habiskan bersama adalah:

Name_____ Quadrant_____

Name_____ Quadrant_____

Name_____ Quadrant_____

Name_____ Quadrant_____

Name_____ Quadrant_____

Name_____ Quadrant_____

