

Rich
Dad's
T H E

Business School

FOR PEOPLE WHO LIKE
HELPING PEOPLE

Delapan Nilai Tersembunyi dari
Bisnis Pemasaran Jaringan,
Selain Memperoleh Uang

Shared :
www.mandirisemesta.com
The Blog of Property

Robert T. Kiyosaki

Bersama Sharon L. Lechter, C.P.A.

Penulis Rich Dad Poor Dad

Rich Dad's THE Business School

FOR PEOPLE WHO LIKE HELPING PEOPLE
Delapan Nilai Tersembunyi dari Bisnis Pemasaran Jaringan,
Selain Memperoleh Uang



Robert T. Kiyosaki
Investor, Penulis, Pendidik

"Saya sering ditanya, 'Anda tidak menjadi kaya dari bisnis pemasaran jaringan, mengapa anda merekomendasikan agar orang lain masuk bisnis itu?' "

Bekerja
Potensi Penghasilan
Individu Terbatas



Jaringan
Beroperasi Sebagai Tim
Potensi Penghasilan
Tidak Terbatas

Rich Dad's The Business School For People Who Like Helping People

akan mengungkapkan...

- Cara tercepat untuk membangun bisnis kuadran "B"
- Mengapa kata "jaringan" dihargai oleh orang kaya

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Jl. Palmerah Selatan 24-26 Lt.6
Jakarta 10270

www.gramedia.com



Rich
Dad's
T H E

Business School

FOR PEOPLE WHO LIKE
HELPING PEOPLE

Delapan Nilai Tersembunyi dari
Bisnis Pemasaran Jaringan,
Selain Memperoleh Uang

Robert T. Kiyosaki

Bersama Sharon L. Lechter, C.P.A.

Penulis Rich Dad Poor Dad



Ayah kaya saya berkata, "Orang-orang terkaya di dunia mencari dan membangun jaringan, orang-orang lain mencari pekerjaan."

- Robert T. Kiyosaki

Penulis Buku Laris *The New York Times* #1, *Rich Dad Poor Dad* &
Seri Buku Rich Dad

Sanksi Pelanggaran Pasal 44:

Undang-undang Nomor 7 Tahun 1987 Tentang

Perubahan atas Undang-undang Nomor 6 Tahun 1982

Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu ciptaan atau memberi izin untuk itu, dipidana dengan pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 100.000.000,— (seratus juta rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyerahkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh jutarupiah).

THE BUSINESS SCHOOL For People Who Like Helping People

Delapan Nilai Tersembunyi dari Bisnis
Pemasaran Jaringan, Selain Memperoleh Uang

Robert T. Kiyosaki
bersama Sharon L. Lechter, C.P.A.

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Jakarta, 2002

Seltan

Sumbancan •

Hadlah

Fotocopy

SCHOOL

For People Who like Helping People
Delapan Nilai Te: iembunyi dari Bisnis
Pemasaran Jaririgan, elain Memperoleh Uang
oleh Robert T.-Kiyosaki,bei ama Sharon L. Lechter, C.P.A.
aki bersama Sharon L. Lechter, C.P.A.

All rights reserved.

First published by TechPress, Inc. in association with
CASHFLOW Technologies, Inc.

GM 208 02.009

Alih bahasa: Paulus Herlambang

Setting: Adi K.

Desain sampul: Agustinus Purwanta

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Gramedia Pus'taka Utama,
Jl. Palmerah Selatan 24-26, Jakarta 10270
Anggota IKAPI, Jakarta, Maret 2002

Cetakan ketiga: April 2002

Cetakan ktempat: Juni 2002

Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang.
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh
isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

"CASHFLOW" and Rich Dad are trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc

1 B
S



adalah merek dagang
CASHFLOW Technologies, Inc

ISBN: 979-686-729-X

Dicetak oleh Percetakan Buana Printing, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

Daftar Isi

Pengantar	vii
Jaringan 1	
Mengapa Anda Merekomendasikan Bisnis Itu?	1
Jaringan 2	
Nilai #1: Pendidikan Bisnis yang Mengubah Hidup	9
Jaringan 3	
Nilai #2: Nilai Berpindah Kuadran... bukan sekadar berganti pekerjaan	27
Jaringan 4	
Nilai #3: Nilai Akses ke Bisnis Kuadran 'B'... tanpa biaya tinggi untuk membangun dan mempertahankan bisnis	47
Jaringan 5	
Nilai #4: Nilai Berinvestasi dalam Investasi yang Sama dengan Orang Kaya	63
Jaringan 6	
Nilai #6: Nilai Menghidupkan Impian Anda	89
Jaringan 7	
Nilai #6: Berapakah Nilai Sebuah Jaringan?	97
Jaringan 8	
Nilai #7: Cara Nilai Anda Menentukan Realitas Anda	103

Jaringan 9	
Nilai #8: Nilai Kepemimpinan	117
Jaringan 10	
Mengapa Bisnis Pemasaran Jaringan Akan Terus Tumbuh	129
Jaringan 11	
Mintalah Sponsor Anda untuk Mengajari Anda Bermain	137
Jaringan 12	
Mentor Terbaik di Dunia Siap Membimbing Anda	139
Ringkasan	141

Pengantar

Robert Kiyosaki, penulis buku laris *Rich Dad Poor Dad*, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, *Rich Dad's Guide to Investing* dan *Rich Kid, Smart Kid* adalah pembicara dan guru dalam mata pelajaran uang yang diakui secara internasional. J.P. Morgan menyatakan "*Rich Dad Poor Dad* adalah bacaan wajib bagi para jutawan" seperti dilaporkan dalam the Wall Street Journal, dan USA Today menyebut *Rich Dad Poor Dad* sebagai "titik awal bagi siapa saja yang ingin mengendalikan masa depan finansial mereka."

Robert sering berkata, "Kita bersekolah untuk belajar bekerja keras guna mendapatkan uang. Saya menulis buku dan menciptakan produk yang mengajarkan orang supaya uang bekerja keras untuk mereka... sehingga mereka dapat menikmati kemewahan dunia tempat tinggal kita yang luar biasa ini." Buku-buku Robert dan permainan papan finansial *CASHFLOW 101*, *202* dan *CASHFLOWfor KIDS* telah sukses luar biasa. *Rich Dad Poor Dad* kini dapat diperoleh dalam lebih dari 35 bahasa. Robert percaya bahwa kesuksesan ini, sebagian, disebabkan oleh industri pemasaran jaringan. "Walaupun kami tidak menargetkan industri pemasaran jaringan, mereka telah sangat mendukung dan setuju dengan pesan kami bahwa orang perlu mengendalikan masa depan finansial mereka sendiri."

Walaupun Robert tidak mendukung secara spesifik sebuah organisasi pemasaran jaringan, dia mengakui nilai dari peluang yang ditawarkan industri itu dan menyoroti nilai-nilai itu dalam buklet ini, *The Business School for People Who Like Helping People*.

"Sebelumnya tidak pernah begitu mudah menjadi kaya," Robert berkata. "Saya butuh waktu lebih dari 30 tahun dan dua kegagalan bisnis untuk mendapatkan pendidikan dan pengalaman yang diperlukan guna membangun bisnis yang sukses. Industri pemasaran jaringan menawarkan sistem usaha siap pakai kepada siapa saja yang ingin mengendalikan masa depan finansialnya.

"Ayah kaya saya mengajari saya bahwa salah satu kata paling berpengaruh dalam dunia bisnis adalah 'jaringan'. Dia berkata, 'Orang-orang terkaya di dunia mencari dan membangun jaringan; orang-orang lain mencari pekerjaan. Kamu boleh memiliki ide atau produk terbaik, tetapi hanya akan sukses kalau kamu mempunyai jaringan untuk memberi tahu orang tentangnya dan jaringan distribusi untuk menjualnya.'"

Banyak organisasi dalam industri pemasaran jaringan kini berusaha menjauhkan diri dari istilah "pemasaran jaringan" karena mereka menganggap istilah itu berkonotasi negatif. Sebaliknya, Robert menekankan kata "jaringan" sebagai kunci yang sebenarnya menuju kesuksesan finansial.



Dalam buku keduanya dari seri *Rich Dad, Rich Dad's CASH-FLOW Quadrant*, Robert menguraikan empat macam orang yang terdapat dalam dunia bisnis dan perbedaan nilai inti mereka.

E singkatan dari "employee" (karyawan). S singkatan dari "self-employed" (orang yang bekerja sendiri) atau "small business owner" (pengusaha kecil). B singkatan dari "business owner" (pengusaha, pemilik bisnis) dan I singkatan dari "investor" (pemodal). Keempat kuadran ini mewakili cara orang memperoleh uang.

Sekolah tradisional melatih anda untuk menjadi orang yang berada di sisi kiri Kuadran—untuk menjadi karyawan atau orang yang bekerja sendiri, di mana anda belajar untuk bekerja keras guna mendapatkan uang. Buku dan permainan Robert Kiyosaki mengajarkan anda untuk menjadi orang sisi kanan Kuadran, untuk menjadi pengusaha dan investor di mana bisnis dan uang anda bekerja keras untuk anda. Robert mendukung industri pemasaran jaringan karena industri itu membantu anda membangun bisnis "B" di sisi kanan Kuadran.

Dalam membahas Kuadran, Robert menunjukkan bahwa di sisi kiri Kuadran, karyawan dan orang yang bekerja sendiri mewakili cara mendapatkan uang sendirian, sebagai pribadi. Artinya potensi penghasilannya terbatas, terbatas pada kemampuan mereka sendiri dan waktu pribadi mereka untuk bekerja. Hanya ada sejumlah waktu



tertentu dalam sehari. Namun, orang-orang sukses di sisi kanan Kuadran bekerja dalam dm. Mereka membentuk jaringan sendiri untuk mencapai kesuksesan. Potensi penghasilannya ddak terbatas karena didasarkan pada waktu orang lain dan uang orang lain yang bekerja untuk mereka.

Marilah kita mengkaji kata "jaringan". Bayangkanlah beberapa bisnis paling sukses yang anda ketahui dan nilailah bagaimana kesuksesan mereka disebabkan karena jaringan pelanggan, wiraniaga, pemasok, dan sebagainya. Kita menyebut stasiun-stasiun televisi nasional sebagai jaringan televisi. Internet disebut jaringan.

Kunci menuju kesuksesan finansial anda mungkin dengan menemukan atau membangun jaringan.

Mengapa Anda Merekomendasikan Bisnis Itu?

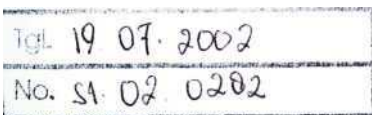
Saya sering ditanya, "Anda tidak menjadi kaya dari bisnis pemasaran jaringan, mengapa anda merekomendasikan agar orang lain masuk bisnis itu?"

Ada beberapa alasan saya merekomendasikan industri tersebut, yang akan dijelaskan dalam buklet ini.

Tertutupnya Pikiran Saya

Suatu ketika pada pertengahan 1970-an, seorang teman mengundang saya ke sebuah presentasi tentang peluang bisnis baru. Sebagai orang yang mempunyai kebiasaan untuk secara teratur menyelidiki peluang bisnis dan investasi, saya setuju untuk menghadiri pertemuan itu. Meskipun saya pikir aneh bahwa sebuah pertemuan bisnis diadakan di rumah pribadi bukan di kantor, saya tetap pergi juga. Pertemuan itu merupakan pengenalan saya dengan dunia pemasaran jaringan (*network marketing*).

Saat akan meninggalkan presentasi yang lamanya tiga jam tersebut, teman saya bertanya apa pendapat saya tentang peluang usaha yang



dipresentasikan. Jawaban saya adalah, "Menarik, tetapi bukan untuk saya."

Ketika teman saya bertanya mengapa saya tidak tertarik, saya katakan, "Saya sudah dan sedang membangun usaha saya sendiri. Kenapa saya harus membangun usaha bersama orang lain?" Saya kemudian berkata, "Di samping itu, saya juga mendengar rumor bahwa bisnis pemasaran jaringan ini hanyalah sistem piramida dan ilegal." Sebelum teman saya dapat mengatakan sesuatu lebih lanjut, saya meninggalkannya menuju kegelapan malam, masuk ke dalam mobil saya, dan menghilang. Pikiran saya tertutup dan saya tidak mau mendengar lebih banyak lagi. Baru setelah bertahun-tahun pikiran saya terbuka lagi... cukup terbuka untuk mendengar dan pendapat saya mulai berubah tentang industri itu.

Pada tahap kehidupan saya pertengahan 1970-an itu, saya sedang membangun usaha internasional saya yang pertama. Jadi saya sangat sibuk mengurus pekerjaan siang hari saya ditambah membangun bisnis ini pada waktu luang. Usaha yang sedang saya bangun adalah usaha manufakturing dan pemasaran dengan kegiatan utama memasarkan dompet nilon dan Velcro pertama bagi peselancar. Segera setelah pertemuan pemasaran jaringan saya yang pertama, dompet olahraga saya berkembang pesat. Kerja keras saya selama dua tahun mendatangkan keuntungan. Kesuksesan, kemasyhuran, dan kemujuran seolah-olah dicurahkan kepada dua orang partner saya dan saya. Kami telah mencapai cita-cita kami, yaitu menjadi jutawan sebelum kami berumur 30, dan pada 1970-an, satu juta dollar sangat berarti. Perusahaan saya dan produk saya ditulis di majalah-majalah seperti *Surfer*, *Runner's World*, dan *Gentleman's Quarterly*. Produk kami adalah produk baru yang masih panas dalam dunia perlengkapan olahraga, dan pesanan mengalir dari seluruh penjuru dunia. Usaha internasional saya yang pertama telah berdiri dan berjalan dan saya tidak memikirkan industri pemasaran jaringan lagi selama 15 tahun.

Perubahan Pikiran

Suatu saat, pada awal 1990-an, seorang teman yang saya hormati karena pengetahuan finansial dan kesuksesan usahanya memberi tahu

saya bahwa dia masuk bisnis pemasaran jaringan. Bill sudah sangat kaya dari investasi real estatnya, sehingga hal itu membingungkan saya mengapa dia berada dalam pemasaran jaringan. Dengan rasa ingin tahu, saya bertanya kepadanya, "Kenapa kamu berada dalam bisnis ini? Kamu tidak butuh uangnya, kan?"

Sambil tertawa keras-keras, Bill berkata, "Kamu tahu, aku suka cari uang, tetapi aku tidak masuk bisnis itu karena aku butuh uang. Keuanganku sangat bagus."

Saya tahu bahwa Bill baru saja menyelesaikan proyek real estat komersial bernilai lebih dari satu miliar dollar dalam dua tahun terakhir, jadi saya juga tahu bahwa dia baik-baik saja. Namun, jawabannya yang samar-samar membuat saya lebih ingin tahu, sehingga saya melanjutkan bertanya kepadanya, "Jadi kenapa kamu masuk bisnis pemasaran jaringan?"

"Sekarang disebut 'bisnis distribusi pemakai,'" dia menjawab. "Kami tidak menyebutnya pemasaran jaringan lagi."

"Apa pun," jawab saya. "Apa pun kamu menyebutnya, katakan kenapa kamu berada dalam bisnis demikian?"

Bill berpikir agak lama, kemudian mulai berbicara dengan gaya Texas-nya yang lambat. "Selama bertahun-tahun, orang meminta saran investasi real estat kepadaku. Mereka ingin tahu cara menjadi kaya dengan berinvestasi di real estat. Banyak yang ingin tahu apakah mereka boleh berinvestasi bersamaku, atau bagaimana mereka bisa memperoleh properti tanpa uang muka."

Sambil mengangguk setuju, saya berkata, "Aku menanyakan pertanyaan yang sama."

"Masalahnya adalah...", ujar Bill melanjutkan, "sebagian besar tidak bisa berinvestasi bersamaku karena mereka tidak mempunyai cukup uang yang memenuhi syarat investasiku. Dan alasan mereka sering menginginkan transaksi tanpa uang tunai adalah karena mereka tidak punya uang sepeser pun. Mereka tidak punya cukup uang untuk masuk dalam salah satu transaksiku, atau mereka tidak punya uang sebagai uang muka."

"Maksudmu, mereka tidak punya uang sama sekali, atau kalaupun mereka punya uang, mereka tidak punya cukup banyak supaya

kamu dapat membantunya. Mereka tidak cukup kaya untuk investasimu?" saya berkata.

Bill mengangguk. "Dan selain itu, kalau mereka punya uang sedikit, itu merupakan tabungan seumur hidup dan mereka sering kali sangat takut kehilangan uang yang mereka miliki. Kamu dan aku tahu bahwa orang yang takut kehilangan, sering kali justru kehilangan."

Pembicaraan saya dengan Bill berlanjut selama beberapa menit, tetapi saya harus bergegas menuju bandara. Saya masih belum yakin mengapa dia berada dalam bisnis pemasaran jaringan, tetapi pikiran saya yang tertutup sudah mulai terbuka. Saya tetap ingin tahu mengapa dia berada dalam bisnis pemasaran jaringan, atau bisnis distribusi pemakai, seperti yang disebutkan.

Selang beberapa bulan kemudian, dialog saya dengan Bill berlanjut. Perlahan-lahan saya mulai mengerti alasannya untuk berada dalam bisnis itu. Alasan utamanya adalah:

1. Dia ingin membantu orang. Ini merupakan alasan utamanya untuk berada dalam bisnis itu. Meskipun sangat kaya, dia bukan orang yang rakus atau arogan.
2. Dia ingin membantu diri sendiri. "Orang harus kaya untuk berinvestasi bersamaku. Aku sadar bahwa jika aku membantu lebih banyak orang menjadi kaya, maka aku akan mempunyai lebih banyak investor." Bill melanjutkan, "Ironinya adalah makin banyak aku membantu orang lain menjadi kaya dengan membangun bisnis mereka sendiri, bisnisku makin bertumbuh... dan aku menjadi semakin kaya. Sekarang aku mempunyai bisnis distribusi pemakai yang sedang berkembang, lebih banyak investor, dan lebih banyak uangku sendiri untuk diinvestasikan bersama. Kita berbicara menang-menang (*win-win*). Itulah sebabnya dalam beberapa tahun terakhir, aku telah mulai berinvestasi dalam proyek-proyek real estat yang jauh lebih besar. Seperti kamu ketahui, sulit untuk benar-benar menjadi kaya dengan berinvestasi dalam transaksi real estat kecil. Itu dapat dilakukan, tetapi kalau kamu tidak punya

banyak uang, yang kamu dapatkan adalah transaksi real estat yang tidak ingin dilakukan oleh orang-orang beruang."

3. Dia suka mengajar dan belajar. "Aku senang bekerja dengan orang yang mau belajar. Sangat melelahkan bekerja dengan orang yang berpikir bahwa mereka tahu segalanya, dan dalam dunia investasi real estat, aku bekerja dengan banyak orang seperti itu. Sangat sulit bekerja dengan orang yang tahu semua jawaban. Bagiku, orang yang masuk pemasaran jaringan berarti sedang mencari jawaban baru dan siap untuk belajar. Aku senang mengajar, belajar, dan berbagi ide baru dengan orang yang mempunyai semangat untuk terus belajar. Seperti kamu ketahui, aku mempunyai gelar akuntansi dan MBA keuangan. Bisnis ini memberi kesempatan kepadaku untuk mengajar orang lain tentang apa yang aku ketahui dan terus belajar bersama orang lain. Kamu akan terkejut betapa banyak orang yang sangat pintar, orang-orang terpelajar dari latar belakang yang berbeda berada dalam bisnis ini. Banyak juga orang tanpa pendidikan formal berada dalam bisnis ini untuk memperoleh pendidikan yang mereka perlukan guna mendapatkan keamanan finansial di dalam dunia dengan keamanan kerja yang makin lama makin berkurang. Kami berkumpul dan berbagi tentang apa yang sudah kami ketahui dari pengalaman hidup kami dan apa yang sedang kami pelajari. Aku senang mengajar dan aku senang belajar, dan itulah sebabnya aku menyukai bisnis ini. Ini adalah bisnis yang luar biasa dan sekolah bisnis kehidupan nyata yang sangat bagus."

Pikiran Terbuka

Jadi suatu saat pada awal 1990-an, pikiran saya mulai terbuka dan penilaian saya terhadap industri itu mulai berubah. Saya mulai melihat hal-hal yang tidak dapat dilihat oleh pikiran tertutup saya. Saya mulai melihat hal-hal yang baik dan positif tentang industri itu bukan hal-hal yang negatif... dan ada hal-hal negatif terhadap industri itu. Tetapi, tentunya, ada sesuatu yang negatif dalam banyak hal.

Setelah pensiun pada 1994, bebas secara finansial pada usia 47, saya memulai riset saya sendiri mengenai industri pemasaran jaringan. Setiap kali seseorang mengundang saya untuk menghadiri salah satu presentasinya, saya pergi, sekadar mendengarkan apa yang dikatakannya. Saya bergabung dengan beberapa perusahaan jika saya menyukai apa yang mereka katakan. Tetapi saya bergabung tidak selalu untuk memperoleh lebih banyak uang; saya bergabung untuk melihat secara mendalam segi-segi positif dan negatif dari setiap bisnis. Daripada hanya menutup pikiran, saya ingin mendapatkan jawaban sendiri. Setelah melihat beberapa bisnis, saya melihat hal-hal negatif yang dilihat pertama kali secara sepintas lalu oleh kebanyakan orang, misalnya orang-orang aneh yang pada mulanya bergabung dan mempromosikan bisnis itu. Benar, ada banyak pemimpi, perayu, penipu, pecundang, dan pemerdaya yang ingin cepat kaya yang tertarik dengan bisnis ini. Salah satu tantangan bisnis pemasaran jaringan adalah bahwa mereka mempunyai kebijakan pintu terbuka, yang mengizinkan hampir semua orang untuk bergabung. Kebijakan pintu terbuka ini merupakan *peluang yang adil dan sama*, yang sangat diperlukan oleh sebagian besar sosialis, namun saya tidak menemukan orang yang betul-betul sosialis di bisnis ini. Bisnis ini diperuntukkan bagi para kapitalis atau paling tidak bagi orang yang berharap untuk menjadi kapitalis.

Setelah melewati sekumpulan besar orang yang berlagak terkenal, perayu, dan pemimpi, akhirnya saya mulai bertemu dengan para pemimpin dari beberapa bisnis. Orang-orang yang saya temui adalah orang-orang yang paling cerdas, baik had, beretika, bermoral, dan profesional yang pernah saya jumpai dalam seluruh perjalanan bisnis saya. Setelah saya melupakan prasangka saya dan bertemu dengan orang-orang yang saya hormati dan kenal, saya merasakan sifat industri itu. Sekarang saya dapat melihat apa yang tidak dapat saya lihat sebelumnya. Saya sekarang dapat melihat hal-hal yang baik *dan* yang buruk.

Jadi buklet ini ditulis untuk menjawab pertanyaan, "Anda tidak menjadi kaya dari bisnis pemasaran jaringan, mengapa anda merekomendasikan agar orang lain masuk bisnis itu?" Karena saya *tidak*

memperoleh keuntungan dari bisnis pemasaran jaringan sehingga saya bisa sedikit lebih objektif terhadap industri itu. Buklet yang singkat ini menjelaskan apa yang saya lihat sebagai nilai *nyata* dari bisnis pemasaran jaringan... nilai yang melampaui sekadar potensi memperoleh banyak uang.

Seperti yang dikatakan ayah kaya saya, "Orang-orang terkaya di dunia mencari, dan membangun jaringan, orang-orang lain mencari pekerjaan."

Walaupun bisnis pemasaran jaringan bukan untuk setiap orang, industri ini terus berkembang sebagai kekuatan finansial yang berpengaruh di dunia saat ini. Orang yang tertarik untuk melakukan bisnis di masa depan dan peduli terhadap masa depan finansial pribadi mereka harus melihat industri itu secara objektif.

Nilai #1: Pendidikan Bisnis yang Mengubah Hidup

Bukan Uangnya

"Kami memiliki rancangan kompensasi terbaik." Saya sering mendengar ucapan ini ketika saya menyelidiki berbagai perusahaan pemasaran jaringan. Orang yang ingin sekali menunjukkan peluang bisnisnya kepada saya akan bercerita tentang orang yang berpenghasilan ratusan ribu dollar per bulan dari bisnis ini. Saya juga sudah bertemu dengan orang yang benar-benar berpenghasilan ratusan ribu dollar per bulan dari bisnis pemasaran jaringan... jadi saya tidak meragukan potensi penghasilan yang sangat besar dari pemasaran jaringan.

Umpan memperoleh banyak uang menarik banyak orang ke dalam bisnis ini. Namun saya tidak menyarankan untuk melihat bisnis pemasaran jaringan terutama dari uangnya.

Bukan Produknya

"Kami mempunyai produk terbaik." Pernyataan ini merupakan keuntungan kedua paling ditekankan yang dipresentasikan kepada saya

ketika memeriksa berbagai bisnis pemasaran jaringan. Penyelidikan saya terhadap perusahaan pemasaran jaringan yang berbeda, membuat saya sangat terkejut dengan begitu banyaknya produk atau jasa yang disalurkan melalui sistem pemasaran jaringan.

Peluang bisnis pemasaran jaringan pertama yang saya lihat pada 1970-an menjual vitamin. Saya mencobanya dan mendapatinya sebagai vitamin berkualitas prima. Saya masih meminum beberapa dari vitamin-vitamin itu hari ini. Ketika penyelidikan saya berlanjut, saya menemukan berbagai bisnis pemasaran jaringan dengan rangkaian produk utama ini:

1. Produk perawatan rumah yang habis terpakai
2. Jasa telepon
3. Real estat
4. Jasa keuangan
5. Situs Web Internet
6. Distribusi pasar Internet, menjual dengan diskon hampir semua barang yang dijual Wal-Mart dan K-Mart
7. Produk pemeliharaan kesehatan
8. Perhiasan
9. Jasa pajak
10. Mainan pendidikan

Dan daftar itu terus berlanjut. Paling sedikit sebulan sekali, saya mendengar tentang perusahaan pemasaran jaringan baru dengan bentuk baru pada produk atau rancangan kompensasi mereka. Saya bergabung dengan beberapa di antaranya karena saya menginginkan produk atau jasa yang ditawarkan. Tetapi produk atau rancangan kompensasi bukan alasan utama saya mendorong orang untuk menyelidiki bisnis pemasaran jaringan yang berbeda.

Tapi, Rancangan Pendidikannya

Alasan nomor satu saya merekomendasikan sebuah bisnis pemasaran jaringan adalah karena sistem pendidikannya. Tugas anda adalah

menginvestasikan waktu guna melihat melampaui kompensasi dan produk serta sungguh-sungguh melihat ke dalam bagian terpenting perusahaan untuk mengetahui apakah perusahaan itu benar-benar berminat untuk melatih dan mendidik anda. Diperlukan lebih banyak waktu dari sekadar mendengarkan presentasi penjualan dan melihat-lihat katalog produk yang berwarna-warni. Guna mempelajari seberapa bagus pendidikan mereka yang sebenarnya, anda perlu beranjak dari tempat anda dan menginvestasikan waktu untuk menghadiri acara pelatihan dan pendidikan mereka. Kalau anda suka dengan apa yang anda dengar sejak permulaan presentasi, sediakanlah waktu untuk benar-benar bertemu dengan orang yang memberikan pendidikan dan pelatihan. Itulah yang saya lakukan, dan yang saya rasa mengesankan saya.

Lihatlah dengan cermat, karena sebagian besar perusahaan pemasaran jaringan mengatakan bahwa mereka memiliki rancangan pendidikan yang hebat. Namun saya menemukan banyak yang *tidak* mempunyai sistem pendidikan dan pelatihan hebat yang mereka katakan. Pada sebagian besar perusahaan yang saya selidiki, satu-satunya pelatihan yang mereka miliki hanyalah daftar buku yang direkomendasikan, kemudian mereka lebih banyak melatih anda untuk merekrut teman-teman dan keluarga anda ke dalam bisnis. Dengan kata lain, mereka hanya mendidik anda untuk menjadi wiraniaga yang lebih baik bagi produk atau sistem mereka. Jadi sediakanlah waktu dan lihatlah dengan saksama, karena ada banyak perusahaan pemasaran jaringan yang mempunyai rancangan pendidikan dan pelatihan yang sangat bagus... menurut pendapat saya, beberapa pelatihan bisnis kehidupan nyata terbaik yang pernah saya lihat di mana pun.

Apa yang Dicari dalam Rancangan Pendidikan

Jika anda sudah membaca buku-buku saya yang lain, anda sudah tahu bahwa saya berasal dari keluarga pendidik. Ayah saya pernah menjadi kepala dari sistem sekolah di Negara Bagian Hawaii. Namun, sekalipun saya berasal dari keluarga pendidik, saya tidak menyukai

pendidikan tradisional. Walaupun saya menerima Penunjukan Kongres untuk masuk ke akademi militer federal yang terkemuka di New York dan lulus dengan gelar Bachelor of Science, dunia pendidikan tradisional membuat saya bosan. Saya pura-pura berusaha menjadi mahasiswa dan lulus, tetapi jarang saya merasa tertantang atau tertarik dengan apa yang seharusnya saya pelajari.

Setelah lulus dari sekolah, saya bergabung dengan Korps Marinir A.S. dan diterima dalam Program Penerbangan Angkatan Laut A.S. di Pensacola, Florida. Perang Vietnam terjadi dan ada kebutuhan mendesak untuk melatih lebih banyak pilot. Ketika menjadi pilot pelajar, saya menemukan jenis pendidikan yang menggairahkan dan menantang saya. Sebagian besar dari kita pernah mendengar ungkapan lama yang sering digunakan, "mengubah ulat menjadi kupu-kupu". Di sekolah penerbangan, itulah persisnya yang mereka lakukan. Ketika saya masuk sekolah penerbangan, saya sudah menjadi perwira menengah, yang telah lulus dari akademi militer. Tetapi banyak mahasiswa yang masuk sekolah penerbangan baru lulus dari perguruan tinggi sipil dan menyerupai ulat kupu-kupu. Pada era hippies, ada beberapa orang aneh berdiri di sana dengan pakaian sipil, siap untuk memulai *program pendidikan yang mengubah hidup*. Kalau mereka tahan dalam pelatihan, dua atau tiga tahun kemudian, mereka akan muncul sebagai kupu-kupu, yaitu pilot yang siap melaksanakan kerasnya beberapa penerbangan tersulit di dunia.

Film *Top Gun*, yang dibintangi Tom Cruise, bercerita tentang *ulat* yang menjadi *kupu-kupu* terbaik. Sebelum berangkat ke Vietnam, saya pun ditempatkan di San Diego, California, di mana sekolah *Top Gun* berada. Meskipun saya bukan pilot yang cukup bagus untuk diterima di sekolah prestisius itu, energi dan keyakinan yang diperlihatkan pilot-pilot muda dalam film itu merupakan cara sebagian besar dari kami memberi kesan ketika kami bersiap-siap untuk pergi perang. Kami berubah dari pemuda kumal yang tidak bisa terbang... menjadi pemuda terlatih dan siap menghadapi tantangan yang cenderung dihindari kebanyakan orang. Perubahan yang saya amati pada diri saya dan sesama pilot pelajar adalah yang saya maksud saat saya mengatakan "pendidikan yang mengubah hidup". Setelah lulus

dari sekolah penerbangan dan berangkat ke Vietnam, hidup saya berubah. Saya bukanlah orang yang sama dengan ketika masuk sekolah penerbangan.

Bertahun-tahun setelah lulus sekolah penerbangan, banyak rekan-rekan pilot saya mulai menjadi sangat sukses dalam dunia bisnis. Saat kami berkumpul dan menceritakan kembali kisah perang lama, kami sering mengatakan bahwa pelatihan yang kami terima di sekolah penerbangan memberikan dampak luar biasa pada kesuksesan usaha kami saat ini.

Jadi ketika saya berbicara tentang *pendidikan bisnis yang mengubah hidup*, saya berbicara tentang pendidikan yang cukup kuat untuk mengubah ulat menjadi kupu-kupu. Saat anda menyelidiki rancangan pendidikan sebuah bisnis pemasaran jaringan, saya menyarankan rancangan pendidikan yang mempunyai kekuatan untuk membuat perbedaan besar dalam hidup anda.

Namun saya juga memperingatkan anda, seperti halnya dalam sekolah penerbangan, bahwa tidak semua orang berhasil dalam program itu.

Sekolah Bisnis Kehidupan Nyata

Salah satu hal terbaik dari sekolah penerbangan adalah pilot-pilot yang baru kembali dari perang di Vietnam melatih kami. Ketika mereka berbicara kepada kami, mereka berbicara berdasarkan pengalaman hidup nyata. Salah satu persoalan yang saya alami di sekolah bisnis adalah banyak guru tidak mempunyai pengalaman bisnis nyata yang hidup. Dalam pemasaran jaringan, orang-orang di puncak yang mengajar harus sukses dalam dunia nyata, atau mereka tidak akan berada di puncak. Dalam dunia sekolah bisnis tradisional, anda tidak perlu sukses dalam dunia bisnis nyata untuk mengajar bisnis. Mungkin itulah sebabnya mengapa para instruktur dalam dunia pendidikan bisnis tradisional tidak berpenghasilan sebesar beberapa instruktur dalam pendidikan pemasaran jaringan.

Jadi, saat menyelidiki bisnis pemasaran jaringan, carilah orang-orang yang berada di puncak, orang-orang yang sukses dalam bisnis

itu, kemudian bertanyalah kepada diri sendiri apakah anda ingin belajar dari mereka.

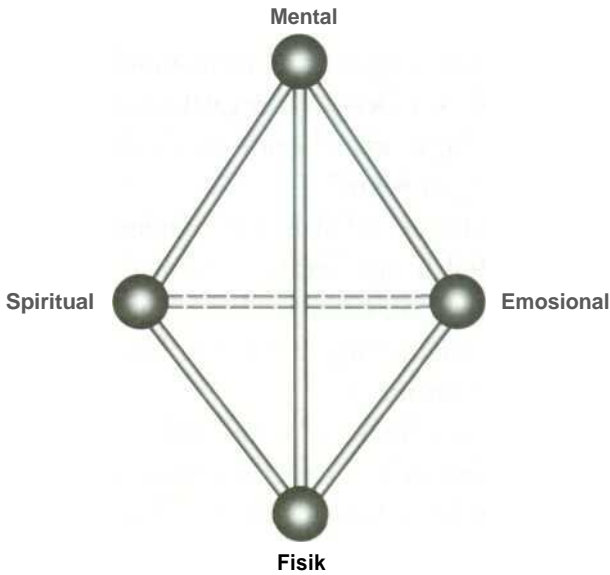
Beberapa mata pelajaran bisnis kehidupan nyata penting yang diajarkan oleh perusahaan pemasaran jaringan adalah:

1. Sikap terhadap kesuksesan
2. Keahlian memimpin
3. Keahlian berkomunikasi
4. Keahlian manusia
5. Mengatasi ketakutan pribadi, keraguan, dan tidak percaya diri
6. Mengatasi rasa takut terhadap penolakan
7. Keahlian manajemen uang
8. Keahlian berinvestasi
9. Keahlian pertanggungjawaban
10. Keahlian manajemen waktu
11. Penentuan tujuan/cita-cita
12. Sistematisasi

Orang-orang sukses yang pernah saya temui dalam bisnis pemasaran jaringan telah mengembangkan keahlian-keahlian ini dari program pelatihan pemasaran jaringan. Tidak peduli apakah anda mencapai puncak sistem pemasaran jaringan atau memperoleh banyak uang, pelatihannya bernilai tinggi untuk hidup anda. Kalau rancangan pendidikannya bagus, maka akan dapat meningkatkan hidup anda menjadi lebih baik, mungkin untuk selamanya.

Apakah Pendidikan yang Mengubah Hidup Itu?

Berikut adalah diagram yang saya buat untuk menjelaskan apa yang saya maksud dengan pendidikan yang mengubah hidup. Perhatikanlah bahwa bentuknya adalah tetrahidron, yang berarti polihidron empat bidang, lebih terkenal sebagai piramida... dan piramida Mesir telah bertahan selama berabad-abad. Dengan kata lain, tetrahidron atau piramida adalah struktur yang sangat stabil. Para cendekiawan percaya selama berabad-abad bahwa hukum universal atau alam bekerja empat-



empat, dalam hal ini empat sisi. Itulah sebabnya ada empat musim, yaitu musim dingin, musim semi, musim panas, dan musim gugur. Bagi mereka yang belajar astrologi, ada empat lambang utama, yaitu tanah, angin, api, dan air. Bila saya berbicara tentang pendidikan yang mengubah hidup, perubahan yang terjadi lagi-lagi ditemukan dalam angka empat. Dengan kata lain, agar pendidikan yang mengubah hidup dapat efektif, ia harus mempengaruhi keempat sudut Piramida Belajar.

Pendidikan tradisional terutama berfokus pada pendidikan mental, ia mengajarkan anda kecakapan membaca, menulis, dan berhitung—semuanya adalah kecakapan yang sangat penting. Itu sering disebut sebagai *kemampuan kognitif*. Yang secara pribadi tidak saya sukai tentang pendidikan tradisional adalah caranya mempengaruhi aspek emosional, fisik, dan spiritual dari pendidikan. Saya akan membicarakan setiap hal satu persatu.

1. Pendidikan Emosional: Salah satu keluhan saya terhadap pendidikan tradisional adalah bahwa ia membuat orang terus-menerus merasa takut... secara lebih spesifik, takut melakukan kesalahan,

yang mengarah kepada takut gagal. Bukannya memberi dorongan kepada saya supaya belajar, guru menggunakan rasa takut gagal untuk memotivasi saya, dengan mengatakan hal-hal seperti, "Kalau kamu tidak mendapat nilai bagus, kamu tidak akan mendapat pekerjaan dengan gaji besar."

Juga, pada waktu saya sekolah, saya dihukum karena melakukan kesalahan. Di sekolah saya secara emosional belajar untuk takut melakukan kesalahan. Masalahnya, dalam dunia nyata, orang-orang yang maju adalah orang yang melakukan kesalahan terbanyak dan belajar dari kesalahan itu.

Ayah miskin saya, seorang guru sekolah, berpendapat bahwa melakukan kesalahan adalah dosa. Ayah kaya saya, sebaliknya, berkata, "Melakukan kesalahan adalah cara kita belajar. Kita belajar naik sepeda dengan jatuh dan naik lagi, jatuh dan naik lagi." Dia juga berkata, "Adalah dosa melakukan kesalahan dan tidak belajar darinya."

Untuk menjelaskan lebih lanjut, dia berkata, "Kenapa begitu banyak orang berbohong setelah melakukan kesalahan adalah karena mereka secara emosional takut mengakui bahwa mereka melakukan kesalahan... karena itu mereka menyalahkan kesempatan untuk belajar dan bertumbuh. Melakukan kesalahan, mengakuinya tanpa menimpakan kesalahanmu pada orang lain, atau mencari-cari alasan, atau berdalih, adalah cara kita belajar. Melakukan kesalahan dan tidak mengakuinya, atau menyalahkan orang lain, adalah dosa."

Dalam dunia bisnis tradisional, sikap yang sama terhadap kesalahan biasa dilakukan. Dalam dunia bisnis, jika anda melakukan kesalahan, anda sering kali dipecat atau dihukum. Dalam dunia pemasaran jaringan, anda didorong untuk belajar dengan melakukan kesalahan, memperbaiki, dan menjadi lebih cerdas secara mental maupun emosional. Ketika saya sedang belajar menjual dalam dunia korporat, para wiraniaga yang tidak mencapai target dipecat. Dalam dunia pemasaran jaringan, fokus pemimpin adalah bekerja dengan orang-orang yang tidak begitu maju dan menyemangati mereka untuk menjadi lebih baik. Anda mungkin tidak

akan belajar naik sepeda kalau anda dihukum ketika jatuh dan diberi nilai jelek dalam mengendarai sepeda.

Saya percaya bahwa saya lebih sukses secara finansial daripada sebagian besar orang karena saya gagal lebih banyak dibanding kebanyakan orang. Dengan kata lain, saya lebih maju karena saya telah melakukan lebih banyak kesalahan dibanding orang yang belajar bahwa melakukan kesalahan itu jelek atau berarti bodoh. Dalam pemasaran jaringan, anda didorong untuk melakukan kesalahan, memperbaiki, belajar, dan bertumbuh. Bagi saya, itulah pendidikan yang mengubah hidup... pendidikan yang hampir bertolak belakang dengan pendidikan tradisional.

Kalau anda takut melakukan kesalahan dan takut gagal, bisnis pemasaran jaringan sangat bagus untuk anda. Saya telah menyaksikan program pelatihan pemasaran jaringan yang membangun dan memulihkan rasa percaya diri seseorang... dan setelah anda memiliki kepercayaan diri yang lebih besar, hidup anda berubah selamanya.

2. Pendidikan Fisik: Ringkasnya, orang yang takut melakukan kesalahan tidak belajar banyak, karena mereka tidak banyak melakukan. Kebanyakan orang tahu bahwa belajar sebenarnya adalah proses fisik maupun proses mental. Membaca dan menulis adalah proses fisik, seperti halnya belajar bermain tenis adalah proses fisik. Kalau anda telah dikondisikan untuk mengetahui semua jawaban yang benar dan tidak melakukan kesalahan, besar kemungkinan proses pendidikan anda akan terhalang. Bagaimana anda bisa maju kalau anda tahu semua jawaban tetapi takut mencoba sesuatu?

Perusahaan-perusahaan pemasaran jaringan yang telah saya pelajari semuanya mendorong *pembelajaran fisik* sebagaimana mereka mendorong *pembelajaran mental*. Mereka mendorong anda untuk pergi keluar dan menghadapi ketakutan anda dengan bertindak, melakukan kesalahan, belajar dari kesalahan, dan menjadi lebih kuat secara mental, secara emosional, dan secara fisik dari prosesnya.

Pendidikan tradisional mendorong anda untuk mempelajari fakta dan kemudian secara emosional mengajar anda untuk takut

melakukan kesalahan, yang menghalangi anda secara fisik. Hidup dalam suasana takut tidak sehat, secara mental, emosional, fisik, atau finansial. Seperti telah saya kemukakan sebelumnya, saya mempunyai lebih banyak uang bukan karena saya lebih pandai secara akademis, tetapi karena saya telah melakukan lebih banyak kesalahan, mengakui bahwa telah melakukan kesalahan, dan belajar dari kesalahan-kesalahan itu. Saya kemudian terus melakukan lebih banyak kesalahan... dan saya berharap akan melakukan lebih banyak kesalahan pada masa yang akan datang... sementara kebanyakan orang berusaha keras untuk tidak lagi melakukan kesalahan dalam masa depan mereka... itulah sebabnya kami mempunyai masa depan yang berbeda. Anda tidak dapat memperbaiki masa depan anda kalau anda tidak bersedia melakukan sesuatu yang baru dan mengambil risiko untuk melakukan kesalahan serta belajar darinya.

Perusahaan-perusahaan pemasaran jaringan terbaik mendorong orang-orangnya untuk mempelajari sesuatu yang baru secara mental, bertindak, melakukan kesalahan, belajar, memperbaiki, dan mengulangi prosesnya. Inilah pendidikan kehidupan nyata.

Kalau anda takut melakukan kesalahan, tetapi tahu bahwa anda perlu membuat perubahan dalam hidup anda, maka program pemasaran jaringan yang bagus bisa menjadi program pengembangan pribadi jangka panjang yang terbaik bagi anda. Perusahaan pemasaran jaringan yang bagus akan memegang tangan anda dan menuntun anda menuju kehidupan yang melampaui ketakutan dan kegagalan. Dan kalau anda tidak ingin tangan anda dipegang, mereka tidak akan memegangnya.

Pendidikan Spiritual: Pertama-tama, saya merasa perlu untuk menjelaskan pandangan pribadi saya tentang hal ini sebelum memasuki topik yang selalu panas dan emosional ini. Saya menggunakan kata *spiritual* versus *religius* karena alasan tertentu. Sebagaimana ada perusahaan pemasaran jaringan yang bagus dan perusahaan pemasaran jaringan yang jelek, menurut saya ada organisasi keagamaan yang bagus dan organisasi keagamaan yang jelek. Secara lebih spesifik, saya telah melihat organisasi keagamaan yang

menguatkan orang secara spirirual, dan saya relah melihar organisasi keagamaan lain yang melemahkan orang secara spirirual.

Jadi kerika saya berbicara rentang pendidikan spirirual, bisa rermasuk pendidikan agarna arau ridak. Kerika saya berbicara renrang pendidikan agarna, saya ridak berbicara renrang agama rerrenru. Kalau menyangkur soal agama, saya mendukung Konsrirusi Amerika Serikar, yang memberi kebebasan dalam memilih agama.

Alasan saya berhari-hari dengan masalah ini adalah karena saya pernah diberi rahu sewaktu kecil, "Jangan membicarakan agama, polirik, seks, dan uang." Dan saya seruju dengan ucapan iru karena masalah ini mudah berubah dan sangar sensirif. Bukan maksud saya unruk mengganggu perasaan pribadi arau kepercayaan anda rerapi unruk mendukung hak anda memilikinya.

Melampaui Keterbatasan Manusia

Bila saya berbicara renrang semangar seseorang, saya berbicara tenrang kekuaran yang mendorong kira melampaui kererbarasan menral, emosional, dan fisik kira... kererbarasan yang sering menenrukan kondisi manusia kira.

Kerika saya berada di Viernam, saya menyaksikan para pemuda yang rerluka dan rahu bahwa mereka hampir mari, namun mereka rerus bertempur supaya yang lain bisa hidup. Seorang reman sekelas sejak sekolah dasar yang sering berremper di belakang garis perrahanan musuh di Viernam mengarakannya dengan sangar repar, "Saya hidup hari ini karena orang mari terap bertempur." Dia melanjurkan dengan berkata, "Dua kali saya berada dalam perremperuan di mana sayalah satu-satunya orang yang tetap hidup. Hidup anda berubah saat anda menyadari bahwa teman-teman anda memberikan hidup mereka supaya anda dapat hidup."

Beberapa malam sebelum berremper, saya duduk di bagian depan pesawat pengangkut dengan diam ketika lautan berlalu di bawah. Dalam saat hening yang panjang ini saya berdamai dengan jiwa saya. Saya menyadari bahwa besok pagi, saya akan berhadapan dengan kemarian lagi. Selama malam panjang yang sunyi dan sendirian ini,

saya menyadari bahwa mati keesokan harinya merupakan jalan keluar yang mudah. Saya menyadari bahwa hidup dalam banyak hal jauh lebih sulit daripada mati. Setelah saya merasa tenang dengan kemungkinan hidup atau mati, saya kemudian dapat memilih bagaimana saya ingin menjalani hidup saya keesokan harinya. Dengan kata lain, apakah saya akan terbang dengan keberanian atau apakah saya akan terbang dengan ketakutan? Setelah menentukan pilihan, saya meminta jiwa manusia saya membawa saya melewati hari esok, untuk terbang dan bertempur dengan sebaik-baiknya, tanpa menghiraukan hasilnya.

Perang adalah peristiwa yang menakutkan. Dapat menyebabkan orang melakukan hal-hal yang mengerikan terhadap manusia lain. Namun, dalam perang juga saya melihat sifat-sifat manusia yang terbaik. Dalam peranglah saya memperoleh perasaan kekuatan manusia yang jauh melampaui keterbatasan manusia kita. Dan kita semua memilikinya. Saya tahu anda memilikinya.

Kabar baiknya adalah, anda tidak perlu pergi ke medan perang untuk menyaksikan kekuatan ini. Suatu hari saat menonton pertandingan lari anak-anak kecil perempuan dan laki-laki yang sangat menantang secara fisik, saya menyaksikan dan merasa terharu oleh jiwa manusia yang sama. Ketika saya melihat anak-anak kecil, beberapa tanpa kaki, berlari dengan kaki palsu, berlari dengan sepenuh hati dan jiwa mereka dalam lari jarak pendek 100 yard, jiwanya mengharukan jiwa saya. Air mata memenuhi mata saya saat saya melihat seorang anak perempuan kecil, dengan hanya satu kaki, berlari dengan sepenuh hati. Saya dapat melihat di wajahnya rasa sakit yang disebabkan karena berlari menggunakan kaki palsu, namun rasa sakit fisiknya tidak dapat mengalahkan kekuatan jiwanya. Meskipun dia tidak memenangkan pertandingan, dia memenangkan hati saya. Dia mengharukan jiwa manusia saya dan mengingatkan saya tentang hal-hal yang saya lupakan. Saat itu, saya menyadari bahwa semua anak kecil ini berlari untuk kita semua sebanyak mereka lari untuk diri mereka sendiri. Mereka berlari untuk mengingatkan kita mengenai kekuatan potensial yang tersimpan di dalam diri kita semua.

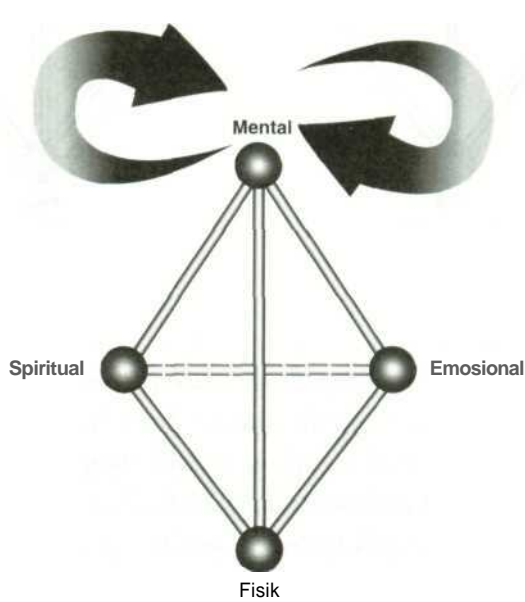
Kita melihat jiwa manusia yang luar biasa di film. Dalam film *Brave Heart*, Mel Gibson muncul di depan sekelompok petani miskin

Skotlandia, yang ketakutan oleh Angkatan Darat Inggris yang amat kuat di depan mereka, dan berteriak sekuat tenaga, "Mereka dapat membunuh tubuh kita, tetapi mereka tidak dapat mengambil kebebasan kita." Pada saat itu, dia berbicara dari jiwa manusianya kepada jiwa manusia mereka. Dengan menyentuh jiwa mereka, dia menengalahkan ketakutan dan keraguan mereka, yang disebabkan kurangnya latihan dan senjata yang lebih rendah mutunya. Dia membakar jiwa mereka untuk maju dan mengalahkan pasukan terkuat di dunia.

Saya memperhatikan bahwa para pemimpin pemasaran jaringan yang sukses telah dilatih untuk mengembangkan kemampuan untuk berbicara kepada jiwa manusia ini. Mereka memiliki kemampuan untuk menyentuh kehebatan di dalam diri orang-orang yang mengikutinya dan menginspirasi mereka agar menjadi lebih baik... untuk melampaui keterbatasan manusia mereka. Itulah kekuatan pendidikan yang mengubah hidup.

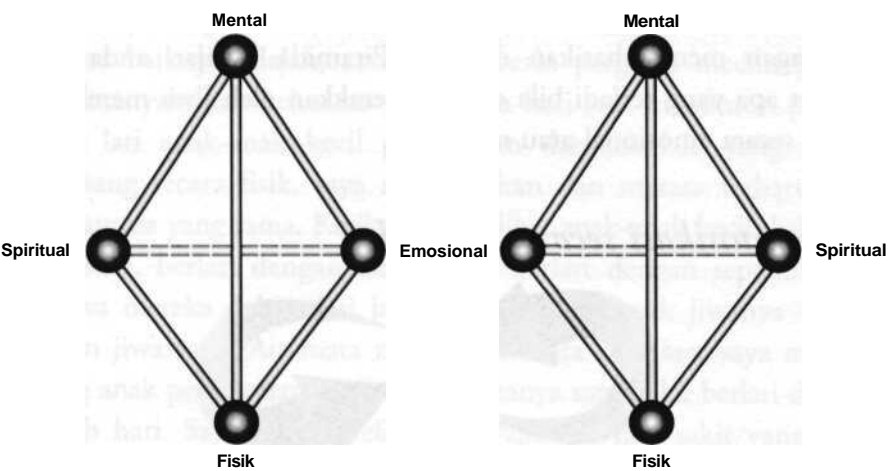
Dengan memperhatikan diagram Piramida Belajar, anda dapat melihat apa yang terjadi bila orang digerakkan oleh jiwa mereka dan bukan secara emosional atau mental.

Berkomunikasi secara Mental



Biasanya tidak banyak yang terjadi jika pengajaran hanya menyangkut mental. Kita semua pernah berkata, "Saya akan mulai mengurangi berat badan minggu depan." Tetapi kita terus bertambah berat. Atau kita mengatakan hal-hal seperti, "Saya akan menjual dan merekrut lebih banyak bulan depan." Atau "Saya akan menabung mulai gaji bulan depan." Penyebab tidak adanya perubahan adalah karena itu hanya merupakan kegiatan mental. Dalam banyak hal, perubahan yang sebenarnya memerlukan keempat sudut dari tetrahedron.

Berkomunikasi secara Emosional

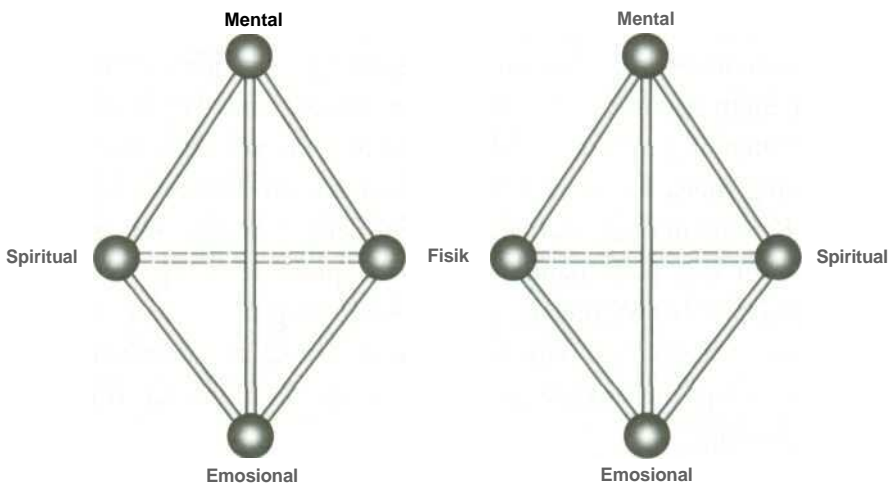


Catatan: Komunikasi emosional juga disebut komunikasi sentik. Artinya lebih banyak mengomunikasikan emosi ketimbang kata-kata. Sebagai contoh, kita semua pernah masuk ke sebuah ruangan dan merasakan seseorang yang sedang marah terhadap kita bahkan sebelum orang itu mengatakan sesuatu. Komunikasi sentik adalah seperti dua garpu tala yang bergetar. Jika mereka memiliki frekuensi yang sama, anda dapat memukul

satu garpu tala, membiarkannya bergetar, maka garpu tala kedua akan segera mulai bergetar. Artinya, ketika kita takut, kita sering menarik orang-orang ketakutan lainnya. Ketika kita masih kecil, kita sering mengatakan hal-hal seperti, "Saya mendapat pengaruh buruk dari anak itu." Itulah contoh dari komunikasi sentik atau emosional.

Salah satu nilai penting yang dilatih oleh perusahaan pemasaran jaringan dengan rancangan pendidikan amat baik adalah ia mendorong anda mengatasi keterbatasan emosional anda dan berbicara dari jiwa manusia anda.

Berkomunikasi secara Fisik



Kita semua pernah bertemu dengan orang yang menarik kita secara fisik. Kita juga pernah bertemu dengan orang yang tidak kita sukai, hanya karena penampilannya. Penyebabnya adalah, komunikasi fisik atau komunikasi visual, bentuk penampilan seseorang, pada pandangan sekilas pertama, adalah yang paling kuat dari semua komunikasi.

Penelitian menunjukkan bahwa komunikasi antarmanusia yang sebenarnya terdiri dari kira-kira:

10%	kata-kata
35%	emosi
50%	visual atau fisik
5%	variabel lain.

Dengan kata lain, bentuk penampilan anda, atau kalau anda tidak ramah, canggung, berpakaian tidak pantas, semuanya mempengaruhi keefektifan anda dalam berkomunikasi. Jelas ini adalah taksiran kasar atau perkiraan, namun hal-hal di atas merupakan pedoman yang bagus untuk meningkatkan komunikasi antarmanusia.

Perusahaan pemasaran jaringan yang amat bagus menghabiskan banyak waktu guna meningkatkan penampilan fisik seseorang. Di satu perusahaan, mereka bahkan menawarkan program penurunan berat badan dan latihan olahraga opsional. Para pemimpin tahu bahwa orang-orang yang sehat dan berpenampilan menarik berkomunikasi lebih efektif dibanding orang-orang yang tidak sehat.

Saya ingin memberi dua komentar tentang masalah komunikasi fisik. Komentar pertama adalah, kita semua pernah bertemu dengan orang yang menarik secara fisik dari luar namun bertabiat buruk di dalam. Kita semua juga pernah bertemu dengan orang yang memboreskan bagi kita pada pandangan sekilas pertama, tetapi kemudian kita mendapati bahwa mereka adalah orang yang sangat baik. Intinya, kita hanya mempunyai satu kesempatan untuk memberikan kesan pertama, yang merupakan alasan mengapa komunikasi fisik kita begitu penting.

Komentar kedua adalah ini. Orang sering kali meminta saya untuk membantu memajukan bisnis mereka. Kalau saya setuju membantunya, pertanyaan pertama yang saya ajukan adalah, "Apakah anda bersedia berubah dan bersikap fleksibel?" Jika mereka mengatakan "Ya," saya akan melanjutkan. Jika mereka mengatakan "Tidak," pembicaraan selesai.

Dalam banyak hal, orang mengatakan, "Ya, kami bersedia berubah." Saya lalu menganggukkan kepala dan menunggu sejenak untuk menguji kesediaannya. Beberapa bulan yang lalu, seorang teman meminta bantuan untuk meningkatkan keuntungan usahanya. Saya

mengajukan pertanyaan yang sama tentang kesediaannya untuk berubah dan dia setuju. Saya segera berkata, "Nah, langkah pertama adalah tolong cukur habis kumis anda."

Tiba-tiba orang itu merasa heran dan berkata, "Saya tidak bersedia mencukur habis kumis saya. Saya telah memeliharanya sejak sekolah menengah." Pembicaraan berakhir dan saya tidak bekerja bersamanya untuk memajukan usahanya. Persoalannya bukanlah kumisnya... tetapi kesediaannya untuk berubah. Saya tidak peduli apakah dia memelihara kumis atau tidak. Saya hanya mengetes kesediaannya untuk berubah. Saya bisa melakukannya dengan dasinya, atau sepatunya, atau apa pun yang bersifat fisik. Perhatikanlah bahwa kebanyakan orang secara mental ingin berubah, seperti teman saya itu. Tetapi ketika saya memberikan tes yang akan mengubahnya secara fisik, dia mundur. Semua pendidikan pada dasarnya bersifat fisik. Kalau seseorang tidak bersedia belajar secara fisik, kemungkinan terjadi perubahan abadi pendidikan sangat kecil.

Ayah kaya saya sering berkata, "Kalau ada tiga kucing duduk di atas pagar, dan dua di antaranya memutuskan untuk melompat turun, berapa kucing sisanya?"

Jawabannya adalah, "Masih ada tiga kucing di atas pagar." Alasannya adalah, memutuskan untuk melompat tidak berarti betul-betul melompat secara fisik. Dan itulah sebabnya ayah kaya saya akan berkata, "Besok adalah hari tersibuk sepanjang tahun." Kebanyakan orang merasa mudah mengambil keputusan untuk memperbaiki hidupnya, tetapi kemudian mundur melakukan sesuatu hingga esok." Ayah kaya saya juga berkata, "Persoalannya adalah, kebanyakan orang pada dasarnya kehabisan hari esok." Jadi kesimpulannya adalah, kebanyakan orang ingin mengubah sesuatu dalam hidup mereka, tetapi perubahan hanya akan terjadi bila anda akhirnya bertindak... dan itulah sebabnya kenapa aspek yang bersifat fisik dari pendidikan begitu penting.

Pendidikan Terbaik yang Pernah Saya Dapat

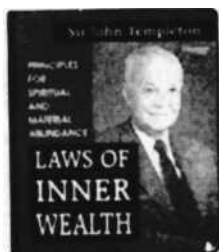
Masuk sekolah penerbangan setelah lulus universitas merupakan hal terbaik yang pernah saya lakukan. Bukan belajar terbang atau

mempersiapkan diri untuk berperang yang penting. Tetapi mempersiapkan diri memasuki kehidupan nyata. Saya bukan lagi anak kecil atau anak sekolah dan pelatihan yang saya terima adalah sesuai dengan kebutuhan saya pada saat itu. Merupakan pendidikan yang mengubah hidup karena ia mengubah saya secara mental, emosional, fisik, dan spiritual. Setelah kembali dari perang, saya mempunyai keyakinan untuk menerima tantangan finansial dan bisnis yang kebanyakan orang akan mundur.

Kalau anda siap untuk berubah, selidikilah program pendidikan yang ditawarkan oleh beberapa perusahaan pemasaran jaringan. Luangkanlah waktu untuk melihat apakah bisnis, kompensasi, produk, dan pendidikannya adalah yang anda butuhkan untuk tahap kehidupan anda saat ini. Setelah anda menemukan perusahaan yang mengajarkan semua hal ini, pikirkanlah untuk memulai paruh waktu dengan perusahaan itu.

Sisa buku ini membicarakan tentang nilai-nilai lain yang saya temukan tersembunyi pada banyak perusahaan pemasaran jaringan.

Suggested Listening



6 Audiocassettes!

Bonus Cassette

Laws of Inner Wealth

by Sir John Templeton



6 Audiocassettes/Workbook/

Free Bonus Cassette

The 10 Qualities of Charismatic

***People* by Tony Alessandra**

**Nightingale
Conant**

Nilai #2: Nilai Berpindah Kuadran... bukan sekadar berganti pekerjaan

Berapa kali anda pernah mendengar orang mengatakan sebagian dari pernyataan berikut?

1. "Saya berharap dapat keluar dari pekerjaan saya."
2. "Saya capek pindah-pindah kerja."
3. "Saya ingin memperoleh uang lebih banyak, tetapi saya tidak sanggup untuk keluar dan memulai dari awal lagi di perusahaan baru. Dan saya tidak mau sekolah lagi untuk mempelajari profesi baru."
4. "Setiap kali gaji saya naik, sebagian besar kenaikannya dihabiskan oleh pajak."
5. "Saya bekerja keras, tetapi satu-satunya orang yang menjadi kaya adalah pemilik perusahaan."
6. "Saya bekerja keras, tetapi saya tidak maju-maju secara finansial. Saya sebaiknya mulai memikirkan untuk pensiun."

7. "Saya takut teknologi atau karyawan yang lebih muda akan membuat saya tidak terpakai lagi."
8. "Saya tidak bisa bekerja keras terus seperti ini. Saya menjadi terlalu tua untuk itu."
9. "Saya belajar di fakultas kedokteran gigi untuk menjadi dokter gigi, tetapi saya tidak mau lagi menjadi dokter gigi."
10. "Saya ingin melakukan sesuatu yang berbeda dan bertemu orang-orang baru. Saya capek membuang-buang waktu, berkumpul dengan orang-orang yang tidak memiliki ambisi dan yang pergi ke mana-mana. Saya capek menghabiskan waktu dengan orang yang cuma bekerja secukupnya... supaya mereka tidak dipecat, dan saya juga capek bekerja di perusahaan yang membayar kita sekadar cukup... supaya kita tidak keluar."

Ini adalah ucapan-ucapan yang dilontarkan oleh orang yang terperangkap dalam salah satu kuadran dari Cashflow Quadrant. Ini adalah komentar-komentar yang sering disampaikan oleh orang yang ingin berpindah kuadran. Mungkin sudah saatnya bagi mereka untuk bergerak maju.

Apakah CASHFLOW Quadrant itu?

Buku kedua saya dalam seri Rich Dad adalah *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*. Banyak orang mengatakan bahwa itulah buku saya yang terpenting karena sangat membuka mata. Saya menulis buku itu untuk siapa pun yang siap berubah dalam hidup... perubahan yang jauh lebih besar daripada sekadar berpindah-pindah kerja.

Cara mengetahui anda berada di kuadran mana ditentukan dari kuadran mana uang anda bersumber. Dengan kata lain, kalau anda menerima penghasilan dari sebuah pekerjaan dan anda menerima gaji tetap dari perusahaan atau bisnis yang bukan milik anda, maka uang anda mengalir keluar dari kuadran E. Seseorang bisa saja adalah penjaga gedung atau direktur utama perusahaan dan adalah karyawan. Orang-orang ini mungkin memikirkan dan mengucapkan

kata-kata seperti, "Saya mencari pekerjaan yang aman dan terjamin dengan tunjangan-tunjangan." Atau kata-kata seperti, "Berapa yang kita peroleh untuk kerja lembur?" Atau "Berapa banyak cuti dibayar yang kita punyai?"

Diagram di bawah ini adalah Cashflow Quadrant ayah kaya saya.



- E singkatan dari *"employee"* (karyawan).
- S singkatan dari *"self-employed"* (orang yang bekerja sendiri) atau *"small business owner"* (pengusaha kecil)
- B singkatan dari *"business owner"* (pengusaha)
- I singkatan dari *"investor"* (pemodal)

Kalau anda hidup dari komisi atau menerima uang dari pekerjaan yang dihitung per jamnya, maka anda mungkin berada dalam kuadran S. Kebanyakan wiraniaga yang mendapat komisi langsung, seperti agen real estat, adalah dari kuadran S. Orang-orang ini mungkin terdengar mengucapkan kata-kata seperti, "Komisi saya biasanya 6% dari harga beli total." Kuadran S bisa juga termasuk para profesional seperti pengacara dan dokter. Orang-orang yang menetapkan bayaran berdasarkan jam, umumnya dari kuadran S. Mereka mungkin berkata, "Tarif saya \$50 per jam." Atau mereka mungkin berkata, "Honor

saya adalah \$1.000 untuk pekerjaan itu." Kuadran S juga termasuk sebagian besar pengusaha kecil, seperti pemilik restoran, bisnis keluarga, konsultan, orang-orang yang menjual jasa seperti pembersih halaman dan rumah. Mereka sering kali adalah orang-orang yang kuat dan ulet yang senang mengerjakan segala sesuatunya sendiri. Mereka sering memberi nasihat, "Jangan pernah bekerja untuk orang lain. Anda harus bekerja untuk diri sendiri." Atau, "Kalau anda ingin sesuatu dikerjakan dengan benar, kerjakanlah sendiri."

Kalau penghasilan anda berasal dari bisnis yang anda tidak perlu terlibat, maka anda berada di kuadran B. Kalau penghasilan anda berasal dari investasi, maka anda berada di kuadran I. Kalau penghasilan anda berasal dari rencana pensiun perusahaan atau pemerintah, maka kemungkinannya adalah penghasilan itu dari kuadran E. Mungkin juga seseorang menerima penghasilan lebih dari satu kuadran. Sebagai contoh, istri saya dan saya menerima penghasilan dari keempat kuadran... namun sebagian besar penghasilan kami berasal dari investasi... jadi kami mengatakan bahwa kami beroperasi dari kuadran I.

Secara umum, definisi itu sederhana dan jelas. Dua kuadran yang sering menimbulkan kebingungan adalah kuadran S dan B. Saya sering mendapat pertanyaan, "Apa bedanya antara orang yang bekerja sendiri atau pengusaha kecil dengan seorang B atau pengusaha besar? Perbedaannya mudah dijelaskan.

Jawaban saya adalah, "Seorang B atau pengusaha besar dapat meninggalkan usahanya selama setahun atau lebih dan ketika kembali mendapati usahanya semakin lancar bahkan semakin menguntungkan. Orang yang bekerja sendiri atau pengusaha kecil sering kali tidak bisa meninggalkan pekerjaan atau usahanya sama sekali. Dalam banyak hal, kalau orang yang bekerja sendiri atau pengusaha kecil berhenti bekerja, penghasilannya juga terhenti."

Dan itulah perbedaan umum antara kuadran S dan B. Ketika orang berkata, "Saya akan keluar dari pekerjaan saya dan menjalankan bisnis saya sendiri," kebanyakan dari mereka pindah dari kuadran E ke S, *bukan dari* kuadran E ke B. Salah satu sebab 9 dari 10 usaha kecil gagal adalah karena kuadran S merupakan kuadran kerja sangat

keras. Banyak usaha kecil gagal karena kelelahan finansial atau kelelahan fisik... atau keduanya. Kuadran S adalah tempat di mana pengusaha kecil mendapat tekanan dari pelanggan, pemerintah, dan karyawan, kalau ada. Sulit melakukan banyak pekerjaan produktif bila ada banyak orang yang menuntut dari anda pada waktu yang bersamaan.

Kuadran S juga singkatan dari satisfaction (kepuasan)... karena di kuadran inilah banyak orang melakukan pekerjaan yang betul-betul mereka sukai. Kuadran S adalah tempat di mana orang yang *ingin melakukan segala sesuatunya sendiri*, sering kali bermigrasi. Kabar buruknya adalah bahwa itulah kuadran yang mempunyai orang-orang dengan bayaran terendah dari semua kuadran. Baru-baru ini saya melihat sebuah artikel yang mengatakan bahwa banyak pengusaha kecil atau kontraktor independen di Amerika berpenghasilan kurang dari \$25.000 per tahun. Seperti diungkapkan sebelumnya, kuadran S adalah kuadran di mana kebanyakan usaha gagal. Banyak usaha kecil bahkan tidak pernah mulai dengan baik.

Anda Ingin Menjadi Apa Saat Dewasa?

Ketika saya masih kecil, ayah miskin saya sering berkata, "Pergilah ke sekolah, raihlah nilai-nilai bagus, supaya kamu bisa mendapat pekerjaan yang aman dan terjamin." Dia sedang memprogram saya untuk kuadran E.

Ibu saya sering berkata, "Kalau kamu ingin kaya, sebaiknya kamu menjadi dokter atau pengacara. Dengan cara itu, kamu akan selalu mempunyai profesi yang dapat diandalkan." Dia sedang memprogram saya untuk kuadran S.

Ayah kaya saya berkata, "Kalau kamu ingin kaya... kamu harus mengurus bisnismu sendiri." Dia melanjutkan kata-katanya, "Kebanyakan orang tidak pernah menjadi kaya karena mereka menghabiskan hidupnya mengurus bisnis orang lain." Dia juga berkata, "Semakin kamu mencari keamanan kerja, semakin sedikit kamu mempunyai kendali atas hidupmu. Aturlah berapa banyak penghasilanmu, berapa banyak kamu membayar pajak, dan aturlah waktu

luangmu." Ayah kaya saya mempunyai banyak waktu luang karena dia memiliki usaha bukan bekerja untuk atau di sebuah usaha. Dia mempekerjakan orang-orang kuadran E dan S untuk menjalankan dan mengelola usahanya. Itulah sebabnya dia mempunyai begitu banyak waktu luang dan kebebasan pribadi serta mempunyai banyak uang, tetapi secara legal membayar lebih sedikit pajak. Dia melanjutkan berkata, "Kalau kamu ingin bebas, sebaiknya kamu mengurus bisnismu sendiri." Dan jenis bisnis yang dibicarakannya adalah bisnis di kuadran B, bukan kuadran S.

Di dalam buku *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, saya membahas keyakinan ayah kaya saya sekitar kata mengendalikan, mengontrol. Ayah kaya saya sering berkata, "Semakin kau mencari keamanan kerja atau menjadi tenaga profesional berlisensi seperti dokter, pengacara, akuntan, pialang real estat, atau pialang saham, semakin kamu tidak mempunyai kendali atas hidupmu. Semakin kamu tidak punya kendali, semakin kamu tidak punya kebebasan." Itulah sebabnya dia berkata, "Ketika seseorang bertanya kepadamu 'Kamu ingin jadi apa kalau sudah besar?' Cukup katakan, 'Aku akan mengurus bisnisku sendiri.'" Dan yang dimaksud adalah bisnis kuadran B, bukan kuadran S.

Cam Pindah Kuadran

Setelah membaca *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* dan mengerti apa yang diperlukan untuk pindah kuadran, banyak orang bertanya kepada saya, "Bagaimana cara pindah kuadran? Anda membuatnya seolah-olah mudah, tetapi bagi kebanyakan orang, hal itu tidak mudah."

Jawaban saya adalah, "Pindah dari sisi kiri Kuadran, sisi E dan S, ke sisi kanan Kuadran, sisi B dan I, mudah bagi beberapa orang. Sayangnya, hal itu tidak mudah bagi saya. Kalau ayah kaya saya tidak membimbing saya, saya mungkin tidak akan berhasil." Saya terus menjelaskan bahwa saya dilahirkan dalam keluarga pendidik yang terpelajar. Dalam keluarga saya, pendidikan yang baik dan pekerjaan atau profesi yang terjamin merupakan nilai utama yang

sangat penting. Saya mengatakan ini karena perpindahan kuadran bisa berarti berpaling dari nilai utama keluarga... dan itulah sebabnya tidak mudah bagi beberapa orang untuk pindah kuadran, meskipun mereka ingin. Dari sudut pandang ayah dan ibu saya, orang-orang kaya yang merupakan pengusaha dan investor sering dianggap rakus, jahat, tidak peduli, dan kadang-kadang tidak jujur.

Saat ayah dan ibu saya mengetahui bahwa saya ingin memasuki dunia bisnis bukan menjadi karyawan bergaji tinggi atau tenaga profesional, mereka kecewa terhadap saya. Saya menentang nilai mereka. Bagaimanapun, ayah saya adalah guru sekolah yang berdedikasi dan ibu saya adalah seorang perawat. Mereka bahkan secara sukarela bergabung dengan Korps Perdamaian Presiden Kennedy selama beberapa tahun. Mereka adalah orang-orang yang sangat, sangat baik, dan saya memperoleh banyak kesadaran sosial dan moral dari mereka. Itulah sebabnya, ketika mereka mengetahui bahwa saya ingin memiliki tangga perusahaan *bukan memanjat* tangga perusahaan, mereka menjadi tidak senang. Mereka pikir saya telah menjadi anggota *sisi yang lain...* dan sudah. Saya memutuskan untuk bekerja dari sisi B dan I dari Kuadran itu, bukannya kuadran E dan S. Saya masih memiliki kesadaran sosial dan moral yang mereka tanamkan dalam hati saya, tetapi mereka tidak dapat melihatnya dengan cara itu.

Bagi ibu dan ayah saya, pengusaha besar dan investor merupakan sisi gelap dari hidup. Dan itulah sebabnya pindah kuadran adalah lebih dari sekadar perubahan mental bagi saya. Mereka berpikir saya menolak apa yang mereka ajarkan pada waktu kecil... apa yang mereka pikir baik, bermanfaat, dan penting. Dan mereka pikir pendidikan yang baik, pekerjaan yang baik, dan rumah yang indah adalah sesuatu yang harus saya inginkan di dunia. Ingin kaya, memiliki perusahaan, berinvestasi dalam bisnis di seluruh dunia, dan mempekerjakan orang yang bekerja untuk saya adalah bergabung dengan kuasa gelap dari kehidupan. Ingin menjadi pengusaha internasional dan bepergian ke seluruh dunia untuk berinvestasi adalah hal-hal yang mereka ajarkan kepada saya untuk tidak menjadi yang demikian. Yang ada dalam pikiran mereka adalah gambaran tentang seseorang yang memanfaatkan orang-orang miskin dan kelas pekerja, dan telah

kehilangan agama. Jadi bagi saya, perpindahan itu terasa seperti saya meninggalkan dan pergi sangat jauh dari keluarga saya. Sehingga walaupun nilai-nilai itu tampak sederhana, akarnya masuk ke dalam seluruh keberadaan saya. Bertahun-tahun kemudian, ayah saya menyadari bahwa berpindah kuadran tidak berarti berubah dalam nilai-nilai sosial, moral, atau keagamaan... namun selama bertahun-tahun dia khawatir terhadap saya. Ibu saya telah meninggal jauh sebelum dia menyadari bahwa dia tidak kehilangan anak yang sudah dibe-sarkannya.

Itu karena nilai utama pribadi kita masuk ke dalam, sehingga ketika orang bertanya kepada saya, "Bagaimana saya pindah kuadran?" saya sering menjawab, "Mengapa anda tidak bergabung dengan perusahaan pemasaran jaringan?" Alasan utama yang saya sarankan agar paling tidak meneliti bisnis pemasaran jaringan adalah karena perpindahan dari satu sisi kuadran ke sisi lain *bukan merupakan proses satu malam*. Ayah kaya saya menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk membimbing saya, mengajari saya, kadang-kadang memarahi saya, untuk menjadi seorang B dan I. Seperti saya kemukakan dalam Nilai # 1: Nilai pendidikan bisnis yang mengubah hidup, pendidikan yang mengubah hidup sejati harus beri mpak terhadap anda *secara mental, emosional, fisik, dan spiritual...* dan bahwa perubahan itu mungkin memakan waktu dan memerlukan bimbingan. Beberapa perusahaan pemasaran jaringan menyediakan waktu dan bimbingan.

Mengapa Saya Tidak Dap at Melakukannya Sendiri?

Saya kemudian ditanya, "Mengapa saya tidak bisa pindah dari sisi kiri Kuadran ke sisi kanan sendiri?" Jawaban saya adalah, "Anda bisa." Tetapi bagi kebanyakan orang, perpindahan itu bukanlah perubahan yang paling mudah. Beberapa orang terkenal yang telah berhasil menjadi besar di kuadran B tanpa bergabung dengan bisnis pemasaran jaringan adalah Bill Gates, pendiri Microsoft; Michael Dell, pendiri Dell Computers; Henry Ford, pendiri Ford Motor Company; dan banyak yang lain. Jadi itu bisa dilakukan, namun saya pikir dalam

beberapa halaman berikut anda akan menemukan kenapa kebanyakan orang tidak berhasil. Mereka gagal melakukannya sendiri bukan karena uang saja, tetapi karena harganya mahal bila berhubungan dengan perkembangan mental, emosional, fisik, dan spiritual.

Seperti telah saya kemukakan pada bab pembukaan, saya sukses di kuadran B tanpa menggunakan sistem pemasaran jaringan. Itulah sebabnya saya pribadi mengetahui betapa tinggi harganya... bukan saja dalam hal uang. Ketika orang bertanya kepada saya, "Apakah anda mulai dari nol?" Saya menjawab, "Ya, saya mulai dari nol. Saya mulai dari nol tiga kali." Saya mengatakan itu karena saya betul-betul mulai dari nol sebanyak tiga kali yang berbeda. Kali pertama saya mulai dari nol karena saya tidak punya banyak uang ketika saya memulai usaha saya. Kali kedua dan ketiga saya mulai dari nol karena dua usaha utama saya yang sebelumnya gagal. Sebenarnya, ketika saya dua kali memulai kembali dari awal, saya ingin memulainya dari nol. Nol itu seperti surga. *Nol* sepertinya jauh lebih baik daripada jutaan dollar utang yang saya alami... utang yang menumpuk karena usaha saya gagal.

Membangun Dirt Sendiri Lebih Penting daripada Memperoleh Uang

Ketika orang berkata kepada saya bahwa saya tidak tahu bagaimana rasanya menjadi miskin, saya tertawa dan berkata, "Apakah anda tahu bagaimana rasanya kehilangan jutaan dollar? Apakah anda tahu apa akibat kehilangan uang sebanyak itu secara mental, emosional, fisik, dan spiritual?" Salah satu alasan saya menganjurkan beberapa perusahaan pemasaran jaringan adalah karena mereka memfokuskan pada rehabilitasi pribadi secara mental, emosional, fisik, dan spiritual. Saya tidak tahu bagaimana rasanya kehilangan semua kepercayaan dan keyakinan pada diri sendiri. Dan saya jamin, kehilangan kepercayaan dan keyakinan pada diri sendiri adalah lebih buruk daripada kehilangan jutaan dollar.

Ketika usaha pertama saya gagal, ayah miskin saya sangat sedih dan saya merasa malu. Ayah kaya saya sebaliknya berkata, "Jalan

terus. Sebagian besar multijutawan kehilangan tiga bisnis sebelum melakukannya dengan benar." Saya patut bersyukur karena hanya kehilangan dua bisnis untuk melakukan dengan benar. Tetapi melakukan dengan benar setelah gagal dua kali lebih merupakan tantangan spiritual dan emosional serta proses membangun kembali. Setelah saya berhasil membangun diri saya kembali secara emosional dan spiritual, uang pun kembali mengalir masuk.

Membangun kembali diri sendiri lebih penting daripada mendapat uang. Saya menyarankan beberapa bisnis pemasaran jaringan karena mereka benar-benar memfokuskan pada *pembangunan*, atau dalam beberapa kasus *pembangunan kembali*, seseorang sehingga orang itu dapat terus membangun bisnisnya. Kalau hal ini menarik bagi anda, tugas anda adalah menemukan perusahaan pemasaran jaringan yang memiliki program pendidikan yang pertama-tama memfokuskan untuk membangun anda, bukannya anda menjual rancangan atau produk perusahaan. Setelah anda menemukan perusahaan terbaik untuk anda, tugas anda adalah melakukan yang terbaik guna membangun kembali diri anda menggunakan rancangan pendidikan mereka. Mereka hanya dapat memberikan rancangan. Tugas anda adalah untuk menolong diri sendiri mengikuti rancangan itu. Tidak ada yang dapat menolong anda jika anda tidak terlebih dahulu menolong diri sendiri.

Anda juga dapat melakukannya sendiri. Tetapi harap disadari bahwa harga untuk berpindah dari sisi E dan S Kuadran ke sisi B dan I Kuadran dapat membebani anda jauh melebihi uang. Bagi orang yang memilih menggunakan sistem pemasaran jaringan untuk membangun bisnis di kuadran B, biaya masuknya jauh lebih rendah, risikonya lebih kecil, dan ada pendidikan serta dukungan untuk membimbing anda melewati proses pengembangan pribadi ini.

Pertahankan Pekerjaan Siang Hari Anda

Ada tiga jenis usaha dalam kuadran B. Ada perusahaan besar yang kita semua sudah pernah mendengarnya. Perusahaan seperti Dell Computers atau Hewlett Packard, yang berawal dari sebuah kamar

asrama dan garasi. Atau anda bisa membeli waralaba seperti McDonald's atau Taco Bell. Jenis bisnis ketiga yang terdapat dalam kuadran B adalah bisnis pemasaran jaringan.

Salah satu keunggulan bisnis pemasaran jaringan adalah biaya masuknya yang rendah. Sebuah waralaba seperti McDonald's harganya paling sedikit satu juta dollar saat ini. Jadi kalau anda mempunyai satu juta dollar atau bank bersedia meminjamkan anda satu juta dollar, anda mungkin ingin terjun dan membeli sebuah waralaba. Tetapi kalau anda tidak punya uang sebanyak itu maupun waktu untuk terjun secara purnawaktu mempelajari operasi waralaba, maka bisnis pemasaran jaringan mungkin adalah yang terbaik bagi anda. Keunggulan besar bisnis pemasaran jaringan adalah anda dapat tetap berada dalam kuadran E dan S dan memulai bisnis paruh waktu di kuadran B. Dengan cara itu, anda bisa menggunakan waktu anda untuk memperoleh pendidikan yang anda butuhkan tanpa melalui rasa sakit, kesengsaraan, dan risiko finansial yang saya alami untuk mendapatkan pendidikan saya.

Kekuatan Mentor

Saya sering ditanya, "Bersediakah anda menjadi mentor saya?" Saya menjawab sesopan mungkin dan menyarankan orang itu untuk melihat bisnis pemasaran jaringan karena program bimbingan mereka.

Saya semakin menghargai keuntungan yang saya dapat dengan memiliki ayah kaya sebagai mentor. Sebagai guru sekolah, ayah miskin saya tidak mempunyai pengetahuan atau pengalaman untuk mengajari saya apa yang ingin saya ketahui tentang kuadran B dan I. Tanpa ayah kaya, saya terus terang ragu-ragu apakah saya dapat melakukan perjalanan dari sisi kiri Kuadran ke sisi kanan Kuadran. Fungsi utama mentor dalam perusahaan pemasaran jaringan adalah untuk membimbing anda pindah dari sisi E dan S Kuadran ke sisi B dan I. Dan mereka tidak menarik bayaran dari anda untuk segala waktu yang mereka investasikan dalam menuntun, melatih, dan membimbing anda. Bimbingan itu tidak ternilai harganya.

Kalau anda suatu saat melihat perusahaan pemasaran jaringan, saya sangat menganjurkan agar anda melihat mentor di atas orang

yang memperkenalkan bisnis itu kepada anda. Sediakanlah waktu untuk menemui mereka dan nilailah ketulusan mereka untuk membantu anda melakukan perjalanan dari sisi E dan S ke sisi B dan I. Mentor anda dalam hidup penting, jadi pilihlah mereka dengan bijaksana.

Sebuah Peringatan

Seperti yang mungkin telah anda deteksi, saya mendapati bahwa tidak semua perusahaan pemasaran jaringan sama. Sama halnya dengan apa pun juga dalam hidup, sebagian bagus dan sebagian tidak begitu bagus. Banyak perusahaan pemasaran jaringan baru gagal seperti bisnis biasa yang gagal. Namun alasan utama saya menyampaikan kata-kata peringatan ini adalah karena banyak perusahaan pemasaran jaringan yang menuntun anda masuk ke kuadran S, bukan kuadran B. Mereka melakukan itu jika mereka hanya memfokuskan pada pengembangan keahlian menjual anda dan bukan pada seluruh keahlian bisnis yang dibutuhkan untuk berhasil di kuadran B.

Cara anda akan mengetahui bahwa mereka menginginkan anda berada dalam kuadran S adalah mereka lebih memfokuskan pada pengetahuan produk, keahlian menjual, dan berapa banyak uang yang dapat anda peroleh. Perusahaan pemasaran jaringan kuadran B sejati akan memfokuskan pada pengembangan diri anda seutuhnya, bukan hanya sebagian diri anda yang dapat menjual dan menghasilkan uang untuk orang-orang di atas anda. Melakukan ini mungkin memerlukan sedikit lebih banyak waktu, dan banyak orang keluar sebelum mereka benar-benar berubah. Mereka keluar karena mereka hanya ingin mencari uang bukan berpindah kuadran.

Kalau anda hanya ingin mendapatkan beberapa dollar ekstra, maka jenis perusahaan pemasaran jaringan seperti itu mungkin adalah yang anda butuhkan. Tetapi bagi mereka yang ingin pindah total dari sisi kiri ke sisi kanan Kuadran, anda harus mencari perusahaan pemasaran jaringan dengan program pelatihan yang jauh melampaui sekadar uang, pengetahuan produk, dan kemampuan menjual.

Perlu Berapa Lama untuk Pindah Kuadran?

Ketika saya ditanya, "Perlu waktu berapa lama untuk pindah kuadran?" saya sering menjawab, "Saya masih berpindah." Maksud saya adalah pendidikan saya tidak pernah berhenti di kuadran B dan I. Kabar baiknya adalah semakin pandai saya di kuadran B dan I, semakin banyak uang yang saya dapat dan semakin banyak waktu luang yang saya miliki.

Saran saya bagi kebanyakan orang adalah ambillah keputusan mantap untuk memberi waktu kepada prosesnya paling sedikit lima tahun. Ketika saya mengatakan ini, saya mendengar banyak orang mengeluh. Jadi kalau lima tahun tampak seperti selama-lamanya, maka lakukanlah selama enam bulan. Tetapi setelah anda bersedia, lakukanlah apa pun yang mereka sarankan agar anda lakukan. Hadirlah setiap pertemuan, semua tahap pelatihan, dan semua pertemuan besar yang anda bisa. Alasan saya menyarankan ini adalah karena anda ingin mulai pindah lingkungan secepat mungkin. Setelah anda pindah lingkungan, maka sudut pandang anda mulai berubah.

Dimulai dengan Perubahan Lingkungan

Perubahan lingkungan sangatlah penting, terutama pada tahap permulaan. Hal ini penting karena orang menghabiskan sebagian besar waktunya di kuadran E atau S. Patut disayangkan, tetapi orang menghabiskan sebagian besar waktu bangunnya di kuadran itu. Mereka menghabiskan lebih banyak waktu di kuadran itu, yaitu untuk bekerja, dibanding yang mereka habiskan bersama keluarga. Saya rasa salah satu sebab kita mempunyai begitu banyak persoalan dengan anak-anak muda saat ini adalah karena terlalu banyak orang menghabiskan lebih banyak waktu untuk bekerja daripada yang mereka habiskan bersama orang-orang yang mereka cintai.

Jadi meskipun hal itu mungkin berarti lebih banyak waktu berpisah dengan keluarga pada awalnya, investasikanlah paling sedikit enam bulan untuk menghadiri apa saja yang anda bisa. Saya menyarankan ini karena ada kebenaran luar biasa dalam peribahasa "Burung yang sejenis berkelompok menjadi satu."

Kalau anda sudah siap untuk bergerak menuju sisi B dan I, anda perlu mulai bergaul sebanyak mungkin dengan orang-orang yang memiliki cara berpikir yang sama dengan cara berpikir yang anda kehendaki.

Saya teringat sebagai anak kecil yang mondar-mandir antara rumah ayah kaya dan ayah miskin saya. Kedua lingkungan itu sangat, sangat berbeda. Bahkan pesta-pesta mereka pun berbeda. Sekarang, saya mempunyai teman-teman yang bekerja di semua kuadran yang berbeda. Tetapi teman-teman terdekat saya, orang-orang dengan siapa saya menghabiskan waktu bersama, terutama bekerja dari kuadran B dan I. Saya mempunyai banyak teman yang berumur 40-an yang bekerja hanya di kuadran I karena mereka telah menjual bisnisnya dan sekarang ini hanya berinvestasi di bisnis lain. Sungguh menyenangkan mempunyai teman-teman yang punya uang dan waktu luang untuk menikmati hidup.

Uang... Tetapi Tidak Waktu Luang

Banyak teman saya di kuadran E dan S mempunyai uang, tetapi tidak banyak waktu luang. Banyak yang memperoleh banyak uang, tetapi mereka tidak sanggup berhenti bekerja. Bagi saya itu berarti mempunyai uang tanpa kebebasan. Itulah sebabnya penting untuk mulai berganti lingkungan sehingga anda bisa mulai berpikir seperti orang yang *memiliki* atau *ingin memiliki* uang dan waktu luang. Ada perbedaan pola pikir, dan untuk menemukan pola pikir itu anda perlu berganti lingkungan... secepatnya saya harap.

Selama bertahun-tahun, istri saya dan saya bekerja sangat keras membangun bisnis dan berinvestasi. Jadi pada awalnya, kelihatannya kami bekerja sangat keras untuk mendapatkan uang sangat sedikit dan kami mempunyai waktu luang sangat sedikit. Sekarang, karena investasi yang kami lakukan, kami mempunyai uang dan kami mempunyai waktu luang. Sekarang kami bekerja karena kami ingin... bukan karena kami harus... dan itu merupakan perbedaan besar.

Mengapa Lima Tahun

Jadi kalau enam bulan adalah yang sanggup anda lakukan saat ini, buatlah komitmen selama enam bulan. Saya menyarankan agar membuat komitmen untuk waktu lima tahun karena alasan-alasan berikut:

Alasan #1: Seperti dikatakan sebelumnya, belajar merupakan *proses fisik...* dan pembelajaran secara fisik kadang-kadang memerlukan waktu lebih lama daripada pembelajaran secara mental.

Sebagai contoh, anda mungkin memutuskan untuk belajar naik sepeda, tetapi proses belajar secara fisik mungkin makan waktu lebih panjang daripada keputusan mental untuk belajar naik sepeda. Kabar baiknya adalah bahwa sekali anda belajar secara fisik, anda umumnya telah mempelajarinya untuk selamanya.

Alasan #2: Pada sisi sebaliknya, *melupakan sesuatu yang pernah dipelajari* juga merupakan proses fisik. Ada peribahasa yang berbunyi, "Anda tidak bisa mengajari anjing tua ketangkasan baru." Syukurlah, kita adalah manusia, bukan anjing. Namun, ada beberapa kebenaran dalam pendapat bahwa semakin tua seseorang, kadang-kadang semakin sulit untuk *melupakan sesuatu yang telah kita pelajari* selama bertahun-tahun. Salah satu alasan begitu banyak orang merasa lebih nyaman berada di kuadran E dan S adalah karena mereka merasa nyaman dan terjamin di sana... mengingat, mereka telah menghabiskan waktu bertahun-tahun belajar cara berada di sana. Jadi, banyak orang kembali ke sana karena di situ lebih nyaman, walaupun kenyamanan itu tidak baik bagi mereka dalam jangka panjang.

Sediakanlah waktu untuk *melupakan* maupun untuk belajar. Bagi beberapa orang, bagian tersulit untuk pindah dari sisi kiri Kuadran ke sisi kanan Kuadran adalah me-

lupakan sudut pandang kuadran E dan S. Setelah anda berhasil melupakan apa yang telah anda pelajari, saya rasa perpindahan akan berjalan lebih cepat dan lebih mudah.

Alasan #3: Semua ulat kupu-kupu membuat kepompong sebelum menjadi kupu-kupu. Sekolah penerbangan adalah kepompong saya. Saya masuk sekolah penerbangan sebagai lulusan universitas dan keluar sekolah penerbangan sebagai pilot, yang siap berangkat ke Vietnam. Jika saya masuk ke sekolah penerbangan sipil, saya sangsi apakah saya siap untuk berperang, meskipun saya seorang pilot. Apa yang harus kami pelajari sebagai pilot militer berbeda dengan apa yang harus dipelajari oleh pilot sipil. Keahliannya berbeda, intensitas latihannya berbeda, dan kenyataan berangkat ke medan perang pada akhir pelatihan membuat segala sesuatunya berbeda.

Diperlukan waktu dua tahun untuk menyelesaikan sekolah penerbangan dasar di Florida. Saya menerima sebuah *wing* (lencana berbentuk sayap), yang berarti saya adalah seorang pilot, kemudian dipindahkan ke pelatihan penerbangan lanjutan di Kamp Pendleton, California. Di sana kami lebih banyak dilatih untuk *bertempur* daripada *terbang*. Saya tidak akan membuat anda bosan dengan detailnya, tetapi di Kamp Pendleton, pelatihan meningkat intensitasnya.

Setelah lulus sekolah penerbangan dan menjadi pilot, kami mempunyai waktu satu tahun untuk mempersiapkan diri pergi ke Vietnam. Untuk mempersiapkan diri, kami terbang terus-menerus, terbang dalam kondisi yang menguji kami secara mental, emosional, fisik, dan spiritual.

Sekitar delapan bulan menjalani program di Kamp Pendleton, sesuatu terjadi di dalam diri saya. Dalam sebuah latihan terbang, saya akhirnya menjadi pilot yang siap pergi ke medan perang. Hingga saat itu, saya terbang secara mental, emosional, dan fisik. Beberapa orang me-

nyebutnya "terbang secara mekanis". Pada satu latihan misi, saya berubah secara spiritual. Misi saya begitu intens dan menakutkan hingga tiba-tiba semua keraguan dan ketakutan saya terusir keluar, dan keberanian saya mengambil alih. Terbang sudah menjadi bagian diri saya. Saya merasa damai dan betah di dalam pesawat terbang. Pesawat terbang adalah bagian diri saya. Saya siap pergi ke Vietnam.

Bukannya saya tidak memiliki rasa takut... karena saya merasa takut. Ketakutan yang sama untuk pergi ke medan perang masih ada. Ketakutan yang sama untuk mati atau, bahkan lebih buruk lagi, menjadi lumpuh masih ada. Perbedaan adalah saya sekarang siap pergi ke medan perang. Keyakinan di dalam diri saya lebih besar dibanding perasaan takut. Dan jenis yang sama dari pendidikan yang mengubah hidup inilah yang saya temukan dalam banyak bisnis pemasaran jaringan.

Proses saya untuk menjadi pebisnis dan investor mengikuti proses yang sama seperti menjadi pilot yang siap pergi ke medan pertempuran. Saya mengalami kegagalan dua kali dalam bisnis sebelum saya tiba-tiba mempunyai jiwa... jiwa yang sering disebut "jiwa wira-swasta". Merupakan jiwa yang membuat saya tetap berada pada sisi B dan I, tidak peduli betapa sulitnya keadaan. Saya tetap berada pada sisi B dan I, bukan menyelinap kembali ke keamanan dan kenyamanan sisi E dan S. Dapat saya katakan, bahwa saya memerlukan waktu 15 tahun guna memperoleh keyakinan untuk merasa nyaman di kuadran B.

Saya Masih Menggunakan Rencana Lima Tahun

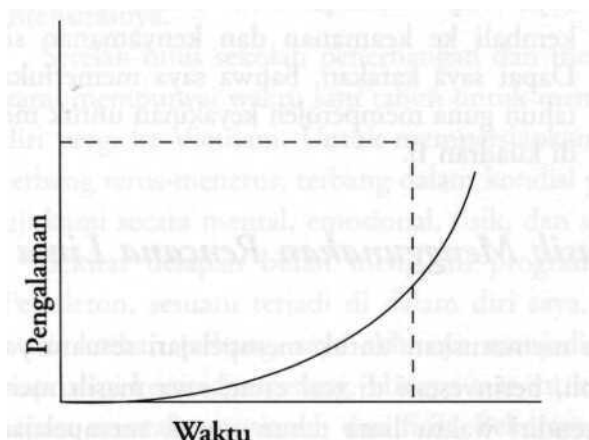
Ketika saya memutuskan untuk mempelajari sesuatu yang baru, sebagai contoh, berinvestasi di real estat, saya masih memberikan kepada diri sendiri waktu lima tahun untuk mempelajari prosesnya.

Ketika saya ingin belajar cara berinvestasi di saham, sekali lagi saya memberi waktu kepada diri sendiri lima tahun untuk mempelajari prosesnya. Banyak orang berinvestasi satu kali, rugi beberapa dollar, kemudian berhenti. Mereka berhenti setelah melakukan kesalahan pertama, dan karena itu mereka gagal belajar. Ayah kaya saya sering berkata, "Pemenang sejati tahu bahwa kekalahan adalah bagian dari proses untuk menang. Hanya orang-orang yang kalah dalam hidup yang berpikir bahwa para pemenang tidak pernah kalah. Orang yang kalah (pecundang) adalah orang yang bermimpi untuk menang dan melakukan semua hal yang mungkin untuk menghindari melakukan kesalahan."

Saya masih memberikan waktu lima tahun kepada diri sendiri untuk melakukan sebanyak mungkin kesalahan. Saya melakukan ini karena saya tahu bahwa semakin banyak kesalahan yang saya lakukan dan belajar darinya... saya menjadi semakin pintar dalam lima tahun. Kalau saya tidak melakukan kesalahan dalam lima tahun, maka saya tidak lebih pandai dibanding lima tahun yang lalu. Saya hanya lima tahun lebih tua.

Kurva Belajar

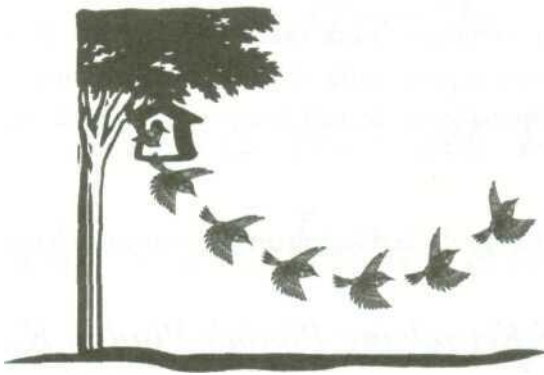
Ketika orang berbicara tentang kurva belajar, banyak orang menggambarkan grafik yang tampak seperti ini:



Sifat Kurva Belajar

Tetapi kalau anda melihat sifat kurva belajar, itu bukanlah kurva belajar yang diciptakan manusia. Untuk melihat sifat kurva belajar, yang harus anda lakukan adalah memperhatikan anak burung yang belajar meninggalkan sarang untuk pertama kalinya.

Cara anak burung meninggalkan sarang dan belajar terbang ditunjukkan dalam diagram berikut.



Inilah sifat kurva belajar yang benar. Banyak orang berpikir bahwa kurva belajar pengetahuan naik... dan memang demikian. Itulah gambaran populer dari kurva belajar yang diciptakan manusia untuk diri sendiri.

Namun, kalau anda melihat kurva belajar alamiah, atau yang saya sebut kurva belajar emosional... kurva belajar itu mula-mula turun, sebelum mengarah ke atas lagi. Banyak orang tidak mau mengalami turunnya perasaan sebelum mereka merasakan kegembiraan terbang.

Kebanyakan orang tidak sukses dalam hidup karena mereka tidak bersedia melewati periode ketidakpastian pribadi dan frustrasi emosional ini. Ini terjadi pada banyak orang, karena kita belajar di sekolah bahwa kesalahan itu jelek dan harus dihindari. Jadi kita meninggalkan sekolah, duduk di dalam sarang, sarang kuadran E dan S, dan tidak pernah belajar terbang.

Beberapa nilai-nilai terpenting dari beberapa sistem pelatihan pemasaran jaringan adalah bahwa mereka:

1. Mendorong anda untuk meninggalkan sarang bukannya menjadi karyawan yang setia,
2. Mempunyai program untuk menopang anda selama masa ketakutan, ketidakpastian, dan kekecewaan,
3. Mempunyai mentor yang telah menempuh perjalanan sendiri, dan mendorong anda untuk mengikutinya,
4. Tidak akan membuat anda tidak lulus seperti di sekolah, atau memecat anda seperti yang dilakukan dalam bisnis, kalau anda menempuh perjalanan dengan kecepatan yang paling sesuai untuk anda, dan
5. Menginginkan anda berhasil mencapai sisi yang lain.

Lebih Baik Ketimbang Pindah-Pindah Kerja

Bukankah lebih baik mengambil risiko berpindah dari sisi kiri Kuadran ke sisi kanan, tanpa jaminan, daripada menghabiskan hidup anda memegang teguh keamanan kerja, atau berpindah-pindah kerja, atau tetap melakukan suatu pekerjaan hingga anda akhirnya terlalu tua untuk bekerja? Nilai membimbing orang melintasi kuadran merupakan layanan sangat penting yang diberikan oleh banyak perusahaan pemasaran jaringan.

***Nilai #3:
Nilai Akses ke Bisnis
Kuadran 'B'...
tanpa biaya tinggi
untuk membangun dan
mempertahankan bisnis***

Seseorang bertanya kepada saya, "Kalau kuadran B jauh lebih baik dibanding semua kuadran yang lain, kenapa tidak lebih banyak orang memulai bisnis kuadran B?" Saya sedang berbicara kepada sekelompok anggota gereja yang meminta saya memberikan pelajaran tentang bisnis dan investasi.

Jawabannya tidak mudah... tetapi dapat dijawab dengan, "*Karena mahal.*" Namun, kesederhanaan respons itu tidak berhasil menjawab

pertanyaan. Ketika saya mengatakan mahal, biaya membangun bisnis kuadran B *jauh melampaui sekadar uang*.

Satu alasan utama bisnis kuadran S tetap menjadi bisnis kuadran S adalah karena biaya untuk berpindah dari S ke B jauh lebih besar daripada yang mampu dilakukan atau bersedia dibayar oleh pengusaha kuadran S. Kebanyakan pebisnis kuadran S adalah pebisnis "lang-sung"... yang berarti mereka secara aktif terlibat dalam bisnis. Bagi pebisnis kuadran S, "melepaskan" merupakan hal yang sangat sulit, atau mustahil, dilakukan.

Cam Orang Kaya Menjadi Benar-Benar Kaya

Dalam buku ketiga dari seri Rich Dad, *Rich Dad's Guide to Investing*, saya menceritakan bagaimana ayah kaya saya mengajarkan saya untuk menjadi benar-benar kaya. Orang kaya mempunyai kemampuan untuk mendapatkan ide dan membuat ide itu menjadi bisnis kuadran B. Buku itu menjelaskan cara orang kaya kemudian memanfaatkan bisnis (aset) yang mereka bangun dan menggunakannya untuk ber-investasi dalam aset lainnya.

Dalam *Rich Dad's Guide to Investing*, saya menceritakan bagaimana anda bisa mendapatkan ide dan menciptakan bisnis multijutaan atau mungkin multimiliaran dollar dari ide itu. Meskipun hal itu tidak terlalu sulit dilakukan, anda akan mulai merasa betapa mahalnnya membangun sebuah bisnis. Dan sekali lagi saya mengukur kata biaya lebih dari sekadar dalam dollar.

Jawaban yang lebih terperinci terhadap pertanyaan, "Kenapa tidak lebih banyak orang membangun bisnis kuadran B?" dapat ditemukan dalam *Rich Dad's Guide to Investing*. Jawaban sederhananya adalah, "Mahal dan tidak mudah."

Bisnis Kuadran B dengan Harga Lebih Bagus

Jadi Nilai #3 adalah bisnis pemasaran jaringan menawarkan kepada kita semua peluang untuk mengakses bisnis kuadran B dengan harga yang lebih terjangkau dan dengan upaya yang jauh lebih kecil. Saat

saya mulai menyelidiki bisnis pemasaran jaringan, saya menemukan sistem yang sama dengan yang diajarkan oleh ayah kaya saya untuk saya bangun, sudah diciptakan, dan menunggu siapa saja yang ingin memasuki kuadran B. Kebanyakan bisnis pemasaran jaringan yang saya selidiki telah menginvestasikan waktu dan uang untuk membangun bisnis kuadran B. Anda hanya perlu menginvestasikan beberapa dollar, sering kurang dari \$500, dan dengan segera, anda sudah berada dalam bisnis.

Setelah anda bergabung dalam bisnis, tugas anda hanyalah mengikuti rancangan dan bekerja dengan kecepatan anda sendiri untuk membangun bisnis kuadran B anda sendiri. Apa lagi yang dapat diminta? Bila mengingat jalur pendidikan menyakitkan dan mahal yang saya lalui untuk memperoleh pengetahuan, pengalaman, dan kebijaksanaan dalam membangun bisnis kuadran B, saya takjub dengan begitu mudahnya industri pemasaran jaringan bagi siapa pun untuk memasuki kuadran B.

Sepanjang sejarah, kuadran B telah menjadi daerah kekuasaan pribadi orang kaya. Sebenarnya, orang-orang di kuadran E dan S bekerja untuk orang-orang kuadran B... namun tidak pernah diberi tahu tentang kuadran B. Sistem sekolah mendidik kita untuk menjadi ahli dalam kuadran E dan S tetapi tidak pernah mendidik kita bagaimana caranya menciptakan bisnis kuadran B. Kini industri pemasaran jaringan telah membuka akses tanpa harus menjadi kaya dan tanpa harus kembali mengikuti pendidikan universitas yang mahal, yang bagaimanapun juga hanya melatih anda untuk menjadi E dan S yang lebih baik. Sistem dan industri pemasaran jaringan telah memberikan layanan yang luar biasa dengan *meratakan lapangan permainan*. Mereka melakukannya dengan membuka peluang untuk memperoleh kekayaan sangat besar yang tersedia bagi siapa saja yang bersedia mengikuti sistem dan memasuki dunia kuadran B... kuadran orang-orang ultrakaya.

Kesuksesan Tidak Diukur dengan Uang

Dalam percakapan yang telah saya sebutkan pada permulaan bab ini, seorang lain bertanya kepada saya, "Kalau biaya masuk ke kuadran B

begitu rendah dengan bisnis pemasaran jaringan, lalu kenapa begitu sedikit orang yang berhasil mencapai puncak sistem mereka?"

Saya mengucapkan terima kasih kepadanya atas pertanyaannya dan menjawab, "Bukan cuma sedikit orang yang berhasil mencapai puncak sistem pemasaran jaringan. Puncak sistem terbuka bagi siapa saja, tidak seperti sistem korporat tradisional, yang hanya mengizinkan satu orang mencapai puncak perusahaan." Saya kemudian terus menjelaskan penemuan saya bahwa alasan kebanyakan orang tidak mencapai puncak adalah karena mereka berhenti terlalu cepat, walaupun puncaknya terbuka lebar.

Orang itu mengangguk, berpikir sejenak, kemudian bertanya, "Jadi kalau puncaknya terbuka lebar, apa alasan yang anda temukan dari orang-orang yang berhenti? Mengapa seseorang berhenti sebelum mencapai puncak?"

"Pertanyaan yang bagus sekali," saya menjawab. Saya berpikir sejenak dan kemudian perlahan-lahan memulai jawaban saya, "Saya tahu ada banyak alasan yang berbeda mengapa orang tidak berhasil mencapai puncak bisnis pemasaran jaringan. Saya hanya dapat mengemukakan pendapat dan hasil pengamatan saya."

"Dan apa yang telah anda amati?" wanita muda itu bertanya.

Setelah memusatkan pikiran, saya mulai dengan, "Kebanyakan orang hanya bergabung untuk mencari uang. Kalau mereka tidak mendapat uang dalam beberapa bulan pertama atau tahun, mereka menjadi patah semangat, berhenti, dan sering kali menyebarkan berita buruk tentang industri pemasaran jaringan. Yang lain berhenti dan mencari perusahaan dengan rancangan kompensasi yang lebih baik. Bergabung untuk mendapatkan beberapa dollar dengan cepat bukan alasan untuk masuk bisnis ini."

"Kalau bukan untuk memperoleh uang, lalu kenapa anda **menjurkan** orang untuk bergabung?" tanya siswa lain dalam kelas saya.

"Dua alasan," jawab saya. "*Alasan nomor satu* adalah untuk membantu diri sendiri dan *alasan nomor dua* adalah untuk membantu orang lain. Kalau anda bergabung hanya karena salah satu alasan, sistem itu *tidak akan* bekerja bagi anda."

"Hanya satu alasan tidak cukup?" tanya seorang siswa lain. "Apa

maksud anda dengan itu?" Kelas kecil itu menjadi lebih tertarik dengan cara kerja industri pemasaran jaringan.

"Tentu," saya menjawab. "Alasan nomor satu, untuk membantu diri sendiri, berarti anda masuk bisnis ini terutama untuk pindah kuadran. Anda ingin pindah dari E atau S ke kuadran B."

"Kenapa begitu sulit dilakukan?" tanya seorang pria muda. "Saya mempunyai gelar universitas. Kenapa perpindahan itu sulit bagi saya?"

"Satu lagi pertanyaan bagus," jawab saya. Saya terus menjelaskan tentang apa yang saya tulis dalam Nilai #1 dari buklet ini... nilai dari pendidikan yang mengubah hidup. Saya juga menjelaskan bahwa perpindahan kuadran membutuhkan perubahan secara mental, emosional, fisik, dan spiritual... dan itu sering memakan waktu lebih lama ketimbang yang dibutuhkan untuk mendapatkan gelar universitas. Guna menjelaskan lebih lanjut, saya terus berkata bahwa ayah kaya saya menghabiskan waktu lebih dari 30 tahun mengajar saya untuk berpikir seperti orang kuadran B dan I dan saya masih belajar untuk menjadi lebih pandai dalam kuadran-kuadran itu. "Dan itulah alasan kenapa rancangan pendidikan sebuah perusahaan pemasaran jaringan lebih penting dibanding produk dan rancangan kompensasinya," saya mengakhiri.

"Jadi apa yang menyebabkan perubahan itu sulit?" siswa yang sama bertanya.

"Uang," saya menjawab dengan cepat. "Uang yang membuat perubahan itu sulit."

"Apa?" siswa lain bertanya keras. "Kenapa uang membuatnya sulit kalau tidak diperlukan banyak uang untuk memulainya?"

"Karena orang-orang kuadran E dan S sejati tidak bekerja kecuali bila mereka mendapat uang. Pusat dari E dan S sejati adalah uang."

"Dan apakah pusat seorang B atau I?" tanya siswa itu, sekarang sedikit marah terhadap saya. "Anda bermaksud mengatakan bahwa mereka tidak bekerja untuk uang?"

"Ya, mereka bekerja untuk uang, tetapi dengan cara yang berbeda?" saya menjawab dengan tenang, menyadari bahwa saya sekarang sedang membicarakan beberapa nilai inti yang sangat dalam. Bila nilai inti

seseorang terganggu, kemarahan sering kali adalah produk sampingannya.

"Jadi untuk apa seorang B atau I bekerja keras?" siswa lain, seorang pria setengah baya, bertanya.

"Seorang B akan membangun atau menciptakan aset... dalam hal ini sebuah sistem usaha. Dan saya berinvestasi dalam aset atau sistem itu."

"Apa bedanya?" tanya seorang wanita muda.

"Kadang-kadang anda tidak mendapat uang selama bertahun-tahun dan pada kesempatan lain anda tidak pernah mendapat uang," saya menjawab dengan tenang. "Orang-orang kuadran E dan kuadran S sejati tidak akan bekerja selama bertahun-tahun tanpa mendapat bayaran... dan mereka sudah pasti tidak menyukai risiko bekerja keras selama bertahun-tahun... dengan kemungkinan tidak pernah mendapat bayaran. Itu bukan bagian dari nilai inti mereka. Risiko dan kesenangan tertunda mengganggu mereka secara emosional."

"Kesenangan tertunda?" tanya wanita muda itu. "Saya mengerti ketakutan yang menyertai risiko, tetapi emosi apa yang ada di sekitar kesenangan tertunda?"

"Satu lagi pertanyaan bagus," saya menjawab dengan senyum lebar. "Itu adalah salah satu pertanyaan terpenting yang dapat anda tanyakan tentang kecerdasan emosional."

"Kecerdasan emosional?" tanya siswa yang telah menyebutkan gelar universitasnya. "Apakah itu berbeda dengan kecerdasan akademis?"

"Sangat berbeda," jawab saya. "Secara umum, orang dengan kecerdasan emosional tinggi sering melakukan lebih baik dibanding mereka yang memiliki kecerdasan akademis tinggi tetapi kecerdasan emosionalnya rendah. Dan itu, sebagian, menjelaskan kenapa beberapa orang berhasil dengan baik di sekolah tetapi tidak begitu berhasil dalam dunia nyata."

Siswa dengan gelar universitas mengacungkan tangan. "Jadi kebanyakan mahasiswa lulus kuliah dan segera mencari pekerjaan dengan gaji tinggi di kuadran E. Tetapi seseorang di kuadran B akan menginvestasikan lebih banyak waktu untuk membangun bisnis kuadran

B... dan orang itu mungkin tidak mendapat bayaran selama bertahun-tahun. Itulah kesenangan tertunda?"

Saya menganggukkan kepala dan berkata, "Persis. Ketika saya kembali dari Vietnam, banyak teman dan teman sekelas saya yang menghindari wajib militer sudah memiliki karier bagus. Mereka mulai mendapat gaji yang cukup besar. Bukannya mengikuti jejak niereka, saya meluangkan waktu bersama ayah kaya saya, belajar membangun bisnis. Saya mengalami kesulitan keuangan di sepanjang jalan. Antara tahun 1975 dan 1985 saya berjuang dan sering gagal. Istri saya Kim dan saya bahkan tidak mempunyai tempat tinggal selama tiga minggu dalam periode itu... tetapi tidak pernah kembali ke kuadran E atau S. Segala sesuatunya mulai membaik pada 1986, dan pada 1994 kami bebas secara finansial. Pada 1994, kami menjual usaha kami dan pensiun. Saya waktu itu berumur 47 dan istri saya 37. Kami telah mencapai status jutawan, kami mempunyai investasi, dan kami telah mencapai cita-cita kebebasan finansial kami. Teman-teman sekelas saya masih bekerja, beberapa masih berharap memperoleh penghasilan \$100.000 hingga \$250.000 per tahun. Itulah kekuatan dari kesenangan tertunda dan bekerja keras di kuadran B. Membangun usaha bukanlah bekerja di sebuah pekerjaan dan berpegang teguh pada ilusi jaminan kerja. Kini kami berpenghasilan jutaan per tahun dan kami secara teknis masih tidak mempunyai pekerjaan. Kami bekerja hanya untuk membangun bisnis dan berinvestasi."

Orang yang menyebutkan gelar universitasnya mengacungkan tangan dan berkata, "Jadi kecerdasan emosional digabungkan dengan keahlian bisnis dapat menjadi pendidikan yang jauh lebih hebat."

Saya menganggukkan kepala dan berkata, "Keunggulan pendidikan pemasaran jaringan adalah bahwa ia memfokuskan untuk mengembangkan kecerdasan emosional, sekaligus keahlian bisnis anda."

"Maksud anda bekerja keras untuk keuntungan jangka panjang bukan keuntungan jangka pendek," tanya seorang siswa lain. "Itukah yang anda maksud dengan kesenangan tertunda?"

"Betul," jawab saya. "Dalam penelitian tentang kecerdasan emosional belum lama ini, ditemukan bahwa orang yang dapat

menunda kesenangan sering memiliki hidup yang lebih baik dan lebih sukses dibanding mereka yang tidak dapat menunda kesenangan."

"Apakah lawan kesenangan tertunda adalah kecanduan?" tanya si wanita muda.

"Itu satu contoh," kata saya. "Orang yang kecanduan tidak mempunyai ketahanan emosional terhadap stimulus luar tertentu. Orang yang kecanduan alkohol tidak bisa mengatakan 'Tidak' terhadap alkohol. Secara emosional dan fisik mereka membutuhkan zat itu, meskipun secara mental mereka mungkin mengatakan 'Jangan minum' kepada diri sendiri. Demikian pula dengan rokok. Anda bisa mengatakan kepada orang yang kecanduan rokok, 'Jangan merokok' atau 'Merokok bisa membunuhmu dan orang-orang di sekitarmu.' Secara mental, itu masuk akal, tetapi secara emosional dan fisik mereka tidak bisa berhenti. Mereka tidak bisa menunda kesenangan, atau tidak mempunyai kemauan seperti yang sering disebut, bila menyangkut soal kecanduannya. Orang yang tidak memiliki kemampuan untuk menunda kesenangan, atau kecanduan, tidak bisa berhenti bila menyangkut soal makanan, seks, merokok, alkohol, TV, dan sebagainya. Kecanduan atau tidak memiliki kemampuan untuk menunda kesenangan merupakan tanda dari kecerdasan emosional yang rendah."

"Dan apakah uang merupakan zat yang menyebabkan kecanduan?" tanya seorang siswa lain.

"Ya... bagi banyak orang memang begitu. Bagaimana lagi anda dapat menjelaskan penyakit jiwa sekitar uang? Orang menghabiskan hidupnya untuk mengerjakan pekerjaan yang tidak mereka sukai dan berprestasi lebih sedikit dari yang mereka butuhkan atau inginkan. Sungguh suatu cara untuk memboroskan hidup. Orang lain merampok untuk mendapatkan uang. Berbicara tentang tingkah laku gila. Orang lain menikah demi uang dan orang lain hidup pelit untuk mengumpulkan uang. Benar-benar merupakan tingkah laku gila menurut pendapat saya."

"Jadi karena itu anda mengatakan bahwa uang adalah alasan utama orang merasa sulit pindah dari kuadran E dan S ke kuadran

B. *Uang* jugalah yang menyebabkan mereka tidak mencapai puncak sistem pemasaran jaringan. Kalau mereka tidak melihat banyak uang dalam satu atau dua tahun, mereka berhenti, bukannya terlebih dahulu secara mental, emosional, fisik, dan spiritual berpindah kuadran," ringkas wanita muda itu. "Mereka lebih menginginkan uang daripada berpindah kuadran."

"Tepat," saya menjawab dengan antusias. "Saya tidak bisa mengatakannya dengan lebih baik. Tidak semua orang setuju dengan saya dan saya tidak mengharapkan mereka untuk setuju, meskipun begitulah cara saya melihatnya."

"Jadi itu sebabnya anda berpendapat bahwa sistem pendidikan sebuah perusahaan pemasaran jaringan begitu penting. Pendidikan emosional atau aspek kecerdasan emosional program mereka itulah yang anda suka."

"Betul," jawab saya. "Seperti saya katakan, ayah saya yang guru sekolah benar-benar kecanduan jaminan kerja dan gaji tetap untuk membayar tagihan-tagihan. Bila karena suatu sebab hal itu terancam, dia tidak dapat lagi berpikir lurus. Emosinya akan terbakar dan dia akan mengatakan hal-hal seperti, 'Kamu harus punya uang. Kamu harus membayar tagihan. Kamu tidak bisa bekerja tanpa dibayar.'"

"Apakah dia percaya pada organisasi kemanusiaan?" tanya seorang siswa lain.

"Ya, dia percaya pada organisasi kemanusiaan dan menyumbangkan waktunya. Kedua ayah saya adalah orang-orang yang dermawan. Tetapi tolong jangan kacaukan organisasi kemanusiaan dan sumbangan waktu dengan membangun bisnis dan menunda imbalan finansial. Ada perbedaan."

"Anda mengatakan bahwa ayah anda kecanduan gaji," kata siswa lain.

"Ya," saya menjawab. "Dan ketakutan tidak punya uang itu menyebabkan ayah miskin saya memiliki nilai inti tentang jaminan kerja dan memerlukan gaji tetap di kuadran E bukannya menginvestasikan waktu guna membangun bisnis di kuadran B seperti yang dilakukan ayah kaya saya."

Lulusan universitas mengangkat tangannya dan berkata, "Jadi emosi

seseorang dan bukan pelatihan akademis yang memisahkan kuadran-kuadran itu. Apakah itu yang anda katakan?"

"Ya. Kalau anda melihat orang-orang kuadran B dan I yang paling terkenal dalam sejarah akhir-akhir ini, orang-orang seperti Henry Ford, pendiri Ford Motor Company; Thomas Edison, pendiri General Electric; Ted Turner, pendiri CNN; Bill Gates, pendiri Microsoft; dan Michael Dell, pendiri Dell Computers, anda akan memperhatikan bahwa mereka semua adalah bagian dari orang-orang ultrakaya dan mereka semua putus sekolah. Tidak satu pun dari mereka yang mempunyai gelar universitas."

"Apakah maksud anda tidak perlu sekolah?" lulusan universitas mempertanyakan.

"Tidak... tentu saja tidak. Pendidikan formal lebih penting saat ini daripada sebelumnya. Tetapi saya ingin mengatakan bahwa bagi orang yang ingin menjadi seorang wiraswasta seperti Bill Gates atau Michael Dell atau Anita Roddick yang terkenal dengan Body Shop-nya, banyak perusahaan pemasaran jaringan memberikan pendidikan yang tidak diberikan oleh sekolah tradisional. Yaitu pendidikan mental, emosional, fisik, dan spiritual dari kuadran B dan I."

Berapa Biaya untuk Membangun Bisnis Kuadran B?

Pelajaran bagi orang-orang gereja hampir berakhir. Saya masih mempunyai waktu setengah jam, jadi saya bertanya apakah masih ada pertanyaan lain.

"Jadi berapa biaya untuk membangun sebuah bisnis kuadran B?" tanya seorang yang lain. "Anggaplah saya tidak ingin menempuh rute pemasaran jaringan dan saya ingin mendirikan perusahaan saya sendiri di kuadran B. Berapa biaya yang harus saya keluarkan?"

Saya memikirkan pertanyaannya sejenak dan berkata, "Paling sedikit, kerja lima tahun dan \$5 juta. Itu belum memperhitungkan keberuntungan, pasar, pengalaman, pendidikan, keahlian, dan waktu yang tepat."

"Saya punya waktu lima tahun, tetapi saya tidak punya \$5 juta. Bagaimana saya bisa mendapatkan uang sebesar itu?" tanya partisipan itu.

"Ada banyak cara," kata saya. "Tetapi sekali lagi, semua itu merupakan bagian dari pendidikan kuadran B dan I anda. Saya akan menunjukkan sesuatu kepada anda lagi."

"Apa itu?" tanya partisipan itu.

"*Masalah uang* yang menghalangi sebagian besar dari anda. Saya hampir dapat mendengar pikiran mental dan emosional anda menjerit, '\$5 juta?'" Sambil berhenti sejenak, saya melihat ke sekeliling ruangan dan bisa melihat jawaban pada sebagian besar mata mereka. "Apakah saya benar?" saya bertanya. "Uanglah yang menghalangi anda."

Beberapa mengangguk. Beberapa memandang dengan marah kepada saya. Akhirnya satu orang yang berani, salah seorang dari mereka yang mengangguk berkata, "Jadi maksud anda kebutuhan akan uang membuat kami tetap berada di kuadran E dan S? Dan kebutuhan akan uang tidak menghalangi anda."

Saya mengangguk tanpa berbicara. Setelah berhenti sejenak, saya berkata dengan lembut, "Dan itulah sebabnya saya menyarankan sistem pendidikan pemasaran jaringan. Salah satu pelajaran terpenting yang diajarkan ayah kaya saya adalah bahwa kekurangan uang tidak boleh merintangi saya untuk mencapai keinginan saya. Kalau anda dapat mempelajari itu, anda dapat mengalahkan kekuatan yang menyebabkan kecanduan uang, kekuatan yang mengendalikan hidup sebagian besar orang."

"Jadi meskipun anda tidak punya uang, anda bisa mendapatkan \$5 juta untuk membangun bisnis?"

"Saya telah melakukannya berulang kali. Sebenarnya, itulah yang saya lakukan sekarang. Tetapi perbedaannya adalah saya dilatih oleh ayah kaya saya untuk melakukannya. Kalau anda ingin menginvestasikan 10 hingga 20 tahun dari hidup anda dan mempertaruhkan jutaan dollar untuk belajar melakukannya, silakan jalan terus. Mulailah dari awal sekali. Tetapi kalau anda ingin mempertahankan pekerjaan siang hari anda dan belajar melakukannya pada waktu luang anda, belajar dengan risiko dan biaya yang jauh lebih kecil, carilah perusahaan pemasaran jaringan yang akan mendidik anda untuk berpikir seperti orang di kuadran B dan I."

Bersediakah Anda Menjadi Mentor Saya?

Saat saya merapikan catatan saya dan bersiap-siap meninggalkan kelas, seorang partisipan mengacungkan tangannya dan berkata, "Bersediakah anda memberi saya pekerjaan di perusahaan anda sehingga anda bisa menjadi mentor saya?"

Saya berhenti dan meletakkan catatan saya. Saya berusaha untuk tetap mengendalikan emosi saya, saya menunggu, melihat ke langit-langit dan mulai menjawab. Kelas sangat sunyi karena mereka dapat merasakan saya tidak senang dengan pertanyaan terakhir itu. "Saya sering menerima surat dari orang yang menulis dan berkata, 'Saya suka buku anda *Rich Dad Poor Dad*.' Mereka selanjutnya mengatakan sesuatu seperti, 'Saya mempunyai ide. Anda hanya perlu membayar saya \$1.000 dan saya akan menceritakan ide saya kepada anda dan kita bisa bermitra.' Atau mereka menulis dan mengatakan sesuatu seperti yang baru saja dikatakan orang ini yaitu, 'Tolong berikan saya pekerjaan supaya saya dapat menggunakan waktu bersama anda dan anda bisa menjadi mentor saya.' Kenapa saya tidak ingin membayar seorang partner \$1.000 untuk idenya atau menjadi mentor bagi yang membutuhkan pekerjaan?" saya bertanya kepada kelompok.

Ada kesunyian yang panjang ketika kelompok itu gelisah, memikirkan pertanyaan yang saya ajukan. Akhirnya seorang yang berani mengangkat tangannya dan bertanya, "Apa salahnya membayar uang kepada seseorang untuk idenya?"

"Pertanyaan bagus," kata saya. "Pertama-tama, ada banyak ide. Setiap orang yang saya kenal mempunyai ide bernilai jutaan dollar di kepalanya. Persoalannya adalah, kebanyakan orang tidak tabu cara mengubah ide itu menjadi uang jutaan dollar. Kenapa saya harus membayar orang ini \$1.000 untuk idenya?"

Seorang lulusan universitas mengacungkan tangan dan berkata, "Karena anda tidak mau berpartner dengannya."

"Betul," kata saya. "Saya tidak berpartner dengan orang yang butuh uang. Orang yang ingin dibayar lebih dahulu biasanya berada di sisi E dan S dari Kuadran. Saya bersedia membayar orang untuk menjadi seorang E atau S, tetapi tidak untuk menjadi partner saya di sisi B dan I."

"Itu tidak adil," seorang lain berkata nyaring. "Anda harus dibayar kalau anda menyumbangkan sesuatu."

"Saya setuju," kata saya. "Tetapi pokok persoalannya adalah *kapan* anda mendapat bayaran. Anda lihat seorang E dan S sejati harus dibayar. Mereka menginginkan jaminan. Seorang B dan I sejati mendapat bayaran jika dan hanya jika bisnisnya berkembang dan sukses."

Saya membiarkan mereka berpikir sebentar. Perlahan-lahan saya mulai menyampaikan komentar terakhir saya. "Anda lihat, banyak orang menulis dan mengatakan bahwa mereka menyukai buku saya *Rich Dad Poor Dad*. Tetapi saya khawatir banyak yang tidak menangkap bagian terpenting dari buku itu. Dan bagian terpenting terdapat dalam pelajaran #1 yang diberikan ayah kaya saya. Siapa yang masih ingat apakah pelajaran #1 itu?"

Sekali lagi ruangan menjadi hening. Akhirnya seorang partisipan mengeluarkan bukunya dan membuka pelajaran #1. "Pelajaran #1 dari 6 pelajaran adalah 'Orang kaya tidak bekerja untuk uang.'"

Sambil mengangguk, saya berkata, "Apakah anda ingat pekerjaan saya dengan upah 10 sen per jam? Dan apakah anda ingat ayah kaya saya kemudian menghilangkan upah 10 sen per jam saya dan memberi tahu saya untuk bekerja tanpa dibayar?"

Sebagian besar partisipan mengangguk.

"Tetapi kalau anda tidak bekerja untuk uang, untuk apa anda bekerja?" tanya seorang partisipan.

"Saya bekerja untuk *membangun* aset, yang dilakukan oleh orang kuadran B, atau bekerja keras untuk *memperoleh* aset, yang dilakukan oleh orang kuadran I. Setelah saya memiliki aset, kemudian aset itu bekerja keras untuk memberikan uang kepada saya... tetapi saya tidak akan bekerja hanya untuk uang. Saya harus mempunyai aset. Itulah sebabnya saya hanya bekerja untuk membangun atau membeli aset... aset yang pada gilirannya akan membuat saya semakin kaya, sementara kerjanya makin sedikit. Itulah yang dilakukan orang kaya, sementara orang miskin dan golongan menengah bekerja keras untuk uang lalu *membeli* *liabilitas* bukannya *berinvestasi di aset*."

"Jadi aset jenis apakah bisnis pemasaran jaringan itu?" tanya seorang wanita muda.

"Astaga," saya berkata nyaring. "Terima kasih anda sudah mengingatkan saya. Saya hampir lupa menyelesaikan apa yang mulai saya katakan. Apakah anda masih ingat ucapan saya bahwa ada dua hal yang diperlukan untuk sukses dalam sebuah bisnis pemasaran jaringan?"

Para siswa mengangguk.

"Kita telah membahas alasan #1, yaitu untuk membantu diri anda sendiri. Betul tidak?" tanya saya.

"Untuk membantu anda sendiri memasuki kuadran B. Itukah maksud anda?" tanya seorang partisipan.

"Benar," kata saya. Dan apakah alasan #2?" saya bertanya.

"Untuk membantu orang lain," beberapa partisipan berkata serempak.

"Membantu orang lain melakukan apa?" tanya saya.

Terjadi kesunyian sebentar. "Membantu orang lain mendapatkan uang?" seseorang akhirnya memberanikan diri.

Saya tersenyum dan menggelengkan kepala. "Itu adalah persoalan uang lagi. Keunggulan sebagian besar sistem pemasaran jaringan adalah bahwa anda tidak benar-benar memperoleh banyak uang kecuali anda membantu orang lain meninggalkan kuadran E dan S dan sukses di kuadran B dan I. Kalau anda berfokus membantu orang lain, maka anda akan sukses dalam bisnis. Tetapi kalau anda hanya ingin mengajari diri sendiri menjadi orang kuadran B dan I, maka sistem pemasaran jaringan sejati tidak akan bekerja untuk anda. Anda juga bisa masuk ke sekolah bisnis tradisional yang hanya berfokus untuk menjadikan anda orang kuadran B."

"Jadi kalau saya bergabung dengan sebuah bisnis pemasaran jaringan, tugas saya adalah berhasil mencapai kuadran B dan I dan membantu orang lain mencapainya juga?"

"Sistem itu tidak akan bekerja bagi anda kecuali anda ingat kedua tugas itu. Kelebihan bisnis pemasaran jaringan adalah bahwa anda akan menciptakan aset, yaitu para B lain yang bekerja di bawah anda dan tugas mereka kemudian adalah menciptakan para B lain yang bekerja di bawah mereka. Dalam bisnis tradisional, fokusnya adalah memiliki para E dan S yang bekerja untuk mereka," tambah saya.

Si lulusan universitas menambahkan, "Jadi berarti sistem korporat tradisional sebenarnya adalah piramida. Merupakan piramida karena hanya beberapa B dan I di puncak dan lebih banyak E dan S di bagian bawah. Sistem pemasaran jaringan adalah piramida terbalik, yang berarti fokus utamanya adalah untuk membawa makin banyak B ke puncak."

"Bagus sekali," saya menjawab. "Jenis bisnis yang diajarkan untuk saya bangun adalah bisnis dengan saya di puncak dan para E serta S di bagian bawah. Saya benar-benar tidak mempunyai tempat di puncak untuk banyak B yang lain. Dan itu sebabnya dalam bisnis saya, saya sangat menganjurkan semua karyawan saya melihat pemasaran jaringan sebagai bisnis paruh waktu mereka sendiri, sementara mereka bekerja dalam bisnis saya secara purnawaktu."

"Jadi kenapa anda tidak mendirikan perusahaan pemasaran jaringan anda sendiri?" tanya seorang pria muda.

"Saya pernah mempelajarinya, tetapi saya akhirnya menyadari bahwa jauh lebih mudah mendukung organisasi yang sudah ada ketimbang menciptakannya. Saya telah berusaha untuk memberi tahu anda bahwa kalau anda benar-benar ingin memanfaatkan ide anda dan membangun bisnis kuadran B anda sendiri, maka bacalah buku saya *Rich Dad's Guide to Investing*, dan pelajasilah tentang apa yang diperlukan untuk menciptakan bisnis kuadran B. Kemudian anda bisa memutuskan apakah anda benar-benar ingin memanfaatkan ide anda yang bernilai jutaan dollar dan mengubahnya menjadi uang jutaan dollar. Anda masih mempunyai pilihan itu."

Partisipan lain mengacungkan tangan dan berkata, "Jadi piramida yang satu mempunyai dasar di tanah dan piramida lainnya mempunyai dasar di udara... persis seperti piramida terbalik. Sebuah piramida yang menarik anda ke atas bukan mendorong anda ke bawah."

"Saya setuju," saya berkata. "Bisnis pemasaran jaringan memberikan kepada kita semua akses kepada sesuatu yang dahulu merupakan daerah kekuasaan orang kaya saja. Sekarang, satu-satunya pertanyaan adalah, "Apakah anda benar-benar ingin menjadi kaya?"

*Nilai #4:
Nilai Berinvestasi
dalam Investasi
yang Sama dengan
Orang Kaya*

"Dapatkah anda memberi tahu saya cara membeli properti tanpa uang muka?"

Saya sering heran betapa seringnya saya ditanya seperti itu. Saya tahu investasi yang demikian ada, tetapi hal itu membuat saya bingung mengapa begitu banyak orang mencari investasi yang tidak memerlukan uang muka. Saya menemukan alasan orang mencari investasi real estat tanpa uang muka adalah karena mereka tidak punya uang sama sekali untuk membayar uang muka.

Saya juga sering ditanya, "Saya mempunyai \$50.000 untuk diinvestasikan. Saya harus berinvestasi dalam apa?"

Respons awal saya adalah, "Apakah cuma itu yang dapat anda investasikan?" Dengan kata lain, apakah ini 100% modal investasi anda?

Dan lebih sering daripada sebaliknya, responsnya adalah, "Ya. Hanya itu yang saya miliki."

Jawaban standar saya kepada orang yang mempunyai uang sedikit atau tidak mempunyai uang untuk berinvestasi adalah, "Berbicaralah dengan beberapa perencana keuangan dan buatlah rencana investasi jangka panjang." Saya menjelaskan, "Berinvestasi adalah sebuah rencana." Hal pertama yang perlu diinvestasikan seseorang adalah rencana, sebelum menginvestasikan uangnya, kemudian orang itu harus mengikuti rencana yang sudah dibuat.

Investasi untuk Orang Kaya

Di setiap kota, ada daerah kaya, daerah golongan menengah, dan daerah miskin. Keadaan ini sama di seluruh dunia. Hal yang sama berlaku untuk investasi.

Saya menyarankan orang melihat pemasaran jaringan karena keunggulan investasi yang ditawarkan bisnis itu. Orang-orang sukses dalam bisnis pemasaran jaringan sanggup berinvestasi dalam investasi yang sama dengan yang dilakukan orang-orang sangat kaya. Kebanyakan orang di kuadran E dan S tidak sanggup berinvestasi dalam investasi orang kaya karena mereka tidak memperoleh banyak uang.

Di Amerika, the Security of Exchange Commission, SEC, mensyaratkan seseorang mempunyai gaji tahunan paling sedikit \$200.000 per tahun untuk perseorangan atau \$300.000 per tahun untuk pasangan, dan kekayaan bersih di atas \$1.000.000. Ini adalah persyaratan minimum untuk dapat dipertimbangkan sebagai investor terakreditasi (*accredited investor*) dan untuk memenuhi syarat investasi orang kaya. Kurang dari 4% dari seluruh orang Amerika memenuhi persyaratan ini. Artinya hanya sedikit orang yang diizinkan berinvestasi dalam investasi paling menguntungkan di dunia... salah satu sebab orang kaya menjadi makin kaya.

Dua Alasan Berinvestasi

Dalam buku ketiga seri Rich Dad, Rich Dad's Guide to Investing, saya membahas dua jenis utama masalah uang... masalah kekurangan uang dan masalah kelebihan uang. Diikuti kemudian bahwa ada juga dua alasan utama berinvestasi. Alasan-alasan itu adalah:

1. Orang berinvestasi karena mereka *kekurangan uang*.
2. Orang berinvestasi karena mereka *kelebihan uang*.

Bertahun-tahun yang lalu, ayah kaya saya mulai berbicara kepada saya tentang dua jenis utama masalah uang ini. Dia berkata, "Setiap orang mempunyai masalah uang... sekalipun orang kaya. Orang miskin mempunyai masalah kekurangan uang, dan orang kaya mempunyai masalah kelebihan uang. Masalah uang jenis manakah yang kamu inginkan ketika kamu dewasa?" Tidak perlu dikatakan, saya merencanakan untuk memiliki masalah kelebihan uang.

Ayah kaya saya juga berkata, "Orang yang dibesarkan dalam keluarga dengan masalah kekurangan uang sering berpikir bahwa kekurangan uang adalah satu-satunya jenis masalah uang yang ada."

Salah satu keuntungan yang saya dapat dengan memiliki ayah kaya dan ayah miskin adalah saya dapat melihat kedua jenis masalah uang itu. Ayah miskin saya sering berkata, "Saya berharap mempunyai uang untuk diinvestasikan, tetapi saya tidak berpenghasilan cukup." Ayah kaya saya sering berkata, "Saya perlu menemukan lebih banyak investasi karena saya berpenghasilan terlalu banyak. Kalau saya tidak menginvestasikan kelebihan uang saya, pemerintah akan mengambilnya dari saya dalam bentuk pajak."

Berinvestasi Karena Anda Kelebihan Uang

Beberapa bulan yang lalu, saya mengajar tentang investasi kepada para pemimpin perusahaan pemasaran jaringan dan keluarga mereka. Ada sekitar 200 orang di dalam kelas. Para pemimpin bisnis itu mengundang saya untuk mengajar kelompok itu tentang cara

berinvestasi karena banyak di antara mereka mempunyai masalah kelebihan uang dan persoalannya adalah, bukannya menginvestasikan kelebihan uang itu, mereka hanya memboroskannya. Seperti yang dikatakan oleh salah seorang pemimpin kepada saya, "Kami melakukan tugas dengan baik mengajar mereka untuk menjadi pengusaha sukses di kuadran B, tetapi kami tidak mengajari mereka apa yang harus dilakukan dengan uang mereka di kuadran I."

Setelah kelompok itu mengerti kekuatan yang berasal dari memanfaatkan keunggulan kuadran B dan kuadran I, seluruh dunia baru dari peluang finansial terbuka bagi mereka. Bagi banyak di antara mereka, pikiran menjadi terbuka dan mereka akhirnya dapat melihat keajaiban kerajaan uang.

Sesi pagi dari pelajaran itu cukup sederhana dengan kuliah garis besar saya yang biasa tentang berbagai strategi investasi yang berbeda. Saya kemudian meminta mereka memainkan permainan papan pendidikan saya CASHFLOW 101. Beberapa orang sudah ahli dengan 101 sehingga mereka melanjutkan dengan bermain CASHFLOW 202, permainan investor tingkat lanjut.

Setelah permainan selesai, saya menggunakan waktu satu jam untuk menanyai para pemain, guna mengetahui apa yang telah mereka pelajari. Pembicaraan berlangsung seru dan menarik. Beberapa komentar adalah:

1. "Saya melihat seluruh kehidupan finansial saya melintas dengan cepat di depan saya. Saya mendapat uang kemudian menghabiskan semuanya. Saya sekarang tahu bahwa saya dapat menghentikan cara orang miskin mengelola uang. Saya akhirnya belajar cara mengelola uang seperti orang kaya."
2. "Saya menyadari bahwa saya memerlukan akuntan baru. Akuntan saya mungkin bagus, tetapi dia bukan investor yang bagus."
3. "Merupakan permainan yang sangat sulit... tetapi itu adalah kehidupan nyata. Saya ingin mengubah cara saya menjalani kehidupan nyata saya. Tidak masuk akal memperoleh uang kemudian

menghamburkannya. Saya akan lebih menghargai uang yang saya peroleh."

4. Saya senang karena sesuatu akhirnya telah mengajari saya agar uang bekerja keras bagi saya, bukannya saya bekerja keras bagi uang. Permainan itu telah mengubah hidup saya."
5. "Permainan itu bagus karena saya dapat melihat masa lalu, masa kini, dan masa depan saya... dan masa depan saya akan sangat berbeda dengan masa lalu dan masa kini saya."

Pada sesi sore, kami memasuki perencanaan yang lebih strategis. Sambil menunjuk pada kuadran B dan I dari Cashflow Quadrant saya berkata, "Kita sekarang akan membicarakan cara memanfaatkan kekuatan dua kuadran ini."



Salah seorang partisipan mengacungkan tangan dan berkata, "Maksud anda ada strategi investasi yang berbeda untuk kuadran yang berbeda?"

"Pasti," kata saya. "Bertahun-tahun yang lalu, ayah kaya saya menggambar Kuadran dan mengganibar anak panah seperti yang saya lakukan sekarang."



"Diagram itu menggambarkan apa?" partisipan yang sama bertanya. "Secara sederhana menggambarkan cara kuadran yang berbeda berinvestasi. Orang dari kuadran E, atau karyawan, sering menginginkan investasi yang aman dan terjamin, persis seperti mereka menghargai pekerjaan yang aman dan terjamin dengan rencana pensiun yang bagus. Kalau mereka berinvestasi sendiri, banyak yang akan berinvestasi dalam reksadana. Orang-orang ini sering menggunakan kata-kata seperti "diversifikasi, investasi jangka panjang, perata-rataan biaya dollar." Kalau mereka menginginkan kegembiraan yang sedikit lebih banyak, mereka pergi ke kasino atau membeli beberapa kupon undian... tetapi bagi sebagian terbesar, investasi mereka aman dan terjamin, atau paling tidak mereka berharap demikian."

"Dan kuadran S berinvestasi dengan cara yang berbeda?" tanya partisipan lain.

"Investor kuadran S sejati, yaitu orang yang bekerja sendiri atau pengusaha kecil akan berinvestasi dalam sesuatu yang saya sebut metode investasi "praktis". Mereka adalah orang yang kuat dan ulet dalam dunia kerja, sehingga mereka berinvestasi sebagai orang yang kuat dan ulet juga. Jadi kalau mereka berinvestasi di real estat, mereka sering berinvestasi pada sesuatu yang dapat dikerjakan sendiri... karena mereka ingin yang praktis. Mereka suka sekali merenovasi sesuatu. Mereka juga akan mengelola properti dan menjual properti sendiri, guna menghemat biaya dan komisi. Kalau toilet rusak, mereka membetulkannya. Jarang investor ini memiliki lebih dari sebuah duplex (dua unit) atau kuadruplex (empat unit yang disewakan). Apa pun yang lebih dari 50 unit mungkin merupakan investasi yang terlalu besar dan terlalu sukar untuk dikelola sendiri, terutama bila menyangkut perbaikan toilet. Kalau mereka berinvestasi dalam saham, orang-orang yang melakukan segala sesuatunya sendiri ini menyukai melakukan perdagangan harian dengan opsi saham, atau mereka suka membaca surat kabar finansial, memperhatikan berita investor di televisi, dan membeli saham sendiri," kata saya.

"Jadi, apa perbedaan cara pengusaha kuadran B berinvestasi dan cara pengusaha kuadran S berinvestasi?" partisipan lain bertanya. "Saya bertanya karena apa yang barusan anda katakan membingungkan saya."

"Apa yang membingungkan anda?" tanya saya.

"Karena saya adalah seorang pemilik duplex. Saya adalah orang yang memperbaiki toilet. Dan saya adalah orang yang berusaha membeli saham dengan membaca surat kabar finansial dan menonton jaringan televisi finansial. Apa yang baru saja anda katakan adalah bahwa saya berada dalam kuadran B, tetapi masih berinvestasi seperti seorang S."

Berinvestasi Seperti Orang Ultrakaya

"Bisa jadi," saya berkata, sambil tertawa. "Paling tidak anda aktif dan berinvestasi dan tidak ada salahnya berinvestasi seperti orang kuadran

S. Tetapi saya berada di sini hari ini untuk member! tahu anda bahwa anda mempunyai potensi untuk berinvestasi dengan cara orang ultrakaya... karena anda mempunyai keberanian untuk bekerja di kuadran B."

"Maksud anda, saya memboroskan waktu dengan berinvestasi menggunakan cara saya," komentar orang yang mengaku sebagai investor kuadran S itu.

"Saya tidak akan mengatakan bahwa anda memboroskan waktu... karena bagaimanapun juga anda memperoleh pengalaman, tetapi saya dapat mengatakan bahwa anda tidak memfokuskan untuk memanfaatkan potensi yang anda miliki."

"Apa yang anda maksud dengan memanfaatkan potensi yang kita miliki?" tanya seorang wanita sekitar usia saya yang duduk di bagian belakang ruangan.

"Kebanyakan orang ultrakaya yang berhasil atas usaha sendiri di dunia memperoleh uang dengan memanfaatkan kekuatan kedua kuadran B dan I."

"Maksud anda, ada orang yang hanya berada di kuadran B dan ada orang yang hanya berada di kuadran I?" wanita yang sama bertanya.

"Tentu," kata saya. "Sama seperti orang kuadran E dan S yang hanya berada di satu kuadran. Sebenarnya, banyak orang dalam bisnis pemasaran jaringan benar-benar hanya berada di satu kuadran... yang membuat saya diundang ke sini. Saya diundang untuk mengajar anda cara memanfaatkan kekuatan kedua kuadran."

"Maksud anda kita tidak memaksimalkan potensi yang kita miliki?" tanya wanita itu.

"Tepat. Kalau lebih banyak orang yang benar-benar mengerti kekuatan potensial dari bisnis pemasaran jaringan anda dan kuadran I, semakin banyak orang yang akan masuk dalam bisnis ini. Mengawinkan kekuatan kuadran B dan kuadran I memberi anda kekuatan yang sama dengan yang dimiliki oleh orang-orang ultrakaya. Anda berbicara tentang membangun sebuah bisnis, sementara anda juga bisa mengajar orang cara untuk menjadi kaya atau ultrakaya."

"Dan apa yang anda maksud dengan ultrakaya?" seorang partisipan bertanya.

"Beberapa orang yang berpenghasilan \$150.000 per tahun dan mempunyai portofolio atau paket pensiun senilai \$5 juta, mungkin berpikir bahwa dirinya kaya. Tetapi menurut *Majalah Forbes*, definisi kaya adalah memiliki penghasilan tahunan sebesar \$1 juta, lebih disukai tanpa bekerja. Definisi ayah kaya saya tentang ultrakaya adalah orang yang berpenghasilan paling sedikit \$1 juta per bulan. Dia belum masuk kategori kaya itu, tetapi sudah sangat mendekati. Saya telah mencapai definisi kaya Forbes dan sekarang sedang berusaha untuk menjadi ultrakaya. Anda semua berpotensi untuk menjadi ultrakaya kalau anda memanfaatkan kekuatan finansial kuadran B dan I. Itu sebabnya *Rich Dad's Guide to Investing* sebenarnya ditulis untuk anda. Kebanyakan investor kuadran E dan S tidak mempunyai kekuatan sebesar itu."

Ruangan menjadi hening. Setelah beberapa saat seorang pemuda tampan mengacungkan tangan dan bertanya, "Apakah maksud anda kita tidak mengatakan hal yang benar kepada orang yang tepat?"

Saya mengangguk dan berkata, "Saya sering melihat orang yang masuk ke bisnis itu karena mereka membutuhkan pekerjaan atau membutuhkan uang... dan organisasi anda bekerja luar biasa untuk menaikkan semangat mereka, memberi mereka harapan, dan mengajar mereka untuk membangun bisnis mereka sendiri. Dan itu merupakan layanan sangat penting yang diberikan organisasi anda. Tetapi anda sering tidak berbicara kepada orang yang sudah sukses secara finansial tetapi menemui jalan buntu dalam kekuatan penghasilannya. Seseorang mungkin sudah berpenghasilan \$150.000 hingga \$250.000 tetapi menyadari bahwa dia telah mencapai batas maksimum penghasilannya. Banyak orang kuadran S masuk dalam kategori ini. Mereka tidak bisa berpenghasilan lebih karena mereka tidak mempunyai daya ungkit yang dimiliki bisnis kuadran B."

"Kami berbicara kepada banyak orang seperti itu dan sedikit yang bergabung," seorang partisipan menyela sedikit bertahan.

"Saya tahu anda melakukannya dan saya tidak bermaksud mengecilkan anda atau upaya anda. Tetapi saya dapat memberi tahu anda bahwa ketika saya didekati agar bergabung dalam bisnis ini, tidak satu pun yang dikatakan kepada saya benar-benar menarik bagi saya.

Saya sudah membangun bisnis yang sukses dan sedang dalam perjalanan menjadi jutawan. Kalau saya diberi tahu bahwa saya dapat membantu orang lain dengan memberikan jalan bukannya sedekah, saya mungkin lebih tertarik. Dengan membantu orang lain untuk sukses, anda mempunyai kemampuan untuk menjadi ultrakaya dalam bisnis ini."

Kembali, ruangan menjadi sunyi. Akhirnya seorang yang berani mengacungkan tangan dan berkata, "Maksud anda menjadi jutawan bukan masalah utama?"

Saya menjawab, "Saya rasa anda bisa mengatakan seperti itu." Saya melanjutkan. "Menjadi jutawan itu baik, tetapi tidak begitu istimewa sekarang. Banyak atlet profesional, seperti pemain sepak bola, adalah jutawan. Kini ada banyak cara untuk menjadi jutawan, tetapi hanya sedikit cara untuk menjadi ultrakaya... dan anda mempunyai kemampuan itu."

"Jadi apa yang meleset?" tanya wanita muda yang pernah bertanya sebelumnya.

"Sistem anda mempunyai kekuatan potensial untuk menjadikan orang ultrakaya... seperti Michael Dell." Kembali saya mengangkat buku saya, *Rich Dad's Guide to Investing*; sambil menunjuknya saya berkata, "Saya menulis buku ini untuk orang-orang seperti anda... orang-orang yang mempunyai dorongan untuk menjadi kaya... dan mungkin ultrakaya. Tetapi anda harus berpikir bahwa kekayaan yang demikian itu mungkin bagi anda... dan cara yang dapat dilakukan adalah dengan memanfaatkan kedua kuadran."

"Kami harus berpikir bahwa kekayaan yang begitu banyak itu mungkin?" tanya seorang wanita muda.

Sambil mengangguk, saya berkata, "Kalau anda tidak berpikir bahwa hal itu mungkin, maka anda menutup pikiran anda dan menjadi tidak mungkin."

"Dan bagaimana caranya untuk mulai berpikir bahwa itu mungkin?" wanita muda yang sama bertanya.

"Dengan mendidik diri anda sendiri. Mulailah dengan buku ini dan ketahuilah bahwa apa pun dalam buku ini mungkin bagi anda... kalau anda mempelajari dan mendedikasikan diri anda. Beberapa

orang yang membaca buku ini mungkin merasa kecewa karena mencapai status ultrakaya adalah sesuatu yang tidak mungkin bagi mereka. Sangat sedikit orang kuadran E dan S yang mempunyai akses terhadap tenaga kuda finansial yang anda miliki."

"Apakah itu?" tanya seorang partisipan.

Kekuatan Daya Ungkit

"Saya sudah mengatakannya sebelum ini dan saya akan mengatakannya lagi. Dalam banyak hal, orang-orang di kuadran E dan S tidak mempunyai salah satu kata paling penting dalam bisnis... dan kata itu adalah *day a ungkit (leverage)*."

"Apa yang anda maksud dengan *day a ungkiti*?"

"*Day a ungkit* adalah salah satu kata yang memiliki banyak arti yang berbeda. Maksud saya adalah bahwa anda mempunyai kekuatan untuk berpenghasilan semakin banyak dengan bekerja semakin sedikit. Seseorang di kuadran E dan S, dalam banyak hal, harus bekerja semakin banyak kalau mereka ingin berpenghasilan lebih banyak. Persoalannya adalah, orang-orang di kuadran E dan S sedang memasarkan komoditas terbatas, waktu mereka. Hanya ada sejumlah jam tertentu dalam satu hari... sehingga E dan S hanya dapat ber-penghasilan sejumlah itu dalam sehari."

"Kami mengatakan itu kepada orang, jadi apa dari yang *anda* katakan yang *tidak* kami katakan?" tanya pemuda tampan tadi.

"Tiga orang di antara anda telah berusaha menarik saya masuk bisnis anda," saya menjawab. "Saya mempersilakan ketiga orang itu menceritakan mengapa saya harus bergabung dengan bisnis anda dan anda melakukannya dengan sangat baik. Yang anda bicarakan kepada saya adalah tentang *membangun bisnis itu* dan memperoleh banyak uang."

"Jadi apa yang salah dengan itu?" tanya pemuda itu. "Itulah yang kami lakukan. Itulah yang anda lakukan. Bukankah begitu?"

"Ya, saya membangun bisnis... tetapi saya sebenarnya tidak membangun bisnis demi uang. Bisnis adalah aset. Membangun bisnis adalah kerja keras, dan saya tidak suka bekerja keras. Saya dilahirkan

dan dibesarkan di Hawaii. Pada dasarnya saya malas dan menyukai waktu luang. Saya lebih suka duduk-duduk di pantai atau berselancar. Sesuatu yang tampak menyenangkan bagi saya. Itu sebabnya saya bekerja keras membangun bisnis. Saya tidak mau bekerja di kuadran E dan S... karena saya malas."

"Saya tidak mengerti," pemuda itu berkata, sambil ingin tahu apakah saya sedang mengatakan sesuatu yang tidak benar. "Anda malas, jadi anda bekerja keras untuk membangun bisnis. Itu tidak masuk akal."

"Masuk akal kalau anda menyadari bahwa saya tidak benar-benar seorang pengusaha. Saya sesungguhnya adalah investor, dan saya menikmati gaya hidup yang dimungkinkan oleh investasi saya."

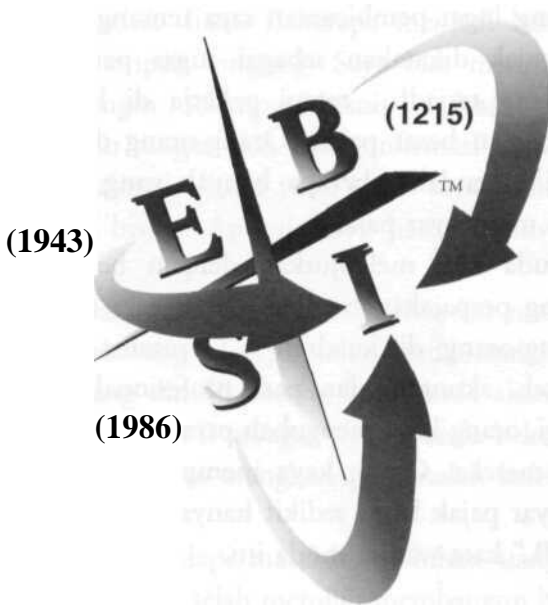
"Jadi setelah bisnis itu berdiri dan berjalan, anda bebas untuk berinvestasi di properti, saham, obligasi, dan bisnis lain," pemuda itu berkata dengan tenang. "Membangun bisnis memberi anda dua bahan utama yang dibutuhkan investor, waktu dan uang."

"Banyak waktu dan banyak uang," saya berkata dengan tenang. "Dan saya tidak memboroskan waktu saya berinvestasi di duplex dan memperbaiki toilet, atau berupaya untuk membeli saham. Itu adalah investasi untuk kuadran S, yang bisa juga berarti *small investor* (investor kecil). Dan kebanyakan investor kecil berinvestasi untuk mencari uang. Mereka berinvestasi karena mereka kekurangan uang. Saya berinvestasi dari kuadran B karena saya kelebihan uang. Karena saya kelebihan uang, pemerintah dengan berbagai cara memaksa saya untuk menginvestasikan uang saya atau habis untuk membayar pajak. Orang-orang di kuadran E tidak mempunyai pilihan. Pemerintah memajaki penghasilan mereka sebelum mereka mendapat bayaran, memberi mereka sangat sedikit pilihan untuk berinvestasi. Karena saya mempunyai banyak uang dan saya mempunyai kesempatan untuk menginvestasikannya sebelum terkena pajak, saya berinvestasi di properti besar, saham besar, dan bisnis lain. Saya membangun bisnis sehingga saya bisa memiliki uang untuk diinvestasikan dalam investasi yang hanya orang-orang kaya berinvestasi... dan itulah cara anda menjadi ultrakaya."

"Anda hanya berinvestasi membangun bisnis kuadran B karena

anda menginginkan uang untuk diinvestasikan. Itukah yang saya dengar dari ucapan anda?"

"Bukan begitu. Di permukaan kelihatannya begitu, tetapi izinkan saya menjelaskan sesuatu yang sedikit lebih rumit bagi anda." Saya kemudian menggambar diagram Cashflow Quadrant dan berkata,



"Apakah anda masih ingat kisah tentang ayah kaya saya, yang menjelaskan diagram ini kepada saya ketika saya masih kecil?"

Para partisipan mengangguk.

"Dan siapa yang ingat makna tahun 1943, 1986, dan 1215?"

"1215 adalah penandatanganan Magna Carta," seorang wanita muda menjawab secara sukarela. "Tahun itu orang-orang kaya mengurangi wewenang Raja John dari Inggris. Sejak saat itu, orang-orang kaya yang membuat peraturan."

"Bagus sekali," kata saya. "Jadi kalau ada pilihan, saya ingin berinvestasi dari sisi B karena pengusaha mempunyai aturan terbaik untuk berinvestasi, karena mereka yang membuat aturan. Lanjutkan."

"Amerika dibangun dengan menentang peraturan perpajakan, yang dimulai pada 1773, di Pesta Teh Boston. Amerika tumbuh dengan pesat karena merupakan bangsa yang bebas pajak. Pada 1943, undang-undang berubah dan semua karyawan di Amerika dipungut pajak dari gaji mereka. Dengan kata lain, pemerintah menerima bayaran sebelum mereka menerima bayaran."

"Anda belajar dengan baik," saya mengomentari, sangat heran bahwa ada yang ingat pembicaraan saya tentang sejarah perpajakan. "Membayar pajak dikatakan sebagai tugas patriot karena Perang Dunia II sedang terjadi... tetapi pekerja di kuadran E-lah yang membayar sebagian besar pajak. Orang-orang di kuadran S dan B masih memiliki kendali seberapa banyak yang mereka bayar, dan kapan mereka membayar pajak."

Wanita muda tadi melanjutkan dengan berkata, "Pada 1986, undang-undang perpajakan berubah dan secara negatif berpengaruh terhadap orang-orang di kuadran S, terutama dokter, pengacara, insinyur, arsitek, akuntan, dan para profesional lainnya. Kelihatan bahwa lagi-lagi, orang kaya mengubah peraturan supaya menguntungkan kuadran mereka. Orang kaya memperoleh uang lebih banyak tetapi membayar pajak lebih sedikit hanya karena mereka beroperasi dari kuadran B," kata wanita muda itu.

Keuntungan Kuadran B Terletak di Kuadran I

"Terima kasih atas perhatiannya," kata saya. "Saya tidak dapat mengatakannya dengan lebih baik. Itu sebabnya saya membangun bisnis di kuadran B, bukan kuadran S. Tetapi intinya adalah bahwa dengan hanya berada di kuadran B saja tidak cukup. Itu tidak memberi anda kekuatan penuh kuadran B."

"Kuadran B tidak cukup?" seorang partisipan mengulangi dengan nada bingung.

"Tidak," jawab saya. "Ada banyak orang yang membangun bisnis di kuadran B, tetapi tidak semuanya menggunakan kekuatan kuadran B."

"Kenapa begitu?" tanya partisipan yang sama.

"Karena kekuatan sejati kuadran B tidak terdapat di kuadran B, melainkan terdapat di kuadran I," kata saya.

Para partisipan duduk diam hingga seseorang akhirnya bertanya, "Bisakah anda menjelaskan maksudnya?"

"Bisa," kata saya, "tetapi pembicaraan itu jauh melebihi waktu yang saya miliki hari ini. Untuk sekarang, ingat saja bahwa undang-undang perpajakan menguntungkan kuadran B melalui kuadran I."

Para partisipan duduk diam. Beberapa menjadi bersemangat sedangkan yang lain tampak bingung. Saya bisa mengatakan bahwa banyak orang tidak ingin melampaui bisnis kuadran B. Seorang partisipan mengacungkan tangan dan mengonfirmasi dugaan saya. Dia berkata, "Tetapi bagaimana kalau yang ingin saya lakukan hanyalah membangun sebuah bisnis. Apakah saya harus berinvestasi setelah itu?"

"Tidak," kata saya. "Saya menyadari bahwa ini mungkin terlalu membebani anda sekarang. Tetapi kalau anda mulai mempunyai uang lebih seperti yang dimiliki orang kaya, anda akan gembira karena telah memilih kuadran B sebagai tempat anda bekerja keras."

"Maksud anda ketika kita menghadapi masalah kelebihan uang?" tanya partisipan lain.

"Ya. Saat anda menghadapi masalah kelebihan uang, anda akan merasa gembira bahwa anda telah memilih membangun bisnis kuadran B. Ketika pemerintah mulai mengejar-ngejar anda untuk membayar pajak lebih banyak, paling tidak anda mempunyai jalan untuk *secara legal* menginvestasikan uang anda bukan membayarkannya dalam bentuk pajak. Dan kalau anda membayar pajak, anda akan membayar dengan tarif pajak yang lebih rendah, secara legal." Berbalik ke papan kertas (*flip chart*), saya menggambar diagram berikut. "Inilah celah yang memberi orang kaya keuntungan."

Sambil berpaling kembali kepada kelompok tersebut, saya berkata, "Perbedaan antara laporan keuangan karyawan dan laporan keuangan pengusaha mengejutkan. Kalau anda masih ingat *Rich Dad Poor Dad*, pelajaran #2 dari ayah kaya adalah pentingnya meleak finansial. Saya menduga satu alasan mengapa mereka tidak mengajarkan meleak finansial di sekolah adalah karena sekolah kita melatih orang untuk

Karyawan

Pengusaha

Penghasilan

Penghasilan

Pengeluaran

Pengeluaran

Pajak

Pajak

Aset	Liabilitas

Aset	Liabilitas

menjadi karyawan. Jika karyawan dapat membaca laporan keuangan, mereka akan tahu mengapa pemilik perusahaan menjadi semakin kaya, sementara karyawan yang bekerja semakin keras, membayar semakin banyak pajak. Pajak adalah pengeluaran tunggal karyawan yang terbesar."

Seorang wanita muda mengacungkan tangan dan berkata, "Maksud anda karyawan dipajaki lebih dahulu dan pengusaha dipajaki terakhir. Itukah celah yang anda bicarakan?"

"Itu salah satunya," jawab saya. "Dan ada lebih banyak lagi."

"Tetapi itu tidak adil," dia berkata.

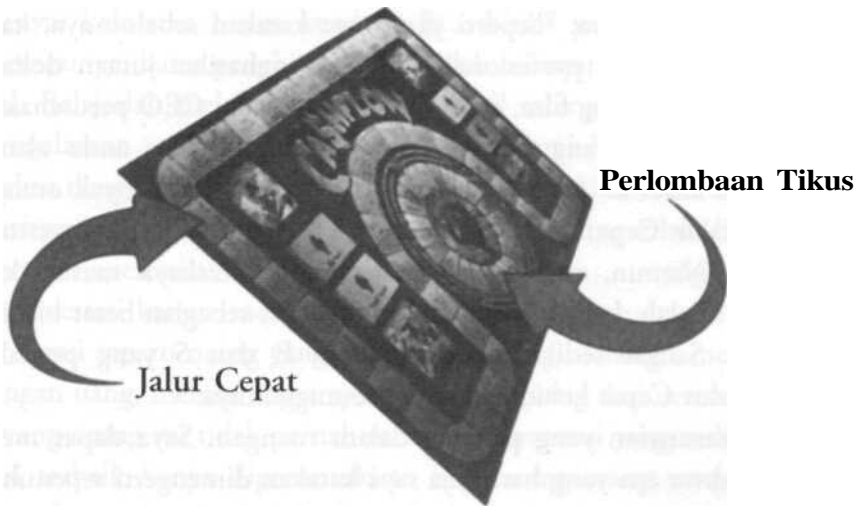
"Saya setuju," kata saya. "Dan seperti telah saya katakan, ada banyak lagi keuntungan yang dimiliki kuadran B, tetapi anda harus mengetahui undang-undang perpajakan, undang-undang perusahaan, undang-undang asuransi, dan undang-undang investasi."

"Jadi anda mengatakan bahwa hal itu bekerja paling baik dengan kombinasi kuadran B dan I?"

"Ya, dalam banyak hal," jawab saya. "Saya bukan ahli pajak atau akuntan, tetapi pada dasarnya, itulah yang saya katakan."

"Jadi kalau kita memboroskan uang untuk membeli hal-hal yang tidak berguna dan tidak mengerti cara berinvestasi, kita tidak memanfaatkan kekuatan kuadran B dan I?" tanya partisipan lain.

Sambil mengangguk, saya berkata, "Ya... itulah yang saya katakan." Sambil mengangkat papan permainan CASHFLOW, saya menunjuk pada lintasan pertama dan kemudian lintasan kedua pada papan."



Sambil menunjuk ke Perlombaan Tikus saya berkata, "95% dari semua orang terperangkap dalam Perlombaan Tikus." Kemudian sambil menunjuk ke Jalur Cepat saya berkata, "Dan Jalur Cepat menggambarkan investasi kaum kaya."

Para partisipan melihat ke papan permainan dengan perhatian baru. "Jadi permainan ini adalah kehidupan nyata, bukan?" seorang partisipan bertanya.

Sambil mengangguk, saya berkata, "Saya mendesain permainan ini untuk mengajarkan sebanyak mungkin hal—seperti akuntansi, manajemen arus kas, investasi, kosakata investasi, cara berpikir strategis, dan banyak lagi. Tetapi saya juga ingin orang mengetahui bahwa ada dua dunia investasi... satu untuk orang kaya dan satu untuk massa yang terperangkap dalam kehidupan Perlombaan Tikus. Sangat

sedikit orang yang memiliki kesempatan untuk berinvestasi seperti yang dilakukan kaum kaya... berinvestasi dalam investasi yang hanya terdapat pada Jalur Cepat. Anda semua yang berada di ruangan ini mempunyai kesempatan itu... tetapi pertama-tama anda harus membangun bisnis anda dan mengajarkan orang lain membangun bisnis mereka."

"Apakah membangun bisnis merupakan satu-satunya jalan untuk berinvestasi di Jalur Cepat?" tanya seorang partisipan.

"Tidak," jawab saya. "Seperti yang saya katakan sebelumnya, kalau anda adalah atlet profesional yang berpenghasilan jutaan dollar per tahun, atau bintang film, atau bintang rock, atau CEO perusahaan besar, atau dokter yang berpenghasilan jutaan dollar, anda akan memperoleh akses ke Jalur Cepat yang sesungguhnya. Banyak orang masuk ke Jalur Cepat melalui kuadran I, dengan menjadi investor profesional. Namun, cara kebanyakan orang ultrakaya masuk ke Jalur Cepat adalah dengan membangun bisnis... sebagian besar bisnis kuadran B. Sangat sedikit orang kuadran E dan S yang pernah masuk ke Jalur Cepat kehidupan yang sesungguhnya."

Terjadi kesunyian yang panjang dalam ruangan. Saya dapat mengatakan bahwa apa yang baru saja saya katakan dimengerti sepenuhnya. Akhirnya seorang partisipan berkata, "Jadi kalau kita membangun bisnis, kemudian mulai berinvestasi dalam investasi di Jalur Cepat, kita dapat bergabung dengan golongan orang ultrakaya?"

"Ya." Setelah berhenti sebentar, saya lalu menambahkan, "Tetapi anda harus tahu bahwa hal itu mungkin bagi anda. Itu sebabnya anda perlu mengerti bukan saja kuadran B tetapi juga kuadran I."

Seorang partisipan mengacungkan tangan dan berkata, "Jadi menginvestasikan banyak waktu untuk melakukan transaksi-transaksi investasi kecil dalam Perlombaan Tikus merupakan pemborosan waktu?"

"Bagi orang-orang seperti anda yang bekerja untuk membangun bisnis di kuadran B mungkin," kata saya. "Kenapa anda menghabiskan waktu dengan investasi-investasi kecil kalau anda dapat memfokuskan untuk membangun bisnis anda dan kemudian melompat langsung ke Jalur Cepat?"

"Tetapi bukankah pengalaman berinvestasi yang diperoleh dari Perlombaan Tikus penting?" seorang pria muda bertanya.

"Ya, penting... sangat, sangat penting. Tetapi apa yang saya lihat dalam dunia nyata adalah banyak orang kuadran E dan kuadran S berusaha keluar dari Perlombaan Tikus melalui kuadran I. Orang-orang ini membeli reksadana, saham, melakukan perdagangan saham harian, dan membeli duplex kecil. Bagi banyak di antara mereka, itu adalah rancangan yang bagus. Tetapi anda berbeda. Anda mempunyai kekuatan bisnis kuadran B... bisnis yang sebenarnya tidak mempunyai batas penghasilan dan tidak mempunyai batas internasional. Belajarlah melakukan transaksi kecil sehingga anda mempunyai pengalaman melakukan transaksi besar. Tetapi jangan memboroskan waktu dengan berusaha melarikan diri dari Perlombaan Tikus dengan berinvestasi dalam investasi orang banyak. Bangunlah bisnis anda dan berinvestasilah dalam investasi orang kaya... orang-orang yang berinvestasi karena mempunyai masalah kelebihan uang. Jangan berinvestasi seperti orang yang kekurangan uang... karena mereka kekurangan uang, mereka berharap memperoleh uang dari investasi mereka. Orang-orang itu tidak pernah mendapat investasi yang terbaik. Investasi terbaik hanya diperuntukkan bagi orang-orang yang kelebihan uang."

Kembali terjadi kesunyian dalam ruangan. Seorang partisipan berkata, "Berusaha keluar dari Perlombaan Tikus melalui investasi kecil kita, apakah itu bukan ide yang bagus?"

"Pertanyaan bagus," jawab saya. "Saya ingin menanyakan kepada anda yang sudah memainkan CASHFLOW 101 pertanyaan ini. Dalam kehidupan nyata, apakah orang yang keluar dari Perlombaan Tikus otomatis memenuhi syarat untuk masuk ke Jalur Cepat?"

Kelompok itu berpikir sejenak. Akhirnya seorang wanita muda berkata, "Tidak. Ada banyak orang yang keluar dari Perlombaan Tikus. Secara teori, orang yang memiliki rencana pensiun keluar dari Perlombaan Tikus. Tetapi dalam kehidupan nyata, tidakkah anda mengatakan bahwa sangat sedikit orang yang sebenarnya memenuhi syarat untuk investasi Jalur Cepat, sekalipun mereka sudah keluar dari Perlombaan Tikus?"

Sebelum saya dapat menjawab pertanyaan itu seorang pria yang lebih tua mengacungkan tangan dan berkata, "Saya dapat memberi tahu anda bahwa bekerja seumur hidup untuk pensiun dengan uang pensiun yang kecil tidak banyak artinya. Tahukah anda berapa besar uang pensiun perusahaan saya? Hampir tidak cukup untuk bertahan hidup. Banyak teman saya yang pensiun dengan uang begitu sedikit sehingga mereka pensiun dalam Perlombaan Tikus yang lebih lambat dan lebih miskin."

Sambil mengangguk, saya berkata dengan tenang, "Itulah sebabnya saya datang dan berbicara kepada anda. Anda semua mempunyai potensi untuk hidup dengan cara yang berbeda karena anda memilih untuk menginvestasikan waktu anda membangun bisnis kuadran B. Kebanyakan orang akan bekerja keras sepanjang hidup mereka dan hanya berakhir dengan kehabisan waktu dan kehabisan uang. Merupakan tragedi."

Cara Menjadi Ultrakaya

Seorang partisipan mengacungkan tangan dan mengatakan, "Tetapi anda berkata bahwa kami mempunyai potensi untuk menjadi ultrakaya. Kami bisa menjadi lebih kaya dibanding banyak bintang film, bintang *rock*, bintang atletik, bahkan direktur utama perusahaan di mana saya bekerja sekarang."

"Betul," saya berkata. "Jauh melebihi penghasilan bos anda."

"Itu sebabnya saya tertarik," kata partisipan yang sama. "Bagaimana cara melakukan bisnis ini dan menjadi ultrakaya."

"Pertama-tama anda harus berpikir bahwa hal itu mungkin," saya berkata.

"Tidakkah kebanyakan orang berpikir bahwa hal itu mungkin?" tanya partisipan lain.

"Saya rasa kebanyakan orang berpikir hal itu mungkin, tetapi tidak untuk mereka. Mereka berpikir bahwa orang lain dapat mengerjakannya tetapi bukan mereka. Anda lihat, jika anda tidak berpikir bahwa hal itu mungkin bagi anda, maka itu tidak mungkin. Saya menjawab dengan lembut. "Kebanyakan orang bermimpi bahwa suatu

hari mereka akan menjadi jutawan, tetapi sangat sedikit orang yang mempunyai potensi berpenghasilan satu juta dollar per bulan atau lebih. Realitas itu bukan merupakan realitas mereka."

"Apakah itu merupakan realitas anda?" tanya seorang partisipan.

"Tentu saja," saya menjawab.

"Dan bagaimana anda mencapai realitas itu?"

"Ayah kaya saya yang meletakkannya di sana," kata saya. Setelah berhenti sejenak, saya kemudian bertanya, "Realitas apa tentang uang yang diletakkan orang tua anda di kepala anda?"

"Bukan satu juta dollar per bulan," kata seorang pria muda. "Ibu dan ayah saya berpikir bahwa pekerjaan dengan gaji \$100.000 per tahun berarti kaya."

"Kebanyakan orang berpikir seperti itu," kata saya.

"Jadi bagaimana caranya kami mendapatkan realitas itu dalam kepala kami... realitas berpenghasilan satu juta dollar sebulan atau lebih?" tanya pria muda yang sama.

"Anda harus meletakkannya di sana," kata saya. "Tidak ada orang lain yang dapat melakukannya untuk anda."

"Kenapa anda berkata begitu?" seorang wanita muda bertanya.

"Saya berkata demikian karena saya dapat melihat dari mata anda. Saya dapat mengatakan bahwa kebanyakan dari anda tidak sungguh-sungguh menginginkan realitas itu karena itu di luar realitas anda. Seperti sebagian besar dari anda, saya berasal dari keluarga yang tidak kaya. Ibu dan ayah saya sering mengucapkan kata-kata seperti, 'Saya tidak mampu.' Atau Apakah kamu pikir uang tumbuh di pohon?' Atau 'Uang tidak membuat kamu bahagia.' Atau 'Orang-orang kaya tidak bahagia.' Dalam keluarga saya realitasnya adalah realitas *kekumngan* uang. Agar saya dapat keluar dari realitas keluarga saya, saya harus mencari ide di luar realitas itu... dan itulah yang dilakukan ayah kaya saya untuk saya. Sebenarnya, hanya itu yang dilakukannya untuk saya. Dia memberi saya realitas itu dan mengajarkan saya cara membuat realitas itu nyata."

"Apakah anda dapat memberikan realitas itu kepada kami?" pria lebih tua bertanya.

"Saya sudah memberi anda realitas itu," kata saya. "Pertanyaannya

adalah, sekarang apakah anda ingin menjadikannya sebagai realitas anda?"

Pria lebih tua tersenyum dan berkata, "Saya mengerti apa yang anda bicarakan. Anda berkata bahwa saat ini juga beberapa orang di antara kami sudah *menolak* gagasan itu dan beberapa orang di antara kami ingin menerima gagasan itu... gagasan untuk menjadi ultrakaya."

Saya mengangguk. "Kebanyakan orang menolaknya," saya berkata. "Sebagian besar orang menemukan alasan kenapa gagasan itu tidak realistis. Beberapa orang menyerang saya, dengan mengatakan bahwa saya memberikan pengharapan yang tidak nyata atau harapan palsu. Tetapi saya tidak pernah bisa memberikan pengharapan tidak nyata atau harapan palsu kepada siapa pun. Kalau anda perhatikan, saya hanya berbagi pengharapan saya dan harapan saya. Terserah anda untuk menentukan apakah harapan itu nyata atau palsu bagi anda."

"Tetapi anda belum mencapai kategori ultrakaya?" tanya pria lebih tua. "Namun anda mengatakan bahwa anda akan mencapainya."

"Itu betul," kata saya. "Saat ini saya baru kaya. Cita-cita saya adalah suatu hari menjadi ultrakaya. Intinya adalah, saya tidak pernah berhenti bercita-cita, cita-cita yang saya tentukan lebih dari 25 tahun yang lalu, dan saya melangkah ke arah itu setiap hari."

"Jadi bagaimana anda tahu anda dapat mencapainya?" tanya seorang pria muda.

"Saya tidak tahu apakah saya dapat mencapainya... kenyataannya, saya memerlukan waktu lebih lama karena saya gagal dua kali dalam perjalanan... tetapi saya masih berusaha mencapainya," kata saya. "Yang saya ketahui adalah bahwa orang lain telah berhasil mencapainya. Orang-orang seperti Bill Gates dan Michael Dell. Dan mereka mencapainya dalam usia tiga puluhan... atau mungkin lebih muda."

"Anda mengatakan bahwa kami mempunyai potensi itu?" seorang wanita muda bertanya.

"Ya. Saya telah bertemu dengan banyak orang dalam pemasaran jaringan yang telah berhasil mencapai kategori ultrakaya. Saya mengetahuinya karena saya telah melihat investasi yang mereka lakukan melalui bisnis mereka. Saya telah melihat gedung-gedung perkantoran

raksasa yang mereka miliki, bukan sewa; pusat-pusat perbelanjaan; perusahaan-perusahaan di mana mereka menjadi pemegang saham utama; daerah permukiman yang luas; peternakan; dan masih banyak lagi. Mereka tidak akan pernah bisa membeli investasi-investasi itu sebagai seorang E atau S, tetapi mereka bisa dengan bisnis kuadran B mereka; bisnis tanpa keterbatasan penghasilan yang mampu membeli investasi orang kaya. Jadi anda berada di jalur yang tepat. Anda mempunyai potensi itu jika anda bekerja membangun bisnis anda, terus belajar, belajar tentang investasi di Jalur Cepat, dan terus meningkatkan diri secara luar dalam. Tetapi hanya anda yang dapat melakukannya untuk diri sendiri... dan tidak ada jaminan.

"Jadi bagaimana cara mempelajari investasi di Jalur Cepat dari Permainan CASHFLOW anda?" tanya seorang wanita muda.

"Saya menulis tentang investasi-investasi itu dalam *Rich Dad's Guide to Investing*. Seperti saya katakan, banyak E dan S membaca buku itu dan menjadi kecewa. Tetapi anda semua mempunyai kekuatan untuk berinvestasi dalam investasi orang kaya. Investasi yang menurut hukum mensyaratkan anda sebagai jutawan sebelum bisa berinvestasi."

"Apa saran yang harus kami lakukan?" tanya pria lebih tua. "Saya kehabisan waktu. Bagaimana kalau saya tidak mempunyai cukup waktu? Apakah saya masih bisa mencapainya?"

"Pertama-tama, berhentilah menggunakan usia sebagai alasan. Ingatlah, Kolonel Sanders belum mendirikan Kentucky Fried Chicken hingga dia berumur 60-an akhir. Ayah kaya saya selalu berkata, 'Pecundang menggunakan kondisi hidupnya sebagai alasan untuk gagal, dan pemenang menggunakan kondisi hidupnya sebagai alasan untuk sukses.' Sang Kolonel menggunakan usianya sebagai alasan untuk sukses, dan dia masuk dalam kategori ultrakaya pada usia di mana kebanyakan orang sudah pensiun."

"Setuju," pria lebih tua berkata. "Jadi apa saran anda?"

"Pertama-tama, saya menyarankan anda semua membaca *Rich Dad's Guide to Investing* sehingga anda mengerti ide keseluruhan tentang dunia investasi. Kemudian kalau anda ingin menjadikan ultrakaya sebagai bagian dari realitas anda, saya sarankan anda berkumpul

dalam kelompok dan mempelajari satu bab pada setiap kesempatan, mulai dari Bab 20, yang merupakan bab tentang teka-teki 90/10. Sediakanlah waktu. Mintalah orang-orang membaca bab itu sebelum menghadiri pertemuan, kemudian berkumpul dan diskusikanlah setiap bab secara mendalam. Sediakanlah waktu. Anda akan merasa bahwa melalui metode belajar dan diskusi kelompok ini, anda akan memperluas pikiran anda melampaui realitas anda saat ini tentang investasi."

"Maksud anda sebagian besar dari kami hanya berpikir tentang investasi untuk golongan miskin dan menengah?" tanya pria lebih tua. "Jadi kami perlu mendidik diri sendiri dengan investasi untuk orang-orang kaya. Kami harus membuat investasi orang kaya sebagai bagian dari realitas kami."

"Persis," kata saya. "Itulah yang diberikan ayah kaya saya. Dia memberikan saya realitas tentang dunia investasi yang hanya dimengerti oleh orang kaya. Setelah saya mempunyai realitas itu, saya tahu jalur hidup saya, yang masih harus saya jalani."

"Jadi kebanyakan di antara kami hanya tahu tentang reksadana, saham, berinvestasi dalam transaksi real estat kecil karena itulah realitas kami tentang dunia investasi. Itukah yang anda katakan?"

"Itu persisnya yang saya katakan," saya merespons. "Kebanyakan orang berpikir tentang investasi dari kuadran E dan S. Mereka berpikir bahwa berinvestasi itu berisiko, dan mereka sangat berhati-hati. Mereka berinvestasi dalam investasi yang aman dan sudah dikemas, seperti membeli daging di toko bahan makanan. Orang kaya berinvestasi di peternakan yang kemudian dikemas menjadi investasi yang dibeli golongan miskin dan menengah. Merupakan realitas yang benar-benar berbeda."

"Jadi mulai dengan bab 20 dan mengembangkan realitas kami. Kemudian berkumpul secara teratur dan mempelajari bab-bab setelah bab 20. Anda pikir latihan itu akan membuka pikiran kami sehingga lebih mengerti investasi untuk orang kaya... yang anda katakan tersedia bagi kami."

Saya mengangguk. "Kalau anda mengerti betapa menyenangkanya dan betapa menariknya berinvestasi di Jalur Cepat, anda akan heran

mengapa begitu banyak orang mencari investasi yang aman, sudah dikemas, dan kecil. Paling tidak saya merasa heran," saya menjawab. "Tetapi saya kira itulah yang terjadi bila anda hanya mengetahui investasi dalam realitas anda. Saya juga berpikir bahwa setelah anda mengerti betapa kuatnya investasi orang kaya, anda akan mempunyai keinginan untuk membangun bisnis kuadran B anda semakin cepat... seperti yang saya katakan, kegembiraan hidup adalah menginvestasikan uang dan memiliki uang yang bekerja keras untuk anda."

"Apakah ada langkah lain yang anda sarankan untuk saya?" tanya pria lebih tua.

"Ya," saya berkata. "Langkah 2 merupakan langkah yang sangat penting. Saya sarankan anda menggunakan semua orang muda ini dan orang yang tidak begitu muda di sekitar anda sebagai energi dan dukungan yang mendorong anda ke depan. Setelah anda memiliki realitas baru, gunakanlah dukungan mereka untuk membuat realitas baru anda. Mintalah bantuan mereka. Mereka ingin membantu anda untuk berhasil. Tetapi mereka tidak dapat membantu anda kecuali anda ingin membantu diri sendiri dan kemudian mengizinkan mereka membantu anda."

Pria lebih tua duduk diam. Saya dapat mengerti bahwa meminta dukungan tidak nyaman baginya. Saya tahu karena kaum pria sering dilatih bahwa meminta dukungan merupakan tanda kelemahan. Saya tahu hal itu juga berlaku bagi kaum wanita. Menyadari bahwa dia merasa tidak nyaman untuk meminta dukungan, saya memintanya berdiri dan melihat ke sekeliling ruangan.

Pria lebih tua ragu-ragu, dan kemudian mulai berdiri. Saya dapat mengatakan bahwa dia merasa tidak nyaman dengan permintaan saya. Setelah berdiri tegak, dia perlahan-lahan mengangkat matanya dan memandang beberapa ratus orang di dalam ruangan. Semua orang melihat kembali kepadanya dan tersenyum. Mata mereka mengatakan bahwa mereka berada di sana untuknya.

Saya kemudian bertanya, "Berapa banyak di antara anda di sini yang bersedia mendukungnya?"

Tangan-tangan terangkat, tinggi ke udara, ingin dilihat. Pria lebih tua melihat ke sekeliling ruangan. Di sekelilingnya tangan-tangan

terangkat ke udara, diiringi pandangan mata yang penuh dengan kasih sayang dan dukungan. Tiba-tiba perasaannya mendidih dari dalam dirinya. Matanya mulai berkaca-kaca ketika dia melihat kembali pada lautan dukungan yang mengelilinginya. Dalam kesunyian, dia tetap memandang, bertemu dengan banyak orang mata dengan mata, jiwa dengan jiwa. Dia kemudian menganggukkan kepalanya, dan dengan tenang berkata, "Terima kasih." Sambil gemetar sedikit, dia duduk kembali dan ruangan secara spontan berubah menjadi tepuk tangan antusias yang keras.

Setelah tepuk tangan mereda, saya mengambil buku saya dan berkata, "Keunggulan bisnis ini adalah bahwa yang harus anda lakukan untuk sukses adalah membantu orang lain mendapatkan hal-hal yang sama dengan yang anda inginkan. Bisnis ini tidak diukur dengan seberapa banyak uang yang anda peroleh, tetapi berapa banyak orang yang anda bantu dan berapa banyak hidup yang anda ubah." Saya mengucapkan terima kasih kepada mereka dan meninggalkan ruangan.

Nilai #5: Nilai Menghidupkan Impian Anda

"Banyak orang tidak mempunyai impian," kata ayah kaya saya.

"Kenapa?" tanya saya.

"Karena impian memerlukan uang," jawabnya

Menyalakan Kembali Impian

Istri saya Kim dan saya pergi ke sebuah pertemuan di mana seorang produser puncak sebuah perusahaan pemasaran jaringan memamerkan rumah besarnya seluas 1.581 meter persegi, dengan garasi yang bisa menampung delapan mobil, dan delapan mobil yang memenuhinya, limusinnya, dan semua mainannya yang lain. Rumah dan mainan itu mengesankan, tetapi sesuatu yang benar-benar mengesankan saya adalah bahwa kota telah memberi nama jalan di mana rumahnya berada, dengan namanya. Ketika saya bertanya kepadanya bagaimana dia bisa meminta kota melakukan itu, dia berkata, "Mudah, saya menyumbangkan uang untuk membangun sebuah sekolah dasar dan sebuah perpustakaan baru. Ketika saya melakukannya, kota mengizinkan saya untuk memberi nama jalan sesuai dengan nama keluarga saya." Pada saat itu, saya menyadari bahwa impiannya jauh lebih besar dibandingkan impian saya. Saya tidak pernah memimpikan

mempunyai jalan yang dinamai dengan nama saya atau menyumbangkan uang yang cukup untuk membangun sekolah dan perpustakaan. Ketika meninggalkan rumahnya malam itu, saya menyadari bahwa itulah saatnya untuk memperbesar ukuran impian saya.

Salah satu nilai terpenting yang saya temukan dalam bisnis pemasaran jaringan yang bagus adalah mereka menekankan pentingnya mengejar dan menghidupkan impian anda. Produser puncak yang kami kunjungi tidak memamerkan harta benda jasmaninya hanya untuk pamer. Dia dan istrinya berbicara kepada kelompok itu tentang gaya hidup yang sudah mereka capai guna menginspirasi mereka untuk menghidupkan impian mereka. Bukan tentang rumah besar atau mainan atau berapa harganya. Tetapi tentang menginspirasi orang lain agar berusaha mengejar impian mereka.

Membunuh Impian

Dalam *Rich Dad Poor Dad*, saya menulis tentang ayah miskin saya yang sering berkata, "Aku tidak mampu membelinya." Saya juga menulis bahwa ayah kaya saya melarang putranya dan saya mengucapkan kata-kata itu. Melainkan, dia meminta kami mengatakan, "Bagaimana aku bisa membelinya?" Ucapan itu sangat sederhana, namun perbedaan di antara kedua ucapan itu sangat penting bagi ayah kaya saya. Dia berkata, "Bertanya kepada diri sendiri, 'Bagaimana aku sanggup membeli sesuatu' membuat kamu memiliki impian yang semakin besar."

Ayah kaya juga berkata, "Berhati-hatilah terhadap orang yang ingin membunuh impianmu." Tidak ada yang lebih buruk daripada seorang teman atau orang tercinta yang membunuh impian anda. Ada orang-orang yang mungkin tidak bersalah atau tidak begitu bersalah, mengatakan hal-hal seperti:

1. "Anda tidak mungkin melakukannya."
2. "Itu terlalu berisiko. Tahukah anda berapa banyak orang yang gagal."
3. "Jangan bodoh. Dari mana anda mendapatkan ide itu."

4. "Kalau ide itu demikian bagus, kenapa tidak ada orang lain yang mengerjakannya sebelumnya."
5. "Oh, saya mencobanya beberapa tahun yang lalu. Saya akan memberi tahu anda kenapa itu tidak bisa jalan."

Saya telah memperhatikan bahwa orang yang membunuh impian orang lain adalah orang yang telah berhenti bermimpi. Bila anda melihat piramida pendidikan yang disebutkan di muka, impian sering kali muncul dari sisi spiritual pembelajaran, dan orang yang membunuh impian biasanya datang dari sisi emosional piramida.

Mengapa Impian Itu Penting

Ayah kaya saya menjelaskan pentingnya impian dengan cara ini, "Menjadi kaya dan sanggup membeli rumah besar tidak penting. Yang penting adalah berjuang, belajar, melakukan yang terbaik untuk mengembangkan kekuatan pribadi agar sanggup membeli rumah besar. Yang penting kamu akan menjadi siapa dalam proses sanggup membeli rumah besar. Orang yang memimpikan impian kecil akan terus menjalani hidup sebagai orang kecil."

Seperti yang dikatakan ayah kaya saya, bukan rumahnya yang penting. Istri saya Kim dan saya sudah mempunyai dua rumah yang sangat besar... dan saya setuju bahwa bukan ukuran rumah atau menjadi kaya yang penting. Tetapi ukuran impian itulah yang penting. Saat istri saya dan saya tidak mempunyai uang, kami menentukan tujuan bahwa kalau kami telah berpenghasilan di atas satu juta dollar kami akan membeli rumah besar. Ketika bisnis kami memberikan penghasilan kotor lebih dari satu juta dollar, kami membeli rumah besar kami yang pertama, kemudian menjualnya segera setelah itu. Kami menjualnya karena kami telah bergerak terus untuk mencapai impian baru kami. Dengan kata lain, rumah dan penghasilan satu juta dollar bukanlah impian. Rumah dan uang adalah simbol untuk menjadi orang yang dapat mencapai impian kami. Kini, kami kembali memiliki sebuah rumah besar, dan kembali rumah hanya merupakan simbol dari impian yang kami capai. Rumah besar kami

bukanlah impian; impiannya adalah kami harus menjadi siapa dalam proses itu.

Ayah kaya mengatakannya dengan cara ini, "Orang besar mempunyai impian besar, dan orang kecil mempunyai impian kecil. Kalau kamu mau berubah, mulailah dengan mengubah ukuran impianmu." Ketika saya tidak mempunyai uang dan kehilangan sebagian besar uang saya, ayah kaya saya mengatakan, "Jangan pernah membiarkan kemunduran finansial sementara ini memperkecil ukuran impianmu. Visi impianmu yang akan menarikmu melalui periode kehidupan yang sulit ini." Dia juga berkata, "Tidak punya uang itu sementara, dan miskin itu terus-menerus. Meskipun kamu tidak punya uang, tidak dipungut biaya apa-apa untuk bermimpi menjadi kaya. Banyak orang miskin berada dalam keadaan miskin karena mereka telah berhenti bermimpi."

Berbagai Jenis Pemimpi

Ketika saya duduk di bangku sekolah menengah, ayah kaya saya menjelaskan bahwa ada lima macam pemimpi. Mereka adalah:

1. *Pemimpi yang bermimpi di masa lampau.* Ayah kaya berkata ada banyak orang yang pencapaian terbesarnya dalam hidup terjadi di belakang mereka. Al Bundy dari komedi situasi TV *Married With Children* adalah contoh klasik dari seseorang yang impiannya berada di belakang mereka. Bagi anda yang mungkin tidak mengetahui pertunjukan itu, Al Bundy adalah seorang pria dewasa yang masih menjalani kembali hari-harinya di sekolah menengah, saat dia menjadi bintang sepak bola yang mencetak empat gol dalam satu pertandingan. Itu merupakan contoh dari seseorang yang terus-menerus bermimpi di masa lampau.

Ayah kaya sering berkata, "Seseorang yang bermimpi tentang masa lampau adalah orang yang hidupnya sudah berakhir. Orang itu perlu menciptakan impian di masa depan, supaya kembali hidup."

Bukan cuma mantan pemain sepak bola yang hidup di masa lampau. Contoh lain dari orang yang masih hidup di masa lampau

adalah orang yang masih merasa puas mendapatkan nilai bagus, menjadi raja atau ratu pesta dansa di sekolah, lulus dari universitas bergengsi, atau menjadi anggota militer. Dengan kata lain, hari-hari terbaik mereka berada di belakang mereka.

2. *Pemimpi yang hanya memimpikan impian kecil.* Ayah kaya berkata, "Jenis pemimpi ini akan memimpikan impian-impian kecil saja karena mereka ingin merasa yakin bahwa mereka dapat mencapainya. Masalahnya adalah, meskipun mereka tahu bahwa mereka dapat mencapainya, mereka tidak pernah mencapainya."

Jenis pemimpi ini tidak terlalu masuk akal bagi saya hingga suatu hari saya bertanya kepada orang ini, "Kalau anda mempunyai semua uang di dunia, ke mana anda akan bepergian?"

Jawabannya adalah, "Saya akan terbang ke California untuk mengunjungi kakak perempuan saya. Saya belum bertemu dengannya selama 14 tahun, dan saya akan senang bertemu dengannya. Terutama sebelum anak-anaknya bertambah besar. Itu akan merupakan liburan impian saya."

Saya kemudian berkata, "Tetapi itu hanya membutuhkan biaya \$500 dollar. Kenapa anda tidak melakukannya hari ini?"

"Oh, saya mau, tetapi tidak hari ini. Saya terlalu sibuk saat ini."

Setelah bertemu dengan orang ini, saya menyadari bahwa jenis pemimpi ini lebih umum daripada yang saya pikirkan. Orang-orang ini menjalani hidup dengan memiliki impian yang mereka tahu bahwa mereka dapat mencapainya, tetapi mereka seolah-olah tidak pernah bergerak untuk menghidupkan impiannya. Kelak dalam hidupnya anda akan mendengarnya berkata, "Anda tahu, seharusnya saya sudah melakukannya bertahun-tahun yang lalu, tetapi saya tidak pernah mempunyai kesempatan melakukannya."

Ayah kaya saya berkata, "Jenis pemimpi ini sering kali adalah yang paling berbahaya. Mereka hidup seperti kura-kura, makan dan minum dalam ruangan yang tenang. Kalau kamu mengetuk cangkang mereka dan menyentuh salah satu lubang, mereka sering menyerang dan menggigitmu." Pelajaran yang diperoleh adalah

biarkanlah kura-kura pemimpi itu bermimpi. Kebanyakan tidak pergi ke mana-mana, dan itu sangat baik bagi mereka.

3. *Pemimpi yang telah mencapai impian mereka dan belum menentukan impian baru.* Seorang teman suatu saat berkata kepada saya, "Dua puluh tahun yang lalu, saya bermimpi untuk menjadi seorang dokter. Saya sudah menjadi dokter dan sekarang saya merasa bosan dengan kehidupan. Saya senang menjadi dokter, tetapi ada sesuatu yang kurang."

Ini adalah contoh tentang seseorang yang dengan sukses telah mencapai impiannya dan terus hidup dalam impian itu. Kebosanan biasanya merupakan tanda bahwa sudah waktunya menentukan impian baru. Ayah kaya saya berkata, "Banyak orang memiliki profesi yang mereka impikan di sekolah menengah. Permasalahannya adalah mereka telah keluar dari sekolah menengah selama bertahun-tahun. Sudah saatnya menentukan impian baru dan petualangan baru."

4. *Pemimpi yang mempunyai impian besar tetapi tidak mempunyai rencana bagaimana mencapainya...* sehingga akhirnya mereka tidak mencapai apa-apa. Saya rasa kita semua mengetahui orang yang termasuk dalam kategori ini. Mereka adalah orang-orang yang mengatakan, "Saya baru saja melakukan terobosan besar. Saya akan menceritakan kepada anda rencana baru saya." Atau, "Kali ini segala sesuatunya akan berbeda." Atau, "Saya sedang membuka lembaran hidup baru." Atau, "Saya akan bekerja lebih keras, melunasi tagihan-tagihan saya, dan berinvestasi." Atau, "Saya baru saja mendengar sebuah perusahaan hadir di kota ini, dan mereka mencari orang dengan kualifikasi yang saya miliki. Mungkin ini merupakan kesempatan besar bagi saya."

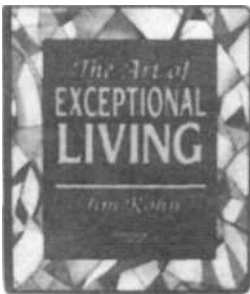
Ayah kaya saya berkata, "Sangat sedikit orang yang mencapai impian mereka sendirian. Orang seperti ini sering berusaha mencapai banyak, tetapi kemudian berusaha dan melakukannya sendiri. Orang seperti ini harus tetap mempunyai impian besar, menentukan rencana, dan mendapatkan dm yang akan membantu membuat impiannya menjadi kenyataan."

5. *Pemimpi yang mempunyai impian besar, mencapai impian itu, dan terus mempunyai impian yang lebih besar.* Saya pikir kebanyakan dari kita ingin menjadi orang seperti ini. Saya tahu saya ingin.

Salah satu hal yang paling menyegarkan yang terjadi pada saya ketika menyelidiki beberapa bisnis pemasaran jaringan adalah saya menemukan diri saya mempunyai impian yang semakin besar. Bisnis itu mendorong orang untuk memiliki impian besar dan mencapai impian besar mereka. Banyak bisnis tradisional tidak menghendaki orang mempunyai impian pribadi. Berulang kali saya bertemu dengan orang yang mempunyai teman atau bekerja di perusahaan yang secara aktif membunuh impian orang. Saya mendukung industri pemasaran jaringan karena itu merupakan industri yang terdiri dari orang-orang yang benar-benar menginginkan orang mempunyai impian besar, kemudian mendukung mereka untuk mewujudkan impian mereka.

Kalau anda adalah orang dengan impian besar dan juga orang yang senang mendukung orang lain mencapai impian besar mereka, maka bisnis pemasaran jaringan pasti merupakan bisnis untuk anda. Anda dapat memulai bisnis anda paruh waktu pada awalnya, kemudian setelah bisnis anda berkembang, anda dapat membantu orang lain memulai bisnis paruh waktu mereka. Bisnis dan orang yang membantu orang lain membuat impian mereka menjadi kenyataan merupakan bisnis yang layak dikerjakan.

Suggested Listening



6 Audiocassettes

The Art of Exceptional Living

by Jim Rohn

Nightingale
Conant

Nilai #6: Bempakah Nilai Sebuah Jaringan?

Pada 1974, ketika bekerja di Xerox Corporation di Hawaii, saya mengalami masa sulit menjual sebuah produk yang dikenal sebagai mesin fotokopi jarak jauh Xerox. Saya mengalami kesulitan menjual mesin fotokopi jarak jauh karena itu adalah produk baru. Karena itu, pertanyaan yang sering diajukan adalah, "Siapa lagi yang sudah memilikinya?" Dengan kata lain, mempunyai mesin fotokopi jarak jauh tidak ada artinya jika tidak ada orang lain yang mempunyai mesin fotokopi jarak jauh... yaitu jaringan mesin fotokopi jarak jauh lainnya. Kini, kebanyakan orang menyebut mesin fotokopi jarak jauh sebagai "mesin faks". Dengan semakin banyak orang yang mulai menggunakan mesin faks baru ini, nilai mesin fotokopi jarak jauh naik... dan penjualan menjadi jauh lebih mudah. Saya menghabiskan waktu 10 tahun bekerja keras menjual mesin baru ini, sekarang se-tiap bisnis harus memilikinya. Mesin fotokopi jarak jauh, atau mesin faks, meningkat nilainya setelah menjadi jaringan mesin fotokopi jarak jauh.

Hukum Metcalf

Robert Metcalf adalah salah seorang yang dikenal sebagai pencipta ether-net. Dia belakangan juga mendirikan 3 Com Corp, yang memproduksi Palm Pilot yang populer. Dia juga terkenal karena merumuskan Hukum Metcalf, yaitu:

$$\text{Nilai Ekonomis sebuah Jaringan} = \text{Jumlah Pengguna}^2$$

Dinyatakan dalam istilah yang lebih sederhana:

Jika hanya ada satu telepon, benar-benar tidak mempunyai nilai ekonomis. Ketika ada dua telepon, menurut Hukum Metcalf, nilai ekonomis dari jaringan telepon itu sekarang pangkat dua. Nilai ekonomis jaringan itu naik dari 0 menjadi 4. Tambahkan telepon ketiga, maka nilai ekonomis jaringan itu sekarang 9. Dengan kata lain, nilai ekonomis sebuah jaringan naik menurut deret ukur, bukan deret hitung.

Ekonomi Lama Versus Ekonomi Baru

Kekuatan Hukum Robert Metcalf lebih jelas bila anda membandingkan perusahaan ekonomi lama dengan bisnis ekonomi baru. AOL (America On Line) adalah bisnis ekonomi baru dengan jutaan bisnis dan orang berada dalam jaringan mereka. Karena AOL mempunyai jaringan yang luas, nilai pasar saham perusahaan ini jauh lebih tinggi dibanding bisnis ekonomi lama... dan karena ia dinilai lebih tinggi, AOL mempunyai kekuatan ekonomis untuk membeli Time Warner, sebuah bisnis yang lebih tua, lebih mapan, tetapi ekonomi lama.

Catalan penulis: Time Warner Publishing adalah penerbit buku-buku seri Rich Dad. Saya menyebutkan ini karena meskipun Time Warner mungkin diklasifikasikan sebagai bisnis ekonomi lama, ia tetap merupakan perusahaan yang sangat bagus dan maju sebagai partner.

Orang yang Kuat dan Ulet Versus Pembangun Jaringan

Pada generasi ayah saya, ada orang seperti John Wayne yang merupakan pahlawan film pada masa itu. Dalam bisnis, yang menjadi pahlawan adalah raksasa bisnis seperti John D. Rockefeller dan J.P. Morgan. Mereka adalah orang-orang yang membangun kerajaan bisnis raksasa. Orang-orang ini seperti John Wayne, kuat, independen... ulet. Model pebisnis ini terus hidup dan sehat hingga sekarang.

Namun, pada 1950-an, jenis model bisnis dan pebisnis baru mulai muncul. Salah satu model bisnis ini dikenal sebagai waralaba. Sebuah waralaba adalah sebuah bentuk jaringan bisnis, jaringan yang terdiri dari banyak pengusaha yang bekerja bersama. Ketika waralaba pertama kali muncul, banyak bisnis model lama mengkritiknya, beberapa bahkan menyebutnya ilegal.

Sekarang, kita semua tahu, pemilik waralaba McDonald's mempunyai kekuatan yang jauh lebih besar daripada orang kuat dan ulet yang membuka gerai hamburgernya sendiri. Kalau sebuah restoran McDonald's terletak di dekat gerai hamburger independen milik orang kuat dan ulet, kemungkinannya adalah, orang kuat dan ulet segera tutup.

Sebagaimana halnya perusahaan yang baru berdiri, sebuah waralaba baru tidak terlalu tinggi nilainya hingga ia memiliki semakin banyak waralaba. Saya teringat ketika melihat Mail Boxes Etc. yang pertama dan ingin tahu apakah itu. Tiba-tiba, perusahaan memiliki pertumbuhan yang pesat melalui penambahan waralaba. Dalam beberapa tahun saja, saya mengalami dari ingin tahu apakah itu menjadi melihatnya setiap beberapa mil. Inilah contoh lain dari Hukum Metcalf yang sedang bekerja.

Di daerah tempat tinggal saya, sebuah toko kecil yang melayani pengiriman paket dan surat yang telah beroperasi bertahun-tahun terpaksa tutup setelah sebuah waralaba Mail Boxes Etc. buka di pusat perbelanjaan yang sama. Kembali, orang kuat dan ulet dikalahkan oleh pembangun jaringan.

Bisnis Jaringan Jenis Kedua

Bisnis jaringan jenis kedua kini dikenal sebagai pemasaran jaringan. Bukan jaringan bisnis terwaralaba, melainkan jaringan pribadi terwaralaba. Bisnis jaringan jenis kedua ini mendapat banyak kritik pada awalnya dan terus dikritik. Namun industri ini tetap tumbuh niemasuki banyak wilayah yang sebelumnya dikuasai oleh bisnis tradisional. Alasan industri ini tetap bertumbuh adalah karena kekuatan yang terdapat dalam Hukum Metcalf.

Peluang bagi Setiap Orang untuk Memanfaatkan Kekuatan Hukum Metcalf

Keunggulan pemasaran jaringan adalah bahwa kekuatan Hukum Metcalf dapat dimanfaatkan oleh orang rata-rata, orang-orang seperti anda dan saya... tetapi anda harus mematuhi hukum itu. Kalau anda mengikuti prinsip-prinsip hukum itu, bergabung dengan perusahaan pemasaran jaringan adalah permulaan yang baik, tetapi sekadar bergabung tidak memberi hak kepada anda untuk memanfaatkan kekuatan itu. Seperti anda membeli telepon, tetapi anda adalah satu-satunya orang yang memiliki telepon.

Agar anda dapat memanfaatkan kekuatan, tugas anda adalah mengklonkan atau menduplikasi seseorang persis seperti anda. Ketika ada dua orang seperti anda, nilai ekonomi anda dikuadratkan. Nilai jaringan anda baru saja naik dari 0 menjadi 4. Ketika anda menjadi bertiga, nilai ekonomi jaringan anda naik dari 4 menjadi 9. Bila kedua orang yang telah bergabung masing-masing juga mengajak dua orang lagi, nilai ekonomi jaringan anda mulai terlihat seperti roket yang meluncur ke bulan. Bukannya bekerja keras menurut deret hitung, nilai ekonomi anda mulai tumbuh menurut deret ukur. Itulah kekuatan dan nilai bisnis jaringan.

Menurut pendapat saya, bekerja keras untuk membangun jaringan lebih berarti ketimbang bekerja keras sebagai pribadi. Bayangkan perbedaan antara banyaknya batu yang dapat anda bawa sendiri dari titik A ke titik B dengan banyaknya batu yang anda bersembilan

dapat bawa dari titik A ke titik B. Bahkan jika anda hanya menerima 10% dari yang dilakukan delapan orang lainnya, maka anda menerima 80% TANPA upaya di pihak anda.

Dalam jangka panjang, pembangun jaringan yang sukses berpotensi mengalahkan penghasilan sebagian besar profesional, seperti dokter, pengacara, akuntan, dan orang-orang kuat dan ulet lainnya. Perbedaan dan kekuatannya dijelaskan melalui Hukum Metcalf... nilai sangat penting dari bisnis pemasaran jaringan.

Masa Depan Membangun Jaringan

Anda mungkin memperhatikan bahwa bisnis independen besar sekarang juga mulai membuat jaringan. Itu sebabnya dapat dimengerti mengapa Time Warner memadukan kekuatan bersama AOL. Kekuatan dua perusahaan luar biasa yang membentuk jaringan bersama ini mempunyai potensi menciptakan kekuatan yang mengagumkan dalam dunia bisnis.

World Wide Web, atau dikenal sebagai Internet, mengejutkan dunia bisnis. Internet memungkinkan semakin banyak bisnis dan orang bekerja sebagai sebuah jaringan. Informasi sekarang dapat dikomunikasikan dengan segera melalui Internet. Selalu ada orang-orang kuat dan ulet dalam dunia bisnis, tetapi saya memprediksi masa depan akan jauh lebih cerah dan lebih menguntungkan bagi bisnis dan perorangan yang memilih bekerja sebagai sebuah jaringan.

Suggested Listening



6 Audiocassettes
Making Money on the Web
by Seth Godin

Nightingale
Conant

Nilai #7: Cara Nilai Anda Menentukan Realitas Anda

"Jadi kenapa nilai begitu penting?" saya ditanya dalam sebuah kelas yang saya ajar tentang mendirikan dan membangun usaha.

Menyadari bahwa pertanyaan itu penting, saya menyediakan waktu untuk menjawabnya. Setelah berpikir sejenak, saya menjawab dengan mengatakan, "Karena nilai kita menentukan realitas kita."

Seseorang mengacungkan tangan dan bertanya, "Bagaimana hal itu terjadi?"

Jawaban saya adalah, "Kalau orang menghargai jaminan kerja, maka kemungkinannya adalah realitas mereka adalah realitas kuadran E. Mereka melihat dunia dari kuadran E dan ingin tahu mengapa beberapa orang memiliki perusahaan tempat mereka bekerja, sedangkan mereka bekerja di perusahaan itu. Banyak orang tidak menyadari bahwa nilai inti mereka menentukan realitas mereka. Mereka tidak dapat melihat nilai inti orang-orang di kuadran B, orang-orang yang menjadi majikan mereka, karena nilai tidak kelihatan. Tetapi nilai di antara orang-orang yang berbeda kuadran sungguh berbeda."

Orang yang menanyakan pertanyaan itu duduk diam dan akhirnya berkata, "Oh."

Untuk melanjutkan, saya berkata, "Orang yang menghargai menjadi orang kuat dan ulet atau melakukan segala sesuatunya sendiri, atau ingin menjadi spesialis, biasanya mempunyai realitas seseorang dari kuadran S. Mereka akan berkata kepada diri sendiri, 'Kalau kau ingin sesuatu dikerjakan dengan benar, kerjakanlah sendiri.' Atau mereka mengatakan, 'Aku tidak bisa menemukan karyawan yang bagus, orang yang ingin bekerja sekarang ini.'"

Saya memandang lautan siswa dewasa yang duduk di depan saya, dan saya menyadari bahwa sebagian besar sedang menganalisis nilai inti mereka masing-masing.

"Jadi kalau orang tidak mengubah nilai mereka, mereka mungkin mengalami kesulitan berpindah kuadran," kata orang yang menanyakan pertanyaan pertama.

"Itulah realitas saya," saya berkata dengan sedikit tertawa. "Paling tidak itu masuk akal bagi saya. Kalau nilai inti anda adalah jaminan kerja, sangat sulit menjadi orang kuadran B, orang yang menghargai kebebasan. Seperti saya katakan, orang kuadran B mengerjakan sangat sedikit karena dia mempunyai orang-orang yang bekerja padanya. Orang kuadran S mengalami kesulitan menjadi orang kuadran B karena dia tidak percaya bahwa orang lain dapat melakukan pekerjaan sebaik yang dia lakukan. Jadi, nilai inti orang itu menentukan realitasnya. Kalau anda menghargai jaminan kerja atau tidak percaya bahwa orang lain dapat melakukan pekerjaan lebih baik dari anda, maka nilai inti itu menentukan realitas anda tentang dunia."

Seorang pengacara muda mengacungkan tangan dan berkata, "Karena saya berpikir bahwa sayalah satu-satunya orang yang dapat mengerjakan pekerjaan saya, maka sayalah satu-satunya orang yang dapat melakukan pekerjaan saya. Itukah yang anda maksud dengan nilai saya menentukan realitas saya?"

"Sebuah contoh yang bagus," jawab saya. "Orang kuadran B yang bagus selalu mencari dan menemukan orang yang lebih pandai daripada dirinya. Setelah dia menemukan orang yang lebih pandai, maka dia bebas melakukan hal-hal lain. Sebaliknya anda bekerja

lebih keras, melakukan pekerjaan dengan baik, dan karena anda mengerjakan pekerjaan dengan baik, semakin banyak klien yang memperkenalkan teman-temannya kepada anda. Persoalannya adalah, setiap klien baru menginginkan anda saja. Sehingga anda bekerja semakin keras, berpenghasilan semakin banyak, tetapi pada dasarnya ada keterbatasan penghasilan anda karena dalam pikiran anda, tidak ada orang lain yang dapat mengerjakan pekerjaan anda."

Pengacara muda itu duduk di situ dengan diam, sambil merenungkan kata-kata yang baru saya ucapkan. Akhirnya dia berkata, "Jadi menjadi pengacara kuadran S membatasi kemampuan penghasilan saya karena waktu saya adalah sumber daya yang terbatas. Kalau saya berpindah menjadi pengacara kuadran B, saya harus mengubah nilai inti saya dan mulai percaya bahwa orang lain dapat melakukan pekerjaan lebih baik dibanding saya."

"Anda sudah belajar dengan baik," saya menjawab dengan tersenyum lebar. "Satu-satunya bagian sulit sekarang adalah melepaskan cengkeraman nilai inti anda."

"Tetapi kalau mereka lebih pandai dari saya, kenapa mereka membutuhkan saya?" tanya sang pengacara.

"Sepertinya nilai inti anda berbicara sekarang," saya berkata dengan senyum lebar. "Keragu-raguan itulah yang menguasai nilai inti anda termasuk realitas anda. Karena anda takut orang-orang yang lebih pandai dari anda tidak membutuhkan anda, maka anda terus menjadi lebih pandai, yang kembali memerangkap anda. Dan karena anda harus menjadi yang terpandai, sulit mempercayai orang lain yang anda rasa mungkin tidak sepandai anda untuk melakukan pekerjaan. Orang-orang pandai seperti anda sering terperangkap dalam dunia kecil anda sendiri untuk menjadi semakin pandai. Anda mungkin masih ingat saya mengatakan bahwa S dalam kuadran S juga berarti *smart* (pandai). Dan oleh karena itu, kuadran S dipenuhi orang-orang pandai seperti anda, sedangkan kuadran B dipenuhi orang-orang bodoh seperti saya. Ketika guru sekolah saya mengatakan bahwa saya bodoh, saya memutuskan bahwa saya harus menjadikan kebodohan saya sebagai kelebihan dalam hidup. Anda menjadikan kepandaian anda kelebihan dalam hidup... dan karena itu kita

mempunyai realitas yang berbeda dan bekerja dari kuadran yang berbeda."

"Dan karena itu anda berhasil di kuadran B dan saya bekerja keras di kuadran S," tawa pengacara itu. "Jadi saya harus mengubah nilai inti saya sebelum saya dapat menjadi pengacara di kuadran B."

"Masuk akal bagi saya," kata saya. "Kalau saya tidak sependapat dengan seseorang, sering kali disebabkan karena adanya pertentangan nilai inti. Dan itulah sebabnya saya sering mendengar orang berkata kepada saya 'Bisnis itu berisiko.' Atau 'Sulit menemukan orang yang kompeten sekarang.' Atau orang berdebat dengan saya dengan mengatakan, 'Anda tidak mungkin mendapatkan pengembalian atas investasi anda 1.000% dalam satu bulan.' Ketika saya mendengar pernyataan-pernyataan yang sangat emosional itu, saya tahu bahwa saya umumnya sedang mendengarkan nilai inti yang terusik. Itulah sebabnya nilai begitu penting saat mempertimbangkan untuk berpindah kuadran."

"Jadi ketika seseorang mengatakan 'Memulai sebuah bisnis itu berisiko.' Orang itu sering berbicara dari nilai pribadinya, dalam hal ini nilai perasaan terjamin."

Sambil menganggukkan kepala, saya menjawab, "Itu adalah pengalaman saya." Setelah berpikir sejenak, saya melanjutkan dengan berkata, "Saya mendengar orang mengatakan 'Memulai sebuah bisnis itu berisiko.' Saya mendengar pernyataan ini berkali-kali. Ketika saya bertanya kepada mereka apa pekerjaan mereka, kebanyakan adalah karyawan atau orang yang bekerja sendiri. Gagasan untuk mendirikan sebuah bisnis atau mempertaruhkan uang sebagai investor menggunakan nilai inti mereka."

Seseorang di bagian belakang ruangan mengangkat tangannya dan bertanya, "Tetapi, bukankah mendirikan bisnis itu berisiko? Bukankah merupakan fakta bahwa sebagian besar bisnis gagal dalam lima tahun pertama?" Ada rasa panik yang kuat dalam nada suara orang ini.

"Kedengaran seperti nilai inti yang sedang berbicara," saya menjawab.

"Tetapi itu betul," orang itu mengotot. "Faktanya adalah bahwa 95% dari semua bisnis baru gagal dalam lima tahun pertama."

"Ya, itulah faktanya," jawab saya. "Dan yang ingin saya katakan adalah sekarang juga saya percaya bahwa nilai inti anda sedang berbicara."

"Tetapi fakta adalah fakta," teriak orang itu. "Saya membayar untuk mengikuti pelajaran rentang mendirikan bisnis, dan anda belum member! tabu saya cara mengatasi fakta. Semua yang anda bicarakan dalam 20 menit terakhir adalah pembicaraan yang tidak berarti tentang nilai inti dan realitas."

"Tolong ulangi fakta itu lagi," saya berkata dengan tenang, tidak ingin menjengkelkan orang ini lebih jauh.

"Faktanya adalah 95% di antara orang-orang yang pindah dari kuadran E ke kuadran B gagal dalam lima tahun pertama. Saya hadir untuk mendengar cara supaya tidak gagal. Saya tidak ingin mendengar tentang nilai-nilai."

Sambil menarik napas panjang saya berkata, "Saya setuju dengan fakta anda. Tetapi apa yang gagal anda lihat adalah 5% dari perusahaan-perusahaan baru itu berhasil. Orang dengan nilai inti yang kuat tentang jaminan sering kali hanya melihat 95% yang gagal dan mengabaikan 5% yang berhasil."

"Jadi bagaimana saya dapat berhasil tanpa menjadi bagian dari 95% yang gagal?" tanya orang itu, yang sekarang mulai tenang sedikit.

"Dengan mengubah nilai inti anda," jawab saya. "Nilai inti anda tentang jaminan kerja hanya membuat anda melihat 95% yang tidak berhasil. Itulah realitas anda. Realitas yang hanya melihat risiko dan kegagalan."

"Dan anda melihat orang yang berhasil?" tanya orang itu, yang kembali menjadi sedikit gelisah dan membantah.

"Ya," kata saya. "Saya dapat melihat Bill Gates, pendiri Microsoft, dan Anita Roddick, pendiri The Body Shop. Saya dapat melihat orang-orang di dunia yang berhasil. Dan melihat bahwa apa yang mereka miliki sebanding dengan risiko 95%."

"Mudah bagi anda mengatakannya karena anda sudah berhasil," debat orang itu. "Anda termasuk 5% yang berhasil."

"Ya, betul," saya berkata. "Tetapi saya berhasil karena saya juga bersedia menjadi bagian dari 95% yang tidak berhasil. Kalau anda

membaca *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, bab pembukaan adalah tentang istri saya dan saya yang tidak mempunyai rumah selama tiga minggu. Kami tidak mempunyai rumah karena saya tidak berhasil. Saya menjadi bagian dari statistik 95% dua kali sebelum saya berhasil. Sekarang, saya terus menjadi bagian statistik 95% dari mereka yang tidak berhasil. Beberapa bisnis kuadran B saya belum lama ini gagal. Saya telah kehilangan uang saya dan uang investor saya jutaan dollar... tetapi saya tidak pernah melupakan 5% yang berhasil. Itulah realitas saya. Saya memfokuskan pada 5% yang berhasil dan visi itu menarik saya melintasi jurang selebar 95% yang tidak berhasil. Orang-orang yang telah berhasil di kuadran B mempunyai kemampuan melihat yang 95% maupun yang 5%. Orang-orang yang menghargai jaminan kerja hanya dapat melihat tingkat kegagalan yang 95%."

"Tetapi bukankah anda membenci kegagalan? Bukankah itu perasaan yang tidak menyenangkan?" tanya orang itu, yang sekarang sedikit lembut.

"Lebih dari kebanyakan orang," kata saya. "Saya begitu membenci kegagalan sehingga saya memanfaatkannya sebagai motivasi untuk bergerak maju. Saat saya kehilangan dua bisnis saya yang pertama, saya merasa sedih untuk waktu yang lama. Tiba-tiba saya menyadari bahwa mengasihani diri sendiri hanya akan menghalangi diri sendiri. Saya merasakan sakitnya kehilangan dan mulai melakukan koreksi dalam hidup saya. Saya mulai mempelajari dan menemukan penyebab kerugian saya. Saya memanfaatkan kesedihan karena rugi sebagai alasan untuk menang. Ayah kaya saya kemudian berkata kepada saya, "Pecundang memanfaatkan kekalahan sebagai alasan untuk terus kalah. Pemenang memanfaatkan kekalahan sebagai alasan untuk menang." Dia juga berkata, "Pecundang terbesar di dunia adalah orang yang menghindari kekalahan." Dia juga berkata, "Kamu selalu bisa mengenali pecundang yang sudah kalah. Mereka adalah orang-orang yang memberi tahu mengapa kamu tidak akan berhasil, atau mengapa sesuatu yang sedang kamu kerjakan terlalu berisiko."

"Jadi bagaimana anda mengelola risiko?" tanya orang itu.

"Risiko adalah bagian dari pembelajaran," kata saya. "Risiko adalah bagian dari kehidupan. Setiap hari saat kita masuk ke dalam mobil

dan mengemudi sepanjang jalan, ada risiko... risiko yang amat besar. Ketika saya masih kecil, ayah tetangga saya berangkat kerja pada suatu pagi dan tidak pernah kembali. Dia tewas dalam tabrakan empat mobil hanya beberapa blok dari rumah. Namun walaupun ada risiko yang mengancam, orang tetap mengemudi. Orang yang menghindari risiko juga menghindari kehidupan dan pembelajaran."

"Jadi kenapa anda mengemukakan sesuatu yang begitu mengerikan seperti tetangga anda yang meninggal?" tanya orang itu yang masih berdebat dengan saya tentang risiko.

"Karena pindah ke kuadran B dan menjadi kaya jauh lebih kecil risikonya dibanding mengemudi mobil atau mengendarai sepeda," saya berkata. "Namun tergantung pada nilai inti anda, menjadi kaya dapat kelihatan jauh lebih berisiko untuk hidup anda daripada mengemudi mobil. Berkendara dari satu kuadran ke kuadran lainnya terjadi di dalam diri anda. Mengendarai mobil dari rumah ke tempat kerja terjadi *di luar diri anda*... dan itu benar-benar berisiko, meskipun anda adalah pengemudi yang baik."

Apa yang Berada di Balik Nilai Inti Anda?

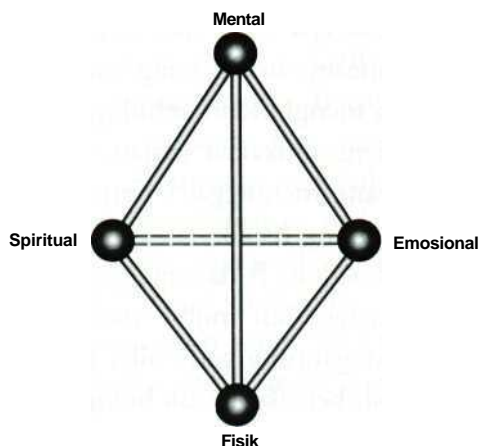
Pelajaran sudah hampir selesai. Kami masih mempunyai waktu 10 menit. Orang yang dengan sengit membicarakan tingkat kegagalan bisnis 95% belum yakin. Ada orang-orang lain di kelas yang juga belum yakin. Saya dapat melihat bahwa pelajaran hari ini tentang nilai inti yang menentukan realitas mereka telah menyentuh beberapa orang... tetapi mereka tampaknya tidak senang.

Seorang siswa yang duduk dengan tenang sepanjang pelajaran ini, tiba-tiba mengacungkan tangan dan berkata, "Jadi kalau nilai menentukan realitas, lalu apa yang menentukan nilai seseorang?"

"Pertanyaan sangat bagus," saya menjawab dengan tersenyum. "Saya sedang mengharapkan seseorang menanyakan pertanyaan itu." Berbalik ke papan kertas, saya menggambar diagram Piramida Belajar.

Ketika berpaling kembali kepada kelompok itu, saya berkata, "Seperti saya katakan sebelumnya, agar terjadi pendidikan yang benar-benar mengubah hidup, proses pendidikan harus mempengaruhi

seseorang pada keempat sudut piramida belajar. Sebagai contoh, tidak mungkin belajar mengemudi mobil tanpa secara fisik mengemudikan mobil."



"Apakah belajar mengemudi mobil mirip dengan belajar berpindah kuadran?" tanya seorang partisipan.

"Ya... prosesnya sama," saya menjawab. "Saya akan menunjukkan perbedaan di balik nilai inti. Anggaplah anda sangat takut mengemudi mobil. Nilai apa yang dihasilkan oleh rasa takut itu? Apa yang anda pikirkan secara mental dan apa yang akan anda lakukan secara fisik?"

Para partisipan berpikir sejenak. Akhirnya seorang siswa berkata, "Kalau saya benar-benar takut mengemudi mobil, saya akan cenderung lebih banyak tinggal di rumah. Saya akan berpikir bahwa mengemudi itu berisiko, dan saya akan menonton semua kecelakaan lalu lintas yang dilaporkan di televisi. Dengan menonton kecelakaan yang dilaporkan dalam berita malam akan lebih membenarkan alasan saya untuk tinggal di rumah dan menonton TV lebih banyak dan menyaksikan semua kecelakaan lalu lintas yang mengerikan."

"Terima kasih," kata saya. "Sebuah uraian yang amat bagus." Sambil memandang ke seluruh siswa, saya kemudian berkata, "Berapa banyak di antara anda yang ingin menjalani hidup dengan cara itu?"

Tidak ada yang mengacungkan tangan.

"Saya ingin mengajukan pertanyaan berikutnya," kata saya dengan senyum lebar. "Berapa banyak di antara anda yang suka mengemudi meskipun tahu itu berisiko?"

Tangan-tangan teracung ke atas di seluruh ruangan.

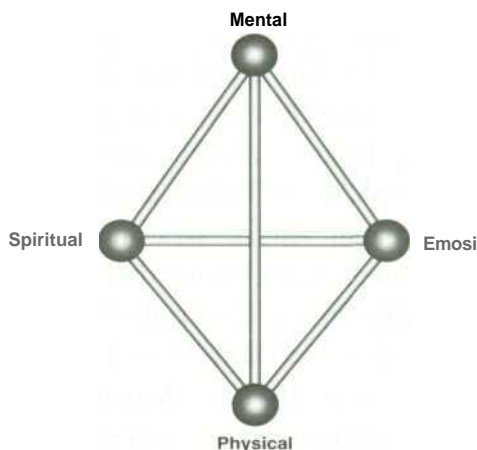
"Berapa banyak di antara anda yang pernah mengemudi di jalan yang panjang, berliku-liku, dan sepi, di sepanjang garis pantai yang indah, atau melalui pegunungan yang indah, dan merasakan perasaan melambung, mendekati perasaan spiritual?"

Kembali, tangan-tangan teracung ke atas di seluruh ruangan. Seorang partisipan, wanita muda, meloncat dan berteriak, "Musim panas yang lalu, saya mengendarai mobil sport merah kecil saya, dengan bagian atas dibuka, dan berkendara sepanjang tepi samudra dari L.A. ke San Fransisco. Itu adalah salah satu pengalaman terindah dalam hidup saya."

Seorang lagi mengacungkan tangan dan berkata, "Saya baru saja mengajak keluarga saya mengendarai mobil melalui jalan-jalan di daerah pedalaman Rocky Mountains. Rasanya seperti kami mengendarai mobil di surga."

Walaupun masih banyak lagi tangan-tangan yang teracung ke atas, saya berterima kasih kepada mereka yang telah berbagi pengalaman mengemudi mereka dan berpaling ke diagram saya. Waktu sekarang sudah habis dan sudah waktunya pulang. Sambil menunjuk ke Piramida Belajar, saya berkata, "Bagi orang-orang yang menghargai jaminan kerja, energi dibalik nilai itu berasal dari sudut emosional Piramida Belajar."

Sebuah tangan teracung ke atas dan orang itu berkata, "Maksud anda dibalik nilai seseorang terdapat emosinya?"



"Tidak selamanya," kata saya. "Dalam kasus orang yang menghargai jaminan kerja, saya dapat mengatakan bahwa emosi *ketakutan* menentukan nilai, yang pada gilirannya menentukan realitasnya. Sebagai sesuatu yang dibesar-besarkan, seseorang yang sangat takut meninggalkan jaminan kerja adalah seperti orang yang sangat takut mengemudi, kemudian duduk di rumah dan menonton berita kecelakaan yang mengerikan."

"Apakah perasaan takut juga mengendalikan nilai inti kuadran S?" seorang lagi bertanya.

"Dalam banyak hal begitu," jawab saya. "Tetapi merupakan jenis ketakutan yang berbeda. Itu adalah ketakutan yang dikenal sebagai tidak percaya. Orang-orang ini sering kali percaya hanya kepada diri sendiri... atau hanya kepada orang-orang yang telah membuktikan bahwa mereka dapat dipercaya. Ketakutan yang disebabkan oleh tidak percaya ini yang membuat mereka, orang-orang kuat dan ulet, tidak percaya kepada terlalu banyak orang, melakukan segala sesuatunya sendiri. Tidak adanya kepercayaan kepada orang lain itu yang menciptakan realitas mereka. Dalam banyak hal keadaan itu membatasi potensi penghasilan mereka sama seperti jaminan kerja membatasi potensi penghasilan orang kuadran E. Tetapi ingatlah bahwa ini adalah generalisasi yang sangat umum. Ini bukan ilmu pasti. Kita semua berbeda, dan kita semua merespons secara berbeda terhadap keadaan yang berbeda. Kita semua pernah mengalami ketakutan dan ketidakpercayaan. Orang yang berbeda merespons perasaan ini secara berbeda."

Seorang siswa berdiri dan berkata, "Apakah anda mengatakan bahwa perasaan ketakutan dan kecurigaan saya berada di balik nilai inti saya? Perasaan saya membuat saya tetap terpaku di kuadran S?"

"Hanya anda yang dapat menjawab pertanyaan itu," jawab saya. "Seperti yang saya katakan, ini bukan ilmu pasti dan setiap orang berbeda. Setelah pelajaran selesai, saya menyarankan anda untuk mengambil waktu duduk dengan tenang dan menanyakan pertanyaan itu kepada diri. Dapatkanlah jawaban pribadi anda sendiri."

Siswa itu tetap berdiri, memikirkan kata-kata saya. Merasa tidak puas dengan jawaban saya, dia kemudian bertanya, "Jadi perasaan apa yang berada di belakang nilai inti anda di kuadran B dan I?"

"Itulah pertanyaan yang saya tunggu-tunggu," saya berkata. "Setelah saya menjawab pertanyaan ini, pelajaran berakhir. Kemudian terserah anda untuk memikirkan jawaban anda sendiri dan nilai anda sendiri."

"Jadi apa jawaban anda?" teriak seorang siswa yang telah berusaha pergi selama 15 menit terakhir. Dia berdiri di pintu kelas tetapi tidak bisa pergi sampai dia mendapatkan jawaban.

"Jawaban saya adalah, yang menggerakkan nilai inti saya di kuadran B tidak ditemukan pada Sudut Emosional dari Piramida Belajar. Bagi saya, energi yang terdapat di belakang nilai inti saya di kuadran B terletak di Sudut Spiritual dari Piramida Belajar."

"Sudut Spiritual?" siswa yang berdiri di dekat pintu bertanya. "Bagaimana hal itu mungkin?"

"Karena Sudut Emosional dan Sudut Spiritual berlawanan," saya berkata. "Sebagai contoh, bukannya mencari jaminan kerja, saya mencari kebebasan. Kebebasan adalah idaman yang sangat spiritual, dan jaminan adalah ide atau nilai yang sangat emosional. Bagi orang-orang di kuadran S, ketakutan untuk tidak mempercayai orang lain yang membuat mereka terperangkap di kuadran S. Jadi kembali, perasaan takut yang menentukan nilai inti itu. Kepercayaan sebaliknya, merupakan idaman yang sangat spiritual. Kepercayaan, membawa kebebasan, sedangkan ketakutan membawa kepada keadaan terperangkap."

"Para siswa duduk tenang setelah pernyataan itu. Siswa yang bersiap-siap untuk pergi kembali ke tempat duduknya. Siswa yang paling ragu-ragu kemudian berkata, "Jadi dari seluruh kegagalan bisnis anda, yang membuat anda terus berjalan adalah visi kebebasan dan percaya kepada diri sendiri dan orang lain."

"Betul," kata saya. "Tetapi lebih dari percaya kepada diri sendiri dan orang lain, saya memiliki kepercayaan yang luar biasa terhadap apa yang kebanyakan orang sebut sebagai Tuhan. Saya mengingatkan anda bahwa saya bukanlah orang yang sangat religius... tetapi saya memiliki kepercayaan yang luar biasa terhadap Tuhan, kekuatan yang jauh lebih besar dibanding apa pun yang dapat saya mengerti. Dan karena saya memiliki kepercayaan itu, saya memiliki iman yang luar biasa pada kemampuan saya untuk sukses, bagaimanapun sulitnya

keadaan. Ada perbedaan besar antara *percaya adanya* Tuhan dengan percaya dan beriman kepada Tuhan. Ayah kaya saya biasa berkata, 'Banyak orang percaya adanya Tuhan, tetapi sangat sedikit orang yang benar-benar percaya kepada Tuhan. Kalau mereka lebih percaya kepada Tuhan, ketakutan mereka akan berkurang dan lebih penuh iman.' Kepercayaan saya kepada Tuhan, kekuatan yang lebih tinggi, yang akhirnya membawa saya melintasi kuadran."

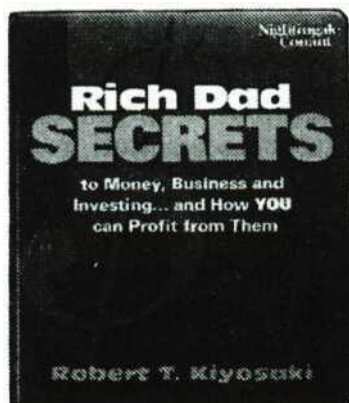
"Jadi walaupun bisnis anda *gagal* dua kali, anda tidak pernah kehilangan *iman*," kata siswa yang tadinya merasa skeptis.

Saya mengangguk. Setelah mengambil waktu sejenak untuk menyimpulkan kata-kata terakhir, saya berkata, "Ayah kaya saya berkata, 'Visi dan iman berhubungan. Supaya memiliki visi tentang masa depan yang lebih cerah dan lebih baik, kamu harus memiliki iman. Kalau imanmu lemah, visimu lemah juga. Dan kalau visi dan imanmu lemah, masa depanmu akan tetap sama seperti hari ini.'"

Sebelum berjalan ke luar pintu, saya mengucapkan terima kasih kepada mereka. Sebagian besar tetap duduk di kursinya. Sebelum membalikkan badan, saya berkata, "Saya akan meninggalkan anda dengan perkataan ayah kaya saya kepada saya... kata-kata yang diucapkannya setelah bisnis kedua saya gagal dan saya tidak mempunyai uang lagi. Dia berkata, 'Ingatlah selalu bahwa nilaimu menentukan realitasmu. Tetapi ingatlah juga bahwa kamu bisa memilih antara *takut* atau *iman* untuk menentukan nilaimu.'"

Catatan Penulis:

Saya membuat satu set kaset audio yang disebut *Rich Dad Secrets* bersama Nightingale-Conant. Kaset itu membicarakan perbedaan antara ketakutan dan iman, jaminan dan kebebasan, kegagalan dan kesuksesan. Rahasia ayah kaya saya adalah bahwa dia itu orang yang beriman luar biasa.. iman-



nyalah yang akhirnya membawanya keluar dari kemiskinan dan menjadi salah seorang terkaya di negara bagian Hawaii. Ayah kaya saya tahu bahwa dia tidak akan pernah gagal... dan itulah rahasianya. Dia tahu bahwa kegagalan adalah bagian dari proses kesuksesan.

Jika anda seperti saya, dan senang mendengarkan kaset pendidikan yang mendidik sekaligus menginspirasi, kumpulan kaset audio ini cocok untuk anda. Kelebihan kaset audio adalah anda dapat mendengarkannya sambil mengerjakan hal lain dan anda dapat mendengarkannya berulang-ulang.

Sebuah Kehormatan Bekerja dengan Nightingale-Conant

Pada 1974, saya mendengarkan kumpulan kaset audio saya yang pertama dari Nightingale-Conant. Hasil karya Earl Nightingale yang menakjubkan, *Lead the Field* merupakan hadiah yang tepat bagi saya. Saat itu saya bekerja di Xerox Corporation, guna mencari pengalaman penjualan sambil merencanakan jalan keluar menuju kuadran B. Mendengarkan kaset Earl Nightingale dan kumpulan kaset lain dari perusahaannya telah membuat jiwa saya tetap kuat sepanjang tahun-tahun yang menakutkan dan meragukan.

Seperti anda ketahui, kita semua mengalami ketakutan dan keraguan. Perbedaan antara orang yang sukses dengan orang yang gagal adalah apa yang dilakukannya terhadap ketakutan dan keraguan itu. Ketika saya merasa takut dan ragu-ragu, saya sering mencari kaset audio yang dibuat oleh seseorang yang saya kagumi, dan saya mendengarkan kumpulan kaset itu berulang-ulang. Proses mendengarkan pebisnis sukses melalui kaset merupakan cara untuk mengebom Sudut Mental piramida belajar saya dalam rangka memperkuat Sudut Spiritual piramida saya.

Sudah lebih dari 26 tahun sejak pertama kali saya mendengarkan kaset audio Earl Nightingale, ketika saya menerima telepon dari perusahaan yang didirikannya. Perusahaan itu, Nightingale-Conant mengundang saya untuk membuat kumpulan kaset audio saya sendiri bersama mereka.

Ketika saya duduk di meja ruang rapatnya yang besar di kantor mereka di Chicago, dikelilingi oleh kaset-kaset audio dari guru-guru hebat lainnya, saya berkata kepada kelompok yang duduk di sekeliling meja, "Saya mendapat kehormatan berada di sini hari ini, bukan karena saya akan membuat seri kaset bersama anda. Saya mendapat kehormatan berada di sini *karena saya adalah siswa dari produk-produk anda*. Jika bukan karena koleksi pribadi produk pendidikan anda, saya *tidak* akan duduk di sini hari ini."

Satu Kaset Tunggal yang Dibuat Khusus untuk Bisnis Pemasaran Jaringan

Seperti dapat anda katakan, saya adalah penganut kuat pendidikan seumur hidup... terutama pendidikan di kuadran B. Karena saya mendukung terutama aspek pendidikan dan pengembangan pribadi sebagian besar bisnis pemasaran jaringan, Nightingale-Conant dan saya telah membuat kaset tunggal untuk industri pemasaran jaringan. Kaset itu dapat digunakan baik sebagai *alat pendidikan* maupun *alat pemasaran* yang tidak mahal untuk ditinggalkan kepada orang yang ingin anda sponsor! ke dalam bisnis anda.

Jika anda sangat memperhatikan pendidikan seumur hidup anda, saya menyarankan agar anda memasukkan Nightingale-Conant sebagai sumber pendidikan kuadran B dan I. Saya melakukannya sejak 1974, dan nilai dari produk pendidikan mereka tetap hidup di dalam diri saya hari ini. Kesuksesan saya banyak dipengaruhi oleh produk mereka, dan saya berharap kesuksesan yang sama juga anda miliki. Itulah sebabnya saya merasa mendapat kehormatan bekerja bersama organisasi mereka yang baik.

Suggested Listening



6 Audiocassettes/Progress
Guide or 6 Compact Discs/
Progress Guide Lead the Field
by Earl Nightingale

Nightingale
Conant

Nilai #8: Nilai Kepemimpinan

Setiap tahun, ayah saya berdiri di depan ratusan guru sekolah yang baru diterima dan menyambut mereka di wilayah sekolahnya. Saya masih ingat ketika masih kecil, memperhatikannya berdiri di panggung, berbicara dengan keyakinan dan kerulusan hati yang luar biasa. Saya merasa sangat bangga melihat setiap orang di dalam ruangan duduk dengan penuh perhatian dan mendengarkan ayah saya.

Pada banyak kesempatan, saya juga memperhatikan ayah kaya saya berdiri dan berbicara kepada ratusan karyawannya pada pesta perusahaan. Saya juga duduk di bagian belakang ruangan ketika Ayah Kaya menyampaikan amanat kepada dewan direksi dan investor penting, menjelaskan masa lalu, masa kini, dan masa depan usahanya.

Pada usia yang sangat muda, saya menyadari pentingnya kemampuan berbicara seseorang, tetapi lebih dari sekadar berbicara, saya menyadari nilai dari kemampuan memimpin dan menginspirasi. Setelah meneliti program pendidikan dari banyak bisnis pemasaran

jaringan, saya memperhatikan bahwa salah satu keahlian terpenting yang mereka kembangkan dalam diri orang adalah kepemimpinan. Kita semua mempunyai keahlian ini, tetapi sedikit saja yang mendapat pelatihan, waktu, dan kesempatan untuk benar-benar mengembangkannya. Oleh karena itu, hanya beberapa orang yang pernah sungguh-sungguh mengembangkan keterampilan hidup yang sangat penting ini. Seperti dikatakan ayah miskin saya, "Banyak orang berbicara, tetapi sedikit yang mendengarkan." Dan ayah kaya saya berkata, "Uang selalu mengalir kepada pemimpin. Kalau anda ingin *lebih banyak* uang, cukup menjadi *lebih* dari seorang pemimpin."

Keahlian Kepemimpinan Bukan Opsional

Ayah kaya saya juga berkata, "Terdapat pemimpin dalam setiap kuadran. Tetapi kamu *tidak* perlu menjadi pemimpin untuk sukses dalam setiap kuadran... kecuali untuk kuadran B. Dalam kuadran B, keahlian kepemimpinan *bukan* opsional." Dia melanjutkan, "Uang tidak pergi ke bisnis dengan produk atau jasa terbaik. Uang mengalir ke bisnis dengan pemimpin terbaik dan tim manajemen terbaik."

Kalau anda melihat Cashflow Quadrant, terdapat pemimpin dalam masing-masing kuadran.



Ayah miskin saya, contohnya, adalah seorang pemimpin dinamis di kuadran E, sedangkan ayah kaya saya adalah pemimpin di kuadran B dan I. Sejak usia sangat muda, kedua ayah menekankan pentingnya mengembangkan keahlian kepemimpinan saya. Itulah sebabnya kedua ayah menganjurkan saya ikut Pramuka, berolahraga, dan masuk militer. Bila saya melihat kembali pelatihan apa yang paling berperan bagi kesuksesan profesional dan finansial saya, dapat saya katakan bahwa itu bukan mata pelajaran yang saya pelajari di sekolah, tetapi pelatihan yang saya terima dalam kepramukaan, olahraga, dan militer.

Pada awal 1970-an, ketika saya bersiap-siap meninggalkan militer dan memasuki dunia bisnis di kuadran B, saya mendengar ayah kaya saya berkata, "Terdapat pemimpin di setiap kuadran. Tetapi kamu tidak perlu menjadi pemimpin untuk sukses di setiap kuadran... kecuali untuk kuadran B. Di kuadran B keahlian kepemimpinan *bukan* opsional." Saya masih ingat mengendarai mobil keluar dari pintu gerbang utama pangkalan militer saya yang terakhir sambil berkata kepada diri sendiri, "Saya ingin tahu apakah keahlian kepemimpinan saya cukup baik?" Anda yang mengetahui apa yang terjadi dengan saya setelah meninggalkan militer sudah mengetahui bahwa pelatihan kepemimpinan yang saya terima di pramuka, olahraga, dan militer tidak cukup untuk menghadapi tantangan dalam dunia bisnis kuadran B yang sudah menunggu saya. Salah satu nilai terbesar dari bisnis pemasaran jaringan adalah pelatihan kepemimpinan yang anda terima... sebuah pelatihan yang memberikan pendidikan, waktu, dan kesempatan untuk mengembangkan salah satu keahlian bisnis anda yang terpenting... kepemimpinan, yang diperlukan untuk sukses di kuadran B.

Ketika saya bertemu dengan seseorang dari kuadran E atau S yang mengalami kesulitan melakukan transisi ke kuadran B, saya sering menemukan orang dengan keahlian teknis, atau keahlian manajemen yang hebat, tetapi kemampuan kepemimpinan yang kecil. Sebagai contoh, seorang teman dari teman datang kepada saya karena dia ingin mengumpulkan uang untuk membuka restorannya sendiri. Dia adalah koki kepala yang brilian dan sangat terlatih dengan pengalaman memasak makanan berkualitas selama bertahun-tahun.

Dia mempunyai konsep baru yang unik untuk restorannya, sebuah rencana bisnis yang tertulis dengan baik, proyeksi keuangan yang amat baik, lokasi yang sangat bagus sudah dipilih, dan pelanggan yang akan mengikutinya ke restorannya yang baru, jika dia bisa mendapatkan seseorang yang menginvestasikan \$500.000 yang dibutuhkannya.

Sudah lima tahun sejak dia menunjukkan kepada saya rencananya dan saya menolaknya, begitu juga banyak investor potensial lainnya. Dia masih bekerja di restoran yang sama sebagai karyawan, dan dia masih mencari modal awal \$500.000. Dia telah kehilangan tempat yang semula karena dia tidak berhasil mengumpulkan uang, tetapi dia meyakinkan saya bahwa dia bisa mendapatkan lokasi lain, jika dia bisa mendapatkan seseorang untuk berinvestasi dalam impiannya.

Meskipun semuanya kedengaran dan kelihatan bagus, saya tidak berinvestasi di proyeknya. Saya tidak tahu mengapa para investor lain tidak berinvestasi dengannya, tetapi saya bisa memberi tahu anda mengapa *saya tidak* berinvestasi. Bukan karena saya pikir itu adalah investasi yang berisiko atau karena saya pikir dia tidak akan sukses. Saya pikir restorannya akan sukses... tetapi saya tetap tidak berinvestasi. Berikut ini adalah alasan saya tidak berinvestasi.

1. Walaupun dia mempunyai pengalaman, daya tarik, dan karisma, dia tidak mempunyai keahlian kepemimpinan untuk menginspirasi keyakinan.
2. Walaupun dia dapat mendirikan sebuah restoran dan menjalankannya dengan sukses, saya ragu-ragu apakah dia dapat menjadikannya sejumlah restoran besar. Ketidakyakinannya berkata, "Saya akan sukses, tetapi saya akan selalu kecil."

Bila anda melihat CASHFLOW Quadrant, perbedaan antara S dan B adalah ukuran.

Sebagai contoh, kalau anda mendengar seseorang berkata, "Saya ingin membuka gerai hamburger di sudut Jalan ke-6 dan Jalan Vine," anda akan tahu bahwa orang ini kemungkinan besar akan macet di kuadran S untuk waktu yang lama.



Sekarang kalau anda mendengar orang lain berkata, "Saya akan membuka gerai hamburger di setiap sudut jalan utama di setiap kota besar di seluruh dunia, dan saya akan menyebut bisnis ini McDonald's," anda akan segera tahu bahwa orang ini merencanakan untuk membuka gerai hamburger yang sama, tetapi orang ini merencanakan untuk melakukannya melalui kuadran B. Dengan kata lain, usaha hamburger yang sama tetapi dari kuadran yang berbeda. Ayah kaya saya mengatakan, "Perbedaan jumlah sudut jalan adalah perbedaan kepemimpinan."

Jadi saya tidak berinvestasi karena saya ragu-ragu apakah saya akan mendapatkan investasi saya kembali. Bukan karena bisnis itu akan gagal. Alasan saya merasa ragu-ragu bahwa saya akan mendapatkan uang saya kembali adalah karena dia mungkin akan tetap kecil, walaupun sukses. Kalau dia membayarnya kembali, akan memerlukan waktu yang lama, dan hal itu melanggar prinsip investor saya tentang seberapa cepat uang kembali kepada saya. Dengan kata lain, uang saya akan terikat dalam investasinya bukannya diinvestasikan kembali dalam investasi lain. Konsep ini juga disebut kecepatan modal investasi.

Alasan lain saya tidak berinvestasi adalah karena kalau dia bermaksud untuk tetap kecil, mengapa saya harus berinvestasi? Saya akan bersemangat untuk berinvestasi kalau dia ingin menjadi besar, dan mungkin mengubah \$500.000 saya menjadi puluhan juta dollar. Dengan kurangnya keahlian kepemimpinan untuk menjadikan restoran besar, sungguh meragukan bahwa dia dapat mengubah \$500.000 saya menjadi jutaan dollar. Itulah harga atas tidak adanya keahlian kepemimpinan yang membawa bisnis dari kuadran S ke kuadran B. Seperti yang dikatakan ayah kaya saya, "Uang *tidak* pergi ke bisnis dengan produk atau jasa terbaik. Uang mengalir ke bisnis dengan pemimpin dan tim manajemen terbaik."

4. Alasan keempat untuk tidak berinvestasi dengan dia adalah karena dia harus menjadi anggota terpandai dalam timnya. Dia mempunyai persoalan ego. Seperti yang sering dikatakan ayah kaya saya, "Kalau kamu adalah pemimpin tim dan kamu juga adalah orang terpandai dalam tim, timmu berada dalam kesulitan." Maksud ayah kaya saya adalah, dalam banyak bisnis kuadran S, kepala bisnis sering kali adalah orang terpandai. Sebagai contoh, anda pergi berkonsultasi dengan dokter atau dokter gigi, bukan resepsionis, untuk keperluan medis dan gigi anda.

Dalam bisnis kuadran B, keahlian kepemimpinan penting karena orang B harus berhubungan dengan orang-orang yang jauh lebih pandai, lebih berpengalaman, dan lebih mampu dibanding dirinya sendiri. Sebagai contoh, saya melihat ayah kaya saya, seorang yang tidak memiliki pendidikan formal, berhubungan dengan bankir, pengacara, akuntan, penasihat investasi, dan sebagainya, dalam melakukan pekerjaannya.' Kebanyakan di antara mereka mempunyai gelar master dan beberapa bergelar doktor. Dengan kata lain, untuk melakukan pekerjaannya, dia harus memimpin dan mengarahkan orang yang jauh lebih berpendidikan, dan terdidik dalam banyak bidang profesional yang berbeda. Guna mendapatkan uang untuk bisnisnya, dia sering kali harus berhubungan dengan orang yang jauh lebih kaya daripada dirinya.

Dalam banyak hal, orang kuadran S hanya berhubungan dengan klien, teman sejawat, seperti dokter atau pengacara lain,

dan bawahan. Untuk melakukan perpindahan ke kuadran B, lompatan kuantum dalam keahlian kepemimpinan sering kali dibutuhkan.

Bagi Dia, Kepemimpinan Itu Opsional

Suatu hari, teman dari teman ini menelepon saya untuk menanyakan mengapa saya tidak berinvestasi dengan dia. Saya kurang lebih memberi tahunya keempat alasan yang diuraikan di atas. Merasa tersinggung dan bertahan, dia berkata, "Tetapi saya telah mendapat pelatihan terbaik di dunia. Koki kepala dari seluruh dunia memimpin untuk masuk sekolah masak-memasak di mana saya belajar. Saya mempunyai pengalaman bertahun-tahun, bukan di dapur saja tetapi juga dalam mengelola restoran. Bagaimana anda bisa mengatakan saya tidak mempunyai keahlian kepemimpinan?"

Setelah sedikit sabar menjelaskan, dengan mengatakan bahwa uang, keyakinan, dan kepemimpinan, saling berhubungan, dia mulai mengerti maksud saya... namun saya rasa banyak yang dia belum mengerti. Akhirnya dia berkata, "Tetapi kenapa saya perlu keahlian kepemimpinan padahal saya memiliki pendidikan yang amat bagus dan pengalaman bertahun-tahun?" Ketika saya menyarankannya untuk bergabung dengan perusahaan pemasaran jaringan yang mengajarkan pendidikan bisnis dan juga pengembangan kepemimpinan, dia menjadi marah dan berkata, "Saya berada dalam bisnis restoran. Saya tidak membutuhkan pendidikan bisnis dan pengembangan kepemimpinan lebih lanjut." Saya menyadari bahwa baginya pendidikan bisnis seumur hidup dan pengembangan kepemimpinan yang berkesinambungan adalah opsional.

Pelatihan Terbaik di Dunia

Seperti saya nyatakan pada awal buklet ini, salah satu nilai terpenting yang saya temukan dalam beberapa bisnis pemasaran jaringan adalah pendidikan bisnis yang mengubah hidup. Saya juga menemukan beberapa program pengembangan kepemimpinan terbaik di dunia. Bagi saya, nilai dari program-program itu tidak ternilai harganya.

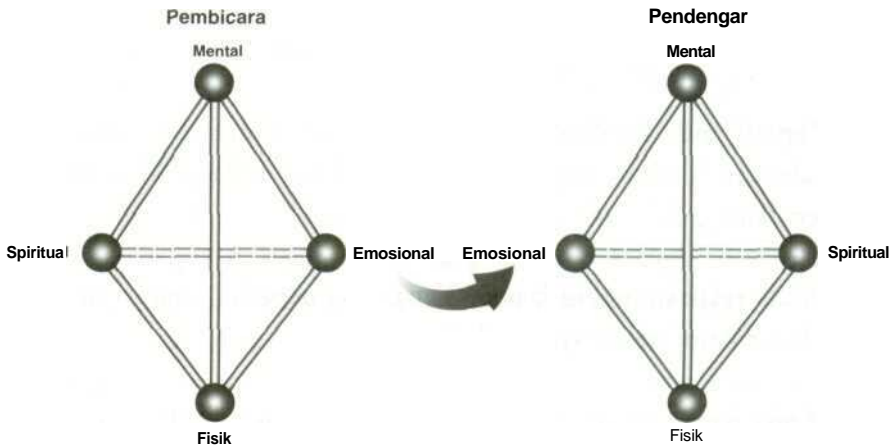
Sejak melakukan penelitian, dan membuang prasangka terhadap industri itu, saya telah bertemu dengan banyak wiraswasta sukses yang menerima pendidikan bisnis mereka dalam bisnis pemasaran jaringan. Baru-baru ini saya bertemu dengan seorang pria muda yang memperoleh ratusan juta dollar dari bisnis komputernya. Dia berkata kepada saya, "Saya adalah pemrogram komputer muda selama bertahun-tahun. Suatu hari, seorang teman mengajak saya ke sebuah pertemuan dan saya bergabung dalam bisnis pemasaran jaringannya. Selama bertahun-tahun, yang saya lakukan hanyalah pergi ke pertemuan, mengikuti pertemuan besar, membaca buku, dan mendengarkan kaset. Sekarang, saya mempunyai ratusan kaset dan bertumpuk-tumpuk buku di lemari besar saya dari masa itu. Bukan saja saya akhirnya menjadi sukses dalam bisnis pemasaran jaringan, tetapi dari apa yang saya pelajari, saya segera keluar dari pekerjaan pemrograman dan mendirikan perusahaan komputer sendiri. Tiga tahun yang lalu, saya menjual saham perusahaan komputer saya kepada publik dan memperoleh beberapa ratus juta dollar. Saya tidak mungkin melakukan hal itu tanpa pelatihan yang saya terima dari perusahaan pemasaran jaringan. Itu adalah pelatihan bisnis dan pengembangan kepemimpinan terbaik di dunia."

Pemimpin Berbicara kepada Jiwa Anda

Dalam melakukan penelitian, saya pergi ke banyak pertemuan dan pertemuan besar. Pada acara-acara ini, saya mendengar beberapa pemimpin bisnis terbaik berbicara... berbicara untuk menginspirasi orang lain agar menemukan kehebatan pribadi mereka sendiri. Ketika saya mendengar banyak di antara orang-orang ini menceritakan kisah mereka yang memulai dari nol dan akhirnya menjadi kaya-raya melampaui impian mereka yang paling liar, saya menyadari bahwa bisnis ini mengerjakan hal yang sama dengan yang disarankan ayah kaya saya untuk saya lakukan... dan itu adalah untuk menjadi pemimpin. Saya mengutip kata-katanya sebelum ini, "Uang selalu mengalir kepada pemimpin. Kalau kamu menginginkan lebih banyak uang, cukup menjadi lebih dari seorang pemimpin." Saya menyadari

bahwa perusahaan pemasaran jaringan yang terbaik mempunyai program pendidikan untuk melatih orang menjadi pemimpin... bukan wiraniaga yang lebih baik.

Bila anda melihat diagram Piramida Belajar berikut, anda akan menemukan dua gaya komunikasi yang benar-benar berbeda.



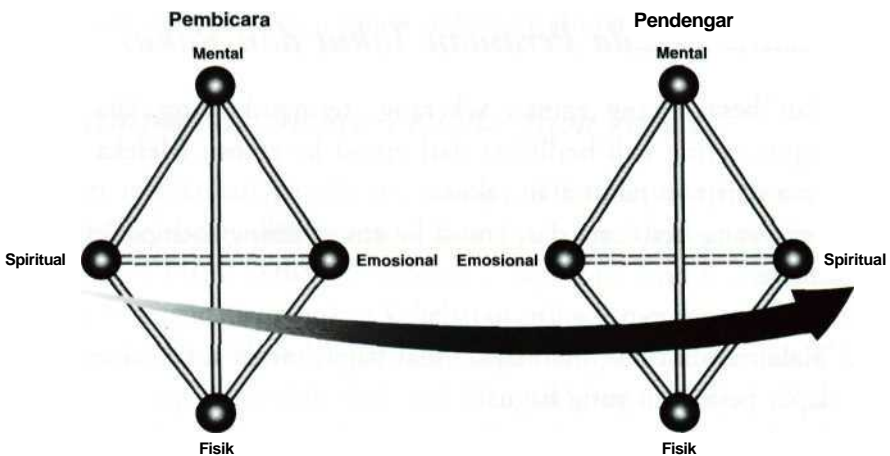
Berbicara kepada Perasaan Takut dan Rakus

Sebagian besar orang zaman sekarang, termasuk yang kita sebut pemimpin, sering kali berbicara dari emosi ke emosi. Mereka sering berbicara dari rasa takut atau rakus.

Orang yang berbicara dari emosi ke emosi sering mengatakan hal-hal seperti:

1. "Kalau anda tidak mendapat nilai bagus, anda tidak akan mendapat pekerjaan yang bagus."
2. "Kalau anda tidak tiba di tempat kerja tepat waktu, anda akan dipecat."
3. "Kalau anda memilih saya, saya akan memastikan bahwa anda tidak akan kehilangan tunjangan Jaminan Sosial."

4. "Berhati-hatilah. Jangan mengambil risiko yang tidak perlu."
5. "Bergabunglah dalam bisnis saya. Anda akan memperoleh banyak uang."
6. "Saya akan menunjukkan kepada anda cara cepat menjadi kaya."
7. "Lakukanlah seperti yang saya perintahkan."
8. "Seperti anda ketahui, perusahaan sedang mengalami masa sulit. Kalau anda tidak ingin dipecat, sebaiknya anda tidak meminta kenaikan gaji."
9. "Anda tidak mungkin keluar. Siapa yang bersedia membayar anda sebesar kami membayar anda?"
10. "Anda hanya punya waktu delapan tahun lagi sebelum pensiun. Jangan menimbulkan gangguan."



Berbicara dari Jiwa ke Jiwa

Yang harus dilakukan seorang pemimpin adalah berbicara dari jiwanya dan menyentuh jiwa orang lain. Merupakan keahlian yang jarang,

terutama zaman sekarang. Tetapi meskipun jarang, kita sering ingat ketika pemimpin sejati berbicara... karena ketika mereka berbicara, perkataannya menyentuh jiwa kita dan perkataannya sering kali dikenang dalam sejarah.

Anda mungkin masih ingat beberapa dari ucapan ini yang menyentuh jiwa kita dan banyak yang dicatat dalam sejarah.

1. "Waktunya sudah dekat untuk menentukan apakah bangsa Amerika akan bebas atau menjadi budak." *George Washington*
2. "Berikanlah saya kemerdekaan atau berikan saya kematian." *Patrick Henry*
3. "Ingatlah Alamo." Teriakan pertempuran Texas
4. "Delapan puluh tujuh tahun yang lalu." Dan juga "Apakah saya tidak menghancurkan musuh bila saya berteman dengan mereka?" *Abraham Lincoln*
5. "Anda tidak bisa menindas seseorang tanpa ikut menderita bersamanya." *Booker T. Washington*
6. "Jangan tanyakan apa yang dapat dilakukan negara untuk anda..." *John Kennedy*
7. "Saya memiliki impian..." *Martin Luther King*
8. "Menang adalah kebiasaan. Sayangnya, demikian juga dengan kalah." *Vince Lombardi*
9. "Hanya kepercayaan pribadi kita terhadap kebebasan yang membuat kita tetap bebas." *Dwight Eisenhower*
10. "Penakut tidak pernah bisa baik." *Gandhi*
11. "Jangan bersikap rendah hati; anda tidak begitu hebat." *Golda Meir*
12. "Menjadi berkuasa adalah seperti menjadi wanita. Kalau anda harus memberi tahu orang keadaan anda, anda tidak melakukannya." *Margaret Thatcher*
13. "Jangan biarkan apa yang tidak dapat anda lakukan mengganggu apa yang dapat anda lakukan." *John Wooden*
14. "Teman terbaik saya adalah orang yang mengeluarkan yang terbaik di dalam diri saya." *Henry Ford*

15. "Berusahalah bukan untuk menjadi orang sukses tetapi berusahalah menjadi orang yang berharga." *Albert Einstein*

Lebih dari sekadar menawarkan potensi besar untuk menjadi sangat kaya, banyak bisnis pemasaran jaringan ada untuk membuat orang semakin berharga. Itu sebabnya saya pikir beberapa perusahaan dalam industri itu tidak ternilai harganya.

Suggested Listening



*6 Audiocassettes/12- Week
Leadership Mastery Plan/
Plus Bonus Booklet
The Dale Carnegie Leadership
Mastery Course*

Nightingale
Conant

Mengapa Bisnis Pemasaran Jaringan Akan Terus Tumbuh

Masa depan sangat cerah bagi industri pemasaran jaringan. Terdapat perubahan ekonomi yang sedang datang dan tren yang sedang berlangsung saat ini yang akan menggerakkan semakin banyak orang ke industri ini. Berikut adalah beberapa perubahan dan tren ekonomi yang saya ramalkan.

1. Orang menginginkan kebebasan. Hilanglah sudah masa di mana orang mulai bekerja pada usia 25 dan tetap di situ seumur hidup... melakukan seperti yang diperintahkan untuk dilakukan guna mempertahankan pekerjaan mereka. Kini orang ingin lebih bergerak, memiliki lebih banyak pilihan, dan lebih banyak kebebasan untuk menjalani hidup sesuai dengan persyaratan mereka. Bisnis pemasaran jaringan paruh waktu memungkinkan orang lebih dapat mengendalikan hidup mereka dan akhirnya lebih banyak kebebasan. Ia memberikan biaya masuk yang rendah dan sistem siap pakai bagi orang-orang yang ingin sekali melakukan perubahan.

2. Orang ingin menjadi kaya. Pada generasi orang tua saya, aturan-nya mengatakan kalau anda bekerja keras, semakin anda tua, semakin banyak anda dibayar. Anda mendapat uang lebih banyak melalui kenaikan gaji. Dan ketika anda mendekati akhir hidup anda, anda akan berkata, "Ketika saya pensiun, penghasilan saya akan menurun." Dengan kata lain, asumsi bagi orang tua saya adalah anda bekerja keras seumur hidup dan pensiun miskin.

Sekarang, ada orang berumur 25 tahun yang tidak pernah mempunyai pekerjaan tetapi telah menjadi miliarder dengan membangun perusahaan peranti lunak komputer. Pada saat yang sama, ada orang berumur 50 tahun sedang mencari pekerjaan dan berharap mendapat penghasilan \$50.000 per tahun. Yang lebih buruk lagi, orang yang berumur 50 tahun ini hanya mempunyai sedikit atau tidak mempunyai uang sama sekali yang dapat disisihkan untuk pensiun dan mungkin tidak bisa pensiun. Orang berumur 50 tahun ini *tidak* memerlukan pekerjaan. Orang ini memerlukan cara untuk menjadi kaya dan memperoleh tingkat penghasilan yang terus-menerus sepanjang sisa hidupnya. Perusahaan pemasaran jaringan memberikan kesempatan ini dengan memberikan pendidikan, pembimbingan, dan sistem bisnis untuk membantu orang berumur 50 tahun ini membangun bisnis B-nya sendiri.

Pada tahun 2010, yang tidak terlalu lama lagi, orang pertama dari 75 juta *baby-boomers* (orang yang lahir pada masa ledakan bayi setelah Perang Dunia II) di Amerika akan mencapai usia 65. Banyak yang akan masuk ke pemasaran jaringan sebagai cara untuk membangun jaminan seumur hidup yang tidak diberikan oleh pekerjaan mereka. Di samping itu, seseorang yang dengan sukses membangun bisnis pemasaran jaringan mempunyai potensi untuk masuk dalam peringkat ultrakaya di dunia... jauh lebih kaya dibanding para profesional yang berpendidikan tinggi seperti dokter, pengacara, insinyur... dan jauh lebih kaya dibanding banyak bintang olahraga, bintang film, dan bintang *rock*. Dengan semakin mendekatnya tahun 2010, banyak orang yang sudah berada dalam bisnis pemasaran jaringan akan sangat beruntung ketika jutaan *baby-boomers* bergabung.

3. Portofolio pensiun pribadi akan dihapuskan. Belum pernah terjadi dalam sejarah dunia begitu banyak orang mempertaruhkan masa pensiunnya pada pasar saham. Ini adalah resep bagi bencana finansial.

Pada generasi orang tua saya, para pensiunan mengandalkan perusahaan tempat kerja mereka dan pemerintah pusat untuk memberikan aliran penghasilan selama masa pensiun mereka. Dengan kata lain, mereka tidak harus khawatir tentang pengelolaan portofolio pensiun mereka karena perusahaan tempat kerja mereka mengerjakannya bagi mereka.

Kini setelah anda pensiun, anda lebih sering harus mengandalkan diri sendiri daripada sebaliknya. Jutaan orang Amerika mempunyai 401k atau rekening pensiun serupa, dan hanya itu yang mereka miliki. Kalau 401 k mereka kehabisan uang, anggaplah pada usia 78, pensiunan itu tidak bisa kembali ke bekas majikannya untuk meminta bantuan.

Pada tahun 2010, juga ada kemungkinan kuat bahwa pasar saham A.S. akan kolaps, kalau tidak terjadi lebih cepat. Kalau pasar saham kolaps, banyak rencana pensiun 401k akan kolaps bersama pasar. Jika ini terjadi, jutaan orang tidak akan bisa pensiun atau mereka tidak akan menikmati pensiun menyenangkan yang mereka impikan. Tiba-tiba orang-orang dengan \$2 juta reksadana dalam rekening pensiun mereka akan mengalami portofolio mereka dipotong menjadi setengah. Di samping itu, mereka akan menghadapi pajak atas laba penjualan aktiva tetap yang dapat menghabiskan nilai sisa dari portofolio pensiun mereka. Itulah risiko mempertaruhkan masa pensiun anda pada kertas.

Seperti saya katakan, belum pernah terjadi dalam sejarah dunia begitu banyak orang mempertaruhkan hidupnya pada ide pasar saham. Kalau hal ini pernah terjadi, jutaan orang akan mencari jaminan finansial lainnya, seperti membangun bisnis B yang dapat diberikan oleh bisnis pemasaran jaringan.

4. Lebih banyak orang akan sadar. Dengan semakin mendekatnya tahun 2010, lebih banyak orang akan menjadi sadar bahwa Era

Industri sudah berlalu dan aturan dunia sudah berubah untuk selama-lamanya.

Pada 1989, ketika Tembok Berlin runtuh dan World Wide Web dibangun, aturan dunia berubah. Banyak sejarawan menyatakan bahwa Era Industri sudah berakhir dan Era Informasi dimulai. Pada Era Industri, aturannya adalah anda bekerja keras dan perusahaan serta pemerintah akan mengurus anda. Pada Era Informasi, aturannya adalah anda akan mendapatkan yang terbaik dengan mengurus diri sendiri.

Seperti sudah dinyatakan, tahun 2010 merupakan tolok ukur yang menarik karena para *baby-boomer* akan mulai pensiun di Amerika. Ketika itu terjadi, kemungkinannya adalah pasar saham akan mulai mengempis; jika pengempisan yang semakin cepat terjadi ketika orang menarik uang mereka untuk keamanan, krisis moneter akan terjadi, dan kejatuhan harga saham akan mengikutinya. Jika orang tidak memiliki kemampuan finansial, mereka akan tertekan, dan jika sangat banyak orang yang tertekan, dapat mengakibatkan depresi ekonomi. Ketika pasar saham A.S. jatuh pada 1929, dibutuhkan waktu 25 tahun untuk pulih. Jika anda berumur 65 tahun saat kejatuhan harga saham berikutnya datang, anda mungkin tidak sanggup menunggu 25 tahun hingga pasar pulih.

Mengapa pasar saham akan mengalami pengempisan? Ledakan pasar saham sejak 1990 hingga 2010 digerakkan oleh para *boomer* yang membelanjakan uang mereka selama masa penghasilan puncak mereka dan menaruh uang dalam pasar saham untuk pensiun. Pada tahun 2010, peningkatan yang pesat itu mungkin akan berhenti... dan dengan kegagalan itu akan hilang impian para *boomer* tentang pensiun yang terjamin secara finansial. Bila impian tentang pensiun yang aman dan terjamin itu hilang, banyak orang akan menyadari kenyataan bahwa ide lama dari Era Industri sudah berakhir. Saya yakin hal itu akan terjadi 10 tahun lagi, yaitu tahun 2010, sebelum massa mulai menerima berita. Ketika semakin banyak orang menerima berita, logika di balik pembangunan bisnis anda sendiri seperti bisnis pemasaran jaringan akan lebih masuk akal. Hingga saat itu, banyak orang akan percaya pada logika Era

Industri untuk bekerja keras, pensiun, dan membiarkan pemerintah dan perusahaan mengurus anda sepanjang sisa hidup anda.

5. Kesadaran dunia. Pada tahun 2010, saat *baby-boomers* Amerika mengakhiri peningkatan pesat ekonomi, sekelompok lain *baby-boomers* akan menjadi sadar di Asia. Ketika akhir peningkatan pesat ekonomi bergeser dari Amerika ke Asia, orang-orang di perusahaan pemasaran jaringan internasional akan berada dalam posisi bergerak mengikuti tren ini saat teman-teman dan para tetangga mereka takut diberhentikan dari pekerjaan. Dengan kata lain, dalam Era Informasi, orang yang bersaing untuk mendapatkan pekerjaan anda mungkin tidak tinggal di kota atau di negara anda. Dalam Era Informasi orang yang mencari pekerjaan anda mungkin tinggal di Pakistan dan merasa senang bekerja dengan gaji \$20 per hari, bukannya \$20 per jam dengan tunjangan.

Salah satu persoalan yang saya lihat pada sangat banyak orang Amerika sekarang adalah peningkatan pesat ekonomi telah membuat banyak di antara kita terlalu percaya diri dan puas diri. Seperti yang dikatakan ayah kaya saya, "Ketika orang mendapat banyak uang, mereka sering berpikir IQ mereka meningkat. Saat orang mendapat uang, mereka berpikir bahwa mereka lebih cerdas tetapi mereka mulai melakukan hal-hal yang bodoh. Bukannya IQ mereka meningkat, IQ mereka sebenarnya menurun dan kesombongan mereka naik dengan cepat." Kalau anda melihat apa yang terjadi dengan pemenang undian atau banyak bintang olahraga yang tiba-tiba mendapat banyak uang dan kemudian mendadak tidak punya uang, anda akan mengetahui bahwa pernyataan ayah kaya saya memiliki validitas.

Saya menulis kata-kata ini ketika peningkatan pesat ekonomi Amerika mendominasi dunia tetapi pasar saham mulai tidak stabil. Kekuatan dollar A.S. telah menekan mata uang dunia lainnya. Ketika penghasilan kita meningkat, demikian juga utang pribadi kita. Tidak pernah terjadi sebelumnya begitu banyak orang Amerika terlilit utang yang begitu dalam. Banyak orang bahkan meminjam uang dan menaruh uang itu di pasar saham dengan

harapan cepat menjadi kaya. Berbicara tentang kesombongan versus kecerdasan. Dengan kata lain, banyak orang Amerika mabuk dan berpesta hingga jauh malam karena peningkatan pesat ekonomi ini. Saat saya menulis, kebocoran dari gelembung ekononii mulai kelihatan. Perusahaan-perusahaan dot corn mulai kolaps dan investor saham mulai kehabisan saham yang melambung tinggi dan mulai mencari tempat berlindung pada saham yang lebih bernilai tradisional. Ketidakstabilan pasar saham saat ini sedang diamati dengan sangat cermat. Bila peningkatan pesat ini berakhir, banyak orang yang bijaksana dalam merencanakan masa depan akan mulai menyadari betapa pandainya mereka memasuki bisnis pemasaran jaringan sebelum peningkatan pesat berakhir.

Sir Isaac Newton hancur dalam gelembung ekonomi yang serupa dengan yang sedang kita alami. Sir Isaac Newton dianggap oleh banyak orang sebagai salah seorang genius dunia terpandai, namun dia juga terperangkap dalam peningkatan pesat finansial yang dikenal sebagai The South Sea Bubble, yang terjadi sejak 1719 hingga 1722. Dia kehilangan sebagian besar kekayaannya dalam kebangkrutan yang mengikuti peningkatan pesat itu. Dengan kata lain, meskipun sangat pandai, dia hancur dalam ekonomi, eforia cepat kaya pada masa itu. Setelah kehilangan banyak kekayaannya, dia berkata, "Saya dapat menghitung gerakan benda angkasa, tetapi tidak kegilaan orang."

6. Kebangkrutan mungkin tidak pernah datang. Mungkin sejarah tidak berulang sendiri. Mungkin ketidakstabilan saat ini akan menjadi stabil dan peningkatan pesat ekonomi akan berlangsung selamanya. Mungkin orang-orang yang melihat kebijaksanaan bisnis pemasaran jaringan akan salah. Mungkin secara pribadi bertanggung jawab atas hidup dan kesejahteraan seseorang adalah salah. Mungkin mengharapkan pekerjaan anda, pemerintah, dan pasar saham yang akan mengurus anda adalah hal yang benar untuk dilakukan. Mungkin cara terbaik untuk mendapatkan jaminan finansial adalah meminjam uang dan mempertaruhkan

masa depan finansial anda pada pasar saham. Mungkin memper-taruhkan masa depan anda pada keberuntungan bukannya pen-didikan yang terus-menerus adalah sesuatu yang pandai untuk dilakukan... tetapi saya kira tidak.

Sebagai orang Amerika yang bepergian ke seluruh dunia, saya melihat persoalan dengan orang Amerika adalah bahwa kita cenderung untuk hidup dalam akuarium ikan. Dunia dapat melihat ke dalam tetapi banyak orang Amerika memilih untuk tidak melihat keluar. Dunia menonton acara TV Amerika. Tetapi berapa banyak di antara kita yang pernah menonton acara TV dari India, Cina, atau Korea? Sangat banyak orang Amerika tidak melihat betapa cepatnya bagian dunia yang lain mengerti ide Kapitalisme... bahkan orang Komunis sedang menjadi Kapitalis saat ini. Sangat banyak orang Amerika telah menjadi lemah, malas, dan mengharapkan bahwa hidup dengan pekerjaan bergaji tinggi dan uang yang mudah diperoleh akan berlangsung terus... dan mudah-mudahan bagi mereka akan demikian... tetapi saya rasa tidak.

Sepanjang sejarah, kebangkrutan mengikuti semua peningkatan pesat. Berita itu mungkin merupakan berita buruk bagi banyak orang. Namun itu juga bisa menjadi berita baik bagi yang lain. Salah satu keunggulan beberapa bisnis pemasaran jaringan adalah bahwa dunia adalah wilayah kita. Kalau anda mempunyai bisnis penasaran jaringan internasional, kebangkrutan ekonomi bisa menjadi berita baik bagi anda sebagaimana halnya dengan peningkatan pesat ekonomi. Dan jika anda dapat melihat semua peningkatan dan semua kebangkrutan sebagai berita baik, itu adalah berita baik bagi jiwa anda dan bagi masa depan finansial anda.

Ini hanyalah beberapa alasan mengapa saya melihat masa depan industri pemasaran jaringan semakin cerah.

Mintalah Sponsor Anda untuk Mengajari Anda Bermain

CASHFLOW® 101 dan 202

Sebagai bagian dari program pendidikan mereka yang terus-menerus, banyak perusahaan pemasaran jaringan mendorong orang-orangnya untuk bermain *CASHFLOW*. Ada tiga permainan yang berbeda dalam seri permainan papan pendidikan yang saya ciptakan untuk *memberikan keuntungan start* yang diberikan Ayah Kaya kepada saya. Ketiga permainan itu adalah *CASHFLOW 101*, *202*, dan *CASHFLOW for Kids®*.

Perusahaan-perusahaan ini mendorong untuk berulang kali memainkan permainan pendidikan ini:

1. Untuk mengajar orang-orangnya cara memperoleh banyak uang dan juga menyimpan uang yang mereka peroleh. Sangat banyak orang dalam bisnis ini memperoleh banyak uang dan kemudian menghabiskan seluruhnya. *CASHFLOW* men[^]-an orang cara menyimpan uang yang mereka peroleh dengan bekerja keras dan cara membuat uang bekerja keras bagi mereka.

2. Untuk mendapatkan kegembiraan sambil belajar dan mendiskusikan impian serta masa depan ekonomi mereka.
3. Untuk mempersatukan tim bisnis mereka di seputar alat pendidikan. Banyak persahabatan abadi telah dibangun di seputar permainan ini. Persahabatan dimulai karena orang mempunyai sesuatu yang sama... dalam hal ini permainan papan pendidikan yang didesain untuk memperbaiki masa depan finansial seseorang. Persahabatan dimulai ketika orang menyadari bahwa ada orang di dunia yang bersedia membantu mereka mencapai impian mereka.
4. Untuk memperkenalkan kepada orang baru kekuatan bisnis pemasaran jaringan.
5. Untuk mengubah cara berpikir orang tentang uang dari dalam. Ayah kaya saya berkata, "Kalau kamu mengubah cara berpikir orang tentang uang dari dalam, kamu mengubah dunia keuangan mereka di luarnya."

Itu hanyalah berapa alasan mengapa banyak perusahaan pemasaran jaringan menggunakan permainan *CASHFLOW* saya. Mereka telah merasakan bahwa permainan itu menyenangkan, mendidik, membangun tim, dan merupakan alat untuk memperkenalkan bisnis mereka kepada lebih banyak orang. Yang harus anda kerjakan adalah meminta sponsor anda untuk bermain. Meskipun anda tidak tetap berada dalam bisnis itu, anda akan belajar banyak tentang cara memperoleh lebih banyak uang dan cara mengelola uang anda dan diri anda sendiri dengan lebih baik.

Mentor Terbaik di Dunia Siap Membimbing Anda

Saya sering diranya, "Bagaimana anda mendapatkan mentor?"

Jawaban saya adalah, "Ada banyak cara untuk mendapatkan mentor, dan saya telah mempunyai banyak mentor sepanjang hidup saya. Salah satu sumber terbaik untuk mendapatkan mentor yang sangat bagus yang saya temukan adalah di seri kaset Nightingale-Conant."

Pada 1974, ketika saya meninggalkan Korps Marinir dan bergabung dengan Xerox Corporation, saya menyadari bahwa saya memerlukan keahlian kepemimpinan baru. Keahlian kepemimpinan yang saya pelajari di Korps Marinir, walaupun tidak ternilai harganya dan berguna, tidak selalu berlaku dalam dunia bisnis. Di Korps Marinir saya bisa berteriak, "Sersan Jackson, beri tahu pasukan untuk melaporkan tugas pada jam 2300 (11 malam)." Sersan Jackson akan menjawab, "Siap." Dan ini sering kali sesudah seharian bekerja keras. Kalau saya mencoba hal itu dalam dunia bisnis sipil, saya mungkin akan dituntut atas kekejaman mental dan spiritual dan juga harus membayar lembur yang berlebihan.

Menyadari bahwa saya memerlukan pendidikan tambahan dan tokoh panutan baru dan juga mentor, secara kebetulan saya menemukan seri kaset audio Nightingale-Conant. Ketika saya memulai pelatihan bisnis dan penjualan saya di Xerox Corporation, saya melengkapi pendidikan saya dengan kaset Nightingale-Conant. Sambil mengendarai mobil ke tempat kerja dan ke kantor klien, saya mendengarkan pelajaran yang disampaikan oleh guru-guru terbaik di dunia, bukannya mendengarkan musik *rock and roll* seperti yang dilakukan rekan-rekan saya. Kini, kesuksesan saya banyak dipengaruhi oleh pelajaran yang saya terima dari para mentor yang sangat bagus di kaset.

Bagi anda yang serius dengan pendidikan seumur hidup anda, saya sangat menyarankan seri kaset Nightingale-Conant. Kini saya masih mendengarkan kumpulan kaset mereka di pusat kebugaran atau di mobil saya. Bagaimanapun juga, produk mereka merupakan salah satu alasan mengapa saya perlahan-lahan tetapi pasti menjadi semakin sukses dari tahun ke tahun.

Ringkasan

Inilah langkah-langkah yang saya sarankan untuk anda ikuti, jika anda pikir bisnis pemasaran jaringan adalah untuk anda.

1. Putuskanlah untuk membuat perubahan dalam hidup anda.
2. Mulailah bisnis pemasaran jaringan secara paruh waktu. Tentukan tujuan untuk tetap berada dalam bisnis itu selama lima tahun, dua tahun, satu tahun, atau enam bulan.

Ayah kaya saya berkata, "Perbedaan antara pemenang dan pecundang ditentukan oleh garis finis. Pemenang tidak peduli apakah dia melintas garis finis di tempat pertama atau terakhir. Yang dia pikirkan adalah melintasi garis itu. Pecundang berhenti sebelum menang. Pecundang lari 95 meter dari pertandingan 100 meter setiap hari dalam hidup mereka."

3. Berpegang teguhlah pada tujuan. Sekali anda mengambil keputusan, jangan lakukan apa yang dilakukan oleh orang gagal... yaitu

berubah pikiran setelah mengambil keputusan. Kalau anda memutuskan untuk tetap berada dalam bisnis selama katakanlah satu tahun, maka selama tahun itu hadirilah setiap acara yang disarankan sponsor anda. Anda ingin mulai meningkatkan pikiran dan nilai inti anda. Saya merasakan bahwa setelah pertemuan kelima, pikiran saya akhirnya mulai berubah dan saya mulai dapat melihat hal-hal yang tidak dapat saya lihat sebelumnya.

4. Tentukanlah tujuannya. Apakah anda ingin:

Sekadar memperoleh tambahan beberapa dollar per bulan?

Menggantikan penghasilan dari pekerjaan anda?

Menjadi kaya, dengan penghasilan \$1 juta per tahun?

Menjadi ultrakaya, dengan penghasilan paling sedikit \$1 juta per bulan?

5. Pelajarilah seolah-olah hidup anda bergantung padanya... karena memang demikian.

6. Bermimpilah besar... dan jangan pernah melupakan impian anda. Sekalipun anda tidak pernah mencapai impian anda, jauh lebih baik mempunyai impian besar dan berusaha mencapai impian itu, daripada bermimpi kecil dan mencapai impian kecil. Seperti yang dikatakan ayah kaya saya, "Perbedaan antara orang sukses dengan orang yang sangat sukses adalah ukuran impiannya."

Jadi tidak peduli apakah anda memutuskan untuk mencari masa depan dalam bisnis pemasaran jaringan... tetaplah memiliki impian besar. Siapa tahu, mungkin suatu hari impian anda akan menjadi kenyataan... sehingga mungkin yang besar juga!

Terima kasih,
Robert Kiyosaki

Tentang Penulis

Robert 77 Kiyosaki



Lahir dan dibesarkan di Hawaii, Robert Kiyosaki adalah generasi keempat Jepang-Amerika. Setelah lulus universitas di New York, Robert bergabung dengan Korps Marinir dan pergi ke Vietnam sebagai perwira dan pilot helikopter tempur.

Sekembalinya dari perang, Robert bekerja di Xerox Corporation dan pada 1977 mendirikan perusahaan yang membuat dompet peselancar dari nilon Velcro yang pertama. Pada 1985, dia mendirikan perusahaan pendidikan internasional yang mengajarkan bisnis dan investasi kepada puluhan ribu siswa di seluruh dunia.

Pada 1994, Robert menjual perusahaannya dan pensiun pada umur 47. Dalam masa pensiun yang singkat ini, Robert menulis *Rich Dad Poor Dad*. Segera setelah itu dia menulis *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* dan *Rich Dad's Guide to Investing*. Ketiga buku itu saat ini masuk dalam daftar buku laris *the Wall Street Journal*, *Business Week*, *The New York Times*, *E-Trade.com*, dan daftar terkenal lainnya. Robert juga menciptakan permainan papan pendidikannya CASHFLOW untuk mengajarkan kepada perseorangan strategi finansial yang sama dengan yang diajarkan ayah kayanya selama bertahun-tahun kepadanya... strategi finansial yang memungkinkan Robert pensiun pada umur 47.

Robert sering terdengar mengatakan, "Kita bersekolah untuk belajar bekerja keras guna memperoleh uang. Saya menulis buku dan menciptakan produk yang mengajarkan orang cara menjadikan uang bekerja keras bagi mereka... sehingga mereka dapat menikmati kemewahan dunia tempat tinggal kita yang luar biasa ini."