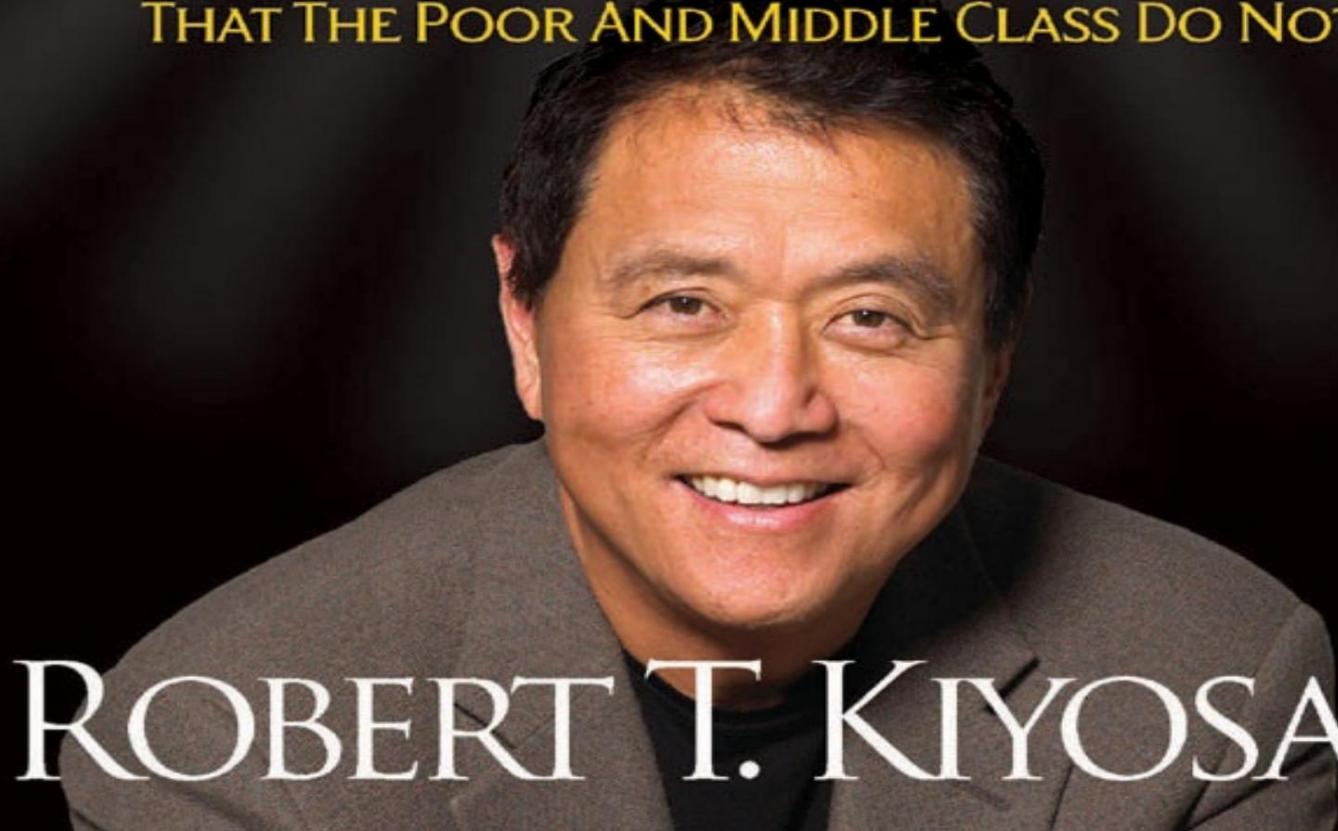


**Best  
Seller**  
#1 Personal  
Finance Book  
of All Time!

# RICH DAD POOR DAD

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



**ROBERT T. KIYOSAKI**

---

*“Ayah Kaya Ayah Miskin adalah titik awal bagi siapa pun yang ingin mengendalikan masa depan keuangan mereka.”*

– AS HARI INI

---

# RICH DAD POOR DAD

---

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

BY ROBERT T. KIYOSAKI

---

Jika Anda membeli buku ini tanpa sampul, atau membeli PDF, jpg, atau salinan asli dari buku ini, kemungkinan besar itu adalah properti curian atau palsu. Dalam hal ini, baik penulis, penerbit, maupun karyawan atau agen mereka tidak menerima pembayaran apa pun untuk salinan tersebut. Lebih jauh lagi, pemalsuan adalah jalan yang dikenal sebagai dukungan keuangan untuk kejahatan terorganisir dan kelompok teroris. Kami mendorong Anda untuk tidak membeli salinan semacam itu dan melaporkan setiap contoh seseorang yang menjual salinan tersebut ke Plata Publishing LLC.

Publikasi ini dirancang untuk memberikan informasi yang kompeten dan dapat diandalkan mengenai materi pelajaran yang dibahas. Namun, itu dijual dengan pengertian bahwa penulis dan penerbit tidak terlibat dalam memberikan nasihat hukum, keuangan, atau profesional lainnya. Hukum dan praktik sering berbeda dari satu negara bagian ke negara bagian dan negara ke negara dan jika bantuan hukum atau ahli lainnya diperlukan, jasa seorang profesional harus dicari. Penulis dan penerbit secara khusus melepaskan tanggung jawab apa pun yang timbul dari penggunaan atau penerapan isi buku ini.

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

Diterbitkan oleh Plata Publishing, LLC

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



adalah merek dagang terdaftar dari CASHFLOW Technologies, Inc.

Plata Publishing, LLC 4330

N. Civic Center Plaza

Suite 100

Scottsdale, AZ 85251 (480)

998-6971 Kunjungi situs

web kami: [PlataPublishing.com](http://PlataPublishing.com) dan [RichDad.com](http://RichDad.com)

Edisi Pertama: 1997

Edisi Penerbitan Plata Pertama: Maret 2011

032014

ISBN: 978-1-61268-018-7

Kredit foto sampul: Seymour & Brody Studio

# RICH DAD POOR DAD

---

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

BY ROBERT T. KIYOSAKI

---



# **BUKU TERJUAL**

## **OLEH ROBERT T. KIYOSAKI**

### ***Ayah Kaya Ayah Miskin***

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

### ***Kuadran Arus Kas Ayah Kaya***

Panduan Kebebasan Finansial

### ***Panduan Ayah Kaya untuk Berinvestasi***

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

### ***Anak Kaya Ayah Kaya Anak Pintar***

Berikan Anak Anda Awal Finansial

### ***Ayah Kaya Pensiuun Muda Pensiuun Kaya***

Bagaimana Menjadi Kaya dan Tetap Kaya

### ***Ramalan Ayah Kaya***

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

Dan Bagaimana Anda Dapat Mempersiapkan Diri dan Mendapatkan Keuntungan darinya!

### ***Kisah Sukses Ayah Kaya***

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

### ***Panduan Ayah Kaya untuk Menjadi Kaya Tanpa Memotong Kartu Kredit Anda***

Ubah Hutang Buruk menjadi Hutang Baik

### ***Ayah Kaya Yang Mengambil Uang Saya?***

Mengapa Investor Lambat Kalah dan Uang Cepat Menang!

### ***Ayah Kaya Ayah Miskin untuk Remaja***

Rahasia Tentang Uang – Yang Tidak Anda Pelajari Di Sekolah!

### ***Melarikan diri dari Perlombaan Tikus***

Pelajari Bagaimana Uang Bekerja dan Menjadi Anak Kaya

### ***Ayah Kaya Sebelum Anda Berhenti dari Pekerjaan Anda***

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

### ***Ayah Kaya Tingkatkan IQ Finansial Anda***

Dapatkan Lebih Cerdas dengan Uang Anda

### ***Konspirasi Orang Kaya Robert Kiyosaki***

8 Aturan Uang Baru

### ***Keuntungan Tidak Adil***

Kekuatan Pendidikan Keuangan

### ***Mengapa Siswa “A” Bekerja untuk Siswa “C”***

Panduan Ayah Kaya untuk Pendidikan Keuangan bagi Orang Tua

---

*Kepada orang tua di mana pun, guru pertama dan terpenting bagi seorang anak, dan kepada semua orang yang mendidik, memengaruhi, dan memimpin dengan memberi contoh*

---

## ***ucapan terima kasih***

---

Bagaimana seseorang mengucapkan "terima kasih" ketika ada begitu banyak orang yang harus berterima kasih? Jelas, buku ini adalah ucapan terima kasih kepada kedua ayah saya, yang merupakan panutan yang kuat, dan kepada ibu saya, yang mengajari saya cinta dan kebaikan.

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

---

# **Isi**

---

## ***pengantar***

Ayah Kaya Ayah Miskin

## ***Bab satu***

Pelajaran 1: Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Uang

## ***Bab Dua***

Pelajaran 2: Mengapa Mengajarkan Literasi Keuangan?

## ***Bab Tiga***

Pelajaran 3: Pikirkan Bisnis Anda Sendiri

## ***Bab empat***

Pelajaran 4: Sejarah Pajak dan Kekuatan Korporasi

## ***Bab Lima***

Pelajaran 5: Orang Kaya Menciptakan Uang

## ***Bab Enam***

Pelajaran 6: Bekerja untuk Belajar—Jangan Bekerja untuk Uang

## ***Bab Tujuh***

Mengatasi Rintangan

## ***Bab Delapan***

Mulai

## ***Bab Sembilan***

Masih Ingin Lebih? Inilah Beberapa Yang Harus Dilakukan

## *Pikiran Akhir*

---

## **pengantar**

# **ayah kaya ayah miskin**

---

***Memiliki dua ayah menawarkan saya pilihan sudut pandang yang kontras:  
salah satu dari orang kaya dan salah satu dari orang miskin.***

---

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

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

Kedua pria itu kuat, karismatik, dan berpengaruh. Kedua pria itu menawari saya nasihat, tetapi mereka tidak menyarankan hal yang sama. Kedua pria itu sangat percaya pada pendidikan tetapi tidak merekomendasikan program studi yang sama.

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

Alih-alih hanya menerima atau menolak satu atau yang lain, saya mendapati diri saya lebih banyak berpikir, membandingkan, dan kemudian memilih untuk diri saya sendiri. Masalahnya adalah orang kaya itu belum kaya, dan orang miskin itu belum miskin. Keduanya baru memulai karir mereka, dan keduanya berjuang dengan uang dan keluarga.

Tetapi mereka memiliki sudut pandang yang sangat berbeda tentang uang.

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

Sebagai seorang anak laki-laki, memiliki dua ayah yang kuat yang keduanya mempengaruhi saya adalah hal yang sulit. Saya ingin menjadi anak yang baik dan mendengarkan, tetapi kedua ayah tidak mengatakan hal yang sama

Saya ingin menjadi anak yang baik dan mendengarkan, tetapi kedua ayah tidak mengatakan hal yang sama. Kontras dalam sudut pandang mereka, terutama tentang uang, begitu ekstrim sehingga saya menjadi penasaran dan tertarik. Saya mulai berpikir untuk waktu yang lama tentang apa yang mereka katakan.

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

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

Sayangnya, uang tidak diajarkan di sekolah. Sekolah fokus pada keterampilan skolastik dan profesional, tetapi tidak pada keterampilan keuangan. Ini menjelaskan bagaimana bankir, dokter, dan akuntan yang cerdas yang memperoleh nilai bagus mungkin berjuang secara finansial sepanjang hidup mereka. Hutang nasional kita yang mengejutkan sebagian besar disebabkan oleh politisi berpendidikan tinggi dan pejabat pemerintah yang membuat keputusan keuangan dengan sedikit atau tanpa pelatihan tentang masalah uang.

Hari ini saya sering bertanya-tanya apa yang akan segera terjadi ketika kita memiliki jutaan orang yang membutuhkan bantuan keuangan dan medis. Mereka akan bergantung pada keluarga atau pemerintah untuk dukungan keuangan. Apa yang akan terjadi jika Medicare dan Jaminan Sosial kehabisan uang? Bagaimana suatu bangsa akan bertahan jika mengajar anak-anak tentang uang terus diserahkan kepada orang tua—yang sebagian besar akan, atau sudah, miskin?

Karena saya memiliki dua ayah yang berpengaruh, saya belajar dari keduanya. Saya harus memikirkan nasihat setiap ayah, dan dengan melakukan itu, saya memperoleh wawasan berharga tentang kekuatan dan pengaruh pikiran seseorang terhadap kehidupan seseorang. Misalnya, seorang ayah memiliki kebiasaan mengatakan, "Saya tidak mampu membelinya." Ayah yang lain melarang kata-kata itu digunakan. Dia bersikeras saya bertanya, "Bagaimana saya bisa membelinya?" Salah satunya adalah pernyataan, dan yang lainnya adalah pertanyaan. Satu memungkinkan Anda lolos, dan yang lain memaksa Anda untuk berpikir. Ayah saya yang akan segera kaya akan menjelaskan bahwa dengan secara otomatis mengucapkan kata-kata "Saya tidak mampu," otak Anda berhenti bekerja. Dengan mengajukan pertanyaan "Bagaimana saya bisa membelinya?" otak Anda mulai bekerja. Dia tidak bermaksud bahwa Anda harus membeli semuanya

dia?" otak Anda mulai bekerja. Dia tidak bermaksud bahwa Anda harus membeli semua yang Anda inginkan. Dia fanatik tentang melatih pikiran Anda, komputer paling kuat di dunia. Dia akan berkata, "Otak saya semakin kuat setiap hari karena saya melatihnya. Semakin kuat, semakin banyak uang yang bisa saya hasilkan." Dia percaya bahwa secara otomatis mengatakan "Saya tidak mampu" adalah tanda kemalasan mental.

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

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

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

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

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

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

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

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

Seorang ayah percaya pada perusahaan atau pemerintah yang menjagamu dan kebutuhanmu. Dia selalu memperhatikan kenaikan gaji, rencana pensiun, tunjangan kesehatan, cuti sakit, hari libur, dan fasilitas lainnya. Dia terkesan dengan dua pamannya yang bergabung dengan militer dan mendapatkan paket pensiun dan hak seumur hidup setelah dua puluh tahun bertugas aktif. Dia menyukai gagasan tentang tunjangan kesehatan dan hak istimewa PX yang diberikan militer kepada para pensiunan. Dia juga menyukai sistem kepemilikan yang tersedia melalui universitas. Gagasan tentang perlindungan pekerjaan untuk kehidupan dan tunjangan pekerjaan terkadang tampak lebih penting daripada pekerjaan.

perlindungan untuk kehidupan dan tunjangan pekerjaan kadang-kadang tampak lebih penting daripada pekerjaan. Dia sering berkata, "Saya telah bekerja keras untuk pemerintah, dan saya berhak atas tunjangan ini."

Yang lain percaya pada kemandirian finansial total. Dia berbicara menentang mentalitas hak dan bagaimana hal itu menciptakan orang-orang yang lemah dan membutuhkan secara finansial. Dia tegas tentang menjadi kompeten secara finansial.

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

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

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

Miskin itu abadi."

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

Kekuatan pikiran kita mungkin tidak pernah diukur atau dihargai, tetapi menjadi jelas bagi saya sebagai anak muda bahwa penting untuk menyadari pikiran saya dan bagaimana saya mengekspresikan diri. Saya perhatikan bahwa ayah miskin saya miskin, bukan karena jumlah uang yang diperolehnya, yang signifikan, tetapi karena pikiran dan tindakannya. Sebagai anak laki-laki yang memiliki dua ayah, saya menjadi sangat sadar untuk berhati-hati dengan pemikiran mana yang saya pilih untuk diadopsi sebagai milik saya. Haruskah saya mendengarkan ayah kaya saya atau ayah miskin saya?

---

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

---

Meskipun keduanya sangat menghormati pendidikan dan pembelajaran, mereka tidak setuju tentang apa yang mereka anggap penting untuk dipelajari. Seseorang ingin saya belajar keras, mendapatkan gelar, dan mendapatkan pekerjaan yang baik untuk mendapatkan uang. Dia ingin saya belajar untuk menjadi seorang profesional, pengacara atau akuntan, dan pergi ke

belajar untuk menjadi seorang profesional, pengacara atau akuntan, dan pergi ke sekolah bisnis untuk MBA saya. Yang lain mendorong saya untuk belajar menjadi kaya, untuk memahami bagaimana uang bekerja, dan belajar bagaimana membuatnya bekerja untuk saya. "Saya tidak bekerja untuk uang!" adalah kata-kata yang akan dia ulangi berulang-ulang. "Uang bekerja untuk saya!"

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

## ***Pelajaran dari Robert Frost***

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

### **Jalan Tidak Diambil**

Dua jalan bercabang di hutan kuning,  
Dan maaf saya tidak bisa melakukan perjalanan keduanya  
Dan jadilah seorang musafir, lama aku berdiri  
Dan melihat ke bawah sejauh yang saya bisa  
Ke tempat ia membungkuk di semak-semak;  
Kemudian mengambil yang lain, sama adilnya, Dan  
mungkin memiliki klaim yang lebih baik, Karena  
berumput dan ingin dipakai Meskipun untuk itu yang lewat  
di sana Benar-benar memakainya hampir sama, Dan  
keduanya pagi itu sama-sama berbaring Di dedaunan  
tidak ada langkah diinjak hitam.

Oh, saya menyimpan yang pertama untuk hari lain!  
Namun mengetahui bagaimana jalan mengarah ke jalan,  
saya ragu apakah saya harus kembali.

Saya akan mengatakan ini sambil menghela  
nafas Di suatu tempat berabad-abad kemudian;  
Dua jalan bercabang di hutan, dan aku— aku mengambil  
jalan yang jarang dilalui, Dan itu membuat semua  
perbedaan.

Dan hal itu telah membuat semuanya berbeda.

Selama bertahun-tahun, saya sering merenungkan puisi Robert Frost. Memilih untuk tidak mendengarkan nasihat dan sikap ayah saya yang berpendidikan tinggi tentang uang adalah keputusan yang menyakitkan, tetapi itu adalah keputusan yang membentuk sisa hidup saya.

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

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

Karena saya baru berusia sembilan tahun ketika saya mulai, pelajaran yang diajarkan ayah kaya saya sederhana. Dan ketika semuanya dikatakan dan dilakukan, hanya ada enam pelajaran utama, yang diulang selama 30 tahun. Buku ini adalah tentang enam pelajaran itu, disederhanakan mungkin, sama sederhananya dengan ayah kaya saya yang memberikan pelajaran-pelajaran itu kepada saya. Pelajaran-pelajaran tersebut tidak dimaksudkan untuk menjadi jawaban, tetapi pedoman yang akan membantu Anda dan anak-anak Anda untuk tumbuh lebih kaya, apa pun yang terjadi di dunia yang terus berubah dan penuh ketidakpastian.

## Bab satu

# PELAJARAN 1: YANG KAYA TIDAK BEKERJA UNTUK UANG

---

***Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang. Orang kaya punya uang yang bekerja untuk mereka.***

---

"Ayah, bisakah kamu memberitahuku cara menjadi kaya?"

Ayahku meletakkan koran sore. "Mengapa kamu ingin kaya, Nak?"

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

"Mereka lakukan?" tanya ayahku tak percaya.

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

Ayahku diam-diam menggelengkan kepalanya, mendorong kacamatanya ke atas pangkal hidungnya, dan kembali membaca koran. Aku berdiri menunggu jawaban.

Saat itu tahun 1956. Saya berumur sembilan tahun. Dengan beberapa putaran nasib, saya menghadiri sekolah umum yang sama di mana orang-orang kaya mengirim anak-anak mereka. Kami pada dasarnya adalah kota perkebunan gula. Para pengelola perkebunan dan orang-orang kaya lainnya, seperti dokter, pemilik usaha, dan bankir, menyekolahkan anak-anaknya di SD ini. Setelah kelas enam, anak-anak mereka umumnya dikirim ke sekolah swasta. Karena keluarga saya tinggal di satu sisi jalan, saya pergi ke sekolah ini. Seandainya saya tinggal di seberang jalan, saya akan pergi ke sekolah yang berbeda dengan anak-anak dari keluarga yang lebih mirip dengan saya. Setelah kelas enam, anak-anak ini dan saya akan melanjutkan ke sekolah menengah umum dan sekolah menengah atas. Tidak ada sekolah swasta untuk mereka atau untuk saya.

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

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

"Bagaimana saya menghasilkan uang?" Saya bertanya.

"Bagaimana saya menghasilkan uang?" Saya bertanya.

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

### **Kemitraan Terbentuk** Keesokan

paginya, saya memberi tahu sahabat saya, Mike, apa yang dikatakan ayah saya. Sejauh yang saya tahu, Mike dan saya adalah satu-satunya anak miskin di sekolah ini. Mike juga berada di sekolah ini karena takdir. Seseorang telah menggambar garis jogging di distrik sekolah, dan kami berakhir di sekolah dengan anak-anak kaya. Kami tidak benar-benar miskin, tetapi kami merasa seperti kami karena semua anak laki-laki lainnya memiliki sarung tangan baseball baru, sepeda baru, segalanya baru.

Ibu dan Ayah memberi kami kebutuhan dasar, seperti makanan, tempat tinggal, dan pakaian.

Tapi itu tentang itu. Ayah saya sering berkata, "Jika Anda menginginkan sesuatu, bekerjalah untuk itu."

Kami menginginkan sesuatu, tetapi tidak banyak pekerjaan yang tersedia untuk anak laki-laki berusia sembilan tahun.

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

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

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

Selama beberapa minggu berikutnya, Mike dan saya berlari di sekitar lingkungan kami, mengetuk pintu dan bertanya kepada tetangga kami apakah mereka mau menyimpan tabung pasta gigi mereka untuk kami. Dengan tatapan bingung, kebanyakan orang dewasa setuju dengan senyuman. Beberapa bertanya kepada kami apa yang kami lakukan, yang kami jawab, "Kami tidak dapat memberi tahu Anda. Itu rahasia bisnis."

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

Akhirnya ibu saya menurunkan kakinya. Pemandangan tabung pasta gigi bekas yang berantakan, kusut, dan bekas membuat dia terpesona. "Apa yang kalian lakukan?" dia bertanya. "Dan saya tidak ingin mendengar lagi bahwa itu adalah rahasia bisnis. Menggerjakan

dia bertanya. "Dan saya tidak ingin mendengar lagi bahwa itu adalah rahasia bisnis. Lakukan sesuatu dengan kekacauan ini, atau aku akan membuangnya."

Mike dan saya memohon dan memohon, menjelaskan bahwa kami akan segera memiliki cukup dan kemudian kami akan memulai produksi. Kami memberi tahu dia bahwa kami sedang menunggu beberapa tetangga untuk menyelesaikan pasta gigi mereka sehingga kami bisa mendapatkan tabung mereka. Ibu memberi kami perpanjangan satu minggu.

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

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

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

Karton susu diisi dengan plester paris. Bubuk putih ada di mana-mana. Dengan tergesa-gesa, saya menjatuhkan tas itu, dan seluruh area tampak seperti terkena badai salju. Karton susu adalah wadah luar untuk plester cetakan paris.

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

"Hati-hati," kata ayahku.

Aku mengangguk tanpa menoleh.

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

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

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

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

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

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

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

Dengan palu kecil, saya mengetuk segel yang membagi kubus menjadi dua.  
Dengan hati-hati, saya menarik bagian atas cetakan plester dan nikel timah jatuh.

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

"Itu benar," kata Mike. "Kami melakukan seperti yang Anda suruh. Kami menghasilkan uang."

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

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

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

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

Ayahku memelototinya.

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

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

Ayahku baru saja pergi saat aku mengatakan itu. "Anak laki-laki," katanya. "Kamu hanya miskin jika kamu menyerah. Yang paling penting adalah Anda melakukan sesuatu. Kebanyakan orang hanya berbicara dan bermimpi menjadi kaya. Anda telah melakukan sesuatu. Saya sangat bangga dengan kalian berdua. Saya akan mengatakannya lagi: Teruskan. Jangan berhenti."

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

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

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

Mike dan saya berbalik dan melanjutkan pembersihan kami.

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

"Ayahku?" tanya Mike dengan wajah mengerut.

"Ya, ayahmu," ulang ayahku sambil tersenyum. "Ayahmu dan aku memiliki  
bankir yang sama, dan dia mengoceh tentang ayahmu. Dia mengatakan kepada saya beberapa kali  
bahwa ayahmu brillian dalam hal menghasilkan uang."

ayahmu brilian dalam hal menghasilkan uang."

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

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

Dengan itu, Mike dan saya kembali bersemangat. Dengan semangat baru, kami mulai membersihkan kekacauan yang disebabkan oleh bisnis pertama kami yang sekarang sudah tidak berfungsi. Saat kami sedang bersih-bersih, kami membuat rencana tentang bagaimana dan kapan harus berbicara dengan ayah Mike. Masalahnya adalah ayah Mike bekerja berjam-jam dan sering tidak pulang sampai larut malam. Ayahnya memiliki gudang, perusahaan konstruksi, jaringan toko, dan tiga restoran. Itu adalah restoran yang membuatnya keluar terlambat.

Mike naik bus pulang setelah kami selesai bersih-bersih. Dia akan berbicara dengan ayahnya ketika dia tiba di rumah malam itu dan bertanya apakah dia mau mengajari kami cara menjadi kaya. Mike berjanji akan menelepon segera setelah dia berbicara dengan ayahnya, meskipun sudah larut malam.

Telepon berdering pada pukul 20:30

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

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

## ***Pelajaran Dimulai***

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

"Ayah sedang menelepon, dan dia bilang tunggu di teras belakang," kata Mike sambil membuka pintu.

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

Aku merasa sesak saat memasuki ruang tamu sempit yang dipenuhi

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

"Siapa orang-orang itu?" Saya bertanya.

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

"Apakah ini berlangsung sepanjang waktu?" Saya bertanya.

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

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

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

"Yah, dia memiliki ekspresi lucu di wajahnya pada awalnya, dan kemudian dia berkata dia akan mengajukan penawaran kepada kita."

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

Mike pun melakukan hal yang sama.

"Apakah kamu tahu apa tawarannya?" Saya bertanya.

"Tidak, tapi kita akan segera mengetahuinya."

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

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

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

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

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

Aku mengangguk cepat, tapi dengan sedikit gentar. Dia memiliki banyak kekuatan di balik kata-katanya dan senyumannya.

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

bekerja untuk saya, saya akan mengajari Anda. Anda tidak bekerja untuk saya, saya tidak akan mengajari Anda. Saya bisa mengajari Anda lebih cepat jika Anda bekerja, dan saya membuang-buang waktu jika Anda hanya ingin duduk dan mendengarkan seperti yang Anda lakukan di sekolah. Itu tawaran saya. Ambil atau tinggalkan."

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

"Tidak. Ambil atau tinggalkan. Aku punya terlalu banyak pekerjaan yang harus dilakukan untuk membuang-buang waktuku. Jika Anda tidak dapat mengambil keputusan dengan tegas, maka Anda tidak akan pernah belajar menghasilkan uang. Peluang datang dan pergi. Mampu mengetahui kapan harus membuat keputusan cepat adalah keterampilan yang penting. Anda memiliki kesempatan yang Anda minta."

Sekolah akan dimulai, atau akan berakhir dalam 10 detik," kata ayah Mike sambil tersenyum menggoda.

"Ambillah," kataku.

"Ambillah," kata Mike.

"Bagus," kata ayah Mike. "Nyonya. Martin akan datang dalam 10 menit. setelah aku melalui dengan dia, Anda akan naik dengan dia ke superette saya dan Anda dapat mulai bekerja. Saya akan membayar Anda 10 sen per jam, dan Anda akan bekerja tiga jam setiap hari Sabtu."

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

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

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

### **Tiga Puluh Sen**

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

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

Selama tiga minggu, Mike dan saya melapor ke Bu Martin dan bekerja selama tiga jam. Menjelang siang, pekerjaan kami selesai, dan dia menjatuhkan tiga sen kecil di masing-masing

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

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

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

Kali ini Mike tersenyum.

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

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

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

"Begitulah," kata Mike. "Ayah agak berbeda. Dia tidak mengajar seperti ayahmu. Ibu dan ayahmu banyak memberi kuliah. Ayah saya pendiam dan tidak banyak bicara.

Anda hanya menunggu sampai Sabtu ini. Aku akan memberitahunya bahwa kamu sudah siap."

"Maksudmu aku sudah dijebak?"

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

### ***Menunggu dalam antrean pada hari Sabtu***

Aku sudah siap menghadapi ayah Mike. Bahkan ayah kandungku pun marah padanya. Ayah kandung saya, yang saya sebut yang miskin, berpikir bahwa ayah kaya saya melanggar undang-undang pekerja anak dan harus diselidiki.

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

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

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

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

Aku melihat sekeliling ruangan dan tidak melihat Mike di mana pun. Merasa canggung, aku dengan hati-hati duduk di sebelah dua wanita yang sama yang berada di sana selama empat minggu

dengan hati-hati duduk di sebelah dua wanita yang sama yang berada di sana empat minggu sebelumnya. Mereka tersenyum dan meluncur ke bawah sofa untuk memberi ruang bagi saya.

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

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

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

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

"Yah, kamu tidak menepati janjimu," semburku, hampir masuk air mata. Sungguh menakutkan bagi saya untuk menghadapi orang dewasa.

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

Ayah kaya bergoyang ke belakang di kursi putarnya, mengangkat tangan ke dagu, dan menatap saya.

"Tidak buruk," katanya. "Dalam waktu kurang dari sebulan, Anda terdengar seperti sebagian besar karyawan saya."

"Apa?" Saya bertanya. Tidak mengerti apa yang dia katakan, saya melanjutkan dengan keluhan saya. "Kupikir kau akan menepati janjimu dan mengajariku. Sebaliknya Anda ingin menyiksa saya? Itu kejam. Itu benar-benar kejam."

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

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

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

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

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

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

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

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

"Yah, ya," jawabku.

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

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

"Jika Anda mempelajari pelajaran hidup, Anda akan melakukannya dengan baik. Jika tidak, hidup hanya akan terus berlanjut mendorong Anda sekitar. Orang melakukan dua hal. Beberapa hanya membiarkan hidup mendorong mereka.

Yang lain marah dan menolak. Tetapi mereka melawan atasan mereka, atau pekerjaan mereka, atau suami atau istri mereka. Mereka tidak tahu bahwa hiduplah yang mendorong."

Aku tidak tahu apa yang dia bicarakan.

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

Ayah kaya berdiri dan menutup jendela kayu tua berderit yang perlu diperbaiki.

"Jika Anda mempelajari pelajaran ini, Anda akan tumbuh menjadi pemuda yang bijaksana, kaya, dan bahagia. Jika tidak, Anda akan menghabiskan hidup Anda dengan menyalahkan pekerjaan, gaji rendah, atau atasan Anda atas masalah Anda. Anda akan menjalani hidup dengan selalu berharap untuk terobosan besar yang akan menyelesaikan semua masalah uang Anda."

Ayah kaya melihat ke arah saya untuk melihat apakah saya masih mendengarkan. Matanya bertemu dengan mataku. Kami saling menatap, berkomunikasi melalui mata kami. Akhirnya, saya membuang muka setelah saya menyerap pesannya. Aku tahu dia benar. Saya menyalahkannya, dan saya memang meminta untuk belajar. Aku sedang berjuang.

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

mengambil resiko. Anda benar-benar ingin menang, tetapi rasa takut kalah lebih besar daripada kegembiraan menang. Jauh di lubuk hati, Anda dan hanya Anda yang akan tahu bahwa Anda tidak melakukannya. Anda memilih untuk bermain aman. "

Mata kami bertemu lagi.

"Kau telah mendorongku berkeliling?" Saya bertanya.

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

"Apa rasa hidup?" tanyaku, masih marah, tapi sekarang penasaran dan siap belajar.

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

Aku duduk di sana mendengarkan dengan seksama.

"Jadi, ketika Mike memberi tahu saya bahwa Anda ingin belajar cara menghasilkan uang, saya memutuskan untuk merancang kursus yang mencerminkan kehidupan nyata. Aku bisa bicara sampai wajahku membiru, tapi kau tidak akan mendengar apa-apa. Jadi saya memutuskan untuk membiarkan hidup mendorong Anda sedikit sehingga Anda bisa mendengar saya. Itu sebabnya saya hanya membayar Anda 10 sen. "

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

Ayah kaya terguncang dan tertawa terbahak-bahak. Akhirnya dia berkata, "Sebaiknya Anda mengubah sudut pandang Anda. Berhentilah menyalahkan saya dan berpikir bahwa sayalah masalahnya. Jika Anda pikir saya masalahnya, maka Anda harus mengubah saya. Jika Anda menyadari bahwa Andalah masalahnya, maka Anda dapat mengubah diri sendiri, belajar sesuatu, dan menjadi lebih bijaksana. Kebanyakan orang ingin semua orang di dunia ini berubah kecuali diri mereka sendiri.

Biarkan saya memberi tahu Anda, lebih mudah untuk mengubah diri sendiri daripada orang lain. "

"Aku tidak mengerti," kataku.

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

"Tapi kamu hanya membayarku 10 sen."

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

"Bahwa kau murah," kataku dengan seringai licik.

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

"Tapi kamu."

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

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

"Bagus," kata ayah kaya. "Dan itulah yang dilakukan kebanyakan orang. Mereka berhenti dan pergi mencari pekerjaan lain, kesempatan yang lebih baik, dan gaji yang lebih tinggi, sebenarnya

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

"Jadi apa yang harus aku lakukan?" Saya bertanya. "Ambil saja 10 sen yang sangat sedikit ini per jam dan tersenyumlah?"

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

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

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

Pada saat itulah ayah kaya berbagi sudut pandang penting yang memisahkan dia dari karyawannya dan ayah miskin saya—and membawanya menjadi salah satu orang terkaya di Hawaii, sementara ayah saya yang berpendidikan tinggi tetapi miskin berjuang secara finansial kehidupan. Itu adalah sudut pandang tunggal yang membuat semua perbedaan sepanjang hidup.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

"Dan kamu tidak?" Saya bertanya.

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

"Bukankah semua orang ingin mempelajarinya?" Saya bertanya.

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

"Aku tidak mengerti," kataku dengan cemberut.

"Jangan khawatir tentang itu untuk saat ini. Ketahuilah bahwa ketakutanlah yang membuat kebanyakan orang tetap bekerja: ketakutan tidak membayar tagihan mereka, ketakutan dipecat, ketakutan tidak memiliki cukup uang, dan ketakutan untuk memulai kembali. Itulah harga belajar untuk belajar profesi atau berdagang, dan kemudian bekerja untuk uang."

Kebanyakan orang menjadi budak uang—and kemudian marah pada bos mereka."

"Belajar agar uang bekerja untuk Anda adalah program studi yang sama sekali berbeda?" Saya bertanya.

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

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

"Siap untuk belajar?" tanya ayah kaya.

"Tentu saja," kataku sambil tersenyum.

"Aku telah menepati janjiku. Saya telah mengajari Anda dari jauh, "ayah kaya saya

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

"Aku tidak mengerti," kataku.

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

"Mengerikan," kataku.

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

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

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

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

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

"Surga tidak!" kata ayah kaya. "Pemerintah selalu mengambil bagiannya terlebih dahulu."

"Bagaimana mereka melakukannya?" Saya bertanya.

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

"Mengapa orang membiarkan pemerintah melakukan itu kepada mereka?"

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

"Bagaimana itu bisa terjadi?" Saya bertanya. Di usia saya, itu tidak masuk akal bagi saya. "Mengapa seseorang membiarkan pemerintah melakukan itu kepada mereka?"

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

"Siap untuk belajar?" Dia bertanya.

Aku menganggukkan kepala ku perlahan.

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

masalah. Mereka berpikir bahwa lebih banyak uang akan menyelesaikan masalah dan tidak menyadari bahwa kurangnya pendidikan finansial yang menjadi masalahnya."

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

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

Aku mengangguk.

"Bagus," kata ayah kaya. "Sekarang kembali bekerja. Kali ini, saya tidak akan membayar Anda apa pun.

"

"Apa?" saya bertanya dengan takjub.

"Kamu mendengarku. Tidak ada apa-apanya. Anda akan bekerja tiga jam yang sama setiap hari Sabtu, tetapi kali ini Anda tidak akan dibayar 10 sen per jam. Anda bilang Anda ingin belajar untuk tidak bekerja demi uang, jadi saya tidak akan membayar Anda apa pun."

Aku tidak percaya dengan apa yang aku dengar.

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

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

"Kamu bilang kamu ingin belajar. Jika Anda tidak mempelajari ini sekarang, Anda akan tumbuh menjadi seperti dua wanita dan pria yang lebih tua yang duduk di ruang tamu saya, bekerja untuk uang dan berharap saya tidak memecat mereka. Atau seperti ayahmu, yang menghasilkan banyak uang hanya untuk berhutang sebesar bola matanya, berharap lebih banyak uang akan menyelesaikan masalah.

Jika itu yang Anda inginkan, saya akan kembali ke kesepakatan awal kami yaitu 10 sen per jam. Atau Anda dapat melakukan apa yang kebanyakan orang dewasa lakukan: Mengeluh bahwa tidak ada gaji yang cukup, berhenti, dan mencari pekerjaan lain."

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

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

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

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

### **Pelajaran #1: Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Uang**

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

Selama tiga minggu lagi, Mike dan saya bekerja tiga jam setiap hari Sabtu tanpa bayaran. Pekerjaan itu tidak mengganggu saya, dan rutinitas menjadi lebih mudah, tetapi saya melewatkannya pertandingan bisbol dan tidak mampu membeli beberapa buku komik.

Ayah kaya mampir pada siang hari pada minggu ketiga. Kami mendengar truknya berhenti di tempat parkir dan tergagap saat mesin dimatikan. Dia memasuki toko dan menyapa Nyonya Martin dengan pelukan. Setelah mengetahui bagaimana keadaan di toko, dia merogoh ke dalam freezer es krim, mengeluarkan dua batang, membayarnya, dan memberi isyarat kepada Mike dan saya.

"Ayo jalan-jalan, anak-anak."

Kami menyeberang jalan, menghindari beberapa mobil, dan berjalan melintasi rerumputan besar lapangan di mana beberapa orang dewasa sedang bermain softball. Sambil duduk di satu meja piknik, dia memberi Mike dan aku camilan.

"Bagaimana kabarmu, anak-anak?"

"Oke," kata Mike.

Aku mengangguk setuju.

"Belajar apa saja?" tanya ayah kaya.

Mike dan aku saling berpandangan, mengangkat bahu, dan menggelengkan kepala serempak.

### **Menghindari Salah Satu Perangkap Terbesar dalam**

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

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

Senyum muncul di wajah ayah kaya.

"Nyonya. Martin seperti seorang ibu bagiku. Aku tidak akan pernah begitu kejam. Saya mungkin terdengar tidak baik karena saya melakukan yang terbaik untuk menunjukkan sesuatu kepada kalian berdua. Saya ingin memperluas sudut pandang Anda sehingga Anda dapat melihat sesuatu yang kebanyakan orang tidak pernah

ingin memperluas sudut pandang Anda sehingga Anda dapat melihat sesuatu yang kebanyakan orang tidak pernah mendapatkan manfaat dari melihat karena visi mereka terlalu sempit. Kebanyakan orang tidak pernah melihat jebakan yang mereka masuki."

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

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

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

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

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

"Oke, dua dolar per jam."

Otak dan hati kecilku hampir meledak. Lagi pula, saat itu tahun 1956 dan dibayar \$2 per jam akan membuatku menjadi anak terkaya di dunia. Saya tidak bisa membayangkan mendapatkan uang sebanyak itu. Saya ingin mengatakan ya. Aku ingin kesepakatan. Saya dapat membayangkan sepeda baru, sarung tangan baseball baru, dan keagungan teman-teman saya ketika saya memberikan uang tunai. Selain itu, Jimmy dan teman-temannya yang kaya tidak akan pernah bisa menyebut saya miskin lagi. Tapi entah kenapa mulutku tetap tertutup.

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

"Oke, lima dolar per jam."

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

---

***Kehidupan orang selamanya dikendalikan oleh dua emosi: ketakutan dan keserakahahan.***

---

"Bagus," kata ayah kaya dengan lembut. "Kebanyakan orang punya harga. Dan mereka memiliki harga karena emosi manusia bernama ketakutan dan keserakahan. Pertama, ketakutan akan kekurangan uang memotivasi kita untuk bekerja keras, dan kemudian begitu kita mendapatkan gaji, keserakahan atau keinginan mulai kita berpikir tentang semua hal indah yang dapat dibeli dengan uang.

Polanya kemudian diatur."

"Pola apa?" Saya bertanya.

"Pola bangun, berangkat kerja, bayar tagihan; bangun, pergi bekerja, membayar tagihan.

Kehidupan orang selamanya dikendalikan oleh dua emosi: ketakutan dan keserakahan. Tawarkan mereka lebih banyak uang dan mereka melanjutkan siklus dengan meningkatkan pengeluaran mereka. Inilah yang saya sebut Perlombaan Tikus."

"Ada cara lain?" Mike bertanya.

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

"Dan apa jalan itu?" Mike bertanya.

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

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

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

"Kami tidak berbohong," kataku.

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

"Kebenaran tentang apa?" Saya bertanya.

"Bagaimana perasaanmu," kata ayah kaya. "Kamu tidak perlu mengatakannya kepada orang lain. Akui saja pada dirimu sendiri."

"Maksud Anda orang-orang di taman ini, orang-orang yang bekerja untuk Anda, Ny.

Martin, mereka tidak melakukan itu?" Saya bertanya.

"Saya meragukannya," kata ayah kaya. "Sebaliknya, mereka merasa takut tidak punya uang.

Mereka tidak menghadapinya secara logis. Mereka bereaksi secara emosional daripada menggunakan kepala mereka," kata ayah kaya. "Kemudian, mereka mendapatkan beberapa dolar di tangan mereka dan sekali lagi, emosi kegembiraan, keinginan, dan keserakahan mengambil alih. Dan sekali lagi mereka bereaksi, bukannya berpikir."

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

"Itu benar," kata ayah kaya. "Alih-alih mengakui kebenaran tentang apa yang mereka rasakan, mereka bereaksi terhadap perasaan mereka dan gagal untuk berpikir. Mereka merasakan ketakutan sehingga mereka pergi bekerja, berharap uang akan menenangkan rasa takut itu, tetapi ternyata tidak. Itu terus menghantui mereka dan mereka kembali bekerja, berharap lagi bahwa uang akan menenangkan ketakutan mereka, dan sekali lagi tidak. Ketakutan membuat mereka terjebak dalam perangkap bekerja, menghasilkan uang, bekerja, menghasilkan uang, berharap rasa takut itu akan hilang. Tapi setiap hari

uang, bekerja, menghasilkan uang, berharap rasa takut akan hilang. Tetapi setiap hari mereka bangun, dan ketakutan lama itu terbangun bersama mereka. Bagi jutaan orang, ketakutan lama itu membuat mereka terjaga sepanjang malam, menyebabkan malam yang penuh gejolak dan kekhawatiran. Jadi mereka bangun dan pergi bekerja, berharap gaji akan membunuh rasa takut yang menggerogoti jiwa mereka. Uang menjalankan hidup mereka, dan mereka menolak untuk mengatakan yang sebenarnya tentang itu.

Uang mengendalikan emosi dan jiwa mereka."

Ayah kaya duduk dengan tenang, membiarkan kata-katanya meresap. Mike dan saya mendengar apa yang dia katakan tetapi tidak mengerti sepenuhnya apa yang dia bicarakan. Saya hanya tahu bahwa saya sering bertanya-tanya mengapa orang dewasa bergegas pergi bekerja. Kelihatannya tidak terlalu menyenangkan, dan mereka tidak pernah terlihat sebahagia itu, tetapi ada sesuatu yang membuat mereka terus maju.

Menyadari kami telah menyerap sebanyak mungkin dari apa yang dia bicarakan, ayah kaya berkata, "Saya ingin kalian menghindari jebakan itu. Itulah sebenarnya yang ingin saya ajarkan kepada Anda. Bukan hanya untuk menjadi kaya, karena menjadi kaya tidak menyelesaikan masalah."

"Tidak?" tanyaku, terkejut.

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

"Bahkan orang kaya melakukan ini?" Mike bertanya.

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

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

"Tidak, saya rasa tidak," jawab ayah kaya. "Penghindaran uang sama seperti—psikotik sebagai terikat pada uang."

Seolah diberi isyarat, si gelandangan kota melewati meja kami, mampir ke tong sampah besar dan mengobrak-abrik di dalamnya. Kami bertiga mengawasinya dengan sangat baik

bunga, ketika sebelumnya kita mungkin akan mengabaikannya begitu saja.

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

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

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

---

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

---

"Jadi apa yang kita lakukan?" Saya bertanya. "Tidak bekerja untuk uang sampai semua jejak ketakutan dan keserakahahan hilang?"

"Tidak, itu akan membuang-buang waktu," kata ayah kaya. "Emosi adalah apa yang membuat kita manusia. Kata 'emosi' berarti 'energi yang bergerak'. Jujurlah tentang emosi Anda dan gunakan pikiran dan emosi Anda untuk kebaikan Anda, bukan untuk melawan diri Anda sendiri."

"Wah!" kata Mike.

"Jangan khawatir tentang apa yang baru saja saya katakan. Ini akan lebih masuk akal di tahun-tahun mendatang. Jadi, jadilah pengamat, bukan reaktor, terhadap emosi Anda. Kebanyakan orang tidak tahu bahwa emosi mereka yang melakukan pemikiran. Emosi Anda adalah emosi Anda, tetapi Anda harus belajar berpikir sendiri."

"Bisakah Anda memberi saya contoh?" Saya bertanya.

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

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

"Tentu saja," ayah kaya tersenyum. "Yang saya katakan adalah bahwa ketakutan itu juga sering berpikir."

"Aku tidak mengerti," kata Mike.

"Aku tidak mengerti," kata Mike.

"Misalnya," kata ayah kaya. "Jika rasa takut tidak memiliki cukup uang muncul, alih-alih langsung kehabisan pekerjaan, mereka malah bertanya pada diri sendiri pertanyaan ini: 'Akankah pekerjaan menjadi solusi terbaik untuk ketakutan ini dalam jangka panjang?' Menurut saya, jawabannya tidak. Pekerjaan benar-benar merupakan solusi jangka pendek untuk masalah jangka panjang."

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

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

"Maksudmu ayahku mengatakan itu karena dia takut?"

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

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

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

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

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

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

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

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

Potongan-potongan teka-teki muncul. Ayah saya yang berpendidikan tinggi memiliki pendidikan yang bagus dan karier yang hebat, tetapi sekolah tidak pernah memberi tahu dia bagaimana menangani uang atau ketakutannya akan hal itu. Menjadi jelas bahwa saya dapat belajar hal-hal yang berbeda dan penting dari dua ayah.

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

"Bagaimana perasaanmu ketika aku menggodamu dengan kenaikan gaji? Apakah Anda memperhatikan keinginan Anda meningkat?"

Kami menganggukkan kepala.

"Dengan tidak menyerah pada emosi Anda, Anda dapat menunda reaksi dan berpikir Anda. Itu penting. Kita akan selalu memiliki emosi ketakutan dan keserakahan.

Mulai sekarang, sangat penting bagi Anda untuk menggunakan emosi itu untuk keuntungan Anda, dan untuk jangka panjang jangan biarkan emosi Anda mengendalikan pemikiran Anda. Kebanyakan orang menggunakan rasa takut dan keserakahan untuk melawan diri mereka sendiri. Itulah awal dari ketidaktahuan. Kebanyakan orang menjalani hidup mereka mengejar gaji, kenaikan gaji, dan keamanan kerja karena emosi keinginan dan ketakutan, tidak benar-benar mempertanyakan ke mana pikiran-pikiran yang didorong oleh emosi itu membawa mereka. Ini seperti gambar seekor keledai yang menyeret kereta dengan pemiliknya menggantungkan wortel tepat di depan hidungnya. Pemilik keledai mungkin pergi ke mana pun dia mau, tetapi keledai mengejar ilusi.

Besok hanya akan ada wortel lagi untuk keledai itu."

"Maksudmu saat aku membayangkan sarung tangan bisbol baru, permen dan mainan, itu seperti wortel ke keledai?" Mike bertanya.

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

"Jadi apa jawabannya?" tanya Mike.

"Yang mengintensifkan ketakutan dan keinginan adalah ketidaktahuan. Itulah sebabnya orang kaya dengan banyak uang sering kali lebih takut jika mereka semakin kaya. Uang adalah wortel, ilusi. Jika keledai dapat melihat keseluruhan gambar, ia mungkin akan memikirkan kembali pilihannya untuk mengejar wortel."

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

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

"Dengar, sekolah itu sangat penting. Anda pergi ke sekolah untuk mempelajari keterampilan atau profesi untuk menjadi anggota masyarakat yang berkontribusi. Setiap budaya membutuhkan guru, dokter, mekanik, seniman, juru masak, pengusaha, polisi, pemadam kebakaran, dan tentara. Sekolah melatih mereka agar masyarakat dapat berkembang dan berkembang,"

pemadam kebakaran, dan tentara. Sekolah melatih mereka agar masyarakat dapat berkembang dan berkembang,” kata ayah kaya. “Sayangnya, bagi banyak orang sekolah adalah akhir, bukan awal.”

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

“Saya sedikit kejam hari ini,” kata ayah kaya. “Tapi aku ingin kamu selalu mengingat pembicaraan ini. Saya ingin Anda selalu memikirkan Nyonya Martin. Dan saya ingin Anda selalu mengingat keledai itu. Jangan pernah lupa bahwa ketakutan dan keinginan dapat membawa Anda ke dalam perangkap terbesar dalam hidup jika Anda tidak menyadari bahwa mereka mengendalikan pemikiran Anda. Menghabiskan hidup Anda dalam ketakutan, tidak pernah menjelajahi impian Anda, itu kejam. Bekerja keras demi uang, berpikir bahwa uang itu akan membelikanmu hal-hal yang akan membuatmu bahagia juga kejam. Terbangun di tengah malam karena takut membayar tagihan adalah cara hidup yang mengerikan. Menjalani kehidupan yang ditentukan oleh ukuran gaji bukanlah benar-benar menjalani kehidupan. Berpikir bahwa pekerjaan membuat Anda aman adalah membohongi diri sendiri. Itu kejam, dan itulah jebakan yang saya ingin Anda hindari. Saya telah melihat bagaimana uang menjalankan kehidupan orang. Jangan biarkan itu terjadi pada Anda. Tolong jangan biarkan uang mengatur hidup Anda.”

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

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

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

Itu paling menyakitkan orang miskin, jadi mereka memiliki kesehatan yang lebih buruk daripada mereka yang uang. Karena para dokter menaikkan biaya mereka, para pengacara menaikkan biaya mereka.

Karena biaya pengacara naik, guru sekolah menginginkan kenaikan gaji, yang menaikkan pajak kita, dan seterusnya dan seterusnya. Segera akan ada jurang pemisah yang mengerikan antara si kaya dan si miskin sehingga kekacauan akan pecah dan peradaban besar lainnya akan runtuh. Sejarah membuktikan bahwa peradaban besar runtuh ketika kesenjangan antara si kaya dan si miskin terlalu besar. Sayangnya, Amerika berada di jalur yang sama karena kita belum belajar dari sejarah. Kami hanya menghafal tanggal dan nama sejarah, bukan pelajarannya.”

“Bukankah harga seharusnya naik?” Saya bertanya.

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

orang bekerja untuk uang, bukan bagaimana memanfaatkan kekuatan uang."

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

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

"Jadi, apakah ada jawaban?" tanya Mike.

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

"Mengapa langkah itu begitu penting?" Saya bertanya.

"Nah, itu terserah Anda untuk mencari tahu. Jika Anda ingin belajar, saya akan membawa Anda anak laki-laki ke petak briar, tempat yang hampir dihindari semua orang. Jika Anda pergi bersama saya, Anda akan melepaskan gagasan bekerja untuk uang dan sebaliknya belajar agar uang bekerja untuk Anda."

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

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

"Apakah ada tambalan briar?" Saya bertanya.

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

"Memilih pikiran kita?" Mike bertanya, bingung.

"Ya. Memilih apa yang kita pikirkan daripada bereaksi terhadap emosi kita. Alih-alih hanya bangun dan pergi bekerja karena tidak memiliki uang untuk membayar tagihan membuat Anda takut, tanyakan pada diri sendiri, 'Apakah bekerja lebih keras dalam hal ini adalah solusi terbaik untuk masalah ini?' Kebanyakan orang terlalu takut untuk memikirkan segala sesuatunya secara rasional dan malah lari ke pekerjaan yang mereka benci. Bayi Tar memegang kendali. Itulah yang saya maksud dengan memilih pikiran Anda."

"Dan bagaimana kita melakukannya?" Mike bertanya.

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

berlari keluar pintu.

"Ingat apa yang saya katakan sebelumnya: Pekerjaan hanyalah solusi jangka pendek untuk masalah jangka panjang. Kebanyakan orang hanya memikirkan satu masalah, dan itu jangka pendek.

Ini tagihan di akhir bulan, Tar Baby. Uang mengendalikan hidup mereka, atau haruskah saya katakan ketakutan dan ketidaktahuan tentang uang mengendalikannya. Jadi mereka melakukan seperti yang dilakukan orang tua mereka. Mereka bangun setiap hari dan pergi bekerja untuk mendapatkan uang, tidak meluangkan waktu untuk bertanya, 'Apakah ada cara lain?' Emosi mereka sekarang mengendalikan pemikiran mereka, bukan kepala mereka."

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

"Oh ya. Saya mendengarnya sepanjang waktu," kata ayah kaya. "Saya mendengar hal-hal seperti, 'Yah, setiap orang harus bekerja.' Atau 'Orang kaya adalah penjahat.' Atau 'Saya akan mendapatkan pekerjaan lain. Saya pantas mendapatkan kenaikan ini. Anda tidak bisa memaksa saya.' Atau 'Saya menyukai pekerjaan ini karena aman.' Tidak ada yang bertanya, 'Apakah ada sesuatu yang saya lewati di sini?' yang akan menembus pemikiran emosional dan memberi Anda waktu untuk berpikir jernih."

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

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

Dia berbicara tentang standar emas yang digunakan Amerika, dan bahwa setiap uang dolar sebenarnya adalah sertifikat perak. Yang mengkhawatirkannya adalah rumor bahwa suatu hari nanti kita akan keluar dari standar emas dan dolar kita tidak akan lagi didukung oleh sesuatu yang nyata.

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

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

## ***Melihat Apa yang Dirindukan Orang***

**Lain** Saat dia naik ke truk pikapnya di luar toko serba ada, ayah kaya berkata, "Teruslah bekerja, anak-anak, tetapi semakin cepat Anda melupakan kebutuhan akan gaji, kehidupan dewasa Anda akan semakin mudah. Tetap gunakan otak Anda, bekerjalah dengan gratis, dan segera pikiran Anda akan menunjukkan cara menghasilkan uang jauh melebihi apa yang dapat saya bayarkan kepada Anda. Anda akan melihat hal-hal yang orang lain tidak pernah lihat. Kebanyakan orang tidak pernah melihat peluang ini karena mereka mencari uang dan keamanan, jadi hanya itu yang mereka dapatkan. Saat Anda melihat satu kesempatan, Anda akan melihatnya selama sisa hidup Anda. Saat Anda melakukan itu, saya akan mengajari Anda sesuatu yang lain. Pelajari ini, dan Anda akan menghindari salah satu perangkap terbesar dalam hidup.

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

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

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

Mrs Martin sedang memotong halaman depan buku komik menjadi dua. Dia menyimpan bagian atas sampul buku komik dan melemparkan sisa buku ke dalam kotak kardus besar. Ketika saya bertanya apa yang dia lakukan dengan buku komik, dia berkata, "Saya membuangnya. Saya memberikan bagian atas sampul kembali ke distributor buku komik untuk kredit ketika dia membawa komik baru. Dia akan datang dalam satu jam."

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

Ingin kemitraan bisnis lama kita? Nah, Mike dan saya menghidupkannya kembali. Menggunakan kamar cadangan di ruang bawah tanah Mike, kami mulai menumpuk ratusan buku komik di ruangan itu. Segera perpustakaan buku komik kami dibuka untuk umum. Kami mempekerjakan adik perempuan Mike, yang suka belajar, untuk menjadi kepala perpustakaan. Dia menagih setiap anak 10 sen masuk ke perpustakaan, yang buka dari 14:30 sampai 16:30 setiap hari sepulang sekolah. Pelanggan, anak-anak tetangga, bisa membaca komik sebanyak yang mereka inginkan dalam dua jam. Itu adalah tawaran yang murah bagi mereka karena sebuah komik berharga masing-masing 10 sen, dan mereka dapat membaca lima atau enam dalam dua jam.

Adik Mike akan memeriksa anak-anak ketika mereka pergi untuk memastikan mereka tidak

Kakak perempuan Mike akan memeriksa anak-anak ketika mereka pergi untuk memastikan mereka tidak meminjam buku komik. Dia juga menyimpan buku-buku itu, mencatat berapa banyak anak yang muncul setiap hari, siapa mereka, dan komentar apa pun yang mungkin mereka miliki. Mike dan saya rata-rata menghasilkan \$9,50 per minggu selama periode tiga bulan. Kami membayar adiknya satu dolar seminggu dan mengizinkannya membaca komik gratis, yang jarang dia lakukan karena dia selalu belajar.

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

Tiga bulan setelah perpustakaan pertama kali dibuka, terjadi perkelahian di dalam ruangan. Beberapa pengganggu dari lingkungan lain menerobos masuk, dan ayah Mike menyarankan agar kami menutup bisnis itu. Jadi bisnis buku komik kami tutup, dan kami berhenti bekerja pada hari Sabtu di toko serba ada. Tetapi ayah kaya sangat senang karena dia memiliki hal-hal baru yang ingin dia ajarkan kepada kami. Dia senang karena kami telah mempelajari pelajaran pertama kami dengan sangat baik: Kami belajar membuat uang bekerja untuk kami. Dengan tidak dibayar untuk pekerjaan kami di toko, kami terpaksa menggunakan imajinasi kami untuk mengidentifikasi peluang menghasilkan uang. Dengan memulai bisnis kami sendiri, perpustakaan buku komik, kami mengendalikan keuangan kami sendiri, tidak bergantung pada majikan. Bagian terbaiknya adalah bisnis kami menghasilkan uang untuk kami, bahkan ketika kami tidak berada di sana secara fisik. Uang kami bekerja untuk kami.

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

## Bab Dua

# PELAJARAN 2: MENGAPA MENGAJARKAN LITERASI KEUANGAN?

---

***Bukan seberapa banyak uang yang Anda hasilkan. Ini adalah berapa banyak uang yang Anda simpan.***

---

Pada tahun 1990, Mike mengambil alih kerajaan ayahnya dan, pada kenyataannya, melakukan pekerjaan yang lebih baik daripada ayahnya. Kami bertemu satu atau dua kali setahun di lapangan golf. Dia dan istrinya lebih kaya dari yang Anda bayangkan. Kerajaan ayah kaya berada di tangan yang tepat, dan Mike sekarang mempersiapkan putranya untuk mengantikannya, seperti yang telah dilakukan ayahnya kepada kami.

Pada tahun 1994, saya pensiun pada usia 47 tahun, dan istri saya Kim berusia 37 tahun. Pensiun tidak bukan berarti tidak bekerja. Bagi kami, ini berarti bahwa, jika tidak ada perubahan bencana yang tak terduga, kami dapat bekerja atau tidak bekerja, dan kekayaan kami tumbuh secara otomatis, tetapi berada di depan inflasi. Aset kami cukup besar untuk tumbuh sendiri. Ini seperti menanam pohon. Anda menyiraminya selama bertahun-tahun, dan kemudian suatu hari ia tidak membutuhkan Anda lagi. Akarnya ditanam cukup dalam. Kemudian pohon memberikan ketiduhan untuk kesenangan Anda.

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

Setiap kali saya berbicara dengan sekelompok orang, mereka sering bertanya apa yang saya sarankan agar mereka lakukan. "Bagaimana saya memulai?" "Apakah ada buku yang akan Anda rekomendasikan?" "Apa yang harus saya lakukan untuk mempersiapkan anak-anak saya?" "Apa rahasia sukses Anda?" "Bagaimana saya menghasilkan jutaan?"

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

**Pengusaha Terkaya** Pada tahun 1923

sekelompok pemimpin terbesar dan pengusaha terkaya mengadakan pertemuan di hotel Edgewater Beach di Chicago. Diantaranya adalah

bertemu di hotel Edgewater Beach di Chicago. Di antara mereka adalah Charles Schwab, kepala perusahaan baja independen terbesar; Samuel Insull, presiden utilitas terbesar di dunia; Howard Hopson, kepala perusahaan gas terbesar; Ivar Kreuger, presiden International Match Co., salah satu perusahaan terbesar di dunia saat itu; Leon Frazier, presiden Bank of International Settlements; Richard Whitney, presiden Bursa Efek New York; Arthur Cotton dan Jesse Livermore, dua spekulan saham terbesar; dan Albert Fall, anggota kabinet Presiden Harding. Dua puluh lima tahun kemudian, sembilan dari raksasa ini mengakhiri hidup mereka sebagai berikut: Schwab meninggal tanpa uang sepeser pun setelah hidup selama lima tahun dengan uang pinjaman. Insull mati bangkrut di negeri asing, dan Kreuger dan Cotton juga mati bangkrut. Hopson menjadi gila.

Whitney dan Albert Fall dibebaskan dari penjara, dan Fraser dan Livermore bunuh diri.

Saya ragu apakah ada yang bisa mengatakan apa yang sebenarnya terjadi pada orang-orang ini. Jika Anda melihat tanggal 1923, tepat sebelum kehancuran pasar tahun 1929 dan Depresi Hebat, yang saya duga berdampak besar pada orang-orang ini dan kehidupan mereka. Intinya adalah ini: Hari ini kita hidup di masa perubahan yang lebih besar dan lebih cepat daripada yang dilakukan orang-orang ini. Saya menduga akan ada banyak boom dan bust di tahun-tahun mendatang yang akan paralel dengan pasang surut yang dihadapi orang-orang ini. Saya prihatin bahwa terlalu banyak orang yang terlalu fokus pada uang dan bukan pada kekayaan terbesar mereka, pendidikan mereka. Jika orang siap untuk fleksibel, tetap berpikiran terbuka dan belajar, mereka akan tumbuh lebih kaya dan lebih kaya meskipun ada perubahan yang sulit. Jika mereka berpikir uang akan menyelesaikan masalah, mereka akan mengalami kesulitan. Kecerdasan memecahkan masalah dan menghasilkan uang. Uang tanpa kecerdasan finansial adalah uang yang segera habis.

Kebanyakan orang gagal menyadari bahwa dalam hidup, bukan berapa banyak uang yang Anda hasilkan. Ini adalah berapa banyak uang yang Anda simpan. Kita semua pernah mendengar cerita tentang pemenang lotere yang miskin, lalu tiba-tiba kaya, dan kemudian miskin lagi. Mereka memenangkan jutaan, namun segera kembali ke tempat mereka memulai. Atau kisah atlet profesional, yang pada usia 24 tahun berpenghasilan jutaan, tetapi tidur di bawah jembatan 10 tahun kemudian.

Saya ingat cerita seorang pemain bola basket muda yang setahun lalu punya uang jutaan. Hari ini, di usia 29 tahun, dia mengklaim teman, pengacara, dan akuntannya mengambil uangnya, dan dia dipaksa bekerja di tempat cuci mobil dengan upah minimum. Dia dipecat dari tempat cuci mobil karena dia menolak melepas cincin kejuaranya saat dia sedang mengelap mobil. Kisahnya menjadi berita nasional dan dia mengajukan banding atas penghentiannya, mengklaim kesulitan dan diskriminasi. Dia mengklaim bahwa cincin itu adalah segalanya

pemutusan hubungan kerja, menuntut kesulitan dan diskriminasi. Dia mengklaim bahwa cincin itu adalah satu-satunya yang tersisa dan jika itu dilucuti, dia akan hancur.

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

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

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

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

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

Konstruksi gedung pencakar langit dimulai. Itu naik dengan cepat, dan segera, sebagai gantinya dari Empire State Building, kami memiliki Menara Miring Suburbia. Malam-malam tanpa tidur kembali.

Adapun Mike dan saya di masa dewasa kami, kedua pilihan kami dimungkinkan karena kami diajarkan untuk menuangkan fondasi keuangan yang kuat ketika kami masih anak-anak.

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

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

Selama bertahun-tahun dia hanya menggambar dan menggunakan beberapa kata. Mike dan saya memahami gambar sederhana, jargon, pergerakan uang, dan kemudian di tahun-tahun berikutnya, ayah kaya mulai menambahkan angka. Hari ini, Mike telah menguasai analisis akuntansi yang jauh lebih kompleks dan canggih karena dia harus menjalankannya

analisis akuntansi yang kompleks dan canggih karena ia harus untuk menjalankan kerajaannya. Saya tidak secanggih karena kerajaan saya lebih kecil, namun kami berasal dari fondasi sederhana yang sama. Di halaman-halaman berikut, saya menawarkan kepada Anda gambar garis sederhana yang sama yang dibuat ayah Mike untuk kita. Meskipun dasar, gambar-gambar itu membantu membimbing dua anak lelaki kecil dalam membangun kekayaan dalam jumlah besar di atas fondasi yang kokoh dan dalam.

---

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

---

***Aturan #1: Anda harus mengetahui perbedaan antara aset dan kewajiban, dan membeli aset.***

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

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

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

“Apa itu aset?” tanya Mike.

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

“Maksud Anda, yang perlu kita ketahui hanyalah apa itu aset, dapatkan, dan kita akan kaya?” Saya bertanya.

Ayah kaya mengangguk. “Sesederhana itu.”

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

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

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

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

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

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

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

Kami fokus pada kata “literasi” dan bukan “literasi finansial”. Apa yang mendefinisikan sesuatu sebagai aset atau kewajiban bukanlah kata-kata. Padahal, jika Anda benar-benar ingin bingung, carilah kata “aset” dan “kewajiban” dalam kamus. Saya tahu definisi tersebut mungkin terdengar bagus untuk akuntan terlatih, tetapi bagi kebanyakan orang, itu tidak masuk akal. Tapi kita orang dewasa sering kali terlalu angkuh untuk mengakui bahwa ada sesuatu yang tidak masuk akal.

---

***Aset memasukkan uang ke dalam saku saya. Sebuah kewajiban mengeluarkan uang dari saku saya.***

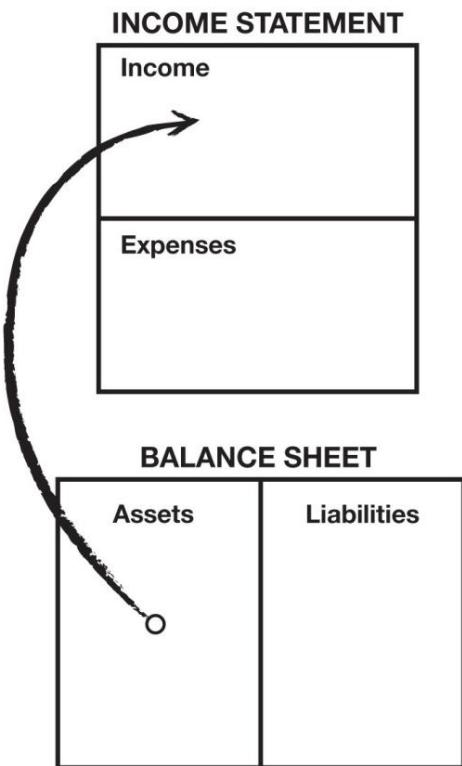
---

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

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

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

***Ini adalah pola arus kas suatu aset:***

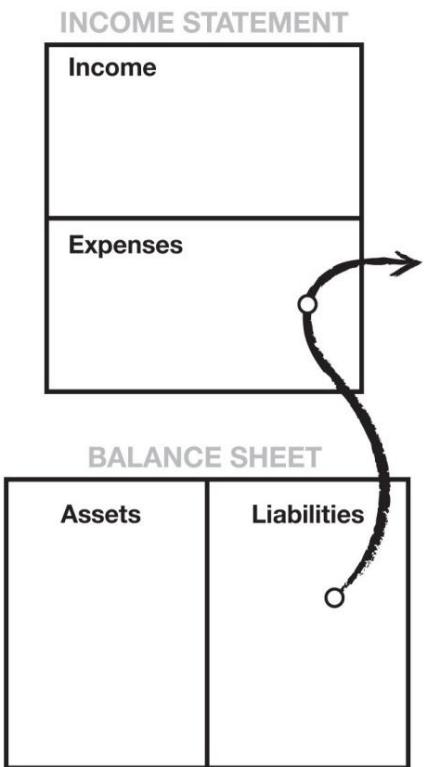


Bagian atas diagram adalah Laporan Laba Rugi, sering disebut Laporan Laba Rugi. Ini mengukur pendapatan dan pengeluaran: uang masuk dan uang keluar.

Bagian bawah diagram adalah Neraca. Disebut demikian karena seharusnya menyeimbangkan aset dengan kewajiban. Banyak pemula keuangan tidak mengetahui hubungan antara Laporan Laba Rugi dan Neraca, dan sangat penting untuk memahami hubungan itu.

Jadi seperti yang saya katakan sebelumnya, ayah kaya saya hanya memberi tahu dua anak laki-laki bahwa “penempatan aset” uang di saku Anda.” Bagus, sederhana, dan dapat digunakan.

***Ini adalah pola arus kas liabilitas:***

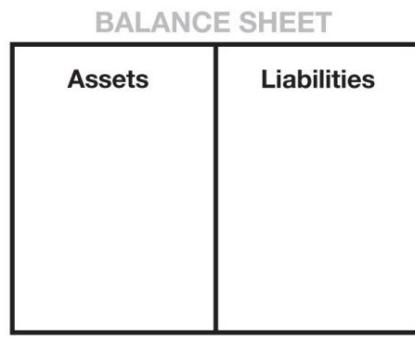
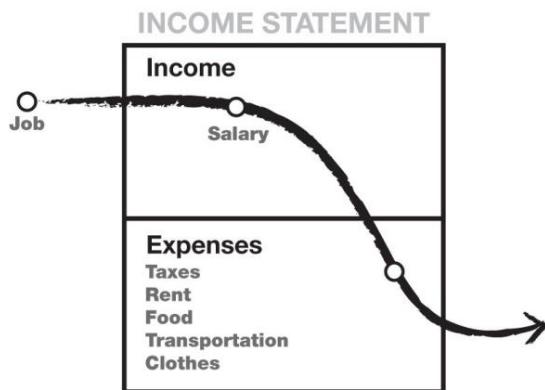


Sekarang aset dan kewajiban telah didefinisikan melalui gambar, mungkin lebih mudah untuk memahami definisi saya dalam kata-kata. Aset adalah sesuatu yang memasukkan uang ke dalam saku saya. Liabilitas adalah sesuatu yang mengeluarkan uang dari saku saya. Ini benar-benar semua yang perlu Anda ketahui. Jika Anda ingin kaya, cukup habiskan hidup Anda untuk membeli aset. Jika Anda ingin menjadi miskin atau kelas menengah, habiskan hidup Anda untuk membeli kewajiban.

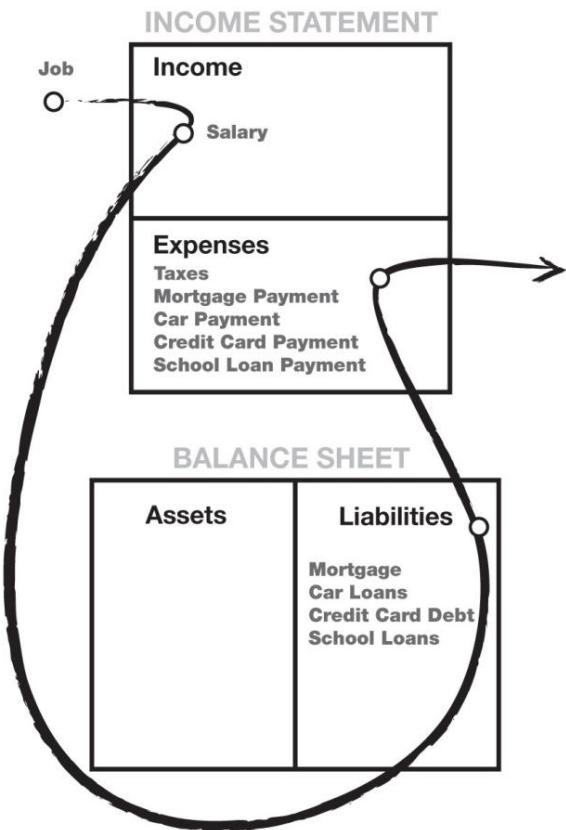
Buta huruf, baik dalam kata-kata dan angka, adalah dasar dari perjuangan keuangan. Jika orang mengalami kesulitan keuangan, ada sesuatu yang mereka tidak mengerti, baik dalam kata-kata atau angka. Orang kaya menjadi kaya karena mereka lebih melek di berbagai bidang daripada orang yang berjuang secara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

Panah dalam diagram mewakili arus kas, atau "arus kas". Angka saja tidak banyak berarti, sama seperti kata-kata di luar konteks yang berarti kecil. Ini adalah cerita yang diperhitungkan. Dalam pelaporan keuangan, membaca angka adalah mencari plot, cerita kemana uang mengalir. Dalam 80 persen sebagian besar keluarga, kisah keuangan menggambarkan kerja keras untuk maju. Namun, upaya ini sia-sia karena mereka menghabiskan hidup mereka untuk membeli kewajiban alih-alih aset.

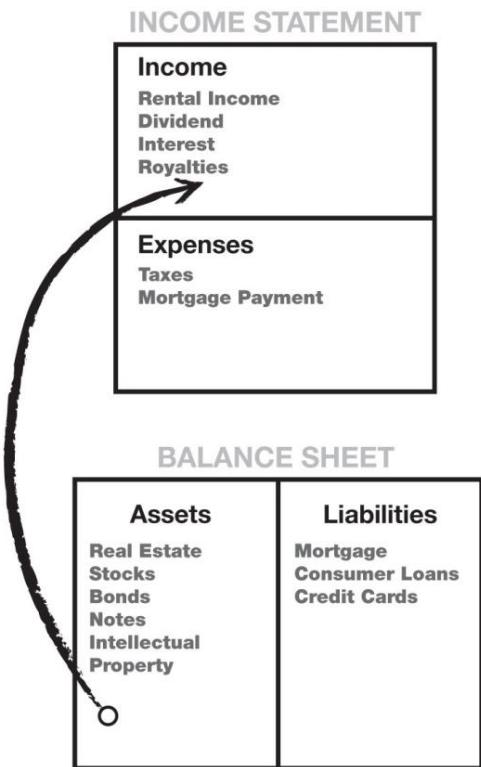
***Inilah pola arus kas orang miskin:***



***Inilah pola arus kas seseorang di kelas menengah:***



*Ini adalah pola arus kas orang kaya:*



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

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

Tetapi lebih banyak uang seringkali tidak menyelesaikan masalah. Bahkan, itu mungkin bertambah masalah. Uang sering kali memperjelas kekurangan manusia kita yang tragis, menyoroti apa yang tidak kita ketahui. Itulah sebabnya, terlalu sering, seseorang yang tiba-tiba mendapat rejeki nomplok uang—katakanlah warisan, kenaikan gaji, atau kemenangan lotre—segera kembali ke kekacauan keuangan yang sama, jika tidak lebih buruk, daripada kekacauan yang mereka alami. sebelum. Uang hanya menonjolkan pola arus kas yang berjalan di kepala Anda. Jika pola Anda adalah membelanjakan semua yang Anda dapatkan, kemungkinan besar peningkatan uang tunai hanya akan menghasilkan peningkatan pengeluaran. Jadi, pepatah, "Orang bodoh dan uangnya adalah satu pesta besar."

---

## ***Arus kas bercerita tentang bagaimana seseorang menangani uang.***

---

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

Saat ini, dokter menghadapi tantangan keuangan yang tidak akan saya harapkan dari musuh terburuk saya: perusahaan asuransi yang mengambil alih bisnis, perawatan kesehatan yang dikelola, intervensi pemerintah, dan tuntutan malpraktik. Saat ini, anak-anak ingin menjadi atlet terkenal, bintang film, bintang rock, ratu kecantikan, atau CEO karena di situlah ketenaran, uang, dan prestise berada. Itulah alasan mengapa sangat sulit untuk memotivasi anak-anak di sekolah hari ini. Mereka tahu bahwa kesuksesan profesional tidak lagi hanya terkait dengan kesuksesan akademis, seperti dulu.

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

### ***Bagaimana Pencarian Impian Finansial Menjadi Mimpi Buruk Finansial***

Kisah klasik orang-orang pekerja keras memiliki pola yang pasti. Baru saja

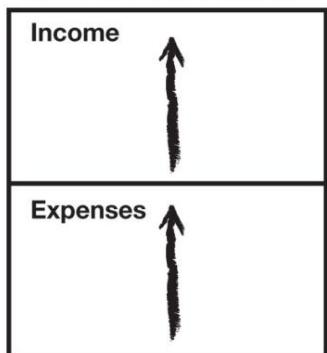
menikah, pasangan muda yang bahagia dan berpendidikan tinggi pindah ke salah satu apartemen sewaan mereka yang sempit. Segera, mereka menyadari bahwa mereka menghemat uang karena dua dapat hidup semurah satu.

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

mulai fokus pada karir mereka. Pendapatan mereka mulai meningkat.

Ketika pendapatan mereka naik, pengeluaran mereka juga naik.

#### INCOME STATEMENT



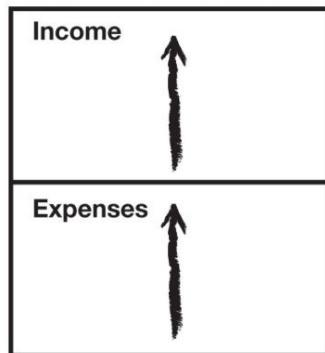
#### BALANCE SHEET



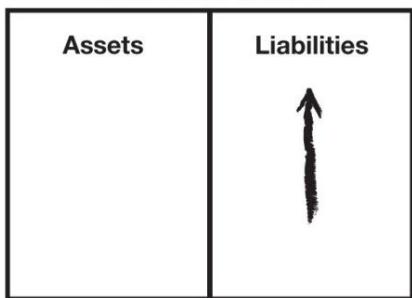
Pengeluaran nomor satu bagi kebanyakan orang adalah pajak. Banyak orang mengira itu pajak penghasilan, tetapi bagi kebanyakan orang Amerika, pajak tertinggi mereka adalah Jaminan Sosial. Sebagai seorang karyawan, tampaknya pajak Jaminan Sosial yang digabungkan dengan tarif pajak Medicare kira-kira 7,5 persen, tetapi sebenarnya 15 persen karena majikan harus sesuai dengan jumlah Jaminan Sosial. Intinya, itu adalah uang yang tidak bisa dibayar majikan kepada Anda. Selain itu, Anda masih harus membayar pajak penghasilan atas jumlah yang dipotong dari gaji Anda untuk pajak Jaminan Sosial, penghasilan yang tidak pernah Anda terima karena langsung masuk ke Jaminan Sosial melalui pemotongan.

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

## INCOME STATEMENT



## BALANCE SHEET



Mereka sekarang terjebak dalam Perlombaan Tikus. Segera bayi datang dan mereka bekerja lebih keras.

Prosesnya berulang: Pendapatan yang lebih tinggi menyebabkan pajak yang lebih tinggi, juga disebut "bracket creep."

Kartu kredit datang melalui pos. Mereka menggunakannya dan memaksimalkannya. Sebuah perusahaan pinjaman menelepon dan mengatakan "aset" terbesar mereka, rumah mereka, telah dihargai nilainya. Karena kredit mereka sangat bagus, perusahaan menawarkan pinjaman konsolidasi tagihan dan memberi tahu mereka bahwa hal yang cerdas untuk dilakukan adalah menghapus utang konsumen berbunga tinggi dengan melunasi kartu kredit mereka. Dan selain itu, bunga atas rumah mereka adalah pengurangan pajak. Mereka melakukannya, dan melunasi kartu kredit berbunga tinggi itu. Mereka menghela napas lega. Kartu kredit mereka lunas.

Mereka sekarang telah melipat utang konsumen mereka ke dalam hipotek rumah mereka. Pembayaran mereka turun karena mereka memperpanjang utang mereka selama 30 tahun. Ini adalah hal yang cerdas untuk dilakukan.

Tetangga mereka menelepon untuk mengajak mereka berbelanja. Penjualan Memorial Day adalah pada. Mereka berjanji pada diri sendiri bahwa mereka hanya akan berbelanja, tetapi mereka mengambil kartu kredit, untuk berjaga-jaga.

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

Mereka tidak mengerti bahwa masalah mereka sebenarnya adalah bagaimana mereka memilih untuk membelanjakan uang yang mereka miliki. Hal ini disebabkan oleh buta huruf keuangan dan tidak memahami

uang yang mereka miliki. Hal ini disebabkan oleh buta huruf keuangan dan tidak memahami perbedaan antara aset dan kewajiban.

Lebih banyak uang jarang memecahkan masalah uang seseorang. Kecerdasan memecahkan masalah. Ada pepatah yang dikatakan seorang teman saya berulang kali kepada orang-orang yang berhutang: "Jika Anda menemukan diri Anda telah menggali lubang ... berhenti menggali."

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

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

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

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

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

Jika mereka menggunakan kekuatan cermin, mereka akan bertanya pada diri sendiri, "Apakah ini masuk akal?" Terlalu sering, alih-alih memercayai kebijaksanaan batin mereka, kejeniusan di dalam, kebanyakan orang mengikuti orang banyak. Mereka melakukan sesuatu karena semua orang melakukannya. Mereka menyesuaikan diri, bukan pertanyaan. Seringkali, mereka tanpa berpikir mengulangi apa yang telah diberitahukan kepada mereka: "Diversifikasi." "Rumah Anda adalah aset." "Rumah Anda adalah investasi terbesar Anda." "Anda mendapat keringanan pajak karena berutang lebih besar." "Dapatkan pekerjaan yang aman." "Jangan membuat kesalahan." "Jangan mengambil risiko."

Dikatakan bahwa ketakutan berbicara di depan umum adalah ketakutan yang lebih besar daripada kematian bagi kebanyakan orang. Menurut psikiater, rasa takut berbicara di depan umum disebabkan oleh rasa takut dikucilkan, takut menonjol, takut dikritik, takut diejek, dan takut dikucilkan. Rasa takut akan perbedaan menghalangi kebanyakan orang untuk mencari cara baru untuk memecahkan masalah mereka.

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

---

**Seseorang dapat berpendidikan tinggi, sukses secara profesional, dan**

## ***buta huruf secara finansial.***

---

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

Banyak masalah keuangan disebabkan oleh upaya untuk mengikuti keluarga Jones. Kadang-kadang, kita semua perlu melihat ke cermin dan jujur pada kebijaksanaan batin kita daripada ketakutan kita.

Pada saat Mike dan saya berusia 16 tahun, kami mulai memiliki masalah di sekolah. Kami bukan anak-anak yang buruk. Kami baru saja mulai memisahkan diri dari keramaian. Kami bekerja untuk ayah Mike sepuлang sekolah dan di akhir pekan. Mike dan saya sering menghabiskan waktu berjam-jam setelah bekerja hanya duduk di meja bersama ayahnya sementara dia mengadakan pertemuan dengan bankir, pengacara, akuntan, pialang, investor, manajer, dan karyawannya. Inilah seorang pria yang telah meninggalkan sekolah pada usia 13 tahun yang sekarang mengarahkan, mengajar, memerintah, dan mengajukan pertanyaan kepada orang-orang terpelajar. Mereka datang sesuai permintaannya, dan merasa ngeri ketika dia tidak menyetujui mereka.

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

Mike dan saya belajar lebih banyak duduk di pertemuannya daripada yang kami lakukan selama bertahun-tahun di sekolah, termasuk kuliah. Ayah Mike tidak pandai membaca buku, tetapi ia terdidik secara finansial dan sebagai hasilnya ia sukses. Dia memberi tahu kami berulang kali, "Orang yang cerdas mempekerjakan orang yang lebih cerdas daripada dia." Jadi, Mike dan saya mendapat manfaat dari menghabiskan berjam-jam mendengarkan dan belajar dari orang-orang cerdas.

Tetapi karena ini, Mike dan saya tidak bisa mengikuti dogma standar yang diajarkan oleh guru kami, dan itu menyebabkan masalah. Setiap kali guru berkata, "Jika kamu tidak mendapatkan nilai bagus, kamu tidak akan berhasil di dunia nyata," Mike dan saya hanya mengangkat alis kami. Ketika kita diperintahkan untuk mengikuti prosedur yang telah ditetapkan dan tidak menyimpang dari aturan, kita dapat melihat bagaimana sekolah mengecilkan kreativitas. Kami mulai memahami mengapa ayah kaya kami memberi tahu kami bahwa sekolah dirancang untuk menghasilkan karyawan yang baik, bukan majikan. Kadang-kadang, Mike atau saya akan bertanya kepada guru kami bagaimana apa yang kami pelajari dapat diterapkan di dunia nyata, atau mengapa kami tidak pernah mempelajari uang dan bagaimana cara kerjanya. Untuk pertanyaan terakhir, kita sering mendapat

kami tidak pernah mempelajari uang dan cara kerjanya. Untuk pertanyaan terakhir, kita sering mendapat jawaban bahwa uang tidak penting, bahwa jika kita unggul dalam pendidikan kita, uang akan mengikuti. Semakin kami tahu tentang kekuatan uang, semakin jauh kami tumbuh dari guru dan teman sekelas kami.

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

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

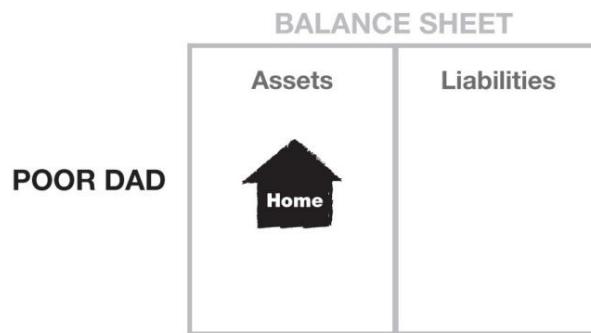
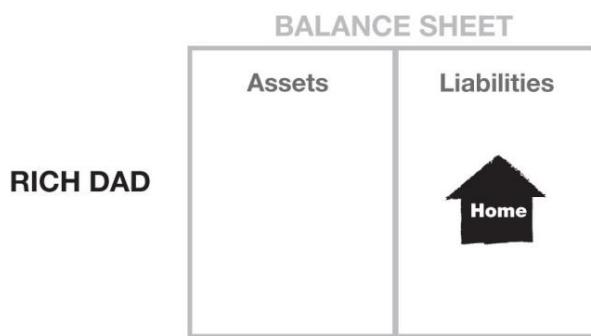
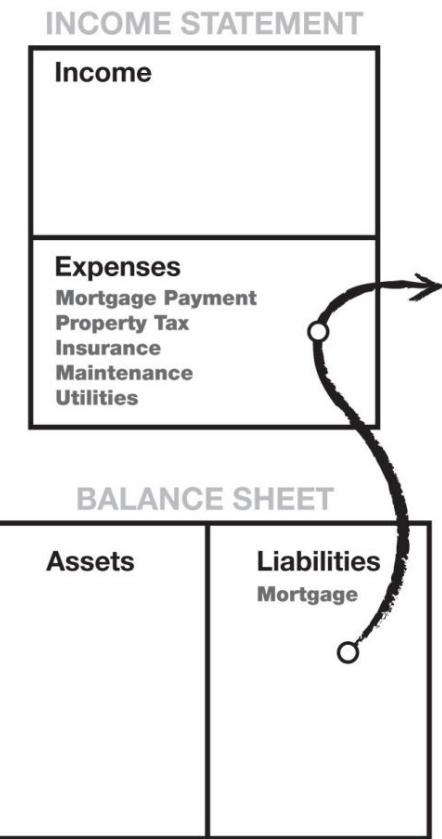


Diagram di atas menggambarkan perbedaan persepsi antara ayah kaya dan ayah miskin saya ketika datang ke rumah mereka. Seorang ayah mengira rumahnya adalah aset, dan ayah lainnya menganggapnya sebagai kewajiban. Saya ingat ketika saya menggambar diagram berikut untuk ayah saya yang menunjukkan kepadanya arah arus kas.

Saya juga menunjukkan kepadanya biaya tambahan yang menyertai kepemilikan rumah.

Rumah yang lebih besar berarti pengeluaran yang lebih besar, dan arus kas terus mengalir melalui kolom pengeluaran.



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

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

- Dalam hal rumah, kebanyakan orang bekerja sepanjang hidup mereka untuk membayar rumah yang tidak pernah mereka miliki. Dengan kata lain, kebanyakan orang membeli rumah baru setiap beberapa tahun, setiap kali menimbulkan pinjaman baru selama 30 tahun untuk melunasi yang sebelumnya.

- Meskipun orang menerima potongan pajak untuk bunga atas pembayaran hipotek, mereka membayar semua pengeluaran mereka yang lain dengan uang setelah pajak, bahkan setelah mereka melunasi hipotek mereka.
- Orang tua istri saya terkejut ketika pajak properti di rumah mereka meningkat menjadi \$1.000 per bulan. Ini terjadi setelah mereka pensiun, sehingga kenaikan itu membebani anggaran pensiun mereka, dan mereka merasa terpaksa pindah.
- Rumah tidak selalu naik nilainya. Saya punya teman yang berhutang satu juta dolar untuk sebuah rumah yang hari ini akan dijual dengan harga yang jauh lebih murah.
- Kerugian terbesar dari semuanya adalah kehilangan kesempatan. Jika semua uang Anda terikat di rumah Anda, Anda mungkin terpaksa bekerja lebih keras karena uang Anda terus mengalir keluar dari kolom pengeluaran, alih-alih menambah kolom aset—pola arus kas kelas menengah klasik. Jika pasangan muda akan memasukkan lebih banyak uang ke dalam kolom aset mereka sejak dulu, tahun-tahun berikutnya mereka akan lebih mudah.

Aset mereka akan tumbuh dan akan tersedia untuk membantu menutupi pengeluaran. Terlalu sering, rumah hanya berfungsi sebagai kendaraan untuk menimbulkan pinjaman ekuitas rumah untuk membayar biaya pemasangan.

Singkatnya, hasil akhir dalam membuat keputusan untuk memiliki rumah yang terlalu mahal sebagai pengganti memulai portofolio investasi berdampak pada individu setidaknya dalam tiga cara berikut:

1. *Kehilangan waktu*, di mana aset lain bisa tumbuh nilainya.
2. *Kehilangan modal tambahan*, yang seharusnya bisa diinvestasikan daripada membayar biaya pemeliharaan yang tinggi yang berhubungan langsung dengan rumah.
3. *Hilangnya pendidikan*. Terlalu sering, orang menghitung rumah dan tabungan dan rencana pensiun mereka sebagai semua yang mereka miliki di kolom aset mereka. Karena

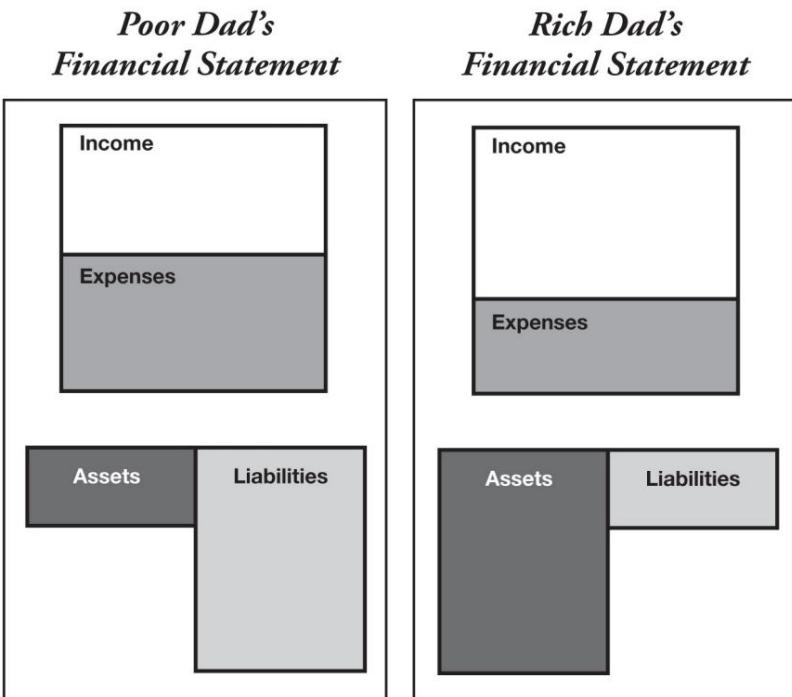
mereka tidak punya uang untuk diinvestasikan, mereka tidak berinvestasi. Ini membuat mereka kehilangan pengalaman investasi. Sebagian besar tidak pernah menjadi apa yang dunia investasi sebut sebagai "investor yang canggih." Dan investasi terbaik biasanya pertama-tama dijual kepada investor yang canggih, yang kemudian berbalik dan menjualnya kepada orang-orang yang bermain aman.

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

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

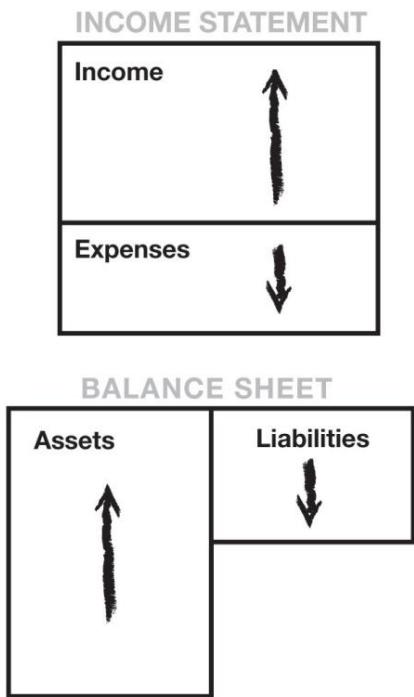
Diagram berikut di sebelah kiri menunjukkan laporan laba rugi ayah miskin saya. Dia bernilai seribu kata. Ini menunjukkan bahwa pendapatan dan pengeluarannya sama sedangkan kewajibannya lebih besar daripada asetnya.

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



### **Mengapa Orang Kaya Menjadi Lebih**

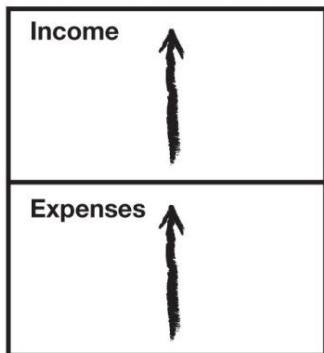
**Kaya** Tinjauan atas laporan keuangan ayah kaya saya menunjukkan mengapa orang kaya semakin kaya. Kolom asset menghasilkan lebih dari cukup pendapatan untuk menutupi pengeluaran, dengan saldo diinvestasikan kembali ke kolom asset. Kolom asset terus tumbuh dan, oleh karena itu, pendapatan yang dihasilkannya tumbuh bersamanya. Hasilnya adalah orang kaya semakin kaya!



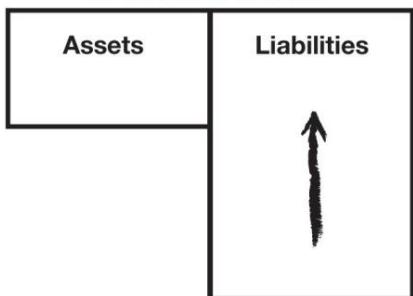
### **Mengapa Perjuangan Kelas Menengah**

Kelas menengah menemukan dirinya dalam keadaan perjuangan keuangan yang konstan. Milik mereka pendapatan utama adalah melalui gaji mereka. Ketika upah mereka meningkat, begitu juga pajak mereka. Pengeluaran mereka cenderung meningkat sebanding dengan kenaikan gaji mereka: oleh karena itu, ungkapan "Perlombaan Tikus." Mereka memperlakukan rumah mereka sebagai aset utama mereka, alih-alih berinvestasi dalam aset yang menghasilkan pendapatan.

## INCOME STATEMENT



## BALANCE SHEET



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

Kehilangan pekerjaan besar-besaran belakangan ini membuktikan betapa goyahnya kelas menengah secara finansial. Program pensiun perusahaan digantikan oleh program 401(k).

Jamsostek jelas bermasalah dan tidak bisa diandalkan sebagai sumber dana pensiun. Kepanikan telah melanda kelas menengah.

Saat ini, reksa dana populer karena dianggap mewakili keamanan.

Rata-rata pembeli reksa dana terlalu sibuk bekerja untuk membayar pajak dan hipotek, menabung untuk biaya kuliah anak-anak mereka, dan melunasi kartu kredit. Mereka tidak punya waktu untuk belajar investasi, sehingga mengandalkan keahlian pengelola reksa dana.

Juga, karena reksa dana mencakup berbagai jenis investasi, mereka merasa uang mereka lebih aman karena "diversifikasi". Kelas menengah terpelajar ini menganut dogma yang dikeluarkan oleh pialang reksa dana dan perencana keuangan: "Mainkan dengan aman. Hindari risiko."

Tragedi sebenarnya adalah kurangnya pendidikan keuangan sejak dulu yang menciptakan risiko yang dihadapi oleh rata-rata orang kelas menengah. Alasan mereka harus memainkannya

risiko yang dihadapi rata-rata masyarakat kelas menengah. Alasan mereka harus bermain aman adalah karena posisi keuangan mereka sangat lemah. Neraca mereka tidak seimbang. Sebaliknya, mereka sarat dengan kewajiban dan tidak memiliki aset nyata yang menghasilkan pendapatan. Biasanya, satu-satunya sumber pendapatan mereka adalah gaji mereka.

Mata pencaharian mereka menjadi sepenuhnya tergantung pada majikan mereka. Jadi ketika "kesepakatan seumur hidup" yang asli datang, orang-orang ini tidak dapat memanfaatkannya karena mereka bekerja sangat keras, dikenai pajak secara maksimal, dan dibebani dengan hutang.

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

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

#### INCOME STATEMENT

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

#### BALANCE SHEET

Assets	Liabilities
	Work for the Bank (Mortgage)

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

**1. Anda bekerja untuk perusahaan.**

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

**2. Anda bekerja untuk pemerintah.**

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

**3. Anda bekerja untuk bank.**

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

Masalah dengan hanya bekerja lebih keras adalah bahwa masing-masing dari ketiga level ini mengambil bagian yang lebih besar dari peningkatan upaya Anda. Anda perlu belajar bagaimana meningkatkan upaya Anda bermanfaat bagi Anda dan keluarga Anda secara langsung.

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

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

Selain memiliki definisi saya sendiri untuk aset dan kewajiban, saya juga memiliki definisi saya sendiri untuk kekayaan. Sebenarnya, saya meminjamnya dari seorang pria bernama R. Buckminster Fuller. Beberapa menyebutnya dukun, dan yang lain menyebutnya jenius. Bertahun-tahun yang lalu dia mendapat perhatian arsitek karena dia mengajukan paten untuk sesuatu yang disebut kubah geodesik. Namun dalam aplikasinya, Fuller juga mengatakan sesuatu tentang kekayaan. Awalnya cukup membingungkan, tetapi setelah membacanya, itu mulai membuat beberapa pengertian:

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

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

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

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

Mari kita gunakan contoh. Katakanlah saya memiliki arus kas dari kolom aset saya sebesar \$1.000 per bulan. Dan saya memiliki pengeluaran bulanan sebesar \$2.000. Apa kekayaan saya?

Mari kembali ke definisi Buckminster Fuller. Menggunakan definisinya, bagaimana beberapa hari ke depan bisakah saya bertahan? Dengan asumsi sebulan 30 hari, saya memiliki arus kas yang cukup untuk setengah bulan.

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

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

Tujuan saya berikutnya adalah agar kelebihan arus kas dari aset saya diinvestasikan kembali ke dalam kolom aset. Semakin banyak uang yang masuk ke kolom aset saya, semakin banyak kolom aset saya tumbuh. Semakin banyak aset saya tumbuh, semakin banyak arus kas saya tumbuh. Dan selama saya menjaga pengeluaran saya lebih sedikit daripada arus kas dari aset-aset ini, saya tumbuh lebih kaya dengan semakin banyak pendapatan dari sumber selain tenaga fisik saya.

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

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

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

## Bab Tiga

# PELAJARAN 3: PIKIRKAN BISNIS ANDA SENDIRI

---

***Orang kaya fokus pada kolom aset mereka sementara orang lain fokus pada laporan pendapatan mereka.***

---

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

"Bisnis apa yang saya geluti?" Ray bertanya, setelah kelompok itu memiliki semua bir di tangan mereka.

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

Tidak ada yang menjawab, jadi Ray bertanya lagi, "Menurutmu bisnis apa yang saya geluti?"

Para siswa tertawa lagi, dan akhirnya satu jiwa pemberani berteriak, "Ray, siapa—di dunia tidak tahu bahwa Anda berada dalam bisnis hamburger?"

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

Seperti yang diceritakan teman saya, Ray menghabiskan banyak waktu untuk menjelaskan sudut pandangnya. Dalam rencana bisnisnya, Ray tahu bahwa fokus bisnis utama adalah menjual waralaba hamburger, tetapi yang tidak pernah ia lupakan adalah lokasi setiap waralaba. Dia tahu bahwa tanah dan lokasinya adalah faktor paling signifikan dalam keberhasilan setiap waralaba. Pada dasarnya, orang yang membeli waralaba itu juga membeli real estat di bawah waralaba untuk organisasi Ray Kroc.

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

persimpangan dan sudut jalan yang berharga di Amerika dan di seluruh dunia.

Teman saya menganggap ini sebagai salah satu pelajaran terpenting dalam hidupnya.

Hari ini dia memiliki pencucian mobil, tetapi bisnisnya adalah real estat di bawah pencucian mobil itu.

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

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

Sistem pendidikan kita saat ini berfokus pada mempersiapkan kaum muda saat ini untuk mendapatkan pekerjaan yang baik dengan mengembangkan keterampilan skolastik. Hidup mereka akan berputar di sekitar upah mereka atau, seperti yang dijelaskan sebelumnya, kolom pendapatan mereka. Banyak yang akan belajar lebih jauh untuk menjadi insinyur, ilmuwan, juru masak, polisi, seniman, penulis, dan sebagainya.

Keterampilan profesional ini memungkinkan mereka memasuki dunia kerja dan bekerja demi uang.

Tetapi ada perbedaan besar antara profesi Anda dan bisnis Anda.

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

Masalah dengan sekolah adalah bahwa Anda sering menjadi apa yang Anda pelajari. Jadi jika Anda belajar memasak, Anda menjadi koki. Jika Anda mempelajari hukum, Anda menjadi seorang pengacara, dan mempelajari mekanika mobil menjadikan Anda seorang mekanik. Kesalahan menjadi apa yang Anda pelajari adalah terlalu banyak orang yang lupa memikirkan urusan mereka sendiri. Mereka menghabiskan hidup mereka mengurus bisnis orang lain dan membuat orang itu kaya.

Untuk menjadi aman secara finansial, seseorang perlu memikirkan bisnis mereka sendiri.

Bisnis Anda berputar di sekitar kolom aset Anda, bukan kolom pendapatan Anda. Seperti yang dinyatakan sebelumnya, aturan nomor satu adalah mengetahui perbedaan antara aset dan kewajiban, dan membeli aset. Orang kaya fokus pada kolom aset mereka, sementara orang lain fokus pada laporan pendapatan mereka.

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

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

Di beberapa kalangan, ini adalah ide yang masuk akal. Tapi kamu masih tidak mempermasalahkan urusan sendiri. Semua ide ini masih fokus pada kolom pendapatan dan hanya akan membantu seseorang menjadi lebih aman secara finansial jika uang tambahan digunakan untuk membeli aset yang menghasilkan pendapatan.

---

***Perjuangan keuangan seringkali merupakan hasil dari orang-orang yang bekerja sepanjang hidup mereka untuk orang lain.***

---

Alasan utama mayoritas orang miskin dan kelas menengah konservatif secara fiskal—yang berarti, “Saya tidak mampu mengambil risiko”—adalah karena mereka tidak memiliki landasan finansial. Mereka harus berpegang teguh pada pekerjaan mereka dan bermain aman.

Ketika perampingan menjadi hal "dalam" yang harus dilakukan, jutaan pekerja menemukan apa yang disebut aset terbesar mereka, rumah mereka, sedang memakannya hidup-hidup. "Aset" mereka membuat mereka kehilangan uang setiap bulan. Mobil mereka, "aset" lain, sedang memakan mereka hidup-hidup. Tongkat golf di garasi yang berharga \$1.000 tidak lagi bernilai \$1.000. Tanpa keamanan kerja, mereka tidak punya apa-apa untuk dijadikan sandaran. Apa yang mereka pikir adalah aset tidak dapat membantu mereka bertahan di masa krisis keuangan.

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

Suatu hari ketika saya ingin pinjaman, posisi keuangan saya tidak terlihat terlalu baik. Jadi saya menambahkan tongkat golf baru saya, koleksi seni saya, buku, elektronik, jas Armani, jam tangan, sepatu, dan barang-barang pribadi lainnya untuk meningkatkan jumlah di kolom aset.

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

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

Begitu banyak orang telah menempatkan diri mereka dalam kesulitan keuangan yang mendalam ketika mereka kekurangan pendapatan. Untuk mengumpulkan uang, mereka menjual aset mereka. Tetapi aset pribadi mereka umumnya dapat dijual hanya sebagian kecil dari nilai yang tercantum di pribadi mereka

umumnya dijual hanya sebagian kecil dari nilai yang tercantum di neraca pribadi mereka. Atau jika ada keuntungan dari penjualan aset, mereka dikenakan pajak atas keuntungan tersebut. Jadi sekali lagi, pemerintah mengambil baginya, sehingga mengurangi jumlah yang tersedia untuk membantu mereka keluar dari utang. Itulah mengapa saya mengatakan bahwa kekayaan bersih seseorang sering kali "bernilai lebih rendah" daripada yang mereka pikirkan.

Mulailah mengurus bisnis Anda sendiri. Pertahankan pekerjaan siang hari Anda, tetapi mulailah membeli aset nyata, bukan kewajiban atau barang pribadi yang tidak memiliki nilai nyata begitu Anda membawanya pulang. Sebuah mobil baru kehilangan hampir 25 persen dari harga yang Anda bayarkan saat Anda mengendarainya dari tempat parkir. Ini bukan aset yang sebenarnya bahkan jika bankir Anda mengizinkan Anda mencantumkannya sebagai satu. Driver titanium baru seharga \$400 saya bernilai \$150 saat saya melakukan teed off.

Menjaga pengeluaran tetap rendah, mengurangi kewajiban, dan rajin membangun basis aset yang solid. Bagi anak muda yang belum meninggalkan rumah, penting bagi orang tua untuk mengajari mereka perbedaan antara aset dan liabilitas. Ajak mereka untuk mulai membangun kolom aset yang kokoh sebelum mereka meninggalkan rumah, menikah, membeli rumah, punya anak, dan terjebak dalam posisi keuangan yang berisiko, berpegang teguh pada pekerjaan, dan membeli semuanya secara kredit. Saya melihat begitu banyak pasangan muda yang menikah dan menjebak diri mereka sendiri ke dalam gaya hidup yang tidak akan membiarkan mereka keluar dari hutang untuk sebagian besar masa kerja mereka.

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

Jadi, jenis aset apa yang saya sarankan agar Anda atau anak-anak Anda peroleh? Di dunia saya, aset nyata termasuk dalam kategori berikut:

- *Bisnis yang tidak memerlukan kehadiran saya*, saya memilikinya, tetapi dikelola atau dijalankan oleh orang lain. Jika saya harus bekerja di sana, itu bukan bisnis. Ini menjadi pekerjaan saya.
- *Saham*
- *Obligasi*
- *Real estat yang menghasilkan pendapatan*
- *Catatan (IOU)*

- Royalti dari kekayaan intelektual seperti musik, skrip, dan paten
- Apa pun yang memiliki nilai, menghasilkan pendapatan atau menghargai, dan memiliki pasar yang siap

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

Saya juga menyukai saham perusahaan kecil, terutama pemula, karena saya seorang pengusaha, bukan orang perusahaan. Pada tahun-tahun awal saya, saya bekerja di organisasi besar, seperti Standard Oil of California, Korps Marinir AS, dan Xerox Corp. Saya menikmati waktu saya dengan organisasi itu dan memiliki kenangan indah, tetapi saya tahu jauh di lubuk hati saya bukan orang perusahaan . Saya suka memulai perusahaan, bukan menjalankannya. Jadi pembelian saham saya biasanya dari perusahaan kecil.

Kadang-kadang saya bahkan memulai perusahaan dan mempublikasikannya. Keberuntungan dibuat dalam masalah stok baru, dan saya suka permainannya. Banyak orang takut pada perusahaan kecil dan menyebutnya berisiko, dan memang demikian. Tetapi risiko itu berkurang jika Anda menyukai apa itu investasi, memahaminya, dan mengetahui permainannya. Dengan perusahaan kecil, strategi investasi saya adalah kehabisan stok dalam setahun. Di sisi lain, strategi real estat saya adalah memulai dari yang kecil dan terus berdagang untuk properti yang lebih besar dan, oleh karena itu, menunda pembayaran pajak atas keuntungan. Ini memungkinkan nilainya meningkat secara dramatis. Saya biasanya memegang real estat kurang dari tujuh tahun.

---

***Mulailah mengurus bisnis Anda sendiri. Pertahankan pekerjaan siang hari Anda, tetapi mulailah membeli aset nyata, bukan kewajiban.***

---

Selama bertahun-tahun, bahkan ketika saya berada di Korps Marinir dan Xerox, saya melakukan apa yang direkomendasikan ayah kaya saya. Saya mempertahankan pekerjaan harian saya, tetapi saya masih memikirkan bisnis saya sendiri. Saya aktif di kolom aset saya memperdagangkan real estat dan saham kecil. Ayah kaya selalu menekankan pentingnya literasi keuangan. Semakin baik saya dalam memahami akuntansi dan manajemen kas, semakin baik saya

memahami akuntansi dan manajemen kas, semakin baik saya dalam menganalisis investasi dan akhirnya memulai dan membangun perusahaan saya sendiri.

Saya tidak mendorong siapa pun untuk mulai perusahaan kecuali mereka benar-benar menginginkannya. Mengetahui apa yang saya ketahui tentang menjalankan perusahaan, saya tidak ingin tugas itu pada siapa pun. Ada kalanya orang tidak dapat menemukan pekerjaan dan mulai sebuah perusahaan sepertinya merupakan solusi terbaik. Tetapi kemungkinannya bertentangan dengan kesuksesan: Sembilan dari sepuluh perusahaan gagal dalam lima tahun. Dari mereka yang bertahan selama lima tahun pertama, sembilan dari setiap sepuluh dari mereka akhirnya gagal juga. Jadi hanya jika Anda benar-benar memiliki keinginan untuk memiliki perusahaan sendiri, saya merekomendasikannya. Jika tidak, pertahankan pekerjaan harian Anda dan urus bisnis Anda sendiri.

Ketika saya mengatakan urus bisnis Anda sendiri, maksud saya adalah membangun dan menjaga kolom aset Anda tetap kuat. Setelah satu dolar masuk ke dalamnya, jangan pernah membiarkannya keluar. Pikirkan seperti ini: Setelah satu dolar masuk ke kolom aset Anda, itu menjadi karyawan Anda. Hal terbaik tentang uang adalah ia bekerja 24 jam sehari dan dapat bekerja selama beberapa generasi. Pertahankan pekerjaan harian Anda, jadilah karyawan pekerja keras yang hebat, tetapi teruslah membangun kolom aset itu.

Saat arus kas Anda tumbuh, Anda dapat menikmati beberapa kemewahan. Perbedaan penting adalah bahwa orang kaya membeli barang mewah terakhir, sedangkan orang miskin dan kelas menengah cenderung membeli barang mewah terlebih dahulu. Orang miskin dan kelas menengah sering membeli barang-barang mewah seperti rumah besar, berlian, bulu, perhiasan, atau perahu karena ingin terlihat kaya.

Mereka terlihat kaya, tetapi pada kenyataannya mereka justru semakin terlilit hutang secara kredit. Orang-orang uang lama, orang kaya jangka panjang, membangun kolom aset mereka terlebih dahulu. Kemudian pendapatan yang dihasilkan dari kolom aset membeli kemewahan mereka. Orang miskin dan kelas menengah membeli kemewahan dengan keringat, darah, dan warisan anak-anak mereka sendiri.

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

Sebaliknya, kebanyakan orang secara impulsif pergi keluar dan membeli mobil baru, atau barang mewah lainnya, secara kredit. Mereka mungkin merasa bosan dan hanya ingin mainan baru. Membeli kemewahan secara kredit seringkali membuat seseorang pada akhirnya membenci kemewahan tersebut karena utang menjadi beban finansial.

menjadi beban keuangan.

Setelah Anda meluangkan waktu dan menginvestasikan dan membangun bisnis Anda sendiri, Anda sekarang siap untuk mempelajari rahasia terbesar orang kaya—rahasia yang menempatkan orang kaya di depan mereka.

## Bab empat

# PELAJARAN 4: SEJARAH PAJAK DAN KEKUATAN PERUSAHAAN

---

***Ayah kaya saya baru saja memainkan permainan dengan cerdas, dan dia melakukannya melalui perusahaan—rahasia terbesar orang kaya.***

---

Saya ingat di sekolah diceritakan kisah Robin Hood dan Merry Men-nya.

Guru saya berpikir itu adalah kisah yang indah tentang seorang pahlawan romantis yang merampok dari orang kaya dan memberi kepada orang miskin. Ayah kaya saya tidak melihat Robin Hood sebagai pahlawan. Dia menyebut Robin Hood sebagai penjahat.

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

Ini adalah fantasi Robin Hood, atau mengambil dari orang kaya untuk diberikan kepada orang miskin, itulah telah menyebabkan penderitaan paling besar bagi masyarakat miskin dan kelas menengah. Alasan kelas menengah dikenai pajak yang sangat berat adalah karena cita-cita Robin Hood. Kenyataannya adalah bahwa orang kaya tidak dikenakan pajak. Kelas menengah, terutama kelas menengah berpenghasilan atas yang berpendidikan, yang membayar orang miskin.

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

Ayah kaya menjelaskan kepada Mike dan saya bahwa awalnya, di Inggris dan Amerika, tidak ada pajak. Kadang-kadang, ada pajak sementara yang dikenakan untuk membayar perang. Raja atau presiden akan mengumumkan dan meminta semua orang untuk "menyertai." Pajak dipungut di Inggris untuk perang melawan Napoleon dari tahun 1799 hingga 1816, dan di Amerika untuk membayar Perang Saudara dari tahun 1861 hingga 1865.

Pada tahun 1874, Inggris menjadikan pajak penghasilan sebagai retribusi permanen bagi warganya. Pada tahun 1913, pajak penghasilan menjadi permanen di Amerika Serikat dengan diadopsinya Amendemen ke-16 Konstitusi AS. Pada suatu waktu, orang Amerika anti pajak. Pajak atas tehlah yang menyebabkan Pesta Teh yang terkenal di Pelabuhan Boston, dan

Pajak atas tehlah yang menyebabkan Pesta Teh yang terkenal di Pelabuhan Boston, sebuah insiden yang membantu memicu Perang Revolusi. Butuh waktu sekitar 50 tahun di Inggris dan Amerika Serikat untuk menjual gagasan tentang pajak penghasilan reguler.

Apa yang gagal diungkapkan oleh tanggal-tanggal sejarah ini adalah bahwa kedua pajak ini pada awalnya hanya dikenakan terhadap orang kaya. Poin inilah yang ayah kaya ingin Mike dan saya pahami. Dia menjelaskan bahwa gagasan pajak dipopulerkan, dan diterima oleh mayoritas, dengan memberi tahu orang miskin dan kelas menengah bahwa pajak diciptakan hanya untuk menghukum orang kaya. Ini adalah bagaimana massa memilih hukum, dan itu menjadi sah secara konstitusional. Meskipun dimaksudkan untuk menghukum orang kaya, pada kenyataannya itu berakhir dengan menghukum orang-orang yang memilihnya, orang miskin dan kelas menengah.

“Begitu pemerintah merasakan uang, seleranya tumbuh,” kata ayah kaya. “Ayahmu dan aku sangat bertolak belakang. Dia birokrat pemerintah, dan saya kapitalis. Kami dibayar, dan kesuksesan kami diukur dari perilaku yang berlawanan. Dia dibayar untuk menghabiskan uang dan mempekerjakan orang. Semakin banyak dia menghabiskan dan semakin banyak orang yang dia pekerjaikan, semakin besar organisasinya. Dalam pemerintahan, organisasi besar adalah organisasi yang disegani. Di sisi lain, dalam organisasi saya, semakin sedikit orang yang saya pekerjaikan dan semakin sedikit uang yang saya keluarkan, semakin saya dihormati oleh investor saya. Itu sebabnya saya tidak suka orang pemerintah. Mereka memiliki tujuan yang berbeda dari kebanyakan pebisnis. Seiring pertumbuhan pemerintah, semakin banyak uang pajak yang dibutuhkan untuk mendukungnya.”

Ayah saya yang berpendidikan dengan tulus percaya bahwa pemerintah harus membantu orang. Dia menyukai John F. Kennedy dan terutama gagasan tentang Peace Corps. Dia sangat menyukai gagasan itu sehingga dia dan ibu saya bekerja untuk Peace Corps, melatih sukarelawan untuk pergi ke Malaysia, Thailand, dan Filipina. Dia selalu mengupayakan hibah tambahan dan peningkatan anggaran sehingga dia bisa mempekerjakan lebih banyak orang, baik dalam pekerjaannya di Departemen Pendidikan maupun di Peace Corps.

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

---

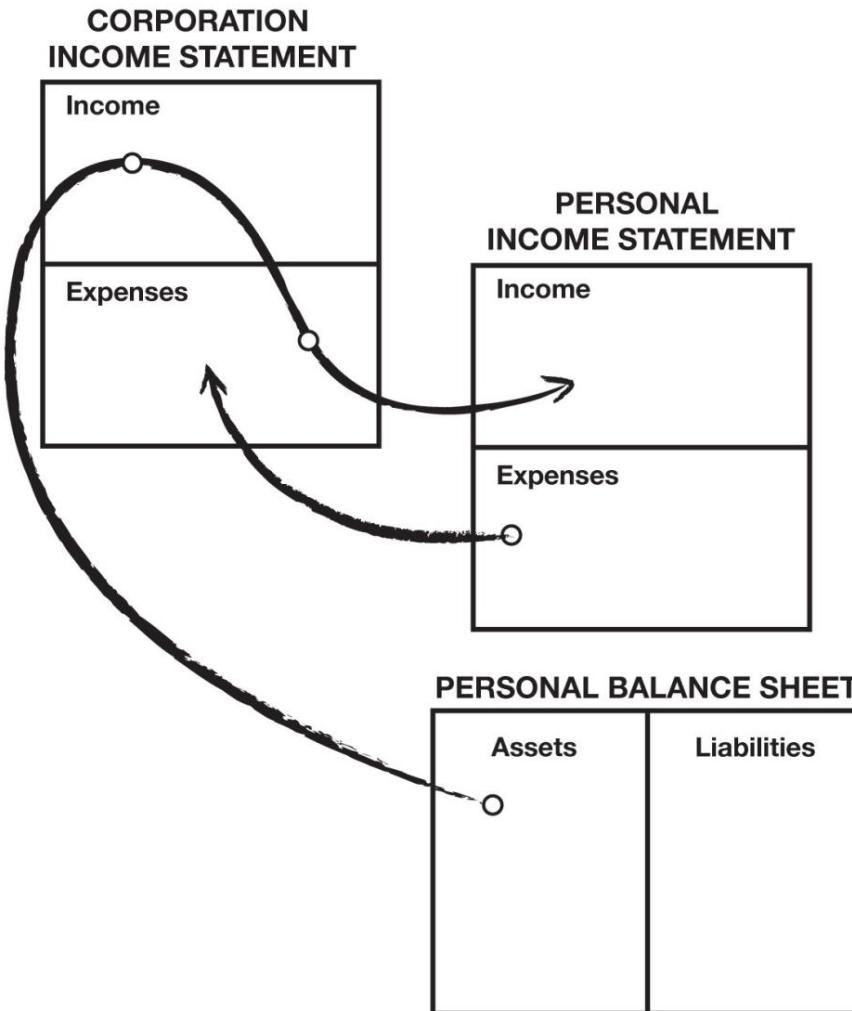
***Ayah kaya saya tidak melihat Robin Hood sebagai pahlawan. Dia memanggil Robin***

## *Tudung penjahat.*

---

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

Namun, orang kaya melihat peluang karena mereka tidak bermain dengan cara yang sama seperangkat aturan. Orang kaya tahu tentang perusahaan, yang menjadi populer di zaman kapal layar. Orang kaya menciptakan korporasi sebagai kendaraan untuk membatasi risiko mereka pada aset setiap perjalanan. Orang kaya memasukkan uang mereka ke dalam perusahaan untuk membiayai perjalanan. Perusahaan kemudian akan menyewa kru untuk berlayar ke Dunia Baru untuk mencari harta karun. Jika kapal hilang, awak kapal kehilangan nyawa mereka, tetapi kerugian bagi orang kaya hanya akan terbatas pada uang yang mereka investasikan untuk perjalanan itu. Diagram berikut menunjukkan bagaimana struktur perusahaan berada di luar laporan laba rugi dan neraca pribadi Anda.



Pengetahuan tentang struktur korporasi legallah yang benar-benar memberikan keuntungan besar bagi orang kaya atas orang miskin dan kelas menengah. Memiliki dua ayah yang mengajari saya, yang satu sosialis dan yang lain kapitalis, saya segera mulai menyadari bahwa filosofi kapitalis lebih masuk akal secara finansial bagi saya. Tampak bagi saya bahwa kaum sosialis akhirnya menghukum diri mereka sendiri karena kurangnya pendidikan finansial mereka. Tidak peduli apa yang muncul dari kerumunan "ambil-dari-kaya", orang kaya selalu menemukan cara untuk mengakali mereka. Begitulah cara pajak akhirnya dikenakan pada kelas menengah. Orang kaya mengakali kaum intelektual semata-mata karena mereka memahami kekuatan uang, mata pelajaran yang tidak diajarkan di sekolah.

Bagaimana orang kaya mengakali kaum intelektual? Setelah pajak "ambil-dari-kaya" disahkan, uang tunai mulai mengalir ke kas pemerintah. Awalnya, orang-orang senang. Uang dibagikan kepada pegawai pemerintah dan orang kaya. Itu pergi ke pekerja pemerintah dalam bentuk pekerjaan dan pensiun, dan itu pergi ke orang kaya melalui pabrik mereka menerima kontrak pemerintah. Pemerintah menerima sejumlah besar uang, tetapi masalahnya adalah pengelolaan fiskal dari uang itu.

sejumlah besar uang, tetapi masalahnya adalah pengelolaan fiskal uang itu.

Cita-cita pemerintah adalah menghindari kelebihan uang. Jika Anda gagal membelanjakan dana yang dialokasikan, Anda berisiko kehilangannya di anggaran berikutnya. Anda pasti tidak akan diakui sebagai orang yang efisien. Orang-orang bisnis, di sisi lain, dihargai karena memiliki kelebihan uang dan dipuji karena efisiensi mereka. Ketika siklus pertumbuhan pengeluaran pemerintah ini berlanjut, permintaan akan uang meningkat, dan gagasan "pajak-yang-kaya" disesuaikan untuk memasukkan tingkat pendapatan yang lebih rendah, hingga ke orang-orang yang memilihnya, kaum miskin dan kelas menengah. .

Kapitalis sejati menggunakan pengetahuan finansial mereka untuk sekadar mencari jalan keluar. Mereka kembali ke perlindungan perusahaan. Tetapi yang tidak diketahui oleh banyak orang yang belum pernah membentuk korporasi adalah bahwa korporasi sebenarnya bukanlah suatu hal. Korporasi hanyalah folder file dengan beberapa dokumen hukum di dalamnya, duduk di beberapa kantor pengacara dan terdaftar di lembaga pemerintah negara bagian.

Ini bukan bangunan besar atau pabrik atau sekelompok orang. Korporasi hanyalah dokumen hukum yang menciptakan badan hukum tanpa jiwa. Dengan menggunakan, kekayaan orang kaya sekali lagi dilindungi. Itu populer karena tarif pajak penghasilan perusahaan lebih kecil daripada tarif pajak penghasilan individu. Selain itu, biaya tertentu dapat dibayar oleh perusahaan dengan uang sebelum pajak.

Perang antara si kaya dan si miskin ini telah berkecamuk selama ratusan tahun. Pertempuran dilancarkan kapan pun dan di mana pun hukum dibuat, dan itu akan berlangsung selamanya. Masalahnya, yang rugi adalah yang kurang informasi: yang bangun setiap hari dan rajin bekerja dan membayar pajak. Jika mereka hanya mengerti cara orang kaya memainkan permainan, mereka juga bisa memainkannya. Kemudian mereka akan menuju kemandirian finansial mereka sendiri. Inilah sebabnya mengapa saya merasa ngeri setiap kali saya mendengar orang tua menasihati anak-anak mereka untuk pergi ke sekolah sehingga mereka dapat menemukan pekerjaan yang aman dan terjamin. Seorang karyawan dengan pekerjaan yang aman dan terjamin, tanpa kemampuan finansial, tidak dapat melarikan diri.

Rata-rata orang Amerika hari ini bekerja empat sampai lima bulan untuk pemerintah hanya untuk menutupi pajak mereka. Menurut pendapat saya, itu terlalu panjang. Semakin keras Anda bekerja, semakin banyak Anda membayar pemerintah. Itulah mengapa saya percaya bahwa gagasan "mengambil dari orang kaya" menjadi bumerang bagi orang-orang yang memilihnya.

Setiap kali orang mencoba menghukum orang kaya, orang kaya tidak hanya menurut. Mereka bereaksi. Mereka memiliki uang, kekuasaan, dan niat untuk mengubah banyak hal. Mereka tidak hanya duduk di sana dan secara sukarela membayar lebih banyak pajak. Sebaliknya, mereka mencari cara untuk meminimalkan beban pajak mereka. Mereka menyewa pengacara dan akuntan yang cerdas, dan membujuk politisi untuk mengubah undang-undang atau membuat celah hukum. Mereka menggunakan sumber daya mereka untuk melakukan perubahan.

Kode Pajak Amerika Serikat juga mengizinkan cara lain untuk mengurangi pajak.

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

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

Anda mungkin ingat pelajaran pertama yang saya pelajari dari ayah kaya saya. aku masih kecil anak 9 yang harus duduk dan menunggu dia memilih untuk berbicara dengan saya. Aku duduk di kantornya menunggu dia untuk mendapatkan saya. Dia sengaja mengabaikanku. Dia ingin saya mengenali kekuatannya dan ingin memiliki kekuatan itu untuk diri saya sendiri suatu hari nanti. Selama bertahun-tahun saya belajar dan belajar darinya, dia selalu mengingatkan saya bahwa pengetahuan adalah kekuatan. Dan dengan uang datang kekuatan besar yang membutuhkan pengetahuan yang benar untuk menyimpannya dan membuatnya berlipat ganda. Tanpa pengetahuan itu, dunia mendorong Anda berkeliling. Ayah kaya terus-menerus mengingatkan saya dan Mike bahwa pengganggu terbesar bukanlah bos atau penyelia, tetapi petugas pajak. Petugas pajak akan selalu mengambil lebih banyak jika Anda mengizinkannya. Pelajaran pertama agar uang bekerja untuk Anda, sebagai lawan Anda bekerja untuk uang, adalah tentang kekuasaan. Jika Anda bekerja untuk uang, Anda memberikan kekuasaan kepada majikan Anda. Jika uang bekerja untuk Anda, Anda menyimpan kekuatan dan mengendalikannya.

---

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

---

Begitu kami memiliki pengetahuan tentang kekuatan uang yang bekerja untuk kami, dia ingin kami cerdas secara finansial dan tidak membiarkan siapa pun atau apa pun mendorong kami.

Jika Anda bodoh, mudah untuk diganggu. Jika Anda tahu apa yang Anda bicarakan, Anda memiliki kesempatan bertarung. Itulah sebabnya dia membayar begitu banyak untuk akuntan dan pengacara pajak yang cerdas. Itu lebih murah untuk membayar mereka daripada membayar pemerintah. Pelajaran terbaiknya bagi saya adalah: "Jadilah pintar dan Anda tidak akan terlalu banyak didorong." Dia tahu hukum karena dia warga negara yang taat hukum dan karena tidak tahu hukum itu mahal. "Jika Anda tahu Anda benar, Anda tidak takut untuk melawan." Bahkan jika Anda menghadapi Robin Hood dan band Merry Men-nya.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi selalu mendorong saya untuk mendapatkan pekerjaan yang baik dengan korporasi yang kuat. Dia berbicara tentang manfaat dari "meningkatkan jenjang perusahaan." Dia tidak mengerti bahwa, dengan hanya mengandalkan gaji dari majikan perusahaan, saya akan menjadi sapi jinak yang siap diperah.

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

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

Intinya adalah, jika bukan karena ayah kaya saya, saya mungkin akan mengikuti nasihat ayah saya yang berpendidikan. Itu hanyalah pengingat seseekali dari ayah kaya saya yang membuat gagasan memiliki perusahaan saya sendiri tetap hidup dan membuat saya tetap berada di jalur yang berbeda. Pada saat saya berusia 15 atau 16 tahun, saya tahu saya tidak akan melanjutkan jalan yang direkomendasikan oleh ayah saya yang berpendidikan. Saya tidak tahu bagaimana saya akan melakukannya, tetapi saya bertekad untuk tidak menuju ke arah yang sebagian besar teman sekelas saya tuju. Keputusan itu mengubah hidup saya.

---

***Setiap dolar dalam kolom aset saya adalah karyawan yang hebat, bekerja keras untuk membuat lebih banyak karyawan dan membelikan bos Porsche baru.***

---

Baru pada usia pertengahan dua puluhan, nasihat ayah kaya saya mulai lebih masuk akal bagi saya. Saya baru saja keluar dari Korps Marinir dan bekerja untuk Xerox. Saya menghasilkan banyak uang, tetapi setiap kali saya melihat gaji saya, saya kecewa. Potongannya sangat besar dan, semakin saya bekerja, semakin besar

mereka menjadi. Ketika saya menjadi lebih sukses, bos saya berbicara tentang promosi dan kenaikan gaji. Itu menyanjung, tetapi saya dapat mendengar ayah kaya saya bertanya di telinga saya: "Kamu bekerja untuk siapa? Siapa yang kamu buat kaya? "

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

Banyak pengusaha merasa bahwa menasihati pekerja mereka untuk mengurus bisnis mereka sendiri buruk untuk bisnis. Tetapi bagi saya, fokus pada bisnis saya sendiri dan mengembangkan aset membuat saya menjadi karyawan yang lebih baik karena saya sekarang memiliki tujuan. Saya datang lebih awal dan bekerja dengan rajin, mengumpulkan uang sebanyak mungkin sehingga saya bisa berinvestasi di real estat. Hawaii baru saja bersiap untuk booming, dan ada banyak keberuntungan yang akan dibuat. Semakin saya menyadari bahwa kami berada di tahap awal ledakan, semakin banyak mesin Xerox yang saya jual. Semakin banyak saya menjual, semakin banyak uang yang saya hasilkan dan, tentu saja, semakin banyak potongan yang keluar dari gaji saya. Itu sangat menginspirasi. Saya sangat ingin keluar dari jebakan karyawan sehingga saya bekerja lebih keras sehingga saya bisa berinvestasi lebih banyak. Pada tahun 1978, saya secara konsisten menjadi salah satu dari lima tenaga penjualan teratas di perusahaan. Saya sangat ingin keluar dari Perlombaan Tikus.

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

Uang saya bekerja keras untuk menghasilkan lebih banyak uang. Setiap dolar dalam kolom aset saya adalah karyawan yang hebat, bekerja keras untuk membuat lebih banyak karyawan dan membelikan bos Porsche baru dengan uang sebelum pajak. Saya mulai bekerja lebih keras untuk Xerox. Rencananya berhasil, dan Porsche saya adalah buktinya. Dengan menggunakan pelajaran yang saya pelajari dari ayah kaya saya, saya bisa keluar dari pepatah Rat Race pada usia dini. Itu dimungkinkan karena pengetahuan finansial yang kuat yang saya peroleh melalui pelajaran ayah kaya.

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

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

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

### **1. Akuntansi**

Akuntansi adalah literasi keuangan atau kemampuan membaca angka. Ini adalah keterampilan penting jika Anda ingin membangun sebuah kerajaan. Semakin banyak uang yang menjadi tanggung jawab Anda, semakin banyak akurasi yang dibutuhkan, atau rumah akan runtuh. Ini adalah sisi otak kiri, atau detailnya. Literasi keuangan adalah kemampuan membaca dan memahami laporan keuangan yang memungkinkan Anda mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan bisnis apa pun.

### **2. Berinvestasi**

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

### **3. Pengertian pasar**

Pengertian pasar adalah ilmu tentang penawaran dan permintaan. Anda perlu mengetahui aspek teknis pasar, yang didorong oleh emosi, selain aspek fundamental atau ekonomi dari suatu investasi.

Apakah investasi masuk akal atau tidak masuk akal berdasarkan kondisi pasar saat ini?

### **4. hukum**

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

#### **• Keuntungan pajak**

Sebuah perusahaan dapat melakukan banyak hal yang tidak dapat dilakukan oleh seorang karyawan, seperti membayar biaya sebelum membayar pajak. Itu adalah seluruh bidang keahlian yang sangat menarik. Karyawan mendapatkan dan mendapatkan pajak, dan mereka mencoba untuk hidup dari apa yang tersisa. Sebuah perusahaan mendapatkan, menghabiskan semua yang bisa, dan dikenakan pajak atas apa pun yang tersisa. Ini adalah salah satu celah pajak legal terbesar yang digunakan orang kaya. Mereka mudah diatur dan tidak

celah yang digunakan orang kaya. Mereka mudah diatur dan tidak mahal jika Anda memiliki investasi yang menghasilkan arus kas yang baik.

Misalnya, dengan memiliki perusahaan Anda sendiri, liburan Anda dapat berupa rapat dewan di Hawaii. Pembayaran mobil, asuransi, perbaikan, dan keanggotaan klub kesehatan adalah pengeluaran perusahaan. Sebagian besar makanan restoran adalah pengeluaran sebagian, dan seterusnya. Tapi itu dilakukan secara legal dengan uang sebelum pajak.

- **Perlindungan dari tuntutan hukum**

Kita hidup dalam masyarakat yang sadar hukum. Semua orang menginginkan bagian dari tindakan Anda. Orang kaya menyembunyikan sebagian besar kekayaan mereka menggunakan kendaraan seperti perusahaan dan perwalian untuk melindungi aset mereka dari kreditur. Ketika seseorang menggugat orang kaya, mereka sering bertemu dengan lapisan perlindungan hukum dan sering menemukan bahwa orang kaya sebenarnya tidak memiliki apa-apa. Mereka mengendalikan segalanya, tetapi tidak memiliki apa-apa. Orang miskin dan kelas menengah berusaha untuk memiliki segalanya dan kehilangannya kepada pemerintah atau kepada sesama warga yang suka menuntut orang kaya. Mereka mempelajarinya dari kisah Robin Hood: Ambil dari yang kaya, dan berikan kepada yang miskin.

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

IQ finansial sebenarnya merupakan sinergi dari banyak keterampilan dan bakat. Saya akan mengatakannya adalah kombinasi dari empat keterampilan teknis yang tercantum di atas yang membentuk kecerdasan finansial dasar. Jika Anda mendambakan kekayaan besar, kombinasi dari keterampilan-keterampilan inilah yang akan sangat memperkuat kecerdasan finansial Anda.

Singkatnya:

<b>Business Owners with Corporations</b>	<b>Employees Who Work for Corporations</b>
--	--

- |              |              |
|--------------|--------------|
| 1. Earn      | 1. Earn      |
| 2. Spend     | 2. Pay Taxes |
| 3. Pay Taxes | 3. Spend     |



Sebagai bagian dari strategi keuangan Anda secara keseluruhan, saya sarankan Anda belajar tentang

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

## Bab Lima

# PELAJARAN 5: UANG INVESTASI YANG KAYA

---

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

---

Tadi malam, saya beristirahat dari menulis dan menonton program TV tentang sejarah seorang pemuda bernama Alexander Graham Bell. Bell baru saja mematenkan teleponnya dan mengalami kesulitan karena permintaan untuk penemuan barunya begitu kuat. Membutuhkan perusahaan yang lebih besar, dia kemudian pergi ke raksasa pada waktu itu, Western Union, dan bertanya kepada mereka apakah mereka akan membeli paten dan perusahaan kecilnya. Dia ingin \$ 100.000 untuk seluruh paket. Presiden Western Union mengejeknya dan menolaknya, dengan mengatakan bahwa harganya tidak masuk akal. Sisanya adalah sejarah. Sebuah industri multi-miliar dolar muncul, dan AT&T lahir.

Berita malam datang tepat setelah kisah Alexander Graham Bell. Di berita adalah cerita perampungan lain di sebuah perusahaan lokal. Para pekerja marah dan mengeluh bahwa kepemilikan perusahaan tidak adil. Seorang manajer yang diberhentikan berusia sekitar 45 tahun memiliki istri dan dua bayi di pabrik dan memohon kepada penjaga untuk membiarkan dia berbicara dengan pemilik untuk menanyakan apakah mereka akan mempertimbangkan kembali penghentiannya. Dia baru saja membeli rumah dan takut kehilangannya. Kamera terfokus pada permohonannya agar seluruh dunia melihat.

Tak perlu dikatakan, itu menarik perhatian saya.

Saya telah mengajar secara profesional sejak tahun 1984. Ini merupakan pengalaman yang luar biasa dan bermanfaat. Ini juga merupakan profesi yang mengganggu, karena saya telah mengajar ribuan individu dan saya melihat satu kesamaan dalam diri kita semua, termasuk saya sendiri. Kita semua memiliki potensi yang luar biasa, dan kita semua diberkati dengan karunia. Namun satu hal yang menahan kita semua adalah keraguan diri. Bukan kurangnya informasi teknis yang menghambat kami, tetapi lebih pada kurangnya kepercayaan diri. Beberapa lebih terpengaruh daripada yang lain.

Begitu kita meninggalkan sekolah, kebanyakan dari kita tahu bahwa itu bukan masalah

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

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

Namun sebagai seorang guru, saya menyadari bahwa ketakutan dan keraguan diri yang berlebihanlah yang merupakan pencela terbesar dari kejeniusan pribadi. Hati saya hancur melihat siswa mengetahui jawabannya, namun tidak memiliki keberanian untuk bertindak atas jawabannya. Seringkali di dunia nyata, bukan yang pintar yang maju, tapi yang berani.

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

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

Jadi mengapa repot-repot mengembangkan IQ finansial Anda? Tidak ada yang bisa menjawabnya selain Anda. Namun saya dapat memberitahu Anda mengapa saya sendiri melakukannya. Saya melakukannya karena ini adalah waktu yang paling menyenangkan untuk hidup. Saya lebih suka menyambut perubahan daripada takut akan perubahan. Saya lebih suka bersemangat menghasilkan jutaan daripada khawatir tidak mendapatkan kenaikan gaji. Periode kita sekarang ini adalah waktu yang paling menyenangkan, belum pernah terjadi sebelumnya dalam sejarah dunia kita. Generasi dari sekarang, orang-orang akan melihat ke belakang pada periode waktu ini dan berkomentar betapa menariknya era itu. Itu adalah kematian yang lama dan kelahiran yang baru. Itu penuh gejolak, dan itu mengasyikkan.

Jadi mengapa repot-repot mengembangkan IQ finansial Anda? Karena jika Anda melakukannya, Anda akan sangat makmur. Dan jika tidak, periode waktu ini akan menjadi periode yang menakutkan. Dia

sangat makmur. Dan jika tidak, periode waktu ini akan menjadi periode yang menakutkan. Ini akan menjadi saat menyaksikan beberapa orang bergerak maju dengan berani sementara yang lain berpegang teguh pada pelampung usang.

Tanah adalah kekayaan 300 tahun yang lalu. Jadi orang yang memiliki tanah memiliki kekayaan. Kemudian, kekayaan ada di pabrik dan produksi, dan Amerika naik ke dominasi. Industrialis memiliki kekayaan. Saat ini, kekayaan ada dalam informasi.

Dan orang yang memiliki informasi paling tepat waktu memiliki kekayaan. Masalahnya adalah bahwa informasi terbang ke seluruh dunia dengan kecepatan cahaya. Kekayaan baru tidak dapat dibatasi oleh batas-batas dan perbatasan seperti tanah dan pabrik. Perubahan akan lebih cepat dan dramatis. Akan ada peningkatan dramatis dalam jumlah multijutawan baru. Akan ada juga yang tertinggal.

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

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

Permainan ini dirancang untuk membantu orang mempelajari cara kerja uang. Dalam bermain permainan, mereka belajar tentang interaksi laporan laba rugi dengan neraca. Mereka mempelajari bagaimana arus kas di antara keduanya dan bagaimana jalan menuju kekayaan adalah melalui upaya untuk meningkatkan arus kas bulanan Anda dari kolom aset ke titik yang melebihi pengeluaran bulanan Anda. Setelah Anda mencapai ini, Anda dapat keluar dari Perlombaan Tikus dan keluar ke Jalur Cepat.

---

***Anda dapat memainkan CASHFLOW Classic di web di [www.richdad.com](http://www.richdad.com) dan belajar bagaimana uang bekerja.***

---

Seperi yang telah saya katakan, beberapa orang membenci permainan ini, beberapa menyukainya, dan yang lain merindukannya titik. Wanita ini melewatkannya kesempatan berharga untuk mempelajari sesuatu. Dalam

titik. Wanita ini melewatkannya dengan berharga untuk mempelajari sesuatu. Di babak pembukaan, dia menggambar kartu "doodad" dengan perahu di atasnya. Awalnya dia senang. "Oh, aku punya perahu." Kemudian, ketika temannya mencoba menjelaskan bagaimana angka-angka tersebut bekerja pada laporan laba rugi dan neraca, dia menjadi frustrasi karena dia tidak pernah menyukai matematika. Sisa mejanya menunggu sementara temannya melanjutkan menjelaskan hubungan antara laporan laba rugi, neraca, dan arus kas bulanan. Tiba-tiba, ketika dia menyadari bagaimana angka-angka itu bekerja, dia sadar bahwa perahunya memakannya hidup-hidup. Kemudian dalam permainan, dia juga dirampingkan dan punya anak. Itu adalah permainan yang mengerikan baginya.

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

Temannya berusaha memberitahunya untuk melihat ke dalam dirinya sendiri untuk melihat apakah permainan itu mencerminkan dirinya dengan cara apa pun. Dengan saran itu, wanita itu meminta uangnya kembali. Dia mengatakan bahwa gagasan bahwa permainan bisa menjadi cerminan dirinya adalah konyol. Uangnya segera dikembalikan, dan dia pergi.

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

Pada tahun 1984, saya mulai mengajar melalui permainan dan simulasi, dan saya masih mengandalkan ini alat hari ini. Saya selalu mendorong siswa dewasa untuk melihat permainan sebagai refleksi kembali kepada mereka apa yang mereka ketahui dan apa yang mereka butuhkan untuk belajar. Yang terpenting, game mencerminkan perilaku. Mereka adalah sistem umpan balik instan. Alih-alih guru mengulah Anda, gim ini memberi Anda kuliah yang dipersonalisasi, yang dibuat khusus hanya untuk Anda.

Teman wanita yang pergi kemudian menelepon untuk memberi saya pembaruan. Dia berkata temannya baik-baik saja dan sudah tenang. Dalam periode pendinginannya, dia bisa melihat sedikit hubungan antara game dan hidupnya. Meskipun dia dan suaminya tidak memiliki perahu, mereka memiliki segala sesuatu yang bisa dibayangkan. Dia marah setelah perceraian mereka, baik karena dia lari dengan wanita yang lebih muda dan karena, setelah dua puluh tahun menikah, mereka hanya mengumpulkan sedikit aset. Hampir tidak ada yang bisa mereka bagi. Kehidupan pernikahan mereka selama dua puluh tahun sangat menyenangkan, tetapi yang mereka kumpulkan hanyalah banyak sekali barang-barang kecil.

---

***Game mencerminkan perilaku. Mereka adalah sistem umpan balik instan.***

---

Dia menyadari bahwa kemarahannya dalam mengerjakan angka—laporan laba rugi dan neraca—berasal dari rasa malunya karena tidak memahaminya.

Dia percaya bahwa keuangan adalah pekerjaan pria itu. Dia memelihara rumah dan melakukan hiburan, dan dia menangani keuangan. Dia sekarang cukup yakin, bahwa dalam lima tahun terakhir pernikahan mereka, dia menyembunyikan uang darinya. Dia marah pada dirinya sendiri karena tidak menyadari ke mana perginya uang itu, juga karena tidak tahu tentang wanita lain itu.

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

Permainan *CASHFLOW* dirancang untuk memberikan umpan balik pribadi kepada setiap pemain. Tujuannya adalah untuk memberi Anda pilihan. Jika Anda menggambar kartu perahu dan itu membuat Anda berhutang, pertanyaannya adalah: "Sekarang apa yang dapat Anda lakukan? Berapa banyak pilihan keuangan yang berbeda yang dapat Anda buat?" Itulah tujuan dari permainan ini: untuk mengajarkan pemain untuk berpikir dan menciptakan pilihan keuangan yang baru dan beragam. Ribuan orang di seluruh dunia telah memainkan game ini. Para pemain yang paling cepat keluar dari Rat Race adalah orang-orang yang mengerti angka dan memiliki pikiran finansial yang kreatif. Mereka mengenali opsi keuangan yang berbeda. Orang kaya seringkali kreatif dan mengambil risiko yang diperhitungkan. Orang yang memakan waktu paling lama adalah orang yang tidak mengenal angka dan seringkali tidak memahami kekuatan berinvestasi.

---

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

---

**Mainkan *CASHFLOW Classic* di web di [www.richdad.com](http://www.richdad.com)**

---

**Apa yang Anda pelajari tentang perilaku Anda yang sebenarnya dari bermain game?**

---

Membatasi pilihan Anda sama dengan berpegang pada ide-ide lama. Saya punya teman dari sekolah menengah yang sekarang bekerja di tiga pekerjaan. Bertahun-tahun yang lalu, dia adalah yang terkaya

semua teman sekelasku. Ketika perkebunan gula lokal tutup, perusahaan tempat dia bekerja ikut tumbang bersama perkebunan. Dalam benaknya, dia hanya punya satu pilihan, dan itu adalah pilihan lama: Bekerja keras. Masalahnya adalah dia tidak dapat menemukan pekerjaan setara yang mengakui senioritasnya dari perusahaan lama. Akibatnya, dia memenuhi syarat untuk pekerjaan yang dia miliki saat ini, sehingga gajinya lebih rendah. Dia sekarang bekerja tiga pekerjaan untuk mendapatkan cukup untuk bertahan hidup.

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

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

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

Kecerdasan finansial hanya memiliki lebih banyak pilihan. Jika peluang tidak datang dengan cara Anda, apa lagi yang dapat Anda lakukan untuk meningkatkan posisi keuangan Anda? Jika sebuah kesempatan mendarat di pangkuhan Anda dan Anda tidak punya uang dan bank tidak mau berbicara dengan Anda, apa lagi yang bisa Anda lakukan untuk mendapatkan kesempatan untuk menguntungkan Anda? Jika firasat Anda salah, dan apa yang Anda andalkan tidak terjadi, bagaimana Anda bisa mengubah lemon menjadi jutaan? Itu adalah kecerdasan finansial. Bukan apa yang terjadi, tetapi berapa banyak solusi keuangan berbeda yang dapat Anda pikirkan untuk mengubah lemon menjadi jutaan. Ini adalah seberapa kreatif Anda dalam memecahkan masalah keuangan.

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

Sebagai anak laki-laki, Mike dan saya terus-menerus diberitahu oleh ayah kaya saya bahwa "uang"

Sebagai anak laki-laki, Mike dan saya terus-menerus diberitahu oleh ayah kaya saya bahwa "uang" tidak nyata." Ayah kaya kadang-kadang mengingatkan kami tentang seberapa dekat kami dengan rahasia uang pada hari pertama kami berkumpul dan mulai "menghasilkan uang" dari plester paris. "Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang," katanya.

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

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

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

Satu-satunya aset paling kuat yang kita semua miliki adalah pikiran kita. Jika dilatih dengan baik, itu dapat menciptakan kekayaan yang sangat besar tampaknya secara instan. Pikiran yang tidak terlatih juga dapat menciptakan kemiskinan ekstrem yang dapat menghancurkan sebuah keluarga selama beberapa generasi.

Di Era Informasi, uang meningkat secara eksponensial. Beberapa individu menjadi sangat kaya dari nol, hanya ide dan kesepakatan.

Jika Anda bertanya kepada banyak orang yang memperdagangkan saham atau investasi lain untuk mencari nafkah, mereka melihatnya dilakukan setiap saat. Seringkali, jutaan dapat dibuat secara instan dari ketiadaan. Dan tidak ada, maksud saya tidak ada uang yang ditukar. Hal ini dilakukan melalui kesepakatan: sinyal tangan di lubang perdagangan, blip di layar pedagang di Lisbon dari layar pedagang di Toronto dan kembali ke Lisbon, panggilan ke broker saya untuk membeli dan sesaat kemudian untuk menjual. Uang tidak berpindah tangan. Perjanjian melakukannya.

---

***Satu-satunya aset paling kuat yang kita semua miliki adalah pikiran kita. Jika dilatih dengan baik, itu bisa menciptakan kekayaan yang luar biasa.***

---

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

Selain itu, di situlah aksinya. Ini adalah apa yang terjadi. Ini keren. Menakutkan. Dan itu menyenangkan.

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

aset kuat yang saya miliki. Saya ingin bersama orang-orang yang bergerak maju dengan berani. Saya tidak ingin bersama mereka yang tertinggal.

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

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

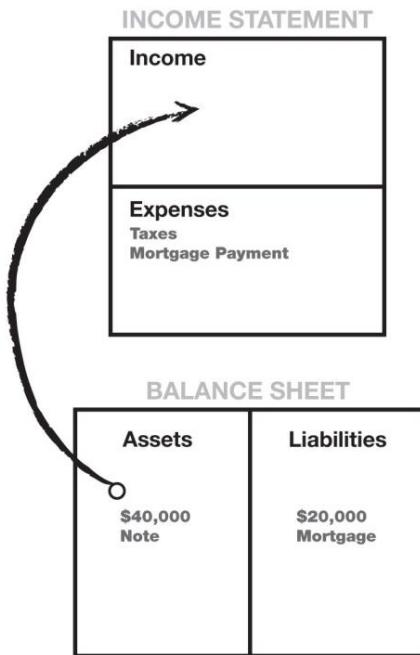
Seperti yang saya katakan, ekonomi saat itu sangat buruk. Bagi investor, ini adalah kondisi pasar yang sempurna. Sebagian uang saya ada di pasar saham dan di rumah-rumah apartemen. Saya kekurangan uang tunai. Karena orang-orang memberikan properti, saya membeli. Saya tidak sedang menabung. Saya sedang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

Rumah yang dulunya \$ 100.000 sekarang \$ 75.000. Tapi bukannya belanja dengan agen real estate lokal, saya mulai berbelanja di kantor pengacara kebangkrutan, atau tangga gedung pengadilan. Di tempat-tempat perbelanjaan ini, rumah seharga \$75.000 terkadang bisa dibeli seharga \$20.000 atau kurang. Untuk \$2.000, yang dipinjamkan kepada saya dari seorang teman selama 90 hari seharga \$200, saya memberi pengacara cek kasir sebagai uang muka. Sementara akuisisi sedang diproses, saya menjalankan iklan yang mengiklankan rumah seharga \$75.000 hanya dengan \$60.000 dan tanpa uang muka. Telepon berdering keras dan berat. Calon pembeli disaring dan setelah properti itu secara legal menjadi milik saya, semua calon pembeli diizinkan untuk melihat rumah tersebut. Itu adalah kegiatan makan. Rumah terjual dalam beberapa menit. Saya meminta biaya pemrosesan \$ 2.500, yang dengan senang hati mereka serahkan, dan perusahaan escrow dan judul mengambil alih dari sana. Saya mengembalikan \$2.000 kepada teman saya dengan tambahan \$200.

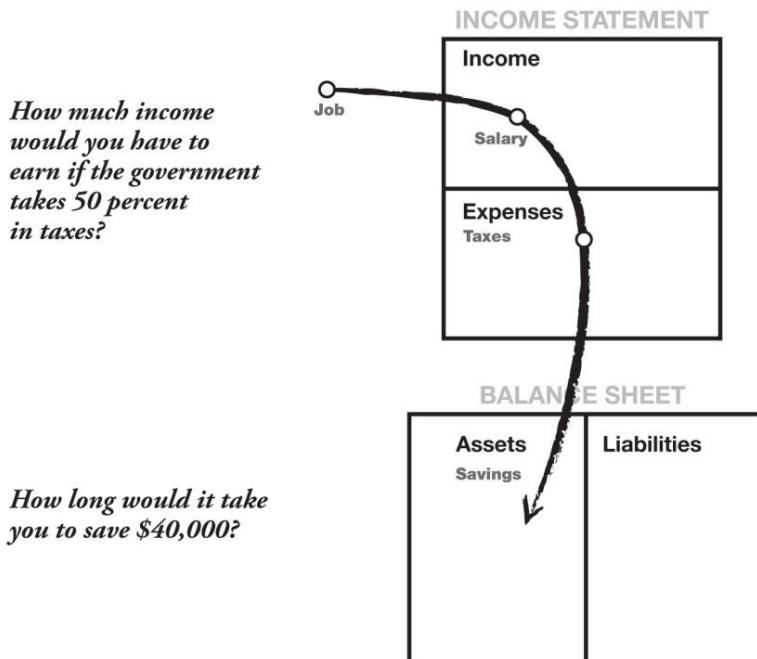
Dia senang, pembeli rumah senang, pengacara senang, dan saya senang. Saya telah menjual sebuah rumah seharga \$60.000 yang harganya \$20.000. \$ 40.000 dibuat dari uang di kolom aset saya dalam bentuk surat promes dari pembeli. Total waktu kerja: lima jam.

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

*\$40,000 is created in the asset column. Money is invented without being taxed. At 10 percent interest, \$4,000 a year in cash flow is added to income.*



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



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

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

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

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

Dalam transaksi kedua, ketika dijual kembali, saya akan memasukkan \$2.000 ke dalam saku saya dan memperpanjang kembali pinjaman hingga 30 tahun. Berapa ROI saya jika saya mendapat bayaran untuk menghasilkan uang? Saya tidak tahu, tapi itu pasti lebih baik daripada menabung \$100 per bulan, yang sebenarnya dimulai dari \$150 karena itu adalah pendapatan setelah pajak selama 40 tahun yang menghasilkan bunga rendah. Dan sekali lagi, Anda dikenai pajak atas bunganya. Itu tidak terlalu cerdas. Mungkin aman, tapi tidak pintar.

Beberapa tahun kemudian, ketika pasar real estat Phoenix menguat, rumah-rumah yang kami jual seharga \$60.000 menjadi bernilai \$110.000. Peluang penyeitan

rumah yang kami jual seharga \$60.000 menjadi bernilai \$110.000. Peluang penyitaan masih tersedia, tetapi menjadi langka. Butuh aset berharga, waktuku, untuk pergi mencari mereka. Ribuan pembeli mencari beberapa penawaran yang tersedia.

Pasar telah berubah. Saatnya move on dan mencari peluang lain untuk ditaruh di kolom aset.

"Kamu tidak bisa melakukannya di sini." "Itu melanggar hukum." "Kamu berbohong." Saya mendengar komentar itu lebih sering daripada "Bisakah Anda menunjukkan kepada saya bagaimana melakukannya?" Matematikanya sederhana. Anda tidak perlu aljabar atau kalkulus. Dan perusahaan escrow menangani transaksi hukum dan pelayanan pembayaran. Saya tidak punya atap untuk diperbaiki atau toilet untuk dicabut karena pemiliknya melakukan itu. Itu rumah mereka.

Terkadang seseorang tidak membayar. Dan itu luar biasa karena ada biaya keterlambatan, atau mereka pindah dan properti itu dijual lagi. Sistem pengadilan menangani itu.

Dan itu mungkin tidak berfungsi di wilayah Anda. Kondisi pasar mungkin berbeda.

Tetapi contoh tersebut menggambarkan bagaimana proses keuangan sederhana dapat menghasilkan ratusan ribu dolar, dengan sedikit uang dan risiko rendah. Ini adalah contoh uang yang hanya kesepakatan. Siapapun yang berpendidikan SMA bisa melakukannya.

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

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

### ***Mana yang terdengar lebih sulit bagi Anda?***

#### **1. Bekerja keras. Bayar pajak 50%. Simpan apa yang tersisa.**

**Tabungan Anda kemudian menghasilkan 5%, yang juga dikenakan pajak.**

**ATAU**

#### **2. Luangkan waktu untuk mengembangkan kecerdasan finansial Anda**

**Manfaatkan kekuatan otak Anda dan kolom aset.**

Jika Anda menggunakan opsi nomor satu, pastikan untuk memperhitungkan berapa banyak waktu yang Anda perlukan untuk menghemat \$190.000. Waktu adalah salah satu aset terbesar Anda.

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

baik, tetapi apakah itu memadai?

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

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

### **1. Akuntansi**

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

### **2. Berinvestasi**

Berinvestasi adalah ilmu menghasilkan uang.

### **3. Memahami pasar**

Memahami pasar adalah ilmu tentang penawaran dan permintaan Alexander Graham Bell memberikan pasar apa yang diinginkannya. Begitu pula Bill Gates. Sebuah rumah seharga \$75.000 yang ditawarkan seharga \$60.000 dengan harga \$20.000 juga merupakan hasil dari menangkap peluang yang diciptakan oleh pasar. Ada yang beli, ada yang jual.

### **4. hukum**

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

Pondasi dasar ini, atau kombinasi dari keterampilan-keterampilan ini, yang diperlukan untuk berhasil dalam mengejar kekayaan, apakah itu melalui pembelian rumah kecil, gedung apartemen, perusahaan, saham, obligasi, logam mulia, kartu bisbol, atau sejenisnya.

Beberapa tahun kemudian, pasar real estat pulih kembali dan semua orang masuk. Pasar saham sedang booming, dan semua orang masuk. Ekonomi AS mulai bangkit kembali. Saya mulai menjual dan sekarang bepergian ke Peru, Norwegia, Malaysia, dan Filipina. Lanskap investasi telah berubah. Kami tidak lagi membeli real estat. Sekarang saya hanya melihat nilai naik di dalam kolom aset dan mungkin akan mulai menjual. Saya

curiga bahwa beberapa dari enam kesepakatan rumah kecil itu akan terjual dan uang kertas \$40.000 akan diubah menjadi uang tunai. Saya perlu menelepon akuntan saya untuk mempersiapkan uang tunai dan mencari cara untuk melindunginya.

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

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

Saya sering ditanya tentang lemon yang telah saya ubah menjadi jutaan. aku ragu menggunakan lebih banyak lagi contoh investasi pribadi karena saya khawatir hal itu akan dianggap sebagai membual atau membunyikan klakson saya sendiri. Itu bukan niat saya. Saya menggunakan contoh-contoh tersebut hanya sebagai ilustrasi numerik dan kronologis dari kasus-kasus aktual dan sederhana. Saya menggunakan contoh karena saya ingin Anda tahu bahwa itu mudah. Dan semakin Anda mengenal empat pilar kecerdasan finansial, semakin mudah jadinya.

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

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

***Ada lima alasan untuk menggunakan contoh:***

1. Untuk menginspirasi orang untuk belajar lebih banyak.

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

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

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

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

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

"Akan saya lihat," kata saya, dan saya membeli rumah itu setengah jam kemudian dengan harga \$20.000 lebih murah dari harga yang dimintanya.

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

Saya memberi pemiliknya uang muka \$5.000 untuk sebuah rumah seharga \$45,000 yang benar-benar bernilai \$65.000, kecuali bahwa tidak ada yang mau membelinya. Pemiliknya pindah dalam seminggu, senang bisa bebas, dan penyewa pertama saya pindah, seorang profesor perguruan tinggi setempat. Setelah hipotek, pengeluaran, dan biaya manajemen dibayar, saya memasukkan sedikit kurang dari \$40 di saku saya pada akhir setiap bulan. Hampir tidak menarik.

Setahun kemudian, pasar real estat Oregon yang tertekan mulai meningkat. Investor California, yang dibanjiri uang dari pasar real estat mereka yang masih booming, bergerak ke utara dan membeli Oregon dan Washington. Saya menjual rumah kecil itu seharga \$95.000 kepada pasangan muda dari California yang menganggapnya murah. Keuntungan modal saya sekitar \$ 40.000 ditempatkan ke dalam pertukaran tangguhan pajak 1031, dan saya pergi berbelanja untuk mencari tempat untuk menaruh uang saya. Dalam waktu sekitar satu bulan, saya menemukan rumah apartemen 12 unit tepat di sebelah pabrik Intel di

bulan, saya menemukan rumah apartemen 12 unit tepat di sebelah pabrik Intel di Beaverton, Oregon. Pemiliknya tinggal di Jerman, tidak tahu apa nilai tempat itu, dan sekali lagi, hanya ingin keluar dari sana. Saya menawarkan \$275.000 untuk bangunan \$450.000. Mereka setuju untuk \$300.000. Saya membelinya dan menyimpannya selama dua tahun. Dengan menggunakan proses 1031-pertukaran yang sama, kami menjual gedung itu seharga \$495.000 dan membeli gedung apartemen 30 unit di Phoenix, Arizona. Kami telah pindah ke Phoenix saat itu untuk menghindari hujan, dan tetap harus menjualnya. Seperti bekas pasar Oregon, pasar real estat di Phoenix mengalami depresi. Harga gedung apartemen 30 unit di Phoenix adalah \$875.000, dengan \$225.000. Arus kas dari 30 unit sedikit di atas \$5.000 per bulan.

---

***Masalah dengan investasi "aman" adalah bahwa mereka sering dibersihkan, yaitu dibuat sangat aman sehingga keuntungannya lebih sedikit.***

---

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

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

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

Sebagian besar rumah pialang besar tidak akan menyentuh transaksi spekulatif untuk melindungi diri mereka sendiri dan klien mereka. Dan itu adalah kebijakan yang bijaksana. Penawaran yang sangat menarik tidak ditawarkan kepada orang yang masih pemula. Seringkali, penawaran terbaik yang membuat orang kaya semakin kaya disediakan untuk mereka yang memahami permainan. Secara teknis ilegal menawarkan penawaran spekulatif kepada seseorang yang dianggap tidak canggih, tetapi tentu saja itu terjadi. Semakin canggih yang saya dapatkan, semakin banyak peluang yang datang kepada saya.

Kasus lain untuk mengembangkan kecerdasan finansial Anda sepanjang hidup adalah hanya bahwa lebih banyak peluang disajikan kepada Anda. Dan semakin besar kecerdasan finansial Anda, semakin mudah untuk mengetahui apakah suatu kesepakatan itu baik. Kecerdasan Andalah yang dapat menemukan kesepakatan yang buruk, atau membuat kesepakatan yang buruk menjadi baik. Semakin banyak saya belajar —dan ada banyak yang harus dipelajari — semakin banyak uang yang saya hasilkan hanya karena saya mendapatkan pengalaman dan kebijaksanaan seiring berjalannya waktu. Saya punya teman yang bermain aman,

bekerja keras pada profesi mereka, dan gagal mendapatkan kebijaksanaan finansial, yang memang membutuhkan waktu untuk berkembang.

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

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

Kami juga memiliki portofolio saham, dikelilingi oleh perusahaan yang Kim dan I hubungi "reksa dana pribadi" kami. Kami memiliki teman yang secara khusus berurusan dengan investor seperti kami yang memiliki uang ekstra setiap bulan untuk diinvestasikan. Kami membeli perusahaan swasta spekulatif berisiko tinggi yang baru saja akan go public di bursa saham di Amerika Serikat atau Kanada. Contoh seberapa cepat keuntungan dapat diperoleh adalah 100.000 saham dibeli masing-masing seharga 25 sen sebelum perusahaan go public. Enam bulan kemudian, perusahaan tersebut terdaftar, dan 100.000 saham sekarang bernilai \$2 masing-masing. Jika perusahaan dikelola dengan baik, harga akan terus naik, dan sahamnya bisa mencapai \$20 atau lebih per saham. Ada tahun-tahun ketika \$25.000 kami telah menjadi satu juta dalam waktu kurang dari setahun.

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

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

Seperti yang dinyatakan sebelumnya, tidak ada yang saya tulis adalah rekomendasi. Ini hanya digunakan sebagai contoh dari apa yang sederhana dan mungkin. Apa yang saya lakukan adalah kentang kecil dalam skema besar. Namun untuk rata-rata individu, penghasilan pasif lebih dari \$100.000 per tahun itu bagus dan tidak sulit untuk dicapai. Tergantung pada

lebih dari \$100,000 setahun itu bagus dan tidak sulit untuk dicapai. Tergantung pada pasar dan seberapa pintar Anda, itu bisa dilakukan dalam lima hingga 10 tahun. Jika Anda menjaga biaya hidup Anda tetap sederhana, \$ 100.000 masuk sebagai penghasilan tambahan yang menyenangkan, terlepas dari apakah Anda bekerja. Anda dapat bekerja jika Anda suka atau mengambil cuti jika Anda memilih dan menggunakan sistem pajak pemerintah yang menguntungkan Anda, bukan melawan Anda.

---

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

---

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

Jika saya menghasilkan keuntungan besar di pasar saham, saya membayar pajak keuntungan modal saya atas keuntungan tersebut dan kemudian menginvestasikan kembali apa yang tersisa di real estat, sekali lagi mengamankan fondasi aset saya.

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

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

Saya sering ditanya, "Bagaimana saya memulai?"

Di bab terakhir buku ini, saya menawarkan 10 langkah yang saya ikuti di jalan menuju kebebasan finansial saya. Tapi selalu ingat untuk bersenang-senang. Ketika Anda mempelajari aturan dan kosakata investasi dan mulai membangun kolom aset Anda, saya pikir Anda akan menemukan bahwa ini adalah permainan yang menyenangkan seperti yang pernah Anda mainkan. Terkadang Anda menang dan terkadang Anda belajar. Tapi bersenang-senanglah. Kebanyakan orang tidak pernah menang karena mereka lebih takut kalah. Itulah mengapa saya menemukan sekolah sangat konyol. Di sekolah kita

mereka lebih takut kehilangan. Itulah mengapa saya menemukan sekolah sangat konyol. Di sekolah kita belajar bahwa kesalahan itu buruk, dan kita dihukum karena melakukannya. Namun jika Anda melihat cara manusia dirancang untuk belajar, kita belajar dengan membuat kesalahan. Kita belajar berjalan dengan jatuh. Jika kita tidak pernah jatuh, kita tidak akan pernah berjalan. Hal yang sama berlaku untuk belajar naik sepeda. Saya masih memiliki bekas luka di lutut saya, tetapi hari ini saya bisa mengendarai sepeda tanpa berpikir. Hal yang sama berlaku untuk menjadi kaya. Sayangnya, alasan utama kebanyakan orang tidak kaya adalah karena mereka takut kehilangan. Pemenang tidak takut kalah. Tapi pecundang. Kegagalan adalah bagian dari proses kesuksesan. Orang yang menghindari kegagalan juga menghindari kesuksesan.

---

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

---

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

Ada dua jenis investor:

1. Tipe pertama dan paling umum adalah orang yang membeli paket investasi. Mereka menelepon gerai ritel, seperti perusahaan real estat, pialang saham, atau perencana keuangan, dan mereka membeli sesuatu. Ini bisa berupa reksa dana, REIT, saham, atau obligasi. Ini adalah cara investasi yang bersih dan sederhana. Sebuah analogi akan menjadi pembelian yang pergi ke toko komputer dan membeli komputer langsung dari rak.
2. Tipe kedua adalah investor yang menciptakan investasi. Investor ini biasanya membuat kesepakatan dengan cara yang sama seperti orang yang membeli komponen membangun komputer. Saya tidak tahu apa-apa tentang menyatukan komponen-komponen komputer, tetapi saya tahu bagaimana menyatukan potongan-potongan peluang, atau mengenal orang-orang yang tahu caranya.

Investor tipe kedua inilah yang merupakan investor yang lebih profesional.

Terkadang butuh waktu bertahun-tahun untuk menyatukan semua bagian. Dan terkadang mereka tidak pernah melakukannya. Jenis investor kedua inilah yang didorong oleh ayah kaya saya. Penting untuk mempelajari bagaimana menyatukan potongan-potongan itu, karena di situlah letak kemenangan besar, dan terkadang beberapa kerugian besar jika air pasang surut.

di mana kemenangan besar berada, dan terkadang beberapa kerugian besar jika arus berlawanan dengan Anda.

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

### **1. Temukan kesempatan yang terlewatkan oleh semua orang.**

Anda melihat dengan pikiran Anda apa yang orang lain lewatkan dengan mata mereka.

Misalnya, seorang teman membeli rumah tua yang kumuh ini. Itu menakutkan untuk dilihat.

Semua orang bertanya-tanya mengapa dia membelinya. Apa yang dia lihat tidak kami lihat adalah bahwa rumah itu datang dengan empat kavling kosong tambahan. Dia menemukan itu setelah pergi ke perusahaan judul. Setelah membeli rumah itu, dia merobohkan rumah itu dan menjual lima kavling itu kepada seorang pembangun dengan harga tiga kali lipat dari yang dia bayarkan untuk seluruh paket. Dia menghasilkan \$75.000 untuk dua bulan kerja. Tidak banyak uang, tapi pasti mengalahkan upah minimum. Dan itu tidak sulit secara teknis.

### **2. Mengumpulkan uang.**

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

Terlalu sering saya mendengar orang berkata, "Bank tidak akan meminjamkan saya uang," atau "Saya tidak punya uang untuk membelinya." Jika Anda ingin menjadi investor tipe-dua, Anda perlu belajar bagaimana melakukan hal yang menghentikan kebanyakan orang. Dengan kata lain, mayoritas orang membiarkan kekurangan uang menghentikan mereka membuat kesepakatan. Jika Anda dapat menghindari rintangan itu, Anda akan menjadi jutaan orang di depan mereka yang tidak mempelajari keterampilan itu. Sudah berkali-kali saya membeli rumah, saham, atau gedung apartemen tanpa sepeser pun di bank. Saya pernah membeli rumah apartemen seharga \$1,2 juta. Saya melakukan apa yang disebut "mengikatnya", dengan kontrak tertulis antara penjual dan pembeli.

Saya kemudian mengumpulkan deposit \$100.000, yang memberi saya waktu 90 hari untuk mengumpulkan sisa uangnya. Mengapa saya melakukannya? Hanya karena saya tahu itu bernilai \$2 juta. Saya tidak pernah mengumpulkan uang. Sebaliknya, orang yang memberikan \$100.000 memberi saya \$50.000 untuk menemukan kesepakatan, mengambil alih posisi saya, dan saya pergi. Total waktu kerja: tiga hari. Sekali lagi, itu yang kamu

tahu lebih dari apa yang Anda beli. Investasi bukan membeli. Ini lebih merupakan kasus mengetahui.

### **3. Mengatur orang-orang pintar.**

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

Ada banyak yang harus dipelajari, tetapi imbalannya bisa sangat besar. Jika Anda tidak ingin mempelajari keterampilan tersebut, maka menjadi investor tipe satu sangat dianjurkan. Apa yang Anda ketahui itulah kekayaan terbesar Anda. Apa yang tidak Anda ketahui itulah risiko terbesar Anda.

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

## Bab Enam

# PELAJARAN 6: BEKERJA UNTUK BELAJAR—JANGAN BEKERJA UNTUK UANG

---

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

---

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

"Suatu hari nanti, saya ingin menjadi penulis buku laris seperti Anda," katanya. Saya telah melihat beberapa artikel yang dia tulis untuk koran itu, dan saya terkesan. Dia memiliki gaya penulisan yang tegas dan jelas. Artikel-artikelnya menarik minat pembaca.

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

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

"Ya, aku tahu," kataku cerah. "Teman saya di sini di Singapura menjalankan sekolah yang melatih orang untuk menjual. Dia menjalankan kursus pelatihan penjualan untuk banyak perusahaan top di Singapura, dan saya pikir mengikuti salah satu kursusnya akan sangat meningkatkan karier Anda."

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

Aku mengangguk.

"Kamu tidak serius, kan?"

Sekali lagi, aku mengangguk. "Apa yang salah dengan itu?" Saya sekarang mengayuh kembali. Dia tersinggung oleh sesuatu, dan sekarang aku berharap aku tidak mengatakan apa-apa. Dalam upaya saya untuk membantu, saya mendapatkan diri saya membela saran saya. "Aku punya

upaya saya untuk membantu, saya mendapati diri saya membeli saran saya. "Saya memiliki gelar master dalam Sastra Inggris. Mengapa saya pergi ke sekolah untuk belajar menjadi tenaga penjualan? Saya seorang profesional. Saya pergi ke sekolah untuk dilatih dalam suatu profesi sehingga saya tidak perlu menjadi tenaga penjualan. Aku benci penjual. Yang mereka inginkan hanyalah uang.

Jadi, beri tahu saya mengapa saya harus belajar penjualan?" Dia sedang mengemas tasnya. Wawancara selesai.

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

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

Dia melihat catatannya. "Apa?" katanya, bingung. Sekali lagi, saya menunjuk sengaja ke catatannya. Di buku catatannya dia menulis: "Robert Kiyosaki, penulis buku terlaris."

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

"Aku penulis yang buruk," kataku. "Kau adalah seorang penulis yang hebat. Saya pergi ke sekolah penjualan. Anda memiliki gelar master. Gabungkan keduanya dan Anda akan mendapatkan 'penulis terlaris' dan 'penulis terbaik.'"

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

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

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

Beberapa hari yang lalu, mobil saya tidak berjalan dengan baik. Saya masuk ke garasi, dan mekanik muda itu memperbaikinya hanya dalam beberapa menit. Dia tahu apa yang salah hanya dengan mendengarkan mesinnya. Saya kagum.

Saya terus-menerus terkejut melihat betapa sedikitnya penghasilan orang-orang berbakat. Saya telah bertemu dengan orang-orang yang cerdas dan berpendidikan tinggi yang berpenghasilan kurang dari \$20.000 setahun. Seorang konsultan bisnis yang berspesialisasi dalam perdagangan medis memberi tahu saya berapa banyak dokter, dokter gigi, dan ahli tulang yang berjuang secara finansial. Selama ini, saya berpikir bahwa ketika mereka lulus, dolar akan mengalir. Konsultan bisnis inilah yang memberi saya ungkapan: "Mereka adalah satu keterampilan dari kekayaan besar."

Apa arti frasa ini adalah bahwa kebanyakan orang hanya perlu belajar dan menguasai satu keterampilan lagi dan penghasilan mereka akan melonjak secara eksponensial. Saya telah menyebutkan sebelumnya bahwa kecerdasan finansial adalah sinergi akuntansi, investasi,

sebelum itu kecerdasan finansial merupakan sinergi dari akuntansi, investasi, pemasaran, dan hukum.

Menggabungkan keempat keterampilan teknis itu dan menghasilkan uang dengan uang lebih mudah daripada yang diyakini kebanyakan orang. Dalam hal uang, satu-satunya keterampilan yang diketahui kebanyakan orang adalah bekerja keras.

Contoh klasik dari sinergi keterampilan adalah penulis muda untuk surat kabar itu. Jika dia rajin mempelajari keterampilan penjualan dan pemasaran, pendapatannya akan melonjak drastis. Jika saya adalah dia, saya akan mengambil beberapa kursus dalam copywriting periklanan serta penjualan. Kemudian, daripada bekerja di surat kabar, saya akan mencari pekerjaan di biro iklan. Bahkan jika itu adalah pemotongan gaji, dia akan belajar bagaimana berkomunikasi dengan jalan pintas yang digunakan dalam periklanan yang sukses. Dia juga akan menghabiskan waktu mempelajari hubungan masyarakat, keterampilan yang penting. Dia akan belajar bagaimana mendapatkan jutaan dalam publisitas gratis. Kemudian, di malam hari dan di akhir pekan, dia bisa menulis novelnya yang bagus. Setelah selesai, dia akan lebih mampu menjual bukunya. Kemudian, dalam waktu singkat, dia bisa menjadi "penulis terlaris".

Ketika saya keluar dengan buku pertama saya, *Jika Anda Ingin Kaya dan Bahagia Jangan Sekolah*, penerbit menyarankan saya mengubah judul menjadi *Ekonomi Pendidikan*. Saya mengatakan kepada penerbit bahwa, dengan judul seperti itu, saya akan menjual dua buku: satu untuk keluarga saya, dan satu untuk sahabat saya. Masalahnya adalah mereka mengharapkannya secara gratis. Judul menjengkelkan, *Jika Anda Ingin Kaya dan Bahagia, Jangan Sekolah*, dipilih karena kami tahu itu akan mendapat banyak publisitas. Saya pro-pendidikan dan percaya pada reformasi pendidikan. Jika saya tidak pro-pendidikan, mengapa saya terus mendesak untuk mengubah sistem pendidikan kuno kita? Jadi saya memilih judul yang akan membawa saya ke lebih banyak acara TV dan radio, hanya karena saya bersedia menjadi kontroversial. Banyak orang mengira saya kue buah, tetapi buku itu laris manis.

Ketika saya lulus dari US Merchant Marine Academy pada tahun 1969, ayah saya yang berpendidikan bahagia. Standard Oil of California telah mempekerjakan saya untuk armada kapal tanker minyaknya sebagai rekan ketiga. Gajinya rendah dibandingkan dengan teman-teman sekelasku, tapi tidak apa-apa untuk pekerjaan nyata pertama setelah kuliah. Gaji awal saya sekitar \$42.000 setahun, termasuk lembur, dan saya hanya harus bekerja selama tujuh bulan. Saya memiliki lima bulan liburan. Jika saya mau, saya bisa pergi ke Vietnam dengan anak perusahaan pelayaran dan dengan mudah melipatgandakan gaji saya daripada mengambil cuti selama lima bulan.

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

Di sekolah dan di tempat kerja, pendapat populer adalah gagasan spesialisasi: yaitu, untuk menghasilkan lebih banyak uang atau dipromosikan, Anda perlu berspesialisasi. Itulah sebabnya dokter medis segera mulai mencari spesialisasi

untuk mengkhususkan. Itulah sebabnya dokter segera mulai mencari spesialisasi seperti ortopedi atau pediatri. Hal yang sama berlaku untuk akuntan, arsitek, pengacara, pilot, dan lainnya.

---

## ***“Kamu ingin tahu sedikit tentang banyak hal” adalah saran ayah kaya.***

---

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

Ayah kaya mendorong saya untuk melakukan yang sebaliknya. “Anda ingin tahu sedikit tentang banyak hal” adalah sarannya. Itu sebabnya selama bertahun-tahun saya bekerja di berbagai bidang perusahaannya. Untuk sementara, saya bekerja di departemen akuntansinya.

Meskipun saya mungkin tidak akan pernah menjadi akuntan, dia ingin saya belajar melalui osmosis. Ayah kaya tahu saya akan mengambil jargon dan memahami apa yang penting dan apa yang tidak. Saya juga bekerja sebagai anak bus dan pekerja konstruksi serta penjualan, pemesanan, dan pemasaran. Dia merawat Mike dan aku.

Itulah sebabnya dia bersikeras agar kami menghadiri pertemuan dengan para bankir, pengacara, akuntan, dan pialangnya. Dia ingin kita tahu sedikit tentang setiap aspek kerajaannya.

Ketika saya berhenti dari pekerjaan bergaji tinggi saya dengan Standard Oil, ayah saya yang berpendidikan memiliki berbicara dari hati ke hati dengan saya. Dia bingung. Dia tidak bisa memahami keputusan saya untuk mengundurkan diri dari karir yang menawarkan gaji tinggi, tunjangan besar, banyak waktu istirahat, dan kesempatan untuk promosi. Ketika dia bertanya kepada saya suatu malam, “Mengapa kamu berhenti?” Saya tidak bisa menjelaskannya kepadanya, meskipun saya berusaha keras untuk menjelaskannya. Logika saya tidak sesuai dengan logikanya. Masalah besarnya adalah logika saya adalah logika ayah kaya saya.

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

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

Vietnam, Korea, Tahiti, Samoa, dan Filipina. Saya juga berpesta, tapi tidak di rumah frat mana pun. Saya tumbuh dengan cepat.

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

Kembali dari Vietnam pada tahun 1973, saya mengundurkan diri dari komisi saya, meskipun saya suka terbang. Saya mendapatkan pekerjaan di Xerox Corp. Saya bergabung dengannya karena satu alasan, dan itu bukan karena keuntungannya. Saya adalah orang yang pemalu, dan pikiran untuk menjual adalah hal yang paling menakutkan di dunia. Xerox memiliki salah satu program pelatihan penjualan terbaik di Amerika.

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

Begitu saya bisa secara konsisten berada di lima besar dalam penjualan, saya kembali mengundurkan diri dan pindah, meninggalkan karier hebat lainnya dengan perusahaan yang luar biasa.

Pada tahun 1977, saya membentuk perusahaan pertama saya. Ayah kaya telah mempersiapkan Mike dan saya untuk mengambil alih perusahaan. Jadi sekarang saya harus belajar membentuknya dan menyatukannya. Produk pertama saya, dompet nilon dan Velcro, diproduksi di Timur Jauh dan dikirim ke gudang di New York, dekat tempat saya bersekolah. Pendidikan formal saya selesai, dan sudah waktunya untuk menguji sayap saya. Jika saya gagal, saya akan bangkrut. Ayah kaya berpikir bahwa yang terbaik adalah bangkrut sebelum usia 30 tahun. "Kamu masih punya waktu untuk pulih" adalah nasihatnya. Pada malam ulang tahun saya yang ke-30, kiriman pertama saya meninggalkan Korea menuju New York.

---

### **Ayub adalah akronim untuk "Just Over Broke."**

---

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

Ada klise lama yang berbunyi: "Pekerjaan adalah singkatan dari 'Just Over Broke.'" Sayangnya, saya akan mengatakan itu berlaku untuk jutaan orang. Karena sekolah

tidak menganggap kecerdasan finansial sebagai kecerdasan, sebagian besar pekerja hidup sesuai dengan kemampuan mereka. Mereka bekerja dan mereka membayar tagihan.

Ada teori manajemen mengerikan lainnya yang berbunyi, "Pekerja bekerja cukup keras untuk tidak dipecat, dan pemilik membayar cukup agar pekerja tidak berhenti."

Dan jika Anda melihat skala gaji sebagian besar perusahaan, sekali lagi saya akan mengatakan bahwa pernyataan itu ada benarnya.

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

Sebaliknya, saya merekomendasikan kepada kaum muda untuk mencari pekerjaan untuk apa yang akan mereka pelajari, lebih dari apa yang akan mereka peroleh. Lihatlah ke bawah pada keterampilan apa yang ingin mereka peroleh sebelum memilih profesi tertentu dan sebelum terjebak dalam Perlombaan Tikus.

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

Dalam film *Jerry Maguire* yang dibintangi oleh Tom Cruise, ada banyak one liners yang hebat. Mungkin yang paling berkesan adalah: "Tunjukkan padaku uangnya." Tapi ada satu baris yang menurut saya paling benar. Itu berasal dari adegan di mana Tom Cruise meninggalkan perusahaan. Dia baru saja dipecat, dan dia bertanya kepada seluruh perusahaan, "Siapa yang mau ikut denganku?" Dan seluruh tempat itu sunyi dan beku. Hanya satu wanita yang angkat bicara dan berkata, "Saya ingin, tetapi saya akan mendapat promosi dalam tiga bulan."

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

Pertanyaan yang sering saya ajukan kepada orang-orang adalah, "Kemana kegiatan sehari-hari ini membawa Anda?" Sama seperti hamster kecil, saya bertanya-tanya apakah orang melihat ke mana kerja keras mereka membawa mereka. Apa yang ada di masa depan?

Dalam bukunya *The Retirement Myth*, Craig S. Karpel menulis: "Saya mengunjungi kantor pusat perusahaan konsultan pensiun nasional besar dan bertemu dengan direktur pelaksana yang berspesialisasi dalam merancang rencana pensiun yang subur untuk top

pengelolaan. Ketika saya bertanya kepadanya apa yang dapat diharapkan oleh orang-orang yang tidak memiliki kantor pojok dalam hal pendapatan pensiun, dia berkata dengan senyum percaya diri, 'The Silver Bullet'.

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

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

Karpel melanjutkan dengan menjelaskan perbedaan antara manfaat pasti yang lama rencana pensiun dan rencana 401 (k) baru yang lebih berisiko. Ini bukan gambaran yang bagus bagi kebanyakan orang yang bekerja hari ini. Dan itu hanya untuk pensiun. Tambahan biaya medis dan perawatan rumah jompo jangka panjang dan gambarannya menakutkan.

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

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

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

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

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

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

Tetapi bagi Anda yang mungkin berada di pagar ketika datang ke ide bekerja untuk mempelajari sesuatu yang baru, saya menawarkan kata penyemangat ini: Hidup adalah

bekerja untuk mempelajari sesuatu yang baru, saya menawarkan kata penyemangat ini: Hidup ini seperti pergi ke gym. Bagian yang paling menyakitkan adalah memutuskan untuk pergi. Setelah Anda melewati itu, itu mudah. Ada banyak hari saya takut pergi ke gym, tetapi begitu saya berada di sana dan bergerak, itu menyenangkan. Setelah latihan selesai, saya selalu senang saya berbicara sendiri untuk pergi.

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

Secara pribadi, saya tidak memihak karena saya dapat melihat kebutuhan dan manfaat dari kedua belah pihak. Jika Anda melakukan seperti yang direkomendasikan sekolah, jadilah sangat terspesialisasi. Kemudian mencari perlindungan serikat pekerja. Misalnya, jika saya melanjutkan karir terbang saya, saya akan mencari perusahaan yang memiliki serikat pilot yang kuat. Mengapa? Karena hidup saya akan didedikasikan untuk mempelajari keterampilan yang berharga hanya dalam satu industri.

Jika saya didorong keluar dari industri itu, keterampilan hidup saya tidak akan sama berharganya dengan industri lain. Seorang pilot senior yang terlantar—dengan 100.000 jam waktu transportasi maskapai yang berat, menghasilkan \$150.000 per tahun—akan mengalami kesulitan menemukan pekerjaan bergaji tinggi yang setara dengan mengajar di sekolah. Keterampilan tidak harus ditransfer dari industri ke industri. Keterampilan pilot dibayar dalam industri penerbangan tidak begitu penting, katakanlah, sistem sekolah.

Hal yang sama berlaku bahkan untuk dokter hari ini. Dengan semua perubahan dalam kedokteran, banyak spesialis medis perlu menyesuaikan diri dengan organisasi medis seperti HMO. Guru sekolah pasti perlu menjadi anggota serikat pekerja. Saat ini di Amerika, serikat guru adalah serikat pekerja terbesar dan terkaya dari semuanya. NEA, Asosiasi Pendidikan Nasional, memiliki pengaruh politik yang luar biasa.

Guru membutuhkan perlindungan serikat mereka karena keterampilan mereka juga bernilai terbatas untuk industri di luar pendidikan. Jadi aturan praktisnya adalah: "Sangat terspesialisasi; kemudian bersatu." Ini adalah hal yang cerdas untuk dilakukan.

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

Jawabannya jelas: McDonald's sangat baik dalam sistem bisnis. Alasan mengapa begitu banyak orang berbakat menjadi miskin adalah karena mereka fokus membangun hamburger yang lebih baik dan tidak tahu apa-apa tentang sistem bisnis.

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

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

Ini adalah kasus umum dari seseorang yang dapat membuat hamburger yang indah, tapi tahu sedikit tentang bisnis. Ketika saya bertanya kepadanya apa yang dia pelajari, satu-satunya jawabannya adalah, "Penjual iklan adalah penjahat." Saya kemudian bertanya apakah dia mau mengambil kursus penjualan dan kursus pemasaran langsung. Jawabannya, "Saya tidak punya waktu, dan saya tidak ingin membuang-buang uang saya."

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

Ayah yang malang ingin aku berspesialisasi. Itulah pandangannya tentang bagaimana dibayar lebih. Bahkan setelah diberitahu oleh gubernur Hawaii bahwa dia tidak bisa lagi bekerja di pemerintahan negara bagian, ayah saya yang berpendidikan terus mendorong saya untuk menjadi spesialis. Ayah terdidik kemudian mengambil penyebab serikat guru, berkampanye untuk perlindungan lebih lanjut dan manfaat bagi para profesional yang sangat terampil dan berpendidikan ini. Kami sering berdebat, tetapi saya tahu dia tidak pernah setuju bahwa spesialisasi yang berlebihanlah yang menyebabkan perlunya perlindungan serikat pekerja. Dia tidak pernah mengerti bahwa semakin Anda terspesialisasi, semakin Anda terjebak dan bergantung pada spesialisasi itu.

Ayah kaya menasihati agar Mike dan saya merawat diri kami sendiri. Banyak perusahaan melakukan hal yang sama. Mereka menemukan seorang siswa muda yang cerdas baru saja keluar dari sekolah bisnis dan mulai merawat orang itu untuk suatu hari nanti mengambil alih perusahaan. Jadi karyawan muda yang cerdas ini tidak berspesialisasi dalam satu departemen. Mereka dipindahkan dari departemen ke departemen untuk mempelajari semua aspek sistem bisnis. Orang kaya sering merawat anak-anak mereka atau anak-anak orang lain. Dengan melakukan itu, anak-anak mereka memperoleh pengetahuan menyeluruh tentang operasi bisnis dan bagaimana berbagai departemen saling berhubungan.

departemen saling berhubungan.

Bagi generasi Perang Dunia II, melompat dari satu perusahaan ke perusahaan lain dianggap buruk. Hari ini, itu dianggap pintar. Karena orang akan berpindah dari satu perusahaan ke perusahaan lain daripada mencari spesialisasi yang lebih besar dalam keterampilan, mengapa tidak berusaha belajar lebih banyak daripada menghasilkan? Dalam jangka pendek, itu mungkin memberi Anda lebih sedikit, tetapi itu akan membayar dividen dalam jangka panjang.

**Keterampilan manajemen utama yang dibutuhkan untuk sukses adalah:**

1. Manajemen arus kas
2. Manajemen sistem
3. Manajemen orang

Keterampilan khusus yang paling penting adalah penjualan dan pemasaran. Kemampuan untuk menjual—untuk berkomunikasi dengan manusia lain, baik itu pelanggan, karyawan, bos, pasangan, atau anak—adalah keterampilan dasar kesuksesan pribadi. Keterampilan komunikasi seperti menulis, berbicara, dan bernegosiasi sangat penting untuk kehidupan yang sukses. Ini adalah keterampilan yang saya kerjakan terus-menerus, menghadiri kursus atau membeli sumber daya pendidikan untuk memperluas pengetahuan saya.

Seperti yang telah saya sebutkan, ayah saya yang berpendidikan bekerja lebih keras dan lebih keras, semakin dia menjadi lebih kompeten. Dia juga menjadi lebih terjebak semakin terspesialisasi yang dia dapatkan. Meskipun gajinya naik, pilihannya berkurang. Segera setelah dia dikunci dari pekerjaan pemerintah, dia menemukan betapa rentannya dia sebenarnya secara profesional. Ini seperti atlet profesional yang tiba-tiba cedera atau terlalu tua untuk bermain. Posisi mereka yang dulu bergaji tinggi hilang, dan mereka memiliki keterampilan terbatas untuk kembali. Saya pikir itu sebabnya ayah saya yang berpendidikan sangat memihak serikat pekerja setelah itu. Dia menyadari betapa serikat pekerja akan menguntungkannya.

Ayah kaya mendorong Mike dan saya untuk mengetahui sedikit tentang banyak hal. Dia mendorong kami untuk bekerja dengan orang-orang yang lebih pintar dari kami dan menyatukan orang-orang pintar untuk bekerja sebagai sebuah tim. Hari ini akan disebut sinergi spesialisasi profesional.

Hari ini, saya bertemu mantan guru sekolah yang berpenghasilan ratusan ribu dolar setahun. Mereka menghasilkan sebanyak itu karena mereka memiliki keterampilan khusus di bidangnya sebagai

serta keterampilan lainnya. Mereka bisa mengajar, juga menjual dan memasarkan. Saya tahu tidak ada keterampilan lain yang lebih penting daripada menjual dan memasarkan. Keterampilan menjual dan pemasaran sulit bagi kebanyakan orang, terutama karena ketakutan mereka akan penolakan. Semakin baik Anda dalam berkomunikasi, bernegosiasi, dan menangani ketakutan Anda akan penolakan, semakin mudah hidup Anda. Sama seperti saya menasihati penulis surat kabar yang ingin menjadi penulis buku laris, saya menasihati siapa pun hari ini.

Menjadi terspesialisasi secara teknis memiliki kekuatan dan juga kelemahannya. Saya memiliki teman-teman yang jenius, tetapi mereka tidak dapat berkomunikasi secara efektif dengan manusia lain dan, sebagai akibatnya, penghasilan mereka menyedihkan. Saya menyarankan mereka untuk menghabiskan satu tahun belajar menjual. Bahkan jika mereka tidak mendapatkan apa-apa, keterampilan komunikasi mereka akan meningkat. Dan itu tak ternilai harganya.

Selain menjadi pembelajar, penjual, dan pemasar yang baik, kita juga perlu menjadi guru yang baik dan juga siswa yang baik. Untuk menjadi benar-benar kaya, kita harus mampu memberi dan juga menerima. Dalam kasus pergumulan finansial atau profesional, seringkali ada kekurangan dalam memberi dan menerima. Saya mengenal banyak orang yang miskin karena mereka bukanlah murid yang baik atau guru yang baik.

Kedua ayah saya adalah pria yang murah hati. Keduanya menjadikannya sebagai latihan untuk memberi terlebih dahulu. Mengajar adalah salah satu cara mereka memberi. Semakin banyak mereka memberi, semakin banyak mereka menerima. Satu perbedaan mencolok adalah dalam pemberian uang. Ayah kaya saya memberikan banyak uang. Dia memberi kepada gerejanya, untuk amal, dan untuk yayasan. Dia tahu bahwa untuk menerima uang, Anda harus memberikan uang. Memberi uang adalah rahasia bagi sebagian besar keluarga kaya raya. Itulah mengapa ada organisasi seperti Rockefeller Foundation dan Ford Foundation. Ini adalah organisasi yang dirancang untuk mengambil kekayaan mereka dan meningkatkannya, serta memberikannya untuk selamanya.

Ayah saya yang berpendidikan selalu berkata, "Ketika saya memiliki uang tambahan, saya akan memberikannya." Masalahnya adalah tidak pernah ada tambahan. Jadi dia bekerja lebih keras untuk menarik lebih banyak uang, daripada fokus pada hukum uang yang paling penting: "Beri, dan kamu akan menerima." Sebaliknya, dia percaya pada: "Terima, lalu Anda memberi."

Kesimpulannya, saya menjadi ayah keduanya. Salah satu bagian dari diriku adalah kapitalis hard-core yang menyukai permainan uang menghasilkan uang. Bagian lainnya adalah seorang guru yang bertanggung jawab secara sosial yang sangat prihatin dengan kesenjangan yang semakin melebar antara yang kaya dan yang miskin. Saya pribadi menganggap sistem pendidikan kuno yang terutama bertanggung jawab atas kesenjangan yang berkembang ini.

## Bab Tujuh

# MENGATASI KENDALA

---

***Perbedaan utama antara orang kaya dan orang miskin adalah bagaimana mereka mengelola rasa takut.***

---

Begitu orang telah belajar dan menjadi melek finansial, mereka mungkin masih menghadapi hambatan untuk menjadi mandiri secara finansial. Ada lima alasan utama mengapa orang yang melek finansial mungkin masih belum mengembangkan kolom aset berlimpah yang bisa menghasilkan arus kas yang besar. Lima alasan tersebut adalah:

1. Takut
2. Sinisme
3. Kemalasan
4. Kebiasaan buruk
5. Kesombongan

### ***Mengatasi Ketakutan***

Saya belum pernah bertemu orang yang benar-benar suka kehilangan uang. Dan selama bertahun-tahun, saya belum pernah bertemu orang kaya yang tidak pernah kehilangan uang. Tetapi saya telah bertemu dengan banyak orang miskin yang tidak pernah kehilangan uang sepeser pun—yaitu berinvestasi.

Takut kehilangan uang itu nyata. Setiap orang memiliki. Bahkan orang kaya. Tapi itu tidak memiliki rasa takut itulah masalahnya. Begitulah cara Anda menangani rasa takut. Begitulah cara Anda menangani kekalahan. Bagaimana Anda menangani kegagalan yang membuat perbedaan dalam hidup seseorang. Perbedaan utama antara orang kaya dan orang miskin adalah bagaimana mereka mengelola rasa takut itu.

Tidak apa-apa untuk menjadi takut. Tidak apa-apa menjadi pengecut dalam hal uang.

Tidak apa-apa untuk menjadi takut. Tidak apa-apa menjadi pengecut dalam hal uang. Anda masih bisa kaya. Kita semua adalah pahlawan dalam sesuatu, dan pengecut dalam hal lain. Istri teman saya adalah perawat ruang gawat darurat. Ketika dia melihat darah, dia langsung beraksi. Ketika saya menyebutkan investasi, dia melarikan diri. Ketika saya melihat darah, saya tidak lari. saya pingsan.

Ayah kaya saya memahami fobia tentang uang. "Beberapa orang takut pada ular. Beberapa orang takut kehilangan uang. Keduanya fobia," katanya. Jadi solusinya untuk fobia kehilangan uang adalah sajak kecil ini: "Jika Anda membenci risiko dan khawatir, mulailah lebih awal."

Jika Anda mulai muda, lebih mudah menjadi kaya. Saya tidak akan membahasnya di sini, tetapi ada perbedaan yang mengejutkan antara orang yang mulai berinvestasi pada usia 20 versus usia 30 tahun. Pembelian Manhattan Island dikatakan sebagai salah satu penawaran terbesar sepanjang masa. New York dibeli seharga \$24 dalam bentuk pernak-pernik dan manik-manik. Namun jika \$24 itu telah diinvestasikan sebesar 8 persen per tahun, \$24 itu akan bernilai lebih dari \$28 triliun pada tahun 1995. Manhattan dapat dibeli kembali dengan sisa uang untuk membeli sebagian besar Los Angeles.

Tetapi bagaimana jika Anda tidak punya banyak waktu lagi atau ingin pensiun dini? Bagaimana apakah Anda menangani rasa takut kehilangan uang?

Ayahku yang malang tidak melakukan apa-apa. Dia hanya menghindari masalah itu, menolak untuk membahas masalah itu.

Ayah kaya saya, sebaliknya, menyarankan agar saya berpikir seperti orang Texas. "Saya suka Texas dan Texas," katanya dulu. "Di Texas, semuanya lebih besar. Ketika orang Texas menang, mereka menang besar. Dan ketika mereka kalah, itu spektakuler."

"Mereka suka kalah?" Saya bertanya.

"Bukan itu yang saya katakan. Tidak ada yang suka kalah. Tunjukkan padaku pecundang yang bahagia, dan saya akan menunjukkan kepada Anda seorang pecundang," kata ayah kaya. "Ini adalah sikap Texas terhadap risiko, penghargaan, dan kegagalan yang saya bicarakan. Begitulah cara mereka menangani hidup. Mereka hidup besar. Tidak seperti kebanyakan orang di sekitar sini, hidup seperti kecoak dalam hal uang, takut seseorang akan menyinari mereka, dan merintih ketika petugas toko mengurangi seperempatnya."

Ayah kaya melanjutkan. "Yang paling saya sukai adalah sikap Texas. Mereka bangga ketika mereka menang, dan mereka membual ketika mereka kalah. Orang Texas memiliki pepatah, 'Jika Anda akan bangkrut, jadilah besar.' Anda tidak ingin mengakui bahwa Anda bangkrut karena dupleks."

Dia terus-menerus memberi tahu Mike dan saya bahwa alasan terbesar kurangnya keuangan sukses adalah karena kebanyakan orang memainkannya terlalu aman. "Orang-orang sangat takut kehilangan sehingga mereka kalah" adalah kata-katanya.

Fran Tarkenton, quarterback NFL yang hebat, mengatakannya dengan cara lain: "Menang berarti tidak takut kalah."

"Menang berarti tidak takut kalah."

Dalam hidup saya sendiri, saya telah memperhatikan bahwa kemenangan biasanya mengikuti kekalahan. Sebelum saya akhirnya belajar naik sepeda, pertama kali jatuh berkali-kali. Saya belum pernah bertemu pegolf yang tidak pernah kehilangan bola golf. Saya belum pernah bertemu orang yang jatuh cinta yang tidak pernah patah hati. Dan saya belum pernah bertemu orang kaya yang tidak pernah kehilangan uang.

Jadi bagi kebanyakan orang, alasan mereka tidak menang secara finansial adalah karena rasa sakit kehilangan uang jauh lebih besar daripada kesenangan menjadi kaya.

Peperatah lain di Texas adalah, "Semua orang ingin pergi ke surga, tetapi tidak seorang pun ingin mati." Kebanyakan orang bermimpi menjadi kaya, tetapi takut kehilangan uang. Jadi mereka tidak pernah masuk surga.

Ayah kaya biasanya menceritakan kisah Mike dan saya tentang perjalanannya ke Texas. "Jika Anda benar-benar ingin mempelajari sikap bagaimana menangani risiko, kehilangan, dan kegagalan, pergilah ke San Antonio dan kunjungi Alamo. The Alamo adalah kisah hebat tentang orang-orang pemberani yang memilih untuk bertarung, mengetahui bahwa tidak ada harapan untuk sukses. Mereka memilih mati daripada menyerah. Ini adalah kisah inspiratif yang layak untuk dipelajari. Meskipun demikian, itu masih merupakan kekalahan militer yang tragis. Mereka ditendang. Jadi bagaimana orang Texas menangani kegagalan? Mereka masih berteriak, 'Ingin Alamo!'"

---

***Bagi kebanyakan orang, alasan mereka tidak menang secara finansial adalah karena rasa sakit kehilangan uang jauh lebih besar daripada kesenangan menjadi kaya.***

---

Mike dan saya sering mendengar cerita ini. Dia selalu menceritakan kisah ini kepada kami ketika dia akan membuat masalah besar, dan dia gugup. Setelah dia melakukan semua uji tuntasnya dan sudah waktunya untuk diam atau diam, dia menceritakan kisah ini kepada kami. Setiap kali dia takut membuat kesalahan atau kehilangan uang, dia menceritakan kisah ini kepada kami. Itu memberinya kekuatan, karena itu mengingatkannya bahwa dia selalu bisa mengubah kerugian finansial menjadi kemenangan finansial. Ayah kaya tahu bahwa kegagalan hanya akan membuatnya lebih kuat dan lebih pintar. Bukannya dia ingin kalah. Dia hanya tahu siapa dia dan bagaimana dia akan menerima kerugian. Dia akan mengambil kerugian dan membuatnya menang. Itulah yang membuatnya menjadi pemenang dan yang lainnya kalah. Itu memberinya keberanian untuk melewati batas ketika orang lain mundur. "Itulah mengapa saya sangat menyukai orang Texas," katanya. "Mereka mengambil kegagalan besar dan mengubahnya menjadi inspirasi ... serta tujuan wisata yang menghasilkan jutaan."

Tapi mungkin kata-katanya yang paling berarti bagi saya hari ini adalah: "Orang Texas tidak mengubur kegagalan mereka. Mereka terinspirasi oleh mereka. Mereka menerima kegagalan mereka dan

jangan mengubur kegagalan mereka. Mereka terinspirasi oleh mereka. Mereka mengambil kegagalan mereka dan mengubahnya menjadi teriakan. Kegagalan menginspirasi orang Texas untuk menjadi pemenang. Tapi formula itu bukan hanya formula untuk orang Texas. Ini adalah formula untuk semua pemenang."

Saya telah mengatakan bahwa jatuh dari sepeda saya adalah bagian dari belajar mengendarai. Saya ingat jatuh hanya membuat saya lebih bertekad untuk belajar naik, tidak kurang. Saya juga mengatakan bahwa saya belum pernah bertemu pegolf yang tidak pernah kehilangan bola. Bagi pegolf profesional papan atas, kehilangan bola atau turnamen memberikan inspirasi untuk menjadi lebih baik, berlatih lebih keras, belajar lebih banyak. Itulah yang membuat mereka lebih baik. Bagi pemenang, kekalahan menginspirasi mereka. Bagi pecundang, kekalahan mengalahkan mereka.

---

### ***Kegagalan menginspirasi pemenang. Kegagalan mengalahkan pecundang.***

---

Saya suka mengutip perkataan John D. Rockefeller, yang berkata, "Saya selalu berusaha mengubah setiap bencana menjadi peluang."

Dan sebagai orang Jepang-Amerika, saya dapat mengatakan ini. Banyak orang mengatakan bahwa Pearl Harbor adalah kesalahan Amerika. Saya mengatakan itu adalah kesalahan Jepang. Dari film, *Tora, Tora, Tora*, seorang laksamana Jepang yang muram berkata kepada bawahannya yang bersorak, "Saya khawatir kita telah membangunkan raksasa yang sedang tidur." "Ingat Pearl Harbor" menjadi seruan. Itu mengubah salah satu kekalahan terbesar Amerika menjadi alasan untuk menang. Kekalahan besar ini memberi Amerika kekuatan, dan Amerika segera muncul sebagai kekuatan dunia.

Kegagalan menginspirasi pemenang. Dan kegagalan mengalahkan pecundang. Ini adalah rahasia terbesar para pemenang. Rahasia yang tidak diketahui oleh pecundang. Rahasia terbesar para pemenang adalah bahwa kegagalan menginspirasi kemenangan; jadi, mereka tidak takut kalah. Mengulangi kutipan Fran Tarkenton, "Menang berarti tidak takut kalah." Orang seperti Fran Tarkenton tidak takut kehilangan, karena mereka tahu siapa mereka. Mereka membenci kekalahan, sehingga mereka tahu bahwa kekalahan hanya akan menginspirasi mereka untuk menjadi lebih baik. Ada perbedaan besar antara membenci kehilangan dan takut kehilangan. Kebanyakan orang sangat takut kehilangan uang sehingga mereka kehilangan. Mereka bangkrut karena dupleks.

Secara finansial, mereka bermain hidup terlalu aman dan terlalu kecil. Mereka membeli rumah besar dan mobil besar, tetapi bukan investasi besar. Alasan utama mengapa lebih dari 90 persen publik Amerika berjuang secara finansial adalah karena mereka bermain untuk tidak kalah. Mereka tidak bermain untuk menang.

Mereka pergi ke perencana keuangan atau akuntan atau pialang saham dan membeli portofolio seimbang. Sebagian besar memiliki banyak uang tunai dalam bentuk CD, obligasi dengan imbal hasil rendah, reksa dana yang dapat diperdagangkan dalam keluarga reksa dana, dan beberapa individu.

saham. Ini adalah portofolio yang aman dan masuk akal. Tapi itu bukan portofolio pemenang. Ini adalah portofolio seseorang yang bermain untuk tidak kalah.

Jangan salah paham. Ini mungkin portofolio yang lebih baik daripada yang dimiliki lebih dari 70 persen populasi, dan itu menakutkan. Ini adalah portofolio yang bagus untuk seseorang yang mencintai keselamatan. Tetapi memainkannya dengan aman dan seimbang pada portofolio investasi Anda bukanlah cara investor yang sukses memainkan permainan. Jika Anda memiliki sedikit uang dan ingin kaya, Anda harus fokus dulu, tidak seimbang. Jika Anda melihat orang sukses, pada awalnya mereka tidak seimbang. Orang yang seimbang tidak akan kemana-mana. Mereka tinggal di satu tempat. Untuk membuat kemajuan, Anda harus terlebih dahulu tidak seimbang. Lihat saja bagaimana Anda membuat kemajuan berjalan.

Thomas Edison tidak seimbang. Dia fokus. Bill Gates tidak seimbang. Dia fokus. Donald Trump fokus. George Soros fokus. George Patton tidak mengambil tank lebar-lebar. Dia memfokuskan mereka dan meniup melalui titik-titik lemah di lini Jerman. Prancis melebar dengan Garis Maginot, dan Anda tahu apa yang terjadi pada mereka.

Jika Anda memiliki keinginan untuk menjadi kaya, Anda harus fokus. Jangan melakukan apa yang miskin dan orang-orang kelas menengah melakukannya: menaruh sedikit telur mereka di banyak keranjang. Taruh banyak telur Anda di beberapa keranjang dan FOKUS: Ikuti Satu Kursus Sampai Berhasil.

Jika Anda benci kalah, mainkan dengan aman. Jika kalah membuat Anda lemah, mainkan dengan aman. Pergi dengan investasi yang seimbang. Jika Anda berusia di atas 25 tahun dan takut mengambil risiko, jangan berubah. Mainkan dengan aman, tetapi mulailah lebih awal. Mulailah mengumpulkan telur sarang Anda lebih awal karena akan memakan waktu.

Tetapi jika Anda memimpikan kebebasan—keluar dari Perlombaan Tikus—pertanyaan pertama yang harus Anda tanyakan pada diri sendiri adalah, "Bagaimana saya menanggapi kegagalan?" Jika kegagalan menginspirasi Anda untuk menang, mungkin Anda harus melakukannya—tetapi mungkin saja. Jika kegagalan membuat Anda lemah atau membuat Anda marah—seperti anak manja yang memanggil pengacara untuk mengajukan tuntutan hukum setiap kali sesuatu tidak berjalan sesuai keinginan mereka—maka lakukan dengan aman. Pertahankan pekerjaan siang hari Anda. Atau beli obligasi atau reksa dana. Tapi ingat, ada risiko dalam instrumen keuangan itu juga, meski kelihatannya aman.

Saya mengatakan semua ini, menyebutkan Texas dan Fran Tarkenton, karena menumpuk kolom aset itu mudah. Ini benar-benar permainan dengan kemampuan rendah. Tidak membutuhkan banyak pendidikan. Matematika kelas lima akan berhasil. Tetapi membangun kolom aset Anda adalah permainan di mana sikap memainkan peran utama. Dibutuhkan keberanian, kesabaran, dan sikap yang baik terhadap kegagalan. Pecundang menghindari kegagalan. Dan kegagalan mengubah pecundang menjadi pemenang. Hanya ingat Alamo.

## **Mengatasi Sinisme**

"Langit berjatuhan! Langit berjatuhan!" Sebagian besar dari kita tahu kisah Chicken Little yang berlarian memperingatkan lumbung akan malapetaka yang akan datang. Kita semua tahu orang-orang yang seperti itu. Ada Ayam Kecil di dalam diri kita masing-masing.

Seperti yang saya nyatakan sebelumnya, yang sinis itu benar-benar ayam kecil. Kita semua mendapatkan sedikit ayam ketika ketakutan dan keraguan mengaburkan pikiran kita.

Kita semua memiliki keraguan: "Saya tidak pintar." "Saya tidak cukup bagus." "Si anu lebih baik dariku." Keraguan kita sering melumpuhkan kita. Kami memainkan "Bagaimana jika?" permainan. "Bagaimana jika ekonomi ambruk tepat setelah saya berinvestasi?" "Bagaimana jika saya kehilangan kendali dan saya tidak dapat mengembalikan uangnya?" "Bagaimana jika hal-hal tidak berjalan seperti yang saya rencanakan?" Atau kita memiliki teman atau orang yang kita cintai yang akan mengingatkan kita akan kekurangan kita. Mereka sering berkata, "Apa yang membuatmu berpikir kamu bisa melakukan itu?" "Jika itu ide yang bagus, kenapa orang lain tidak melakukannya?" "Itu tidak akan pernah berhasil. Anda tidak tahu apa yang Anda bicarakan." Kata-kata keraguan ini sering menjadi sangat keras sehingga kita gagal bertindak. Perasaan mengerikan membangun di perut kita. Terkadang kita tidak bisa tidur. Kita gagal untuk maju. Jadi kita tetap dengan apa yang aman, dan peluang berlalu begitu saja. Kami menyaksikan kehidupan berlalu saat kami duduk tak bergerak dengan simpul dingin di tubuh kami. Kita semua pernah merasakan ini pada satu waktu dalam hidup kita, beberapa lebih dari yang lain.

Peter Lynch dari Fidelity Magellan reksa dana ketenaran mengacu pada peringatan tentang langit jatuh sebagai "kebisingan," dan kita semua mendengarnya.

Kebisingan dibuat di dalam kepala kita atau berasal dari luar, seringkali dari teman, keluarga, rekan kerja, dan media. Lynch mengingat saat tahun 1950-an ketika ancaman perang nukir begitu umum dalam berita sehingga orang-orang mulai membangun tempat perlindungan dan menyimpan makanan dan air. Jika mereka menginvestasikan uang itu dengan bijak di pasar, alih-alih membangun tempat perlindungan, mereka mungkin akan mandiri secara finansial hari ini.

Ketika kekerasan pecah di sebuah kota, penjualan senjata meningkat di seluruh negeri. A orang meninggal karena daging hamburger langka di negara bagian Washington, dan Departemen Kesehatan Arizona memerintahkan restoran untuk memasak semua daging sapi sampai matang. Sebuah perusahaan obat menjalankan iklan TV pada bulan Februari yang menunjukkan orang-orang terkena flu. Pilek naik serta penjualan obat flu.

Kebanyakan orang miskin karena, dalam hal investasi, dunia ini penuh dengan Chicken Littles berlarian berteriak, "Langit runtuh! Langit berjatuhan!" Dan Ayam Kecil efektif, karena setiap dari kita adalah ayam kecil. Seringkali dibutuhkan keberanian besar untuk tidak membiarkan desas-desus dan pembicaraan tentang malapetaka dan kesuraman memengaruhi keraguan dan ketakutan Anda. Tetapi seorang investor yang cerdas tahu bahwa saat-saat yang tampaknya terburuk sebenarnya adalah saat-saat terbaik untuk menghasilkan uang. Ketika semua orang terlalu takut untuk bertindak, mereka menarik pelatuknya dan diberi hadiah.

semua orang terlalu takut untuk bertindak, mereka menarik pelatuknya dan diberi imbalan.

Beberapa waktu lalu, seorang teman bernama Richard datang dari Boston untuk mengunjungi Kim dan saya di Phoenix. Dia terkesan dengan apa yang telah kami lakukan melalui saham dan real estat. Harga real estat Phoenix tertekan. Kami menghabiskan dua hari untuk menunjukkan kepadanya apa yang kami pikir sebagai peluang bagus untuk arus kas dan apresiasi modal.

Kim dan saya bukan agen real estat. Kami benar-benar investor. Setelah mengidentifikasi unit di komunitas resor, kami menelepon agen yang menjualnya sore itu. Harganya hanya \$42.000 untuk townhome dua kamar tidur.

Unit serupa dijual seharga \$65.000. Dia telah menemukan tawar-menawar. Bersemangat, dia membelinya dan kembali ke Boston.

Dua minggu kemudian, agen itu menelepon untuk mengatakan bahwa teman kami telah mundur. Saya menelepon segera untuk mencari tahu mengapa. Yang dia katakan hanyalah bahwa dia berbicara dengan tetangganya, dan tetangganya mengatakan kepadanya bahwa itu adalah kesepakatan yang buruk. Dia membayar terlalu banyak. Saya bertanya kepada Richard apakah tetangganya adalah seorang investor. Richard mengatakan dia tidak. Ketika saya bertanya mengapa dia mendengarkannya, Richard menjadi defensif dan hanya mengatakan dia ingin terus mencari.

Pasar real estat di Phoenix berubah, dan beberapa tahun kemudian, unit kecil itu menyewa seharga \$1.000 per bulan—\$2.500 pada bulan-bulan puncak musim dingin. Unit itu bernilai \$95.000. Semua Richard harus meletakkan adalah \$ 5.000 dan dia akan memiliki awal untuk keluar dari Perlombaan Tikus. Hari ini, dia masih belum melakukan apa-apa.

Mundurnya Richard tidak mengejutkanku. Ini disebut penyesalan pembeli, dan itu mempengaruhi kita semua. Ayam kecil menang, dan kesempatan untuk bebas hilang.

Dalam contoh lain, saya memegang sebagian kecil aset saya dalam sertifikat hak gadai pajak bukannya CD. Saya mendapatkan 16 persen per tahun dari uang saya, yang tentunya mengalahkan suku bunga yang ditawarkan bank pada CD. Sertifikat dijamin oleh real estat dan ditegakkan oleh hukum negara bagian, yang juga lebih baik daripada kebanyakan bank. Formula yang mereka beli membuat mereka aman. Mereka hanya kekurangan likuiditas. Jadi saya melihatnya sebagai CD 2 sampai 7 tahun. Hampir setiap kali saya memberi tahu seseorang bahwa saya menyimpan uang saya dengan cara ini, terutama jika mereka memiliki uang dalam bentuk CD, mereka akan memberi tahu saya bahwa itu berisiko. Mereka memberi tahu saya mengapa saya tidak harus melakukannya. Ketika saya bertanya dari mana mereka mendapatkan informasi, mereka menjawab dari teman atau majalah investasi. Mereka belum pernah melakukannya, dan mereka memberi tahu seseorang yang melakukannya mengapa mereka tidak melakukannya. Hasil terendah yang saya cari adalah 16 persen, tetapi orang yang dipenuhi keraguan bersedia menerima pengembalian yang jauh lebih rendah. Keraguan itu mahal.

Maksud saya adalah bahwa keraguan dan sinisme itulah yang membuat kebanyakan orang tetap miskin dan bermain aman. Dunia nyata hanya menunggu Anda menjadi kaya. Hanya

keraguan seseorang membuat mereka tetap miskin. Seperti yang saya katakan, keluar dari Rat Race secara teknis mudah. Tidak perlu banyak pendidikan, tetapi keraguan itu melumpuhkan bagi kebanyakan orang.

"Orang sinis tidak pernah menang," kata ayah kaya. "Keraguan dan ketakutan yang tidak terkendali menciptakan sikap sinis." "Orang yang sinis mengkritik, dan pemenang menganalisis" adalah salah satu ucapan favoritnya. Ayah kaya menjelaskan bahwa kritik membutakan sementara analisis membuka mata. Analisis memungkinkan pemenang untuk melihat bahwa kritis itu buta, dan untuk melihat peluang yang dilewatkan oleh orang lain. Dan menemukan apa yang orang lewatkan adalah kunci kesuksesan apa pun.

Real estat adalah alat investasi yang kuat bagi siapa saja yang mencari kemandirian atau kebebasan finansial. Ini adalah alat investasi yang unik. Namun setiap kali saya menyebut real estat sebagai kendaraan, saya sering mendengar, "Saya tidak mau memperbaiki toilet." Itulah yang Peter Lynch sebut kebisingan. Itulah yang akan dikatakan ayah kaya saya adalah orang yang berbicara sinis, seseorang yang mengkritik dan tidak menganalisis, seseorang yang membiarkan keraguan dan ketakutan menutup pikirannya alih-alih membuka mata.

Jadi, ketika seseorang berkata, "Saya tidak ingin memperbaiki toilet," saya ingin membalas, "Apa yang membuatmu berpikir aku mau?" Mereka mengatakan toilet lebih penting daripada yang mereka inginkan. Saya berbicara tentang kebebasan dari Perlombaan Tikus, dan mereka fokus pada toilet. Itulah pola pikir yang membuat kebanyakan orang tetap miskin. Mereka mengkritik daripada menganalisis.

"Saya-tidak-ingin memegang kunci kesuksesan Anda," ayah kaya akan berkata. Karena saya juga tidak ingin memperbaiki toilet, saya berbelanja keras untuk manajer properti yang memperbaiki toilet. Dan dengan menemukan manajer properti hebat yang mengelola rumah atau apartemen, arus kas saya naik. Tetapi, yang lebih penting, manajer properti yang hebat mengizinkan saya membeli lebih banyak real estat karena saya tidak perlu memperbaiki toilet. Manajer properti yang hebat adalah kunci sukses dalam real estat. Menemukan manajer yang baik lebih penting bagi saya daripada real estat. Manajer properti yang hebat sering kali mendengar penawaran hebat sebelum agen real estat melakukannya, yang membuatnya semakin berharga.

Itulah yang dimaksud ayah kaya dengan "Saya-tidak-ingin memegang kunci kesuksesan Anda." Karena saya juga tidak ingin memperbaiki toilet, saya menemukan cara untuk membeli lebih banyak real estat dan mempercepat saya keluar dari Perlombaan Tikus. Orang-orang yang terus mengatakan "Saya tidak mau memperbaiki toilet" sering menyangkal penggunaan kendaraan investasi yang kuat ini. Toilet lebih penting daripada kebebasan mereka.

Di pasar saham, saya sering mendengar orang berkata, "Saya tidak ingin kehilangan uang." Nah, apa yang membuat mereka berpikir saya atau orang lain suka kehilangan uang? Mereka tidak menghasilkan uang karena mereka memilih untuk tidak kehilangan uang. Alih-alih menganalisis, mereka menutup pikiran mereka pada sarana investasi kuat lainnya, pasar saham.

Saya sedang berkendara dengan seorang teman melewati pompa bensin lingkungan kami. Dia melihat ke atas

Saya sedang berkendara dengan seorang teman melewati pompa bensin lingkungan kami. Dia mendongak dan melihat bahwa harga gas naik dan dengan demikian harga minyak. Teman saya adalah kutil khawatir atau Ayam Kecil. Baginya, langit akan selalu jatuh, dan biasanya begitu, menimpanya.

Ketika kami sampai di rumah, dia menunjukkan semua statistik mengapa harga minyak akan naik selama beberapa tahun ke depan, statistik yang belum pernah saya lihat sebelumnya, meskipun saya sudah memiliki saham substansial dari perusahaan minyak yang ada. Dengan informasi itu, saya segera mulai mencari dan menemukan perusahaan minyak baru yang undervalued yang akan menemukan beberapa deposit minyak. Pialang saya sangat senang dengan perusahaan baru ini, dan saya membeli 15.000 saham seharga 65 sen per saham.

Tiga bulan kemudian, saya dan teman yang sama ini mengemudi di pom bensin yang sama, dan Benar saja, harga per galon sudah naik hampir 15 persen. Lagi-lagi, Si Ayam Kecil khawatir dan mengeluh. Saya tersenyum karena, sebulan sebelumnya, perusahaan minyak kecil itu mencapai minyak dan 15.000 saham itu naik menjadi lebih dari \$3 per saham sejak dia pertama kali memberi saya tip. Dan harga gas akan terus naik jika yang dikatakan teman saya itu benar.

Jika kebanyakan orang memahami bagaimana "berhenti" bekerja dalam investasi pasar saham, akan ada lebih banyak orang yang berinvestasi untuk menang daripada berinvestasi untuk tidak rugi. Stop hanyalah perintah komputer yang menjual saham Anda secara otomatis jika harga mulai turun, membantu meminimalkan kerugian Anda dan memaksimalkan beberapa keuntungan. Ini adalah alat yang hebat bagi mereka yang takut kehilangan.

Jadi, setiap kali saya mendengar orang berfokus pada saya-tidak-ingin, daripada apa mereka ingin, saya tahu suara di kepala mereka pasti keras. Chicken Little telah mengambil alih otak mereka dan berteriak, "Langit runtuh, dan toilet pecah!" Jadi mereka menghindari ketidaktinginan mereka, tetapi mereka membayar harga yang mahal. Mereka mungkin tidak pernah mendapatkan apa yang mereka inginkan dalam hidup. Alih-alih menganalisis, Chicken Little batin mereka menutup pikiran mereka.

Ayah kaya memberi saya cara untuk melihat Chicken Little. "Lakukan saja apa yang Kolonel Sanders melakukannya." Pada usia 66, ia kehilangan bisnisnya dan mulai hidup dengan cek Jaminan Sosialnya. Itu tidak cukup. Dia berkeliling negeri menjual resep ayam gorengnya. Dia ditolak 1.009 kali sebelum seseorang mengatakan ya. Dan dia kemudian menjadi multijutawan pada usia ketika kebanyakan orang berhenti. "Dia adalah pria yang pemberani dan ulet," kata ayah kaya tentang Harlan Sanders.

Jadi ketika Anda ragu dan merasa sedikit takut, lakukan saja apa yang dilakukan Kolonel Sanders pada ayam kecilnya. Dia menggorengnya.

## **Mengatasi Kemalasan**

Orang sibuk seringkali adalah orang yang paling malas. Kita semua pernah mendengar cerita tentang seorang pengusaha yang bekerja keras untuk mendapatkan uang. Dia bekerja keras untuk menjadi pemberi nafkah yang baik bagi istri dan anak-anaknya. Dia menghabiskan waktu berjam-jam di kantor dan membawa pulang pekerjaan di akhir pekan. Suatu hari dia pulang ke rumah kosong. Istrinya telah pergi dengan anak-anak. Dia tahu dia dan istrinya memiliki masalah, tetapi alih-alih bekerja untuk memperkuat hubungan, dia tetap sibuk bekerja. Kecewa, kinerjanya di tempat kerja tergelincir dan dia kehilangan pekerjaannya.

Hari ini, saya sering bertemu orang yang terlalu sibuk untuk mengurus kekayaannya. Dan ada orang yang terlalu sibuk untuk menjaga kesehatannya. Penyebabnya sama. Mereka sibuk, dan mereka tetap sibuk sebagai cara untuk menghindari sesuatu yang tidak ingin mereka hadapi. Tidak ada yang harus memberitahu mereka. Jauh di lubuk hati mereka tahu. Bahkan, jika Anda mengingatkan mereka, mereka sering merespons dengan kemarahan atau kejengkelan.

Jika mereka tidak sibuk bekerja atau dengan anak-anak, mereka sering sibuk menonton TV, memancing, bermain golf, atau berbelanja. Namun jauh di lubuk hati mereka tahu bahwa mereka menghindari sesuatu yang penting. Itulah bentuk kemalasan yang paling umum: kemalasan dengan tetap sibuk.

Jadi apa obat untuk kemalasan? Jawabannya adalah—sedikit keserakahan. Bagi banyak dari kita, kita dibesarkan dengan pemikiran tentang keserakahan atau keinginan sebagai hal yang buruk. "Orang serakah adalah orang jahat," kata ibuku dulu. Namun kita semua memiliki kerinduan dalam diri kita untuk memiliki hal-hal yang menyenangkan, baru, atau menarik.

Jadi untuk mengendalikan emosi keinginan itu, sering kali orang tua menemukan cara untuk menekan keinginan itu dengan rasa bersalah. "Kamu hanya memikirkan dirimu sendiri. Apakah kamu tidak tahu bahwa kamu memiliki saudara laki-laki dan perempuan?" adalah salah satu favorit ibuku. "Kau ingin aku membelikanmu apa?" adalah favorit ayah saya. "Apakah Anda pikir kami terbuat dari uang? Apakah Anda pikir uang tumbuh di pohon? Kami bukan orang kaya, tahu."

Bukan karena kata-katanya, tapi perjalanan rasa bersalah yang marah yang menyertai kata-kata itu yang membuatku.

Atau perjalanan rasa bersalah terbalik adalah "Saya mengorbankan hidup saya untuk membeli ini untuk Anda. Saya membeli ini untuk Anda karena saya tidak pernah mendapatkan keuntungan ini ketika saya masih kecil." Saya punya tetangga yang pelit tapi tidak bisa memarkir mobilnya di garasi. Garasi penuh dengan mainan untuk anak-anaknya. Anak-anak nakal manja itu mendapatkan semua yang mereka minta. "Saya tidak ingin mereka tahu perasaan ingin" adalah kata-katanya sehari-hari. Dia tidak memiliki apa pun yang disisihkan untuk kuliah atau pensiun mereka, tetapi anak-anaknya memiliki setiap mainan yang pernah dibuat. Dia baru-baru ini menerima kartu kredit baru melalui pos dan membawa anak-anaknya mengunjungi Las Vegas. "Saya melakukannya untuk anak-anak," katanya dengan pengorbanan besar.

---

**Ayah kaya percaya bahwa kata-kata "Saya tidak mampu membelinya" mematikan otak Anda. "Bagaimana saya bisa membelinya?" membuka kemungkinan, kegembiraan, dan mimpi.**

---

Ayah kaya melarang kata-kata, "Saya tidak mampu membelinya." Di rumah saya yang sebenarnya, hanya itu yang saya dengar. Sebaliknya, ayah kaya meminta anak-anaknya untuk mengatakan, "Bagaimana saya bisa membelinya?" Dia percaya bahwa kata-kata "Saya tidak mampu" mematikan otak Anda. Itu tidak perlu dipikirkan lagi. "Bagaimana saya bisa membelinya?" membuka otak dan memaksanya untuk berpikir dan mencari jawaban.

Tapi yang paling penting, dia merasa kata-kata, "Saya tidak mampu membelinya," adalah sebuah kebohongan. Dan jiwa manusia mengetahuinya. "Roh manusia sangat, sangat kuat," katanya. "Ia tahu itu bisa melakukan apa saja." Dengan memiliki pikiran malas yang mengatakan, "Saya tidak mampu membelinya," perang pecah di dalam diri Anda. Semangatmu marah, dan pikiran malasmu harus mempertahankan kebohongannya. Roh itu berteriak, "Ayo. Ayo pergi ke gym dan berolahraga." Dan pikiran malas berkata, "Tetapi saya lelah. Aku bekerja sangat keras hari ini."

Atau roh manusia berkata, "Saya muak dan lelah menjadi miskin. Mari kita keluar dan menjadi kaya." Di mana pikiran malas berkata, "Orang kaya serakah. Selain itu terlalu merepotkan. Itu tidak aman. Saya mungkin kehilangan uang. Saya bekerja cukup keras seperti itu. Lagi pula, aku punya terlalu banyak yang harus dilakukan di tempat kerja. Lihat apa yang harus saya lakukan malam ini.

Bos saya ingin itu selesai besok pagi."

"Saya tidak mampu" juga menyebabkan kesedihan, ketidakberdayaan yang mengarah pada keputusasaan dan seringkali depresi. "Bagaimana saya bisa membelinya?" membuka kemungkinan, kegembiraan, dan mimpi. Jadi ayah kaya tidak begitu peduli tentang apa yang ingin kami beli selama kami mengerti bahwa "Bagaimana saya bisa membelinya?" menciptakan pikiran yang lebih kuat dan semangat yang dinamis.

Jadi dia jarang memberi Mike atau saya apa pun. Dia malah akan bertanya, "Bagaimana Anda bisa membelinya?" dan itu termasuk kuliah, yang kami bayar sendiri. Bukan tujuannya, tetapi proses mencapai tujuan yang dia ingin kita pelajari.

Masalah yang saya lihat hari ini adalah ada jutaan orang yang merasa bersalah atas keinginan atau "keserakahan" mereka. Ini adalah pengkondisian lama dari masa kecil mereka.

Sementara mereka berhasrat untuk memiliki hal-hal yang lebih baik yang ditawarkan kehidupan, sebagian besar telah dikondisikan secara tidak sadar untuk mengatakan, "Saya tidak bisa memilikinya," atau "Saya tidak akan pernah mampu membelinya."

Ketika saya memutuskan untuk keluar dari Perlombaan Tikus, itu hanyalah pertanyaan "Bagaimana saya bisa" mampu untuk tidak pernah bekerja lagi?" Dan pikiran saya mulai mengeluarkan jawaban dan solusi. Bagian tersulit adalah melawan dogma orang tua kandung saya: "Kami tidak bisa

solusi. Bagian tersulit adalah melawan dogma orang tua kandung saya: "Kami tidak mampu membelinya." "Berhentilah hanya memikirkan dirimu sendiri." "Kenapa kamu tidak memikirkan orang lain?" dan sentimen serupa lainnya yang dirancang untuk menanamkan rasa bersalah untuk menekan "keserakahan" saya.

Jadi bagaimana Anda mengalahkan kemalasan? Sekali lagi, jawabannya adalah sedikit keserakahan. Itu adalah stasiun radio WII-FM, yang merupakan singkatan dari "What's In It For Me?" Seseorang perlu duduk dan bertanya, "Bagaimana jadinya hidup saya jika saya tidak pernah harus bekerja lagi?" "Apa yang akan saya lakukan jika saya memiliki semua uang yang saya butuhkan?" Tanpa keserakahan kecil itu, keinginan untuk memiliki sesuatu yang lebih baik, kemajuan tidak akan tercapai. Dunia kita berkembang karena kita semua menginginkan kehidupan yang lebih baik. Penemuan baru dibuat karena kita menginginkan sesuatu yang lebih baik. Kami pergi ke sekolah dan belajar keras karena kami menginginkan sesuatu yang lebih baik. Jadi, setiap kali Anda mendapatkan diri Anda menghindari sesuatu yang Anda tahu seharusnya Anda lakukan, maka satu-satunya hal yang harus Anda tanyakan pada diri sendiri adalah, "Apa untungnya bagi saya?" Jadilah sedikit serakah. Ini adalah obat terbaik untuk kemalasan.

Akan tetapi, terlalu banyak keserakahan, karena segala sesuatu yang berlebihan, tidak baik. Tapi hanya ingat apa yang dikatakan Michael Douglas dalam film *Wall Street*: "Keserakahan itu baik." Ayah kaya mengatakannya secara berbeda: "Rasa bersalah lebih buruk daripada keserakahan, karena rasa bersalah merampas jiwanya." Saya pikir Eleanor Roosevelt mengatakan yang terbaik: "Lakukan apa yang menurut Anda benar di dalam hati—karena bagaimanapun Anda akan dikritik. Anda akan terkutuk jika Anda melakukannya, dan terkutuk jika Anda tidak melakukannya."

## **Mengatasi Kebiasaan Buruk**

Hidup kita adalah cerminan dari kebiasaan kita lebih dari pendidikan kita. Setelah melihat film *Conan the Barbarian* yang dibintangi oleh Arnold Schwarzenegger, seorang teman berkata, "Saya ingin sekali memiliki tubuh seperti Schwarzenegger." Sebagian besar pria mengangguk setuju.

"Saya bahkan mendengar dia sangat kecil dan kurus pada satu waktu," tambah teman yang lain.

"Ya, aku juga mendengarnya," kata yang lain. "Kudengar dia punya kebiasaan bekerja keluar hampir setiap hari di gym."

"Ya, aku berani bertaruh dia harus melakukannya."

"Tidak," kata kelompok itu dengan sinis. "Aku berani bertaruh dia dilahirkan seperti itu. Selain itu, mari kita berhenti berbicara tentang Arnold dan minum bir."

Ini adalah contoh kebiasaan mengendalikan perilaku. Saya ingat bertanya kepada ayah kaya saya tentang kebiasaan orang kaya. Alih-alih menjawab saya langsung, dia ingin saya belajar melalui contoh, seperti biasa.

"Kapan ayahmu membayar tagihannya?" tanya ayah kaya.

"Kapan ayahmu membayar tagihannya?" tanya ayah kaya.

"Awal bulan ini," kataku.

"Apakah dia punya sesuatu yang tersisa?" Dia bertanya.

"Sangat sedikit," kataku.

"Itulah alasan utama dia berjuang," kata ayah kaya. "Dia memiliki kebiasaan buruk."

Ayahmu membayar orang lain terlebih dahulu. Dia membayar dirinya sendiri terakhir, tetapi hanya jika dia memiliki sesuatu yang tersisa."

"Yang biasanya tidak dia lakukan," kataku. "Tapi dia harus membayar tagihannya, bukan?

Anda mengatakan dia seharusnya tidak membayar tagihannya?"

"Tentu saja tidak," kata ayah kaya. "Saya sangat percaya dalam membayar tagihan saya tepat waktu. Saya bayar sendiri dulu. Bahkan sebelum saya membayar pemerintah."

"Tapi apa yang terjadi jika Anda tidak punya cukup uang?" Saya bertanya. "Lalu apa yang kamu lakukan?"

"Sama," kata ayah kaya. "Saya tetap membayar diri saya dulu. Bahkan jika saya kekurangan uang.

Kolom aset saya jauh lebih penting bagi saya daripada pemerintah."

"Tapi," kataku. "Bukankah mereka mengejarmu?"

"Ya, jika Anda tidak membayar," kata ayah kaya. "Dengar, aku tidak mengatakan untuk tidak membayar. saya hanya bilang aku membayar diriku sendiri dulu, bahkan jika aku kekurangan uang."

"Tapi," jawabku. "Bagaimana kamu melakukannya?"

"Bukan bagaimana. Pertanyaannya adalah 'Mengapa?'" kata ayah kaya.

"Oke, kenapa?"

"Motivasi," kata ayah kaya. "Menurut Anda siapa yang akan mengeluh lebih keras jika saya tidak membayar mereka—saya, atau kreditur saya?"

"Para krediturmu pasti akan berteriak lebih keras darimu," kataku, menanggapi yang jelas. "Kamu tidak akan mengatakan apa-apa jika kamu tidak membayar dirimu sendiri."

"Jadi Anda lihat, setelah membayar sendiri, tekanan untuk membayar pajak saya dan kreditur lain begitu besar sehingga memaksa saya untuk mencari bentuk pendapatan lain. Tekanan untuk membayar menjadi motivasi saya. Saya telah melakukan pekerjaan tambahan, memulai perusahaan lain, berdagang di pasar saham, apa saja hanya untuk memastikan orang-orang itu tidak mulai meneriaki saya. Tekanan itu membuat saya bekerja lebih keras, memaksa saya untuk berpikir, dan secara keseluruhan, membuat saya lebih pintar dan lebih aktif dalam hal uang. Jika saya membayar diri saya terakhir, saya tidak akan merasakan tekanan, tetapi saya akan bangkrut."

"Jadi, ketakutan terhadap pemerintah atau orang lain yang Anda berutanglah yang memotivasi Anda?"

"Itu benar," kata ayah kaya. "Anda lihat, penagih tagihan pemerintah adalah pengganggu besar. Begitu juga para penagih utang pada umumnya. Kebanyakan orang menyerah pada pengganggu ini.

Mereka membayar mereka dan tidak pernah membayar diri mereka sendiri. Anda tahu cerita tentang orang lemah seberat 98 pon yang wajahnya ditendang pasir?"

Aku mengangguk. "Saya melihat iklan untuk pelajaran angkat besi dan binaraga di

Aku mengangguk. "Saya melihat iklan untuk pelajaran angkat besi dan binaraga di buku komik sepanjang waktu."

"Yah, kebanyakan orang membiarkan para pengganggu menendang pasir di wajah mereka. Saya memutuskan untuk menggunakan rasa takut akan penindas untuk membuat saya lebih kuat. Yang lain semakin lemah. Memaksa diri saya untuk berpikir tentang bagaimana menghasilkan uang tambahan seperti pergi ke gym dan berolahraga dengan beban. Semakin saya melatih otot-otot uang mental saya, semakin kuat saya.

Sekarang saya tidak takut dengan para pengganggu itu."

Saya menyukai apa yang dikatakan ayah kaya. "Jadi jika saya membayar diri saya terlebih dahulu, saya mendapatkan secara finansial lebih kuat, mental dan fiskal."

Ayah kaya mengangguk.

"Dan jika saya membayar diri saya sendiri terakhir, atau tidak sama sekali, saya menjadi lebih lemah. Jadi orang-orang seperti bos, manajer, pemungut pajak, pemungut tagihan, dan tuan tanah mendorong saya sepanjang hidup saya — hanya karena saya tidak memiliki kebiasaan uang yang baik."

Ayah kaya mengangguk. "Sama seperti orang lemah seberat 98 pon."

## **Mengatasi Kesombongan**

"Apa yang saya tahu menghasilkan uang bagi saya. Apa yang saya tidak tahu kehilangan saya uang. Setiap kali saya sombong, saya kehilangan uang. Karena ketika saya sombong, saya benar-benar percaya bahwa apa yang saya tidak tahu itu tidak penting," ayah kaya sering memberi tahu saya.

Saya telah menemukan bahwa banyak orang menggunakan kesombongan untuk mencoba menyembunyikan ketidaktahuan mereka sendiri. Itu sering terjadi ketika saya sedang mendiskusikan laporan keuangan dengan akuntan atau bahkan investor lain.

Mereka mencoba menggertak melalui diskusi. Jelas bagi saya bahwa mereka tidak tahu apa yang mereka bicarakan. Mereka tidak berbohong, tetapi mereka tidak mengatakan yang sebenarnya.

Ada banyak orang di dunia uang, keuangan, dan investasi yang sama sekali tidak tahu apa yang mereka bicarakan. Kebanyakan orang di industri uang hanya melontarkan promosi penjualan seperti penjualan mobil bekas. Ketika Anda tahu Anda bodoh dalam suatu subjek, mulailah mendidik diri sendiri dengan mencari ahli di bidangnya atau buku tentang subjek tersebut.

## Bab Delapan

# MULAI

---

***Ada emas di mana-mana. Kebanyakan orang tidak terlatih untuk melihatnya.***

---

Saya berharap saya bisa mengatakan memperoleh kekayaan itu mudah bagi saya, tetapi ternyata tidak.

Jadi, sebagai tanggapan atas pertanyaan "Bagaimana saya memulai?" Saya menawarkan proses berpikir I dilalui sehari-hari. Sangat mudah untuk menemukan penawaran hebat. Saya berjanji itu. Ini seperti naik sepeda. Setelah sedikit bergoyang, itu adalah sepotong kue.

Tetapi jika menyangkut uang, dibutuhkan tekad untuk melewati goyangan itu.  
Itu hal pribadi.

Untuk menemukan "kesepakatan seumur hidup" jutaan dolar mengharuskan kita memanggil kejeniusan finansial kita. Saya percaya bahwa kita masing-masing memiliki kejeniusan finansial dalam diri kita. Masalahnya adalah kejeniusan finansial kita tertidur, menunggu untuk dipanggil. Itu tertidur karena budaya kita telah mendidik kita untuk percaya bahwa cinta uang adalah akar dari semua kejahatan. Itu telah mendorong kami untuk mempelajari suatu profesi sehingga kami dapat bekerja untuk uang, tetapi gagal mengajari kami bagaimana agar uang bekerja untuk kami. Itu mengajari kami untuk tidak khawatir tentang masa depan keuangan kami karena perusahaan kami atau pemerintah akan mengurus kami ketika hari kerja kami berakhir. Namun, anak-anak kita, yang dididik dalam sistem sekolah yang sama, yang pada akhirnya akan membayar untuk tidak adanya pendidikan finansial ini. Pesannya adalah tetap bekerja keras, mendapatkan uang, dan membelanjakannya, dan ketika kita kekurangan, kita selalu dapat meminjam lebih banyak.

Sayangnya, 90 persen dunia Barat menganut dogma di atas, hanya karena lebih mudah mencari pekerjaan dan bekerja demi uang. Jika Anda bukan salah satu dari massa, saya menawarkan 10 langkah berikut untuk membangkitkan kejeniusan finansial Anda. Saya hanya menawarkan langkah-langkah yang saya ikuti secara pribadi. Jika Anda ingin mengikuti beberapa di antaranya, bagus. Jika tidak, buat sendiri. Jenius finansial Anda cukup pintar untuk mengembangkan daftarnya sendiri.

Saat berada di Peru, saya bertanya kepada seorang penambang emas berusia 45 tahun bagaimana dia begitu percaya diri menemukan tambang emas. Dia menjawab, "Ada emas di mana-mana. Kebanyakan orang tidak terlatih untuk melihatnya."

tidak terlatih untuk melihatnya."

Dan saya akan mengatakan bahwa itu benar. Di real estat, saya bisa keluar dan dalam sehari menghasilkan empat atau lima penawaran potensial yang bagus, sementara rata-rata orang akan keluar dan tidak menemukan apa pun, bahkan mencari di lingkungan yang sama. Alasannya, mereka belum meluangkan waktu untuk mengembangkan kejeniusan finansial mereka.

Saya menawarkan Anda 10 langkah berikut sebagai proses untuk mengembangkan pemberian Tuhan Anda kekuatan, kekuatan di mana hanya Anda yang memiliki kendali.

### **1. Temukan alasan yang lebih besar dari kenyataan: kekuatan semangat Jika Anda**

bertanya kepada kebanyakan orang apakah mereka ingin kaya atau bebas secara finansial, mereka akan menjawab ya. Tapi kemudian kenyataan mulai terjadi. Jalan tampaknya terlalu panjang dengan terlalu banyak bukit untuk didaki. Lebih mudah untuk hanya bekerja demi uang dan menyerahkan kelebihannya ke broker Anda.

Saya pernah bertemu dengan seorang wanita muda yang bermimpi berenang untuk AS tim Olimpiade. Kenyataannya adalah dia harus bangun setiap pagi pada jam empat untuk berenang selama tiga jam sebelum pergi ke sekolah. Dia tidak berpesta dengan teman-temannya pada Sabtu malam. Dia harus belajar dan mempertahankan nilainya, sama seperti orang lain.

Ketika saya bertanya apa yang memicu ambisi dan pengorbanannya sebagai manusia super, dia hanya berkata, "Saya melakukannya untuk diri saya sendiri dan orang-orang yang saya cintai. Cinta yang membuatku melewati rintangan dan pengorbanan."

Alasan atau tujuan adalah kombinasi dari "keinginan" dan "tidak ingin". Kapan orang bertanya kepada saya apa alasan saya ingin menjadi kaya, saya memberi tahu mereka bahwa itu adalah kombinasi dari "keinginan" dan "tidak ingin" emosional yang mendalam.

Saya akan membuat daftar beberapa: pertama, "tidak ingin", karena mereka menciptakan "keinginan". Saya tidak ingin bekerja sepanjang hidup saya. Saya tidak menginginkan apa yang dicita-citakan orang tua saya, yaitu keamanan pekerjaan dan rumah di pinggiran kota. Saya tidak suka menjadi karyawan. Saya benci ayah saya selalu melewatkannya pertandingan sepak bola saya karena dia sangat sibuk dengan kariernya. Saya benci ketika ayah saya bekerja keras sepanjang hidupnya dan pemerintah mengambil sebagian besar dari apa yang dia kerjakan saat kematiannya. Dia bahkan tidak bisa mewariskan apa yang dia kerjakan dengan sangat keras ketika dia meninggal. Orang kaya tidak melakukan itu. Mereka bekerja keras dan mewariskannya kepada anak-anak mereka.

Sekarang "keinginan". Saya ingin bebas berkeliling dunia dan menjalani gaya hidup yang saya sukai. Saya ingin menjadi muda ketika saya melakukan ini. Saya hanya ingin bebas. Saya ingin mengontrol waktu dan hidup saya. Saya ingin uang bekerja untuk saya.

Itulah alasan emosional saya yang terdalam. Apa milikmu? Jika mereka tidak cukup kuat, maka realitas jalan di depan mungkin lebih besar dari alasan Anda. Saya telah kehilangan uang dan mengalami kemunduran berkali-kali, tetapi alasan emosional yang mendalam itulah yang membuat saya tetap berdiri dan maju. aku ingin menjadi

alasan emosional yang membuat saya berdiri dan maju. Saya ingin bebas pada usia 40, tetapi saya membutuhkan waktu hingga 47 tahun, dengan banyak pengalaman belajar di sepanjang jalan.

Seperti yang saya katakan, saya berharap bisa mengatakan itu mudah. Itu tidak. Tapi itu tidak terlalu sulit. Saya telah belajar bahwa, tanpa alasan atau tujuan yang kuat, segala sesuatu dalam hidup ini sulit.

**JIKA ANDA TIDAK MEMILIKI ALASAN YANG KUAT, TIDAK ADA RASA BACAAN LEBIH LANJUT. AKAN TERLALU BANYAK BEKERJA.**

**2. Buatlah pilihan sehari-hari: kekuatan pilihan Pilihan**

adalah alasan utama orang ingin hidup di negara bebas. Kami ingin kekuatan untuk memilih.

Secara finansial, dengan setiap dolar yang kita peroleh, kita memegang kekuasaan untuk memilih masa depan kita: menjadi kaya, miskin, atau kelas menengah. Kebiasaan belanja kita mencerminkan siapa diri kita. Orang miskin hanya memiliki kebiasaan belanja yang buruk. Manfaat yang saya miliki sebagai anak laki-laki adalah bahwa saya suka bermain *Monopoli* terus-menerus. Tidak ada yang memberi tahu saya *Monopoli* hanya untuk anak-anak, jadi saya terus bermain game sebagai orang dewasa. Saya juga memiliki ayah kaya yang menunjukkan kepada saya perbedaan antara aset dan liabilitas. Jadi dulu sekali, sebagai anak kecil, saya memilih untuk menjadi kaya, dan saya tahu bahwa yang harus saya lakukan hanyalah belajar untuk memperoleh aset, aset nyata. Sahabat saya, Mike, memiliki kolom aset yang diserahkan kepadanya, tetapi dia masih harus memilih untuk belajar menyimpannya. Banyak keluarga kaya kehilangan aset mereka di generasi berikutnya hanya karena tidak ada yang terlatih untuk menjadi penatalayan yang baik atas aset mereka.

Kebanyakan orang memilih untuk tidak kaya. Bagi 90 persen populasi, menjadi kaya terlalu merepotkan. Jadi mereka menciptakan pepatah yang berbunyi: "Saya tidak tertarik pada uang." "Aku tidak akan pernah kaya." "Saya tidak perlu khawatir. Saya masih muda." "Ketika saya menghasilkan uang, maka saya akan memikirkan masa depan saya." "Suami/istri saya menangani keuangan." Masalah dengan pernyataan-pernyataan itu adalah bahwa mereka merampok orang yang memilih untuk memikirkan dua hal seperti itu: Pertama adalah waktu, yang merupakan aset Anda yang paling berharga. Yang kedua adalah belajar. Tidak punya uang jangan dijadikan alasan untuk tidak belajar. Tapi itu adalah pilihan yang kita semua buat setiap hari: pilihan tentang apa yang kita lakukan dengan waktu kita, uang kita, dan apa yang kita masukkan ke dalam kepala kita. Itulah kekuatan pilihan. Kita semua punya pilihan. Saya hanya memilih untuk menjadi kaya, dan saya membuat pilihan itu setiap hari.

Investasikan dulu dalam pendidikan. Pada kenyataannya, satu-satunya aset nyata yang Anda miliki adalah pikiran Anda, alat paling kuat yang kita kuasai. Masing-masing dari kita memiliki pilihan tentang apa yang kita masukkan ke dalam otak kita setelah kita cukup tua. Anda dapat menonton TV, membaca golf

apa yang kita masukkan ke dalam otak kita setelah kita cukup tua. Anda dapat menonton TV, membaca majalah golf, atau mengikuti kelas keramik atau kelas perencanaan keuangan. Anda memilih. Kebanyakan orang hanya membeli investasi daripada investasi pertama dalam belajar tentang investasi.

Seorang teman saya baru-baru ini apartemennya dibobol. Para pencuri mengambil elektroniknya dan meninggalkan semua buku. Dan kita semua memiliki pilihan yang sama. 90 persen penduduk membeli TV, dan hanya sekitar 10 persen yang membeli buku bisnis.

Jadi apa yang saya lakukan? Saya pergi ke seminar. Saya suka ketika mereka setidaknya dua hari karena saya suka membenamkan diri dalam suatu subjek. Pada tahun 1973, saya menonton orang ini di TV yang mengiklankan seminar tiga hari tentang cara membeli real estat secara gratis. Saya menghabiskan \$ 385 dan kursus itu telah membuat saya setidaknya \$ 2 juta, jika tidak lebih. Tapi yang lebih penting, itu memberi saya kehidupan. Saya tidak harus bekerja selama sisa hidup saya karena satu kursus itu. Saya mengikuti setidaknya dua kursus seperti itu setiap tahun.

Saya suka CD dan buku audio. Alasannya: Saya dapat dengan mudah meninjau apa yang baru saja saya dengar. Saya mendengarkan seorang investor mengatakan sesuatu yang sama sekali tidak saya setujui. Alih-alih menjadi arogan dan kritis, saya hanya mendengarkan peregangan lima menit itu setidaknya 20 kali, mungkin lebih. Tapi tiba-tiba, dengan menjaga pikiran saya tetap terbuka, saya mengerti mengapa dia mengatakan apa yang dia katakan. Itu seperti sihir. Saya merasa seperti memiliki jendela ke dalam benak salah satu investor terbesar di zaman kita. Saya memperoleh wawasan yang luar biasa tentang sumber daya yang luas dari pendidikan dan pengalamannya.

Hasil akhirnya: Saya masih memiliki cara lama yang biasa saya pikirkan, dan sekarang saya memiliki cara baru dalam memandang masalah atau situasi yang sama. Saya memiliki dua cara untuk menganalisis masalah atau tren, dan itu tak ternilai harganya. Hari ini, saya sering berkata, "Bagaimana Donald Trump melakukan ini, atau Warren Buffett atau George Soros?" Satu-satunya cara saya dapat mengakses kekuatan mental mereka yang besar adalah dengan cukup rendah hati untuk membaca atau mendengarkan apa yang mereka katakan. Orang yang arogan atau kritis seringkali adalah orang dengan harga diri rendah yang takut mengambil risiko. Itu karena, jika Anda mempelajari sesuatu yang baru, Anda kemudian diharuskan membuat kesalahan untuk memahami sepenuhnya apa yang telah Anda pelajari.

Jika Anda telah membaca sejauh ini, kesombongan bukanlah salah satu masalah Anda. Orang arogan jarang membaca atau mendengarkan para ahli. Mengapa harus? Mereka adalah pusat alam semesta.

Ada begitu banyak orang "cerdas" yang membantah atau membela ketika ide baru bertentangan dengan cara berpikir mereka. Dalam hal ini, apa yang disebut kecerdasan dikombinasikan dengan kesombongan sama dengan ketidaktauhan. Masing-masing dari kita mengenal orang-orang yang berpendidikan tinggi, atau percaya bahwa mereka pintar, tetapi neraca mereka melukiskan gambaran yang berbeda. Orang yang benar-benar cerdas menyambut ide-ide baru, untuk ide-ide baru

gambar yang berbeda. Orang yang benar-benar cerdas menyambut ide-ide baru, karena ide-ide baru dapat menambah sinergi dari akumulasi ide-ide lainnya. Mendengarkan lebih penting daripada berbicara. Jika itu tidak benar, Tuhan tidak akan memberi kita dua telinga dan hanya satu mulut. Terlalu banyak orang berpikir dengan mulut daripada mendengarkan untuk menyerap ide dan kemungkinan baru. Mereka berdebat alih-alih mengajukan pertanyaan.

Saya mengambil pandangan panjang tentang kekayaan saya. Saya tidak menganut mentalitas cepat kaya yang dimiliki sebagian besar pemain lotere atau penjudi kasino. Saya mungkin masuk dan keluar dari saham, tapi saya lama di pendidikan. Jika Anda ingin menerbangkan pesawat, saya sarankan mengambil pelajaran terlebih dahulu. Saya selalu terkejut dengan orang-orang yang membeli saham atau real estat, tetapi tidak pernah berinvestasi dalam aset terbesar mereka, pikiran mereka. Hanya karena Anda membeli satu atau dua rumah tidak membuat Anda ahli di bidang real estat.

### **3. Pilih teman dengan hati-hati: kekuatan asosiasi**

Pertama-tama, saya tidak memilih teman saya berdasarkan laporan keuangan mereka. Saya memiliki teman-teman yang benar-benar telah mengambil sumpah kemiskinan serta teman-teman yang menghasilkan jutaan setiap tahun. Intinya saya belajar dari mereka semua.

Sekarang, saya akui bahwa ada orang yang sebenarnya saya cari karena mereka punya uang. Tapi saya tidak mengejar uang mereka; Saya mencari pengetahuan mereka.

Dalam beberapa kasus, orang-orang yang memiliki uang ini telah menjadi teman baik. Saya telah memperhatikan bahwa teman-teman saya dengan uang berbicara tentang uang. Mereka tidak melakukannya untuk menyombongkan diri. Mereka tertarik pada subjek. Jadi saya belajar dari mereka, dan mereka belajar dari saya.

Teman-teman saya yang berada dalam kesulitan keuangan yang parah tidak suka berbicara tentang uang, bisnis, atau investasi. Mereka sering menganggapnya kasar atau tidak intelektual. Jadi saya juga belajar dari teman-teman saya yang berjuang secara finansial. Saya mencari tahu apa yang tidak boleh dilakukan.

Saya memiliki beberapa teman yang telah menghasilkan lebih dari satu miliar dolar dalam waktu singkat seumur hidup. Mereka bertiga melaporkan fenomena yang sama: Teman-teman mereka yang tidak punya uang tidak pernah datang kepada mereka untuk menanyakan bagaimana mereka melakukannya. Tetapi mereka datang untuk meminta salah satu dari dua hal, atau keduanya: pinjaman, atau pekerjaan.

*PERINGATAN: Jangan dengarkan orang miskin atau ketakutan. Saya memiliki teman-teman seperti itu, dan meskipun saya sangat mencintai mereka, mereka adalah Ayam Kecil kehidupan. Bagi mereka, jika menyangkut uang, terutama investasi, selalu, "Langit runtuh! Langit berjatuhan!" Mereka selalu dapat memberi tahu Anda mengapa sesuatu tidak berhasil. Masalahnya adalah orang-orang mendengarkan mereka. Tetapi orang-orang yang secara membabi buta menerima informasi malapetaka dan kesuraman juga adalah Chicken Littles. Seperti kata pepatah lama, "Burung-burung berbulu berkumpul bersama."*

Jika Anda menonton saluran bisnis di TV, mereka sering kali memiliki panel yang disebut pakar. Seorang ahli akan mengatakan pasar akan jatuh, dan yang lain akan mengatakan pasar akan booming. Jika Anda pintar, Anda mendengarkan keduanya. Buka pikiran Anda, karena keduanya memiliki poin yang valid. Sayangnya, kebanyakan orang miskin mendengarkan Chicken Little.

Saya memiliki banyak teman dekat yang mencoba membujuk saya untuk keluar dari kesepakatan atau investasi. Belum lama ini, seorang teman bercerita bahwa dia senang karena menemukan sertifikat deposito 6 persen. Saya mengatakan kepadanya bahwa saya mendapat 16 persen dari pemerintah negara bagian. Keesokan harinya dia mengirim saya artikel tentang mengapa investasi saya berbahaya. Saya telah menerima 16 persen selama bertahun-tahun sekarang, dan dia masih menerima 6 persen.

Saya akan mengatakan bahwa salah satu hal tersulit tentang membangun kekayaan adalah jujur pada diri sendiri dan bersedia untuk tidak mengikuti orang banyak. Sebab, di pasar, biasanya orang yang datang terlambatlah yang disembelih. Jika banyak yang ada di halaman depan, sudah terlambat dalam banyak kasus. Cari kesepakatan baru. Seperti yang biasa kami katakan sebagai peselancar: "Selalu ada ombak lain." Orang yang terburu-buru dan terlambat menangkap ombak biasanya adalah orang yang musnah.

Investor cerdas tidak mengatur waktu pasar. Jika mereka melewatkannya gelombang, mereka mencari berikutnya dan menempatkan diri mereka pada posisinya. Ini sulit bagi sebagian besar investor karena membeli apa yang tidak populer itu menakutkan. Investor yang pemalu seperti domba yang pergi bersama orang banyak. Atau keserakahan mereka membuat mereka masuk ketika investor yang bijaksana telah mengambil keuntungan mereka dan pindah. Investor yang bijak membeli investasi ketika tidak populer. Mereka tahu keuntungan mereka diperoleh saat mereka membeli, bukan saat mereka menjual. Mereka menunggu dengan sabar. Seperti yang saya katakan, mereka tidak mengatur waktu pasar. Layaknya seorang peselancar, mereka mendapatkan posisi untuk gelombang besar berikutnya.

Ini semua "perdagangan orang dalam." Ada bentuk insider trading yang ilegal, dan ada bentuk insider trading yang legal. Tapi bagaimanapun juga, ini adalah perdagangan orang dalam. Satu-satunya perbedaan adalah: Seberapa jauh Anda dari dalam? Alasan Anda ingin memiliki teman kaya adalah karena dari sanalah uang dihasilkan.

Itu dibuat berdasarkan informasi. Anda ingin mendengar tentang ledakan berikutnya, masuk, dan keluar sebelum ledakan berikutnya. Saya tidak mengatakan melakukannya secara ilegal, tetapi semakin cepat Anda tahu, semakin baik peluang Anda untuk mendapatkan keuntungan dengan risiko minimal. Itulah gunanya teman. Dan itu adalah kecerdasan finansial.

#### **4. Kuasai formula dan pelajari formula baru: kekuatan belajar**

**cepat**

Untuk membuat roti, setiap pembuat roti mengikuti resep, bahkan jika itu hanya disimpan di kepala mereka. Hal yang sama berlaku untuk menghasilkan uang.

Sebagian besar dari kita pernah mendengar pepatah, "Kamu adalah apa yang kamu makan." Saya memiliki kecenderungan yang berbeda. Saya berkata, "Kamu menjadi apa yang kamu pelajari." Dengan kata lain, berhati-hatilah dengan apa yang Anda pelajari, karena pikiran Anda begitu kuat sehingga Anda menjadi apa yang Anda masukkan ke dalam kepala Anda. Misalnya, jika Anda belajar memasak, Anda cenderung memasak. Jika Anda tidak ingin menjadi juru masak lagi, maka Anda perlu belajar sesuatu yang lain.

Ketika datang ke uang, massa umumnya memiliki satu formula dasar yang mereka pelajari di sekolah dan ini: Bekerja untuk uang. Formula utama yang saya lihat di dunia adalah bahwa setiap hari jutaan orang bangun, pergi bekerja, mendapatkan uang, membayar tagihan, menyeimbangkan buku cek, membeli reksa dana, dan kembali bekerja.

Itulah rumus dasar, atau resepnya.

Jika Anda bosan dengan apa yang Anda lakukan, atau Anda tidak menghasilkan cukup, itu hanya kasus mengubah formula melalui mana Anda menghasilkan uang.

Bertahun-tahun yang lalu, ketika saya berusia 26 tahun, saya mengikuti kelas akhir pekan yang disebut "Cara Membeli Nyata Penyitaan Harta." Saya belajar sebuah rumus. Trik berikutnya adalah memiliki disiplin untuk benar-benar menerapkan apa yang telah saya pelajari. Di situlah kebanyakan orang berhenti. Selama tiga tahun, saat bekerja untuk Xerox, saya menghabiskan waktu luang saya untuk belajar menguasai seni membeli penyitaan. Saya telah menghasilkan beberapa juta dolar menggunakan rumus itu.

Jadi setelah saya menguasai formula itu, saya mencari formula lain. Untuk banyak kelas, saya tidak secara langsung menggunakan informasi yang saya pelajari, tetapi saya selalu belajar sesuatu yang baru.

Saya telah menghadiri kelas yang dirancang untuk pedagang derivatif, pedagang opsi komoditas, dan ahli chaologi. Saya jauh dari kemampuan saya, berada di ruangan yang penuh dengan orang-orang dengan gelar doktor dalam fisika nuklir dan ilmu luar angkasa. Namun, saya belajar banyak yang membuat investasi saham dan real estat saya lebih bermakna dan menguntungkan.

Sebagian besar perguruan tinggi junior dan perguruan tinggi komunitas memiliki kelas tentang perencanaan keuangan dan membeli investasi tradisional. Mereka adalah tempat yang baik untuk memulai, tetapi saya selalu mencari formula yang lebih cepat. Itulah sebabnya, secara cukup teratur, saya menghasilkan lebih banyak dalam sehari daripada yang akan dihasilkan banyak orang dalam hidup mereka.

Catatan tambahan lain: Di dunia yang berubah dengan cepat saat ini, bukan apa yang Anda tahu lagi yang penting, karena sering apa yang Anda tahu sudah tua. Ini adalah seberapa cepat Anda belajar. Keterampilan itu tak ternilai harganya. Tidak ternilai harganya dalam menemukan formula yang lebih cepat—resep, jika Anda mau—untuk membuat adonan. Bekerja keras untuk uang adalah formula lama yang lahir di zaman manusia gua.

## **5. Bayar diri sendiri dulu: kekuatan disiplin diri**

Jika Anda tidak bisa mengendalikan diri, jangan mencoba menjadi kaya. Itu tidak masuk akal untuk berinvestasi, menghasilkan uang, dan meledakkannya. Kurangnya disiplin diri yang menyebabkan

untuk berinvestasi, menghasilkan uang, dan meledakkannya. Kurangnya disiplin dirilah yang menyebabkan sebagian besar pemenang lotere bangkrut segera setelah memenangkan jutaan. Kurangnya disiplin dirilah yang menyebabkan orang yang mendapat kenaikan gaji segera keluar dan membeli mobil baru atau naik kapal pesiar.

Sulit untuk mengatakan mana dari 10 langkah yang paling penting. Namun dari semua langkah, langkah ini mungkin yang paling sulit dikuasai jika belum menjadi bagian dari riasan Anda. Saya berani mengatakan bahwa disiplin diri pribadi adalah faktor pembatas nomor satu antara si kaya, si miskin, dan kelas menengah.

Sederhananya, orang yang memiliki harga diri rendah dan toleransi rendah terhadap keuangan tekanan tidak pernah bisa kaya. Seperti yang telah saya katakan, pelajaran dari ayah kaya saya adalah bahwa dunia akan mendorong Anda. Dunia mendorong orang-orang, bukan karena orang lain adalah pengganggu, tetapi karena individu tersebut tidak memiliki kontrol dan disiplin internal. Orang yang kurang memiliki ketabahan batin seringkali menjadi korban dari mereka yang memiliki disiplin diri.

Di kelas wirausaha yang saya ajar, saya selalu mengingatkan orang untuk tidak fokus pada produk, layanan, atau widget mereka, tetapi fokus pada pengembangan keterampilan manajemen.

Tiga keterampilan manajemen terpenting yang diperlukan untuk memulai bisnis Anda sendiri adalah manajemen:

1. Arus kas

2 orang

3. Waktu pribadi

Saya akan mengatakan bahwa keterampilan untuk mengelola ketiganya berlaku untuk apa pun, bukan hanya pengusaha. Ketiganya penting dalam cara Anda menjalani hidup sebagai individu, atau sebagai bagian dari keluarga, bisnis, organisasi amal, kota, atau bangsa.

Masing-masing keterampilan ini ditingkatkan dengan penguasaan disiplin diri. Saya tidak menganggap enteng pepatah, "Bayarlah dirimu sendiri dulu," dengan enteng.

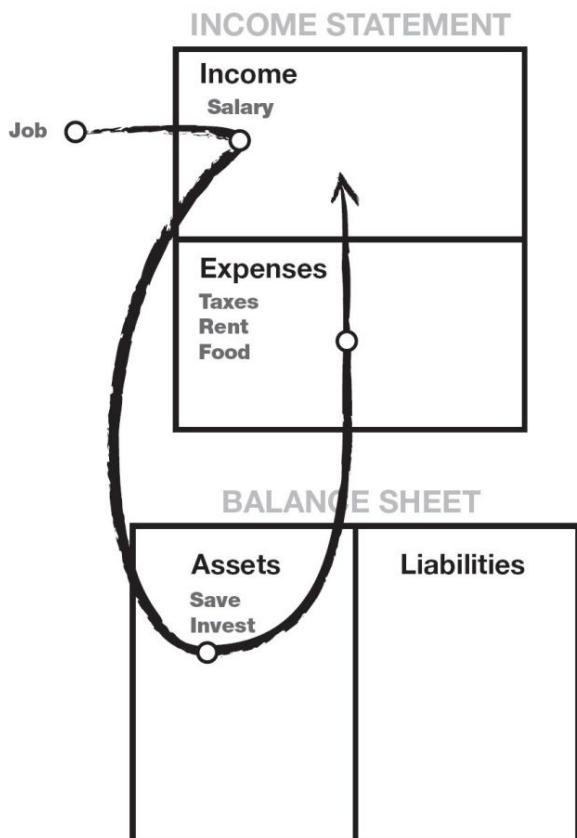
Pernyataan, "Bayar dirimu dulu," berasal dari buku George Clason, *Orang Terkaya di Babel*. Jutaan eksemplar telah terjual. Tetapi sementara jutaan orang dengan bebas mengulangi pernyataan yang kuat itu, hanya sedikit yang mengikuti sarannya. Seperti yang saya katakan, literasi keuangan memungkinkan seseorang membaca angka, dan angka menceritakan kisahnya. Dengan melihat laporan laba rugi dan neraca seseorang, saya dapat dengan mudah melihat apakah orang-orang yang mengucapkan kata-kata, "Bayarlah diri Anda terlebih dahulu," benar-benar mempraktekkan apa yang mereka khotbahkan.

Sebuah gambar bernilai seribu kata. Jadi mari kita tinjau laporan keuangan dari orang-orang yang membayar diri mereka sendiri terlebih dahulu terhadap seseorang yang tidak.

dari orang-orang yang membayar diri mereka sendiri terlebih dahulu terhadap seseorang yang tidak.

Pelajari diagram dan lihat apakah Anda dapat mengambil beberapa perbedaan. Sekali lagi, ini berkaitan dengan pemahaman arus kas, yang menceritakan kisahnya. Kebanyakan orang melihat angka dan melewatkannya ceritanya.

## People Who Pay Themselves First

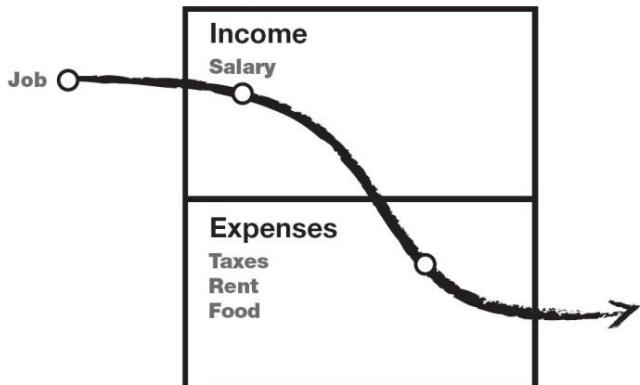


Apakah kamu melihatnya? Diagram tersebut mencerminkan tindakan individu yang memilih untuk bayar sendiri dulu. Setiap bulan, mereka mengalokasikan uang ke kolom aset mereka sebelum membayar pengeluaran bulanan mereka. Meskipun jutaan orang telah membaca buku Clason dan memahami kata-kata, "Bayarlah dirimu terlebih dahulu", pada kenyataannya mereka membayar diri mereka sendiri terakhir.

Sekarang saya dapat mendengar lolongan dari Anda yang dengan tulus percaya untuk membayar tagihan Anda terlebih dahulu. Dan saya dapat mendengar semua orang yang bertanggung jawab yang membayar tagihan mereka tepat waktu. Saya tidak mengatakan menjadi tidak bertanggung jawab dan tidak membayar tagihan Anda. Yang saya katakan hanyalah melakukan apa yang dikatakan buku itu, yaitu: Bayar dulu diri Anda sendiri. Dan diagram sebelumnya adalah gambaran akuntansi yang benar dari tindakan itu.

## People Who Pay Everyone Else First

### INCOME STATEMENT



### BALANCE SHEET

Assets	Liabilities

Jika Anda benar-benar dapat mulai memahami kekuatan arus kas, Anda akan segera menyadari apa yang salah dengan diagram sebelumnya, atau mengapa 90 persen orang bekerja keras sepanjang hidup mereka dan membutuhkan dukungan pemerintah seperti Jaminan Sosial ketika mereka tidak mampu lagi kerja.

Kim dan saya memiliki banyak pemegang buku, akuntan, dan bankir yang memiliki masalah besar dengan cara pandang seperti ini, "Bayar dirimu dulu." Alasannya adalah bahwa para profesional keuangan ini benar-benar melakukan apa yang dilakukan orang banyak: Mereka membayar diri mereka sendiri terakhir.

Ada saat-saat dalam hidup saya ketika, untuk alasan apa pun, arus kas jauh lebih sedikit daripada tagihan saya. Saya tetap membayar diri saya terlebih dahulu. Akuntan dan pemegang buku saya berteriak panik, "Mereka akan mengejar Anda. IRS akan memenjarakanmu." "Anda akan merusak peringkat kredit Anda." "Mereka akan mematikan listrik." Saya tetap membayar diri saya terlebih dahulu.

"Mengapa?" Anda bertanya. Karena itulah cerita, *Orang Terkaya Di Babel*, adalah tentang: kekuatan disiplin diri dan kekuatan ketabahan internal. Seperti yang diajarkan ayah kaya saya pada bulan pertama saya bekerja untuknya, kebanyakan orang membiarkan dunia mendorong mereka. Seorang kolektor tagihan menelepon dan Anda "membayar"

atau." Seorang petugas penjualan berkata, "Oh, taruh saja di kartu kredit Anda." Agen real estat Anda memberi tahu Anda, "Silakan. Pemerintah mengizinkan Anda mengurangi pajak di rumah Anda." Itulah yang sebenarnya dari buku ini—memiliki keberanian untuk melawan arus dan menjadi kaya. Anda mungkin tidak lemah, tetapi dalam hal uang, banyak orang menjadi lemah.

Saya tidak mengatakan menjadi tidak bertanggung jawab. Alasan saya tidak memiliki hutang kartu kredit yang tinggi, dan hutang yang tidak penting, adalah karena saya membayar diri saya sendiri terlebih dahulu. Alasan saya meminimalkan penghasilan saya adalah karena saya tidak mau membayarnya ke pemerintah. Itulah sebabnya penghasilan saya berasal dari kolom aset saya, melalui perusahaan Nevada. Jika saya bekerja untuk uang, pemerintah mengambilnya.

Meskipun saya membayar tagihan saya terakhir, saya cukup cerdas secara finansial untuk tidak masuk ke situasi keuangan yang sulit. Saya tidak suka utang konsumen. Saya sebenarnya memiliki kewajiban yang lebih tinggi dari 99 persen populasi, tetapi saya tidak membayarnya. Orang lain membayar kewajiban saya. Mereka disebut penyewa. Jadi aturan nomor satu dalam membayar diri sendiri terlebih dahulu adalah: Jangan terjerumus ke dalam utang konsumen sejak awal. Meskipun saya membayar tagihan saya terakhir, saya mengaturnya agar hanya memiliki tagihan kecil yang tidak penting yang jatuh tempo.

Ketika saya kadang-kadang kekurangan, saya masih membayar diri saya terlebih dahulu. Saya membiarkan para kreditur dan bahkan pemerintah berteriak. Saya suka ketika mereka menjadi keras. Mengapa? Karena orang-orang itu membantuku. Mereka menginspirasi saya untuk keluar dan menghasilkan lebih banyak uang. Jadi saya membayar diri saya dulu, menginvestasikan uangnya, dan membiarkan para kreditur berteriak. Saya biasanya membayar mereka segera pula. Kim dan saya memiliki kredit yang sangat baik. Kami hanya tidak menyerah pada tekanan dan menghabiskan tabungan kami atau melikuidasi saham untuk membayar utang konsumen. Itu tidak terlalu cerdas secara finansial.

**Agar berhasil membayar diri sendiri terlebih dahulu, ingatlah hal-hal berikut:**

1. Jangan masuk ke posisi utang besar yang harus Anda bayar. Jaga agar pengeluaran Anda tetap rendah. Bangun aset dulu. Kemudian membeli rumah besar atau mobil bagus. Terjebak dalam Perlombaan Tikus bukanlah hal yang cerdas.
2. Saat Anda kekurangan, biarkan tekanan meningkat dan jangan masuk ke dalam tabungan atau investasi. Gunakan tekanan untuk menginspirasi jenius finansial Anda untuk menemukan cara baru menghasilkan lebih banyak uang, dan kemudian membayar tagihan Anda. Anda akan meningkatkan kemampuan Anda untuk menghasilkan lebih banyak uang serta kecerdasan finansial Anda.

Berkali-kali saya masuk ke air panas finansial dan menggunakan otak saya untuk menciptakan lebih banyak pendapatan sambil dengan gigih mempertahankan aset di kolom aset saya.

ciptakan lebih banyak pendapatan sambil kukuh mempertahankan aset di kolom aset saya.

Pembukuan saya berteriak dan menyelam untuk berlindung, tetapi saya seperti seorang prajurit yang baik yang mempertahankan benteng—Aset Benteng.

Orang miskin memiliki kebiasaan buruk. Kebiasaan buruk yang umum secara polos disebut "mencelupkan ke dalam tabungan." Orang kaya tahu bahwa tabungan hanya digunakan untuk menghasilkan lebih banyak uang, bukan untuk membayar tagihan.

Saya tahu kedengarannya sulit, tetapi seperti yang saya katakan, jika Anda tidak tangguh di dalam dunia akan selalu mendorong Anda berkeliling.

Jika Anda tidak menyukai tekanan finansial, carilah formula yang cocok untuk Anda.

Yang baik adalah memotong pengeluaran, menyimpan uang Anda di bank, membayar lebih dari bagian yang adil dari pajak penghasilan Anda, membeli reksa dana yang aman, dan mengambil sumpah rata-rata.

Tapi ini melanggar aturan bayar-sendiri-pertama.

Aturan ini tidak mendorong pengorbanan diri atau pantang finansial. Itu tidak berarti membayar diri sendiri terlebih dahulu dan kelaparan. Hidup itu dimaksudkan untuk dinikmati. Jika Anda memanggil kejeniusan finansial Anda, Anda dapat memiliki semua hal baik dalam hidup, menjadi kaya, dan membayar tagihan. Dan itu adalah kecerdasan finansial.

## **6. Bayar pialang Anda dengan baik: kekuatan nasihat yang baik Kadang-**

kadang saya melihat orang memasang tanda di depan rumah mereka yang mengatakan, "Untuk Dijual oleh Pemilik." Atau saya melihat orang-orang di TV mengaku sebagai "Broker Diskon".

Ayah kaya saya mengajari saya untuk mengambil pendekatan yang berlawanan. Dia percaya dalam membayar profesional dengan baik, dan saya telah mengadopsi kebijakan itu juga. Hari ini, saya memiliki pengacara, akuntan, pialang real estat, dan pialang saham yang mahal. Mengapa? Karena jika, dan maksud saya jika, orang-orangnya profesional, layanan mereka akan menghasilkan uang bagi Anda. Dan semakin banyak uang yang mereka hasilkan, semakin banyak uang yang saya hasilkan.

Kita hidup di Era Informasi. Informasi tidak ternilai harganya. Pialang yang baik harus memberi Anda informasi, serta meluangkan waktu untuk mendidik Anda. Saya memiliki beberapa broker yang melakukan itu untuk saya. Beberapa mengajari saya ketika saya punya sedikit atau tidak punya uang, dan saya masih bersama mereka sampai sekarang.

Apa yang saya bayarkan kepada broker sangat kecil dibandingkan dengan uang yang dapat saya hasilkan karena informasi yang mereka berikan. Saya suka ketika pialang real estat atau pialang saham saya menghasilkan banyak uang karena itu biasanya berarti saya menghasilkan banyak uang.

Pialang yang baik menghemat waktu saya, selain menghasilkan uang bagi saya—seperti ketika saya membeli tanah kosong seharga \$9.000 dan langsung menjualnya seharga lebih dari \$25.000 sehingga saya bisa membeli Porsche saya lebih cepat.

Broker adalah mata dan telinga saya di pasar. Mereka ada di sana setiap hari, jadi saya melakukannya tidak harus. Saya lebih suka bermain golf.

Orang yang menjual rumahnya sendiri tidak boleh terlalu menghargai waktu mereka. Mengapa saya ingin menghemat beberapa dolar ketika saya dapat menggunakan waktu itu untuk menghasilkan lebih banyak uang atau menghabiskannya dengan orang-orang yang saya cintai? Yang menurut saya lucu adalah begitu banyak orang miskin dan kelas menengah bersikeras memberi tip bantuan restoran 15 hingga 20 persen, bahkan untuk layanan yang buruk, tetapi mengeluh tentang membayar broker tiga hingga tujuh persen. Mereka senang memberi tip kepada orang-orang di kolom pengeluaran dan membuat orang kaku di kolom aset. Itu tidak cerdas secara finansial.

Perlu diingat bahwa tidak semua broker diciptakan sama. Sayangnya, kebanyakan broker hanya tenaga penjual. Mereka menjual, tetapi mereka sendiri memiliki sedikit atau tidak memiliki real estat. Ada perbedaan besar antara broker yang menjual rumah dan broker yang menjual investasi. Hal yang sama berlaku untuk saham, obligasi, reksa dana, dan asuransi, pialang yang menyebut diri mereka perencana keuangan.

Ketika saya mewawancara profesional berbayar, pertama-tama saya mencari tahu berapa banyak properti atau saham yang mereka miliki secara pribadi dan berapa persentase yang mereka bayarkan untuk pajak. Dan itu berlaku untuk pengacara pajak saya dan juga akuntan saya. Saya memiliki seorang akuntan yang mengurus bisnisnya sendiri. Profesinya adalah akuntansi, tetapi bisnisnya adalah real estat. Saya dulu memiliki seorang akuntan yang merupakan akuntan usaha kecil, tetapi dia tidak memiliki real estat. Saya beralih karena kami tidak menyukai bisnis yang sama.

Temukan broker yang memiliki minat terbaik Anda. Banyak broker akan menghabiskan waktu mendidik Anda, dan mereka bisa menjadi aset terbaik yang Anda temukan. Bersikaplah adil, dan kebanyakan dari mereka akan adil kepada Anda. Jika yang dapat Anda pikirkan hanyalah memotong komisi mereka, lalu mengapa mereka ingin membantu Anda? Itu hanya logika sederhana.

Seperti yang saya katakan sebelumnya, salah satu keterampilan manajemen adalah manajemen orang. Banyak orang hanya mengelola orang yang mereka rasa lebih pintar dan mereka kuasai. Banyak manajer menengah tetap menjadi manajer menengah, gagal dipromosikan, karena mereka tahu bagaimana bekerja dengan orang-orang di bawah mereka, tetapi tidak dengan orang-orang di atas mereka. Keterampilan sebenarnya adalah mengelola dan memberi penghargaan kepada orang-orang yang lebih pintar dari Anda dalam beberapa bidang teknis. Itu sebabnya perusahaan memiliki dewan direksi. Anda juga harus memilikinya. Itu adalah kecerdasan finansial.

## **7. Jadilah pemberi India: kekuatan mendapatkan sesuatu untuk apa-apa**

Ketika pemukim Eropa pertama datang ke Amerika, mereka terkejut oleh praktik budaya yang dimiliki beberapa orang Indian Amerika. Misalnya, jika seorang pemukim kedinginan, orang India akan memberi orang itu selimut. Mengira itu sebagai hadiah, pemukim sering tersinggung ketika orang India memintanya kembali.

Orang-orang Indian itu juga marah ketika mereka menyadari bahwa para pemukim tidak mau mengembalikannya. Di situlah istilah "pemberi India" berasal, kesalahpahaman budaya yang sederhana.

salah paham.

Di dunia kolom aset, menjadi pemberi India sangat penting untuk kekayaan. Itu pertanyaan pertama investor yang canggih adalah: "Seberapa cepat saya mendapatkan uang saya kembali?" Mereka juga ingin tahu apa yang mereka dapatkan secara gratis, yang juga disebut sebagai "bagian dari aksi". Itulah mengapa ROI, atau laba atas investasi, sangat penting.

Misalnya, saya menemukan sebuah kondominium kecil yang disita beberapa blok dari tempat saya tinggal. Bank menginginkan \$60.000, dan saya mengajukan tawaran sebesar \$50.000, yang mereka ambil, hanya karena, bersama dengan tawaran saya, adalah cek kasir sebesar \$50.000. Mereka menyadari bahwa saya serius. Kebanyakan investor akan berkata, "Bukankah Anda mengikat banyak uang? Bukankah lebih baik untuk mendapatkan pinjaman untuk itu?"

Jawabannya adalah, "Tidak dalam kasus ini." Perusahaan investasi saya menggunakan kondominium ini sebagai persewaan liburan di bulan-bulan musim dingin ketika "burung salju" datang ke Arizona. Itu disewa seharga \$ 2.500 per bulan selama empat bulan dalam setahun. Untuk sewa selama di luar musim, sewa hanya \$1.000 per bulan. Saya mendapatkan uang saya kembali dalam waktu sekitar tiga tahun. Sekarang saya memiliki aset ini, yang memompa uang untuk saya, bulan demi bulan.

---

***Pertanyaan pertama investor yang canggih adalah: "Seberapa cepat saya mendapatkan uang saya kembali?"***

---

Hal yang sama dilakukan dengan saham. Sering kali, pialang saya menelepon dan menyarankan agar saya memindahkan sejumlah besar uang ke dalam saham perusahaan yang dia rasa akan melakukan langkah yang akan menambah nilai saham, seperti mengumumkan produk baru. Saya akan memindahkan uang saya selama seminggu hingga sebulan sementara stok bergerak naik. Kemudian saya menarik jumlah dolar awal saya, dan berhenti mengkhawatirkan fluktuasi pasar, karena uang awal saya kembali dan siap untuk bekerja pada aset lain. Jadi uang saya masuk, dan kemudian keluar, dan saya memiliki aset yang secara teknis gratis.

Benar, saya telah kehilangan uang pada banyak kesempatan, tetapi saya hanya bermain dengan uang yang saya mampu untuk kehilangan. Saya akan mengatakan, rata-rata 10 investasi, saya mencapai home run pada dua atau tiga, sementara lima atau enam tidak melakukan apa-apa, dan saya kalah pada dua atau tiga. Tetapi saya membatasi kerugian saya hanya pada uang yang saya miliki saat itu.

Orang yang membenci risiko menaruh uangnya di bank. Dalam jangka panjang, menabung dengan aman lebih baik daripada tidak menabung. Tetapi butuh waktu lama untuk mendapatkan uang Anda kembali dan, dalam banyak kasus, Anda tidak mendapatkan apa pun secara gratis dengannya.

Di setiap investasi saya, pasti ada keuntungannya, sesuatu yang gratis —seperti kondominium, gudang mini, sebidang tanah kosong, rumah, stok

—seperti kondominium, gudang mini, sebidang tanah kosong, rumah, saham, atau gedung perkantoran. Dan harus ada risiko terbatas, atau ide berisiko rendah.

Ada buku-buku yang sepenuhnya dikhususkan untuk subjek ini, jadi saya tidak akan membicarakannya di sini.

Ray Kroc, dari McDonald's yang terkenal, menjual waralaba hamburger, bukan karena ia menyukai hamburger, tetapi karena ia menginginkan real estat di bawah waralaba itu secara gratis.

Jadi investor yang bijak harus melihat lebih dari ROI. Mereka melihat aset yang mereka miliki dapatkan secara gratis setelah mereka mendapatkan uang mereka kembali. Itu adalah kecerdasan finansial.

## **8. Gunakan aset untuk membeli kemewahan: kekuatan fokus**

Anak seorang teman telah mengembangkan kebiasaan buruk membakar lubang di sakunya. Baru berusia 16 tahun, dia menginginkan mobilnya sendiri. Alasannya: "Semua orang tua temannya memberikan mobil kepada anak-anaknya." Anak itu ingin masuk ke tabungannya dan menggunakannya untuk uang muka. Saat itulah ayahnya menelepon saya dan kemudian datang menemui saya.

"Apakah menurutmu aku harus membiarkannya melakukannya, atau haruskah aku membelikannya mobil saja?"

Saya menjawab, "Ini mungkin mengurangi tekanan dalam jangka pendek, tetapi apa yang telah Anda ajarkan kepadanya dalam jangka panjang? Bisakah Anda menggunakan keinginan ini untuk memiliki mobil dan menginspirasi putra Anda untuk belajar sesuatu?" Tiba-tiba lampu menyala, dan dia bergegas pulang.

Dua bulan kemudian saya bertemu teman saya lagi. "Apakah putra Anda memiliki mobil barunya?" Saya bertanya.

"Tidak, dia tidak. Tapi saya memberinya \$3.000 untuk mobil itu. Saya mengatakan kepadanya untuk menggunakan uang daripada uang kuliahnya."

"Yah, itu murah hati dari Anda," kataku.

"Tidak juga. Uang itu datang dengan suatu halangan."

"Jadi apa hambatannya?" Saya bertanya.

"Nah, pertama-tama kami memainkan game *CASHFLOW* Anda. Kami kemudian berdiskusi panjang tentang penggunaan uang secara bijaksana. Setelah itu, saya memberinya langganan *Wall Street Journal* dan beberapa buku tentang pasar saham."

"Lalu apa?" Saya bertanya. "Apa tangkapannya?"

"Saya mengatakan kepadanya bahwa \$ 3.000 adalah miliknya, tetapi dia tidak dapat langsung membeli mobil dengan itu. Dia bisa menggunakannya untuk menemukan pialang saham dan membeli dan menjual saham. Begitu dia menghasilkan \$6.000 dengan \$3.000, uang itu akan menjadi miliknya untuk mobil, dan \$3.000 akan masuk ke dana kuliahnya."

"Dan apa hasilnya?" Saya bertanya.

"Yah, dia beruntung di awal perdagangannya, tetapi kehilangan segalanya beberapa hari kemudian. Kemudian dia benar-benar tertarik. Hari ini, saya akan mengatakan dia turun \$2.000, tetapi minatnya meningkat. Dia telah membaca semua buku yang saya beli untuknya, dan dia pergi ke

perpustakaan untuk mendapatkan lebih banyak. Dia membaca *Wall Street Journal* dengan rakus, mengamati indikator. Dia hanya punya \$1.000 tersisa, tetapi minat dan pembelajarannya sangat tinggi. Dia tahu bahwa jika dia kehilangan uang itu, dia berjalan selama dua tahun lagi. Tapi sepertinya dia tidak peduli. Dia bahkan tampak tidak tertarik untuk mendapatkan mobil, karena dia menemukan permainan yang lebih menyenangkan."

"Apa yang terjadi jika dia kehilangan semua uangnya?" Saya bertanya.

"Kita akan menyeberangi jembatan itu ketika kita sampai di sana. Saya lebih suka dia kehilangan segalanya sekarang daripada menunggu sampai dia seusia kita untuk mengambil risiko kehilangan segalanya. Dan selain itu, itu adalah \$3,000 terbaik yang pernah saya habiskan untuk pendidikannya. Apa yang dia pelajari akan berguna untuknya seumur hidup, dan dia tampaknya telah mendapatkan respek baru terhadap kekuatan uang."

Seperti yang saya katakan sebelumnya, jika seseorang tidak dapat menguasai kekuatan disiplin diri, yang terbaik adalah tidak mencoba menjadi kaya. Saya mengatakan ini karena, meskipun proses mengembangkan arus kas dari kolom aset secara teori mudah, yang sulit adalah ketabahan mental untuk mengarahkan uang ke penggunaan yang benar. Karena godaan eksternal, jauh lebih mudah di dunia konsumen saat ini untuk mengeluarkan uang dari kolom pengeluaran. Dengan ketabahan mental yang lemah, uang itu mengalir ke jalur yang paling tidak tahan. Itulah penyebab kemiskinan dan perjuangan keuangan.

Contoh berikut mengilustrasikan kecerdasan finansial yang diperlukan untuk mengarahkan uang guna menghasilkan lebih banyak uang.

Jika kita memberi 100 orang \$10.000 pada awal tahun, saya percaya bahwa pada akhir tahun:

- 80 tidak akan punya apa-apa lagi. Sebenarnya, banyak orang akan menciptakan utang yang lebih besar dengan membayar uang muka untuk membeli mobil baru, lemari es, barang elektronik, atau liburan.
- 16 akan meningkatkan \$10.000 sebesar 5-10 persen.
- Empat akan meningkatkannya menjadi \$20.000 atau jutaan.

Kami pergi ke sekolah untuk mempelajari suatu profesi sehingga kami dapat bekerja untuk mendapatkan uang. Menurut pendapat saya, belajar bagaimana membuat uang bekerja untuk Anda sama pentingnya.

Saya menyukai kemewahan saya sama seperti orang lain. Bedanya saya tidak membelinya secara kredit. Ini adalah jebakan untuk mengikuti-dengan-Joneses. Ketika saya ingin membeli Porsche, jalan yang mudah adalah menelepon bankir saya dan mendapatkan pinjaman. Alih-alih memilih fokus di kolom kewajiban, saya memilih fokus di kolom aset.

Sebagai kebiasaan, saya menggunakan keinginan saya untuk mengkonsumsi untuk menginspirasi dan memotivasi keuangan saya

Sebagai kebiasaan, saya menggunakan keinginan saya untuk mengkonsumsi untuk menginspirasi dan memotivasi jenius finansial saya untuk berinvestasi.

Terlalu sering hari ini, kita fokus meminjam uang untuk mendapatkan hal-hal yang kita inginkan daripada berfokus pada menciptakan uang. Yang satu lebih mudah dalam jangka pendek, tetapi lebih sulit dalam jangka panjang. Ini adalah kebiasaan buruk yang kita sebagai individu, dan sebagai bangsa, telah masuk ke dalam. Ingat, jalan yang mudah sering kali menjadi sulit, dan jalan yang sulit sering kali menjadi mudah.

Semakin dini Anda dapat melatih diri sendiri dan orang-orang yang Anda cintai untuk menjadi penguasa uang, lebih baik. Uang adalah kekuatan yang kuat. Sayangnya, orang menggunakan kekuatan uang untuk melawan diri mereka sendiri. Jika kecerdasan finansial Anda rendah, uang akan menguasai Anda. Ini akan lebih pintar dari Anda. Jika uang lebih pintar dari Anda, Anda akan bekerja untuk itu sepanjang hidup Anda.

Untuk menjadi penguasa uang, Anda harus lebih pintar darinya. Maka uang akan lakukan seperti yang diperintahkan. Itu akan mematuhimu. Alih-alih menjadi budaknya, Anda akan menjadi tuannya. Itu adalah kecerdasan finansial.

#### **9. Pilih pahlawan: kekuatan mitos**

Ketika saya masih kecil, saya sangat mengagumi Willie Mays, Hank Aaron, dan Yogi Berra. Mereka adalah pahlawan saya, dan saya ingin menjadi seperti mereka. Saya menghargai kartu bisbol mereka, saya tahu statistik mereka, RBI, ERA, rata-rata pukulan mereka, berapa banyak mereka dibayar, dan bagaimana mereka muncul dari liga kecil.

Sebagai anak berusia sembilan tahun, ketika saya melangkah untuk memukul atau memainkan base pertama atau catcher, saya bukanlah saya. Saya berpura-pura menjadi pemain bisbol terkenal. Ini adalah salah satu cara paling ampuh yang kita pelajari, dan kita sering kehilangan itu sebagai orang dewasa. Kita kehilangan pahlawan kita.

Hari ini, saya melihat anak-anak kecil bermain basket di dekat rumah saya. Di lapangan mereka bukan Johnny kecil. Mereka berpura-pura menjadi pahlawan basket favorit mereka. Menyalin atau meniru pahlawan adalah pembelajaran kekuatan sejati.

Saya memiliki pahlawan baru seiring bertambahnya usia. Saya memiliki pahlawan golf dan saya meniru ayunan mereka dan melakukan yang terbaik untuk membaca semua yang saya bisa tentang mereka. Saya juga memiliki pahlawan seperti Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros, dan Jim Rogers. Saya tahu statistik mereka sama seperti saya tahu ERA dan RBI pahlawan bisbol masa kecil saya. Saya mengikuti apa yang diinvestasikan Warren Buffett, dan saya membaca apa pun yang saya bisa tentang sudut pandangnya tentang pasar dan bagaimana dia memilih saham. Dan saya membaca tentang Donald Trump, mencoba mencari tahu bagaimana dia bernegosiasi dan membuat kesepakatan.

Sama seperti saya bukan saya ketika saya siap, ketika saya berada di pasar atau saya sedang menegosiasikan kesepakatan, saya secara tidak sadar bertindak dengan keberanian Trump. Atau ketika menganalisis sebuah tren, saya melihatnya seolah-olah Warren Buffet yang melakukannya. Dengan memiliki pahlawan, kita memanfaatkan sumber jenius yang luar biasa.

memiliki pahlawan, kami memanfaatkan sumber jenius yang luar biasa.

Tetapi para pahlawan melakukan lebih dari sekadar menginspirasi kita. Pahlawan membuat segalanya terlihat mudah. Membuatnya terlihat mudah meyakinkan kita untuk ingin menjadi seperti mereka.

“Jika mereka bisa melakukannya, saya juga bisa.”

Ketika berbicara tentang investasi, terlalu banyak orang membuatnya terdengar sulit. Sebagai gantinya, temukan pahlawan yang membuatnya terlihat mudah.

#### **10. Ajarkan dan Anda akan menerima: kekuatan memberi**

Kedua ayah saya adalah guru. Ayah kaya saya mengajari saya sebuah pelajaran yang telah saya bawa sepanjang hidup saya: perlunya menjadi dermawan atau memberi. Ayah saya yang berpendidikan memberikan banyak waktu dan pengetahuannya, tetapi hampir tidak pernah memberikan uang.

Dia biasanya mengatakan bahwa dia akan memberi ketika dia punya uang ekstra, tapi tentu saja jarang ada tambahan.

Ayah kaya saya memberi uang dan juga pendidikan. Dia sangat percaya pada persepuhan. “Jika Anda menginginkan sesuatu, pertama-tama Anda harus memberi,” dia selalu berkata. Ketika dia kekurangan uang, dia memberikan uang ke gerejanya atau ke badan amal favoritnya.

Jika saya bisa meninggalkan satu ide dengan Anda, itu adalah ide itu. Setiap kali Anda merasa kekurangan atau membutuhkan sesuatu, berikan apa yang Anda inginkan terlebih dahulu dan itu akan kembali dalam ember. Itu berlaku untuk uang, senyuman, cinta, atau persahabatan. Saya tahu ini sering kali merupakan hal terakhir yang mungkin ingin dilakukan seseorang, tetapi itu selalu berhasil bagi saya. Saya percaya bahwa prinsip timbal balik itu benar, dan saya memberikan apa yang saya inginkan. Saya ingin uang, jadi saya memberi uang, dan uang itu kembali dalam kelipatan. Saya ingin penjualan, jadi saya membantu orang lain menjual sesuatu, dan penjualan datang kepada saya. Saya ingin kontak, dan saya membantu orang lain mendapatkan kontak. Seperti sihir, kontak datang kepada saya. Saya mendengar pepatah bertahun-tahun yang lalu yang berbunyi: “Tuhan tidak perlu menerima, tetapi manusia perlu memberi.”

Ayah kaya saya sering berkata, “Orang miskin lebih serakah daripada orang kaya.” Dia akan menjelaskan bahwa jika seseorang kaya, orang itu memberikan sesuatu yang diinginkan orang lain. Dalam hidup saya, setiap kali saya merasa membutuhkan atau kekurangan uang atau bantuan, saya hanya pergi keluar atau menemukan dalam hati saya apa yang saya inginkan, dan memutuskan untuk memberikannya terlebih dahulu. Dan ketika saya memberi, itu selalu kembali.

Itu mengingatkan saya pada kisah tentang seorang pria yang duduk dengan kayu bakar di lengannya di malam yang dingin dan membekukan. Dia berteriak pada kompor berperut buncit, “Jika Anda memberi saya sedikit panas, maka saya akan memasukkan kayu ke dalam Anda!” Dan dalam hal uang, cinta, kebahagiaan, penjualan, dan kontak, semua yang perlu diingat adalah memberi terlebih dahulu.

Seringkali hanya proses memikirkan apa yang saya inginkan, dan bagaimana saya bisa memberikannya kepada orang lain, membebaskan limpahan karunia. Setiap kali saya merasa bahwa orang-orang tidak tersenyum kepada saya, saya mulai tersenyum dan menyapa. Seperti sulap, hal berikutnya yang saya tahu saya dikelilingi oleh orang-orang yang tersenyum. Memang benar bahwa duniamu adalah

hanya cermin dirimu.

Jadi itulah mengapa saya berkata, "Ajarkan, dan kamu akan menerima." Saya telah menemukan bahwa semakin saya mengajar mereka yang ingin belajar, semakin saya belajar. Jika Anda ingin belajar tentang uang, ajarkan kepada orang lain. Aliran ide-ide baru dan perbedaan yang lebih baik akan datang.

Ada saat-saat ketika saya telah memberi dan tidak ada yang kembali, atau apa yang saya telah menerima tidak apa yang saya inginkan. Tetapi setelah pemeriksaan lebih dekat dan pencarian jiwa, saya sering memberi untuk menerima dalam hal-hal itu, alih-alih memberi untuk sukacita yang diberikan oleh pemberian itu sendiri.

Ayah saya mengajar guru, dan dia menjadi guru master. Ayah kayaku selalu mengajari kaum muda cara berbisnis. Dalam retrospeksi, itu adalah kemurahan hati mereka dengan apa yang mereka tahu yang membuat mereka lebih pintar. Ada kekuatan di dunia ini yang jauh lebih pintar dari kita. Anda bisa sampai di sana sendiri, tetapi lebih mudah dengan bantuan kekuatan yang ada. Anda hanya perlu bermurah hati dengan apa yang Anda miliki.

## Bab Sembilan

# MASIH INGIN LEBIH? BERIKUT INI BEBERAPA YANG HARUS DILAKUKAN

Banyak orang mungkin tidak puas dengan 10 langkah saya. Mereka lebih melihatnya sebagai filosofi daripada tindakan. Saya pikir memahami filosofi sama pentingnya dengan tindakan. Ada banyak orang yang ingin melakukan daripada berpikir, dan kemudian ada orang yang berpikir tetapi tidak melakukannya. Saya akan mengatakan bahwa saya adalah keduanya. Saya suka ide-ide baru, dan saya suka tindakan.

Jadi bagi mereka yang ingin daftar tugas tentang cara memulai, saya akan berbagi dengan Anda beberapa hal yang saya lakukan, dalam bentuk singkatan.

- *Berhenti melakukan apa yang sedang Anda lakukan.* Dengan kata lain, istirahatlah dan nilailah apa yang berhasil dan apa yang tidak berhasil. Definisi kegilaan adalah melakukan hal yang sama berulang-ulang dan mengharapkan hasil yang berbeda. Berhenti melakukan apa yang tidak berhasil, dan cari sesuatu yang baru.
- *Cari ide-ide baru.* Untuk ide investasi baru, saya pergi ke toko buku dan mencari buku tentang topik yang berbeda dan unik. Saya menyebutnya formula. Saya membeli buku petunjuk tentang formula yang tidak saya ketahui sama sekali.

Misalnya, di toko buku saya menemukan buku *Solusi 16 Persen* karya Joel Moskowitz. Saya membeli buku itu dan membacanya dan Kamis berikutnya, saya melakukan persis seperti yang dikatakan buku itu. Kebanyakan orang tidak mengambil tindakan, atau mereka membiarkan seseorang berbicara kepada mereka tentang formula baru apa pun yang mereka pelajari. Tetangga saya memberi tahu saya mengapa 16 persen tidak berhasil. Saya tidak mendengarkannya karena dia tidak pernah melakukannya.

- *Temukan seseorang yang telah melakukan apa yang ingin Anda lakukan.* Ajak mereka makan siang dan mintalah tip dan trik perdagangan. Untuk sertifikat hak gadai pajak 16 persen, saya pergi ke kantor pajak daerah dan menemukan pegawai pemerintah yang bekerja di kantor itu. Saya menemukan bahwa dia juga berinvestasi dalam hak gadai pajak. Segera, saya mengundangnya untuk makan siang. Dia senang menceritakannya

saya semua yang dia tahu dan bagaimana melakukannya. Setelah makan siang, dia menghabiskan sepanjang sore menunjukkan segalanya padaku. Pada hari berikutnya, saya menemukan dua properti hebat dengan bantuannya yang telah menghasilkan bunga sebesar 16 persen sejak saat itu. Butuh satu hari untuk membaca buku, satu hari untuk bertindak, satu jam untuk makan siang, dan satu hari untuk mendapatkan dua penawaran hebat.

- *Ikuti kelas, baca, dan hadiri seminar.* Saya mencari di koran dan Internet untuk kelas-kelas baru dan menarik, banyak di antaranya gratis atau murah. Saya juga menghadiri dan membayar seminar mahal tentang apa yang ingin saya pelajari. Saya kaya dan bebas dari kebutuhan pekerjaan hanya karena kursus yang saya ambil. Saya memiliki teman-teman yang tidak mengikuti kelas yang mengatakan kepada saya bahwa saya membuang-buang uang, namun mereka tetap pada pekerjaan yang sama.
- *Buat banyak penawaran.* Ketika saya menginginkan sebidang real estat, saya melihat banyak properti dan umumnya menulis penawaran. Jika Anda tidak tahu penawaran yang tepat, saya juga tidak. Itu adalah tugas agen real estat. Mereka membuat penawaran. Saya melakukan pekerjaan sesedikit mungkin.

Seorang teman ingin saya menunjukkan cara membeli rumah apartemen. Jadi pada suatu hari Sabtu dia, agennya, dan saya pergi dan melihat enam rumah apartemen. Empat adalah anjing, tetapi dua baik. Saya berkata untuk menulis penawaran pada keenamnya, menawarkan setengah dari apa yang diminta pemiliknya. Dia dan agennya hampir mengalami serangan jantung. Mereka pikir itu tidak sopan, dan akan menyenggung para penjual, tapi menurut saya agen itu tidak mau bekerja terlalu keras. Jadi mereka tidak melakukan apa-apa dan terus mencari kesepakatan yang lebih baik.

Tidak ada penawaran yang pernah dibuat, dan orang itu masih mencari kesepakatan yang tepat di harga yang tepat. Nah, Anda tidak tahu berapa harga yang tepat sampai Anda memiliki pihak kedua yang ingin berurusan. Kebanyakan penjual meminta terlalu banyak. Jarang sekali seorang penjual meminta harga yang lebih rendah dari sesuatu yang berharga.

Moral dari cerita: Buat penawaran. Orang yang bukan investor tidak tahu bagaimana rasanya mencoba menjual sesuatu. Saya memiliki sebidang real estat yang ingin saya jual selama berbulan-bulan. Saya akan menyambut tawaran apa pun. Mereka bisa saja menawari saya 10 ekor babi, dan saya akan senang—bukan karena tawaran itu, tetapi hanya karena ada yang tertarik. Saya akan membala, mungkin untuk peternakan babi sebagai gantinya. Tapi begitulah cara kerja permainan. Permainan jual beli itu menyenangkan. Ingatlah hal itu. Ini menyenangkan dan hanya permainan. Buat penawaran. Seseorang mungkin mengatakan ya.

Saya selalu membuat penawaran dengan klausa melarikan diri. Di real estat, saya membuat penawaran dengan

Saya selalu membuat penawaran dengan klausula melarikan diri. Di real estat, saya membuat penawaran dengan bahasa yang merinci kemungkinan "tunduk pada", seperti persetujuan mitra bisnis. Jangan pernah menentukan siapa mitranya. Kebanyakan orang tidak tahu bahwa pasangan saya adalah kucing saya. Jika mereka menerima tawaran itu, dan saya tidak menginginkan kesepakatan itu, saya menelepon ke rumah dan berbicara dengan kucing saya. Saya membuat pernyataan konyol ini untuk menggambarkan betapa mudah dan sederhananya permainan ini. Begitu banyak orang membuat hal-hal terlalu sulit dan menganggapnya terlalu serius.

- Menemukan kesepakatan yang bagus, bisnis yang tepat, orang yang tepat, yang tepat investor, atau apa pun itu seperti berkencan. Anda harus pergi ke pasar dan berbicara dengan banyak orang, membuat banyak penawaran, penawaran balik, bernegosiasi, menolak, dan menerima. Saya tahu orang lajang yang duduk di rumah dan menunggu telepon berdering, tetapi lebih baik pergi ke pasar, meskipun itu hanya supermarket. Mencari, menawarkan, menolak, bernegosiasi, dan menerima adalah semua bagian dari proses hampir semua hal dalam hidup.
- *Joging, jalan kaki, atau berkendara di area tertentu sebulan sekali selama 10 menit.* Saya telah menemukan beberapa investasi real estat terbaik saya melakukan ini. Saya akan jogging di lingkungan tertentu selama setahun dan mencari perubahan. Agar ada keuntungan dalam kesepakatan, harus ada dua elemen: tawar-menawar dan perubahan. Ada banyak penawaran, tetapi perubahannya yang mengubah penawaran menjadi peluang yang menguntungkan. Jadi ketika saya jogging, saya jogging di lingkungan tempat saya mungkin ingin berinvestasi.  
Ini adalah pengulangan yang menyebabkan saya melihat sedikit perbedaan. Saya memperhatikan tanda-tanda real estat yang sudah lama berdiri. Itu berarti penjual mungkin lebih setuju untuk bertransaksi. Saya mengawasi truk yang bergerak masuk atau keluar. Saya berhenti dan berbicara dengan pengemudi. Saya berbicara dengan operator pos. Sungguh menakjubkan betapa banyak informasi yang mereka peroleh tentang suatu daerah. Saya menemukan area yang buruk, terutama area yang beritanya membuat semua orang takut. Saya mengendarainya kadang-kadang selama satu tahun menunggu tanda-tanda sesuatu berubah menjadi lebih baik.  
Saya berbicara dengan pengecer, terutama yang baru, dan mencari tahu mengapa mereka pindah. Hanya butuh beberapa menit sebulan, dan saya melakukannya sambil melakukan sesuatu yang lain, seperti berolahraga, atau pergi ke dan dari toko.
- *Belanja barang murah di semua pasar.* Konsumen akan selalu miskin. Ketika supermarket mengadakan obral, katakanlah di atas kertas toilet, konsumen masuk dan membeli persediaan. Tetapi ketika perumahan atau pasar saham mengalami penjualan, yang paling sering disebut crash atau koreksi, konsumen yang sama sering kali lari darinya.  
Ketika supermarket menaikkan harganya, konsumen berbelanja di suatu tempat

lain. Tetapi ketika perumahan atau pasar saham menaikkan harganya, konsumen yang sama sering kali menyerbu masuk dan mulai membeli. Ingatlah selalu: Keuntungan diperoleh dari pembelian, bukan penjualan.

- *Carilah di tempat yang tepat.* Seorang tetangga membeli sebuah kondominium untuk \$ 100.000. Saya membeli kondominium yang sama di sebelah seharga \$50.000. Dia bilang dia menunggu harga naik. Saya mengatakan kepadanya bahwa keuntungan diperoleh saat Anda membeli, bukan saat Anda menjual. Dia berbelanja dengan broker real estate yang tidak memiliki properti sendiri. Saya berbelanja di lelang penyitaan. Saya membayar \$500 untuk kelas tentang cara melakukan ini.

Tetangga saya berpikir bahwa \$500 untuk kelas investasi real estat terlalu mahal. Dia mengatakan dia tidak mampu membayar uang, atau waktu. Jadi dia menunggu harga naik.

- *Cari orang yang mau beli dulu. Kemudian mencari seseorang yang ingin menjual.* Seorang teman sedang mencari sebidang tanah tertentu. Dia punya uang tapi tidak punya waktu. Saya menemukan sebidang tanah yang luas, lebih besar dari yang ingin dibeli teman saya, mengikatnya dengan opsi, menelepon teman saya, dan dia berkata bahwa dia menginginkan sebidang tanah. Jadi saya menjual bagian itu kepadanya dan kemudian membeli tanah itu. Saya menyimpan tanah yang tersisa sebagai milik saya secara gratis. Moral dari cerita: Beli pai, dan potong-potong. Kebanyakan orang mencari apa yang mereka mampu, sehingga mereka terlihat terlalu kecil. Mereka hanya membeli sepotong kue, jadi mereka akhirnya membayar lebih banyak dengan harga lebih murah. Pemikir kecil tidak mendapatkan terobosan besar. Jika Anda ingin menjadi kaya, berpikirlah besar.
- *Berpikir besar.* Pengecer suka memberikan diskon volume, hanya karena kebanyakan pebisnis menyukai pembelanja besar. Jadi meskipun Anda kecil, Anda selalu bisa berpikir besar. Ketika perusahaan saya berada di pasar komputer, saya menelepon beberapa teman dan bertanya apakah mereka siap untuk membeli juga. Kami kemudian pergi ke dealer yang berbeda dan menegosiasikan banyak hal karena kami ingin membeli begitu banyak. Saya telah melakukan hal yang sama dengan saham. Orang kecil tetap kecil karena mereka berpikir kecil, bertindak sendiri, atau tidak bertindak semua.
- *Belajar dari sejarah.* Semua perusahaan besar di bursa saham dimulai sebagai perusahaan kecil. Kolonel Sanders tidak menjadi kaya sampai dia kehilangan segalanya di usia 60-an. Bill Gates adalah salah satu orang terkaya di dunia sebelum dia berusia tiga puluh tahun.

- *Tindakan selalu mengalahkan kelambanan.*

Ini hanyalah beberapa hal yang telah saya lakukan dan terus lakukan untuk mengenali peluang. Kata-kata penting adalah "telah dilakukan" dan "lakukan." Seperti yang diulang berkali-kali di sepanjang buku ini, Anda harus mengambil tindakan sebelum Anda dapat menerima imbalan finansial. Bertindak sekarang!

# PIKIRAN TERAKHIR

Saya ingin berbagi beberapa pemikiran terakhir dengan Anda.

Alasan utama saya menulis buku ini, dan alasan mengapa buku ini tetap menjadi buku terlaris sejak tahun 2000, adalah untuk berbagi wawasan tentang bagaimana peningkatan kecerdasan finansial dapat digunakan untuk memecahkan banyak masalah umum kehidupan. Tanpa pelatihan keuangan, kita terlalu sering menggunakan formula standar untuk menjalani hidup: Bekerja keras, menabung, meminjam, dan membayar pajak yang berlebihan. Saat ini, lebih dari sebelumnya, kita membutuhkan informasi yang lebih baik.

Saya menggunakan cerita berikut sebagai contoh masalah keuangan yang dihadapi banyak keluarga muda saat ini. Bagaimana Anda membayai pendidikan yang baik untuk anak-anak Anda dan menyediakan pensiun Anda sendiri? Itu membutuhkan penggunaan kecerdasan finansial alih-alih kerja keras.

Seorang teman saya mengeluh suatu hari tentang betapa sulitnya menabung untuk pendidikan empat anaknya di perguruan tinggi. Dia menyisihkan \$300 untuk dana kuliah setiap bulan dan sejauh ini hanya mengumpulkan sekitar \$12.000. Dia memiliki sekitar 12 tahun lagi untuk menabung untuk kuliah sejak anak tertuanya berusia enam tahun.

Pada saat itu, pasar real estat di Phoenix sangat buruk. Orang-orang memberikan rumah. Saya menyarankan kepada teman saya agar dia membeli rumah dengan sebagian uang dari dana kuliahnya. Ide itu membuatnya penasaran, dan kami mulai mendiskusikan kemungkinan itu. Perhatian utamanya adalah bahwa dia tidak memiliki kredit di bank untuk membeli rumah lain karena dia terlalu berlebihan. Saya meyakinkannya bahwa ada cara lain untuk membayai properti daripada melalui bank.

Kami mencari rumah selama dua minggu, rumah yang sesuai dengan semua kriteria kami. Ada banyak pilihan jadi berbelanja itu menyenangkan. Akhirnya, kami menemukan rumah dengan tiga kamar tidur, dua kamar mandi di lingkungan utama. Pemiliknya telah dirampingkan dan perlu menjual hari itu karena dia dan keluarganya pindah ke California di mana pekerjaan lain menunggu. Pemiliknya menginginkan \$102.000, tetapi kami hanya menawarkan \$79.000. Dia segera mengambilnya dan setuju untuk mengembalikan pinjaman dengan uang muka 10 persen. Semua teman saya harus datang dengan adalah \$7,900.

Begitu pemiliknya pindah, teman saya menyewakan rumah itu. Setelah semua biaya dibayar, termasuk hipotek, dia memasukkan sekitar \$125 ke sakunya

setiap bulan.

Rencananya adalah mempertahankan rumah itu selama 12 tahun dan membiarkan hipotek dilunasi lebih cepat dengan menerapkan tambahan \$125 ke pokok pinjaman setiap bulan. Kami memperkirakan bahwa dalam 12 tahun, sebagian besar hipotek akan dilunasi dan dia mungkin bisa mendapatkan \$800 sebulan pada saat anak pertamanya kuliah. Dia juga bisa menjual rumah itu jika nilainya dihargai.

Tiga tahun kemudian, pasar real estat meningkat pesat di Phoenix dan dia ditawari \$156.000 untuk rumah yang sama oleh penyewa yang tinggal di dalamnya. Sekali lagi, dia bertanya apa yang saya pikirkan. Saya menyarankan agar dia menjualnya, menggunakan 1031 pertukaran pajak tangguhan.

Tiba-tiba, dia memiliki hampir \$80.000 untuk dioperasi. Saya menelepon teman lain di Austin, Texas, yang kemudian memindahkan keuntungan modal yang ditangguhkan pajak ini ke fasilitas penyimpanan mini. Dalam waktu tiga bulan, dia mulai menerima cek kurang dari \$1.000 sebulan yang kemudian dia tuangkan kembali ke dana kuliah.

Beberapa tahun kemudian, gudang mini terjual, dan dia menerima cek untuk hampir \$330.000 sebagai hasil dari penjualan. Dia menggulirkan dana itu ke dalam proyek baru yang sekarang akan menghasilkan pendapatan lebih dari \$3.000 sebulan, sekali lagi, masuk ke dana kuliah. Dia sekarang sangat yakin bahwa tujuannya akan tercapai dengan mudah.

Hanya butuh \$7.900 untuk memulai dan sedikit kecerdasan finansial. Anak-anaknya akan mampu membayar pendidikan yang mereka inginkan, dan dia kemudian akan menggunakan aset yang mendasarinya, yang dibungkus dengan badan hukumnya, untuk membayar pensiunnya. Sebagai hasil dari strategi investasi yang sukses ini, ia akan dapat pensiun dini.

Terima kasih telah membaca buku ini. Saya harap ini telah memberikan beberapa wawasan dalam memanfaatkan kekuatan uang untuk bekerja untuk Anda. Saat ini, kita membutuhkan kecerdasan finansial yang lebih besar untuk sekadar bertahan hidup. Gagasan bahwa "dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang" adalah pemikiran orang-orang yang tidak canggih secara finansial. Bukan berarti mereka tidak cerdas. Mereka sama sekali tidak mempelajari ilmu menghasilkan uang.

Uang hanyalah sebuah ide. Jika Anda menginginkan lebih banyak uang, ubah saja pemikiran Anda. Setiap orang yang berusaha sendiri mulai dari yang kecil dengan sebuah ide, dan kemudian mengubahnya menjadi sesuatu yang besar. Hal yang sama berlaku untuk investasi. Hanya dibutuhkan beberapa dolar untuk memulai dan menumbuhkannya menjadi sesuatu yang besar. Saya bertemu begitu banyak orang yang menghabiskan hidup mereka mengejar masalah besar, atau mencoba mengumpulkan banyak uang untuk mendapatkan masalah besar, tetapi bagi saya itu bodoh. Terlalu sering saya melihat investor yang tidak canggih menaruh telur besar mereka ke dalam satu kesepakatan dan kehilangan sebagian besar dengan cepat. Mereka mungkin pekerja yang baik, tetapi mereka bukan investor yang baik.

Pendidikan dan kebijaksanaan tentang uang itu penting. Mulai lebih awal. Beli buku. Pergi ke sebuah seminar. Praktik. Mulai dari yang kecil. Saya mengubah uang tunai \$ 5.000 menjadi satu juta-

Pergi ke sebuah seminar. Praktik. Mulai dari yang kecil. Saya mengubah uang tunai \$5.000 menjadi aset satu juta dolar yang menghasilkan arus kas \$5.000 sebulan dalam waktu kurang dari enam tahun. Tapi saya mulai belajar sejak kecil. Saya mendorong Anda untuk belajar, karena itu tidak terlalu sulit. Sebenarnya, ini cukup mudah setelah Anda menguasainya.

Saya pikir saya telah membuat pesan saya jelas. Apa yang ada di kepala Anda yang menentukan apa yang ada di tangan Anda. Uang hanyalah sebuah ide. Ada buku bagus berjudul *Think and Grow Rich*. Judulnya bukan *Work Hard and Grow Rich*. Belajarlah agar uang bekerja keras untuk Anda, dan hidup Anda akan lebih mudah dan bahagia.

Hari ini, jangan main aman. Mainkan dengan cerdas.

## **Tiga Pendapatan**

Dalam dunia akuntansi, ada tiga jenis pendapatan yang berbeda:

1. Penghasilan biasa
2. Portofolio
3. Pasif

Ketika ayah miskin saya berkata kepada saya, "Pergi ke sekolah, dapatkan nilai bagus, dan cari pekerjaan yang aman dan terjamin," dia merekomendasikan saya bekerja untuk mendapatkan penghasilan. Ketika ayah kaya saya berkata, "Orang kaya tidak bekerja untuk uang. Uang mereka bekerja untuk mereka," dia berbicara tentang pendapatan pasif dan pendapatan portofolio. Pendapatan pasif, dalam banyak kasus, adalah pendapatan yang diperoleh dari investasi real estat. Pendapatan portofolio adalah pendapatan yang diperoleh dari aset kertas seperti saham dan obligasi. Pendapatan portofolio adalah pendapatan yang menjadikan Bill Gates orang terkaya di dunia, bukan pendapatan yang diperoleh.

Ayah kaya pernah berkata, "Kunci untuk menjadi kaya adalah kemampuan untuk mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif atau pendapatan portofolio secepat mungkin." Dia akan berkata, "Pajak paling tinggi atas pendapatan yang diperoleh. Penghasilan yang paling sedikit dikenai pajak adalah penghasilan pasif. Itulah alasan lain mengapa Anda ingin uang Anda bekerja keras untuk Anda. Pemerintah mengenakan pajak atas pendapatan yang Anda hasilkan dengan kerja keras lebih dari pendapatan yang diperoleh dengan kerja keras dari uang Anda."

Dalam buku kedua saya, *Kuadran Arus Kas Ayah Kaya*, saya menjelaskan keempatnya berbagai jenis orang yang membentuk dunia bisnis. Mereka adalah E (Karyawan), S (Wiraswasta), B (Pemilik Bisnis), dan I (Investor). Kebanyakan orang pergi ke sekolah untuk belajar menjadi E atau S. *CASHFLOW Quadrant* adalah

menulis tentang perbedaan inti dari keempat tipe ini dan bagaimana orang dapat mengubah kuadran mereka. Faktanya, sebagian besar produk kami dibuat untuk orang-orang di kuadran B dan I.

Dalam *Rich Dad's Guide to Investing*, buku nomor tiga dalam seri Rich Dad, saya membahas lebih detail tentang pentingnya mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan portofolio. Ayah kaya pernah berkata, "Yang dilakukan investor sejati hanyalah mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan portofolio. Jika Anda tahu apa yang Anda lakukan, berinvestasi tidak berisiko. Itu hanya akal sehat."

## **Kunci Kebebasan Finansial**

Kunci kebebasan finansial dan kekayaan besar adalah kemampuan seseorang untuk berubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan/atau portofolio. Ayah kaya saya menghabiskan banyak waktu untuk mengajari Mike dan saya keterampilan ini. Memiliki kemampuan ini adalah alasan saya dan istri saya Kim bebas secara finansial, tidak perlu bekerja lagi. Kami terus bekerja karena kami memilih untuk melakukannya. Hari ini kami memiliki perusahaan investasi real estat untuk pendapatan pasif dan berpartisipasi dalam penempatan pribadi dan penawaran umum saham perdana untuk pendapatan portofolio.

Kami juga kembali bekerja untuk membangun perusahaan pendidikan keuangan sehingga kami dapat terus membuat dan menerbitkan buku dan game. Semua produk pendidikan kami diciptakan untuk mengajarkan keterampilan yang sama yang diajarkan ayah kaya saya kepada saya, keterampilan mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan portofolio.

Permainan yang kami buat penting karena mengajarkan apa yang tidak bisa diajarkan buku. Misalnya, Anda tidak akan pernah bisa belajar mengendarai sepeda hanya dengan membaca buku. Game *CASHFLOW* untuk orang dewasa dan *CASHFLOW for Kids* kami dirancang untuk mengajarkan pemain keterampilan investasi dasar untuk mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan portofolio. Mereka juga mengajarkan prinsip-prinsip akuntansi dan literasi keuangan. Game-game ini adalah satu-satunya produk pendidikan di dunia yang mengajarkan semua keterampilan ini kepada orang-orang secara bersamaan.

*CASHFLOW 202* adalah versi lanjutan dari *CASHFLOW 101* dan membutuhkan papan permainan dari 101, serta pemahaman penuh tentang 101, sebelum dapat dimainkan. *CASHFLOW 101* dan *CASHFLOW for Kids* mengajarkan prinsip-prinsip investasi fundamental. *CASHFLOW 202* mengajarkan prinsip-prinsip investasi teknis. Investasi teknis melibatkan teknik perdagangan tingkat lanjut seperti short selling, call options, put options, dan straddles. Seseorang yang memahami teknik-teknik canggih ini dapat menghasilkan uang saat pasar naik, juga saat pasar turun. Seperti yang dikatakan ayah kaya saya, "Benar-benar

investor menghasilkan uang di pasar naik dan pasar turun. Itulah mengapa mereka menghasilkan begitu banyak uang." Salah satu alasan mereka menghasilkan lebih banyak uang hanyalah karena mereka lebih percaya diri. Ayah kaya akan berkata, "Mereka lebih percaya diri karena mereka tidak terlalu takut kehilangan." Dengan kata lain, rata-rata investor tidak menghasilkan uang sebanyak itu karena mereka sangat takut kehilangan uang. Rata-rata investor tidak tahu bagaimana melindungi diri dari kerugian, dan itulah yang diajarkan CASHFLOW 202 .

---

***Anda dapat memainkan CASHFLOW Classic di web di [www.richdad.com](http://www.richdad.com) dan belajar mengubah pendapatan yang diperoleh menjadi pendapatan pasif dan/atau portofolio***

---

Rata-rata investor berpikir berinvestasi itu berisiko karena mereka belum dilatih secara formal untuk menjadi investor profesional. Seperti yang dikatakan Warren Buffett, investor terkaya Amerika, "Risiko datang dari tidak mengetahui apa yang Anda lakukan." Permainan papan saya mengajarkan dasar-dasar sederhana dari investasi fundamental dan investasi teknis saat orang-orang bersenang-senang.

Kadang-kadang saya mendengar seseorang berkata, "Permainan pendidikan Anda mahal," yang menimbulkan pertanyaan tentang ROI, laba atas investasi, atau nilai yang dikembalikan untuk harga yang dibayarkan. Saya menganggukkan kepala dan menjawab, "Ya, mungkin mahal, terutama jika dibandingkan dengan permainan papan hiburan. Tapi permainan saya tidak semahal pendidikan perguruan tinggi, bekerja keras sepanjang hidup Anda untuk mendapatkan penghasilan, membayar pajak yang berlebihan, dan kemudian hidup dalam ketakutan kehilangan semua uang Anda di pasar investasi.

Ketika seseorang berjalan pergi sambil mengumumkan harganya, saya dapat mendengar ayah kaya saya berkata, "Jika Anda ingin menjadi kaya, Anda harus tahu penghasilan seperti apa yang harus diperoleh dengan bekerja keras, bagaimana mempertahankannya, dan bagaimana melindunginya dari kerugian. Itulah kunci kekayaan besar." Ayah kaya juga akan berkata, "Jika Anda tidak memahami perbedaan dalam ketiga pendapatan tersebut dan tidak mempelajari keterampilan tentang cara memperoleh dan melindungi pendapatan tersebut, Anda mungkin akan menghabiskan hidup Anda dengan berpenghasilan lebih sedikit daripada yang Anda bisa dan bekerja lebih keras dari yang seharusnya ."

Ayah saya yang malang berpikir bahwa pendidikan yang baik, pekerjaan yang baik, dan kerja keras selama bertahun-tahun adalah semua yang Anda butuhkan untuk menjadi sukses. Ayah kaya saya juga berpikir bahwa pendidikan yang baik itu penting. Tetapi baginya, penting juga bagi saya dan Mike untuk mengetahui perbedaan dari ketiga pendapatan tersebut dan jenis pendapatan apa yang harus diperoleh dengan bekerja keras. Baginya, itu adalah pendidikan keuangan dasar. Mengetahui perbedaan ketiganya

dia, itu adalah pendidikan keuangan dasar. Mengetahui perbedaan ketiga pendapatan dan mempelajari keterampilan investasi tentang cara memperoleh pendapatan yang berbeda adalah pendidikan dasar bagi siapa saja yang berusaha keras untuk memperoleh kekayaan besar dan mencapai kebebasan finansial—jenis kebebasan khusus yang hanya akan diketahui oleh sedikit orang. Seperti yang dinyatakan ayah kaya dalam pelajaran nomor satu, "Orang kaya tidak bekerja untuk uang. Mereka tahu bagaimana membuat uang bekerja keras untuk mereka."

Ayah kaya berkata, "Penghasilan yang diperoleh biasa adalah uang yang Anda gunakan untuk bekerja, dan pendapatan pasif dan portofolio adalah uang yang bekerja untuk Anda." Mengetahui bahwa perbedaan kecil telah signifikan dalam hidup saya. Atau, saat Robert Frost mengakhiri puisinya, "Dan itu telah membuat semua perbedaan."

### ***Mengambil tindakan!***

Anda semua diberi dua hadiah besar: pikiran dan waktu Anda. Terserah Anda untuk melakukan apa yang Anda suka dengan keduanya. Dengan setiap uang dolar yang masuk ke tangan Anda, Anda, dan hanya Anda, yang memiliki kekuatan untuk menentukan nasib Anda. Habiskan dengan bodoh, dan Anda memilih untuk menjadi miskin. Habiskan untuk kewajiban, dan Anda bergabung dengan kelas menengah.

Investasikan dalam pikiran Anda dan pelajari cara memperoleh aset, dan Anda akan memilih kekayaan sebagai tujuan dan masa depan Anda. Pilihan ada di tangan Anda, dan hanya milik Anda. Setiap hari dengan setiap dolar, Anda memutuskan untuk menjadi kaya, miskin, atau kelas menengah.

Pilih untuk membagikan pengetahuan ini kepada anak-anak Anda, dan Anda memilih untuk mempersiapkan mereka menghadapi dunia yang menanti. Tidak ada orang lain yang mau.

Anda dan masa depan anak Anda akan ditentukan oleh pilihan yang Anda buat hari ini, bukan besok.

Saya berharap Anda kaya raya dan banyak kebahagiaan dengan hadiah luar biasa yang disebut kehidupan ini.

– *Robert Kiyosaki*

## Tentang Penulis

### Robert Kiyosaki

Dikenal sebagai penulis *Rich Dad Poor Dad*—buku keuangan pribadi #1 sepanjang masa—Robert Kiyosaki telah menantang dan mengubah cara berpikir puluhan juta orang di seluruh dunia tentang uang. Dia adalah seorang wirausahawan, pendidik, dan investor yang percaya bahwa dunia membutuhkan lebih banyak wirausahawan yang akan menciptakan lapangan kerja.

Dengan perspektif tentang uang dan investasi yang sering bertentangan dengan kebijaksanaan konvensional, Robert telah mendapatkan reputasi internasional untuk bicara langsung, tidak sopan, dan berani dan telah menjadi advokat yang bersemangat dan blak-blakan untuk pendidikan keuangan.

Robert dan Kim Kiyosaki adalah pendiri The Rich Dad Company, sebuah perusahaan pendidikan keuangan, dan pencipta game *CASHFLOW®*. Pada tahun 2014, perusahaan akan memanfaatkan kesuksesan global game Ayah Kaya dalam peluncuran penawaran baru dan terobosan dalam game seluler dan online.

Robert telah digembar-gemborkan sebagai seorang visioner yang memiliki bakat untuk menyederhanakan konsep-konsep kompleks—ide-ide yang berkaitan dengan uang, investasi, keuangan, dan ekonomi—and telah membagikan perjalanan pribadinya menuju kebebasan finansial dengan cara yang sesuai dengan audiens dari segala usia dan latar belakang. Prinsip dan pesan intinya—seperti “rumah Anda bukan aset” dan “investasikan untuk arus kas” dan “penabung adalah pecundang”—telah memicu badi kritik dan cemoohan... dekade terakhir dengan cara yang meresahkan dan kenabian.

Sudut pandangnya adalah bahwa nasihat "lama"—masuk perguruan tinggi, mendapatkan pekerjaan yang baik, menghemat uang, keluar dari utang, berinvestasi untuk jangka panjang, dan diversifikasi—telah menjadi nasihat usang di Era Informasi yang bergerak cepat saat ini. Filosofi dan pesan Ayah Kaya menantang status quo. Ajarannya mendorong orang untuk menjadi terdidik secara finansial dan mengambil peran aktif dalam berinvestasi untuk masa depan mereka.

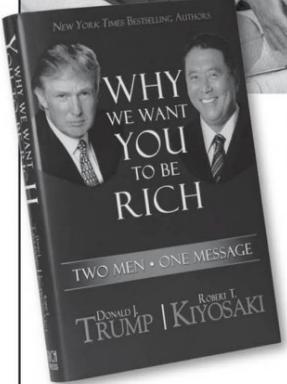
Penulis 19 buku, termasuk blockbuster internasional *Rich Dad Poor Dad*, Robert telah menjadi tamu utama dengan outlet media di setiap sudut dunia—from CNN, BBC, Fox News, Al Jazeera, GBTV dan PBS, hingga *Larry King Live*, *Oprah*, *Peoples Daily*, *Sydney Morning Herald*, *The Doctors*, *Straits Times*, *Bloomberg*, *NPR*, *USA TODAY*, dan ratusan lainnya—and buku-bukunya telah menduduki puncak daftar buku terlaris internasional selama lebih dari satu dekade. Dia terus mengajar dan menginspirasi penonton di seluruh dunia.

Buku-buku terbarunya termasuk *Unfair Advantage: The Power of Financial Education*, *Midas Touch*, buku kedua yang dia tulis bersama Donald Trump, dan *Why "A" Students Work for "C" Students*.

Untuk mempelajari lebih lanjut, kunjungi [RichDad.com](http://RichDad.com)

New York Times Best-selling Authors

## Unmatched Financial Insight from Financial Titans Trump and Kiyosaki



"In these uncertain economic times, these two titans of business have joined forces on a book that underscores the pressing need for financial literacy."

- Steve Forbes, President & CEO, Forbes Inc.

In *Why We Want You To Be Rich — Two Men, One Message*, Trump and Kiyosaki take an alternative approach to the standard personal-finance book, writing a book on how they think, not a conventional how-to book.

- Gain insight into how Trump and Kiyosaki think.
- Learn why they win financially.
- See the world of money, business, and investing through their eyes.

Change your way of thinking about money and life with  
*Why We Want You To Be Rich — Two Men, One Message*.

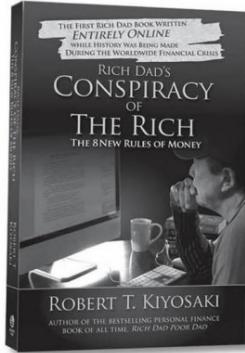
Visit [richdad.com](http://richdad.com) and order your copy today!

## IS THERE A CONSPIRACY AGAINST YOUR WEALTH?

THE FIRST RICH DAD BOOK WRITTEN  
**ENTIRELY ONLINE**  
WHILE HISTORY WAS BEING MADE  
DURING THE WORLDWIDE FINANCIAL CRISIS

Read the ground-breaking interactive book, Robert Kiyosaki's best-selling *Rich Dad's Conspiracy of the Rich*, and learn how the ultra-rich steal your wealth through taxes, debt, inflation, and retirement—and what you can do about it.

Spanning history, current events, and future trends, *Rich Dad's Conspiracy of the Rich* was written and published online during the worst economic crises since the Great Depression, and includes reader comments and a bonus Q&A chapter.



Robert Kiyosaki  
Investor, Entrepreneur,  
Educator, and Author

- Learn about the conspiracy against financial education.
- Discover why the dollar is doomed.
- Gain the power to take charge of your own destiny.

Don't miss one of the most talked-about Rich Dad books of all time.

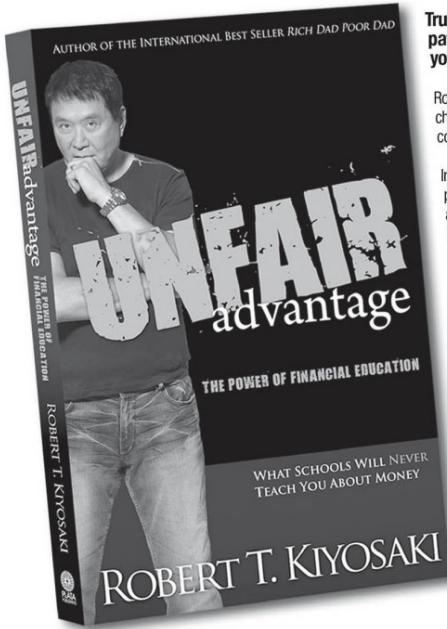
Order your copy of  
*Rich Dad's Conspiracy of the Rich* today!

Order your copy at  
[richdad.com](http://richdad.com) today!

RICH DAD.

# UNFAIR advantage

THE POWER OF FINANCIAL EDUCATION



True financial education is the path to creating the life you want for yourself and your family.

Robert encourages and inspires you to change the one thing that is within your control: yourself.

In Unfair Advantage, Robert challenges people around the world to stop blindly accepting that they are destined to struggle financially all their lives.

This book is about the power of financial education and the five Unfair Advantages that real financial education offers:

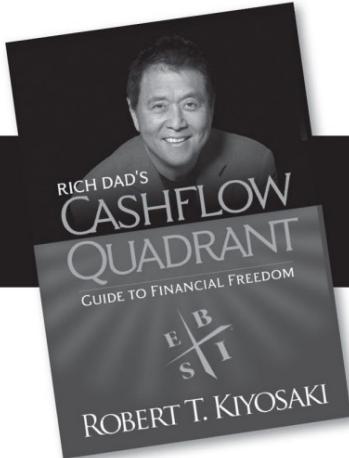
- The Unfair Advantage of Knowledge
- The Unfair Advantage of Taxes
- The Unfair Advantage of Debt
- The Unfair Advantage of Risk
- The Unfair Advantage of Compensation

In true Rich Dad style, *Unfair Advantage* challenges readers to appreciate two points of view and experience how the power of real financial education is their unfair advantage.

[www.richdad.com](http://www.richdad.com)

A Wall Street Journal Bestseller, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*

## Tired of Living Paycheck to Paycheck?



In *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, the sequel to Robert Kiyosaki's smash hit, *Rich Dad Poor Dad*, you learn how the role you play in the world of money affects your ability to become financially free.

Learn the four types of people who make up the world of business:

- Employees
- Self-employed
- Business owners
- Investors

Learn how you can move from being an employee or self-employed to capture the power of being a business owner and investor.

***Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* is the perfect guide to getting out of the Rat Race and onto the Fast Track.**

Visit [richdad.com](http://richdad.com) and order your copy today!

## Get a Head Start with a Rich Dad Coach

Starting on an adventure to financial independence can be daunting. Boost your confidence and accelerate your progress with the guidance of one of Rich Dad's highly trained and motivating coaches.

- Discover your mission, passion, and purpose
- Build a personalized investment strategy
- Set your plan to financial freedom in motion

Whether you are a seasoned investor or beginning the process, partner with a Rich Dad Coach to achieve your goals.

**Set your tomorrow in motion today with Rich Dad Coaching.**



## Knowledge Is the New Money

The path to wealth is the knowledge learned along the way. Join the thousands who have studied the art and science of investing with Robert and Kim Kiyosaki's trainers and advisors.

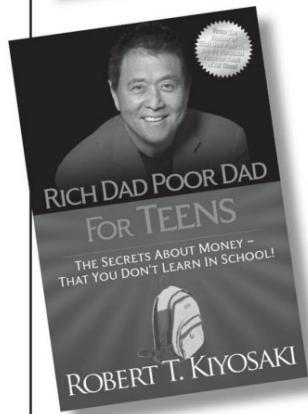
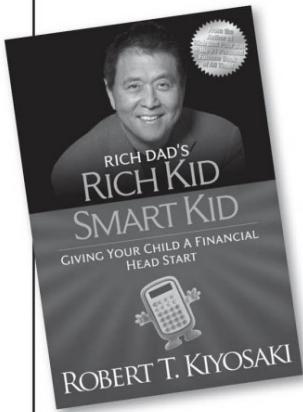
- Learn in a hands-on environment and accelerate your learning curve
- Maximize your potential by learning from those who practice what they preach
- Gain exclusive access to top-tier experts

**Begin your training with a free preview in a town near you. Or, participate in advanced classes in the investment category of your choice.**



Visit [richdad.com](http://richdad.com) for more information on coaching opportunities and education classes near you.

## Start Your Child Off on the Right Financial Footing



When was the last time your child came home from school talking about what they learned about money? Chances are that your answer is never.

*Rich Dad's Rich Kid Smart Kid* and *Rich Dad Poor Dad for Teens* introduce parents and teens to the financial world, filling the gap in their education, giving them the right context in which to view money, and placing them on the right financial footing for a secure future. They will learn:

- How money works
- The difference between assets and liabilities
- To think like an entrepreneur
- How to make wise financial choices
- How to jump-start their financial success

Take the first step to ensure your child has a secure financial future with *Rich Dad's Rich Kid Smart Kid* and *Rich Dad Poor Dad for Teens*.

If you are concerned about your child's financial future, you can't afford to pass over these essential books!

Visit [richdad.com](http://richdad.com) and order your copy today!

## Bring Out the Rich Woman in You

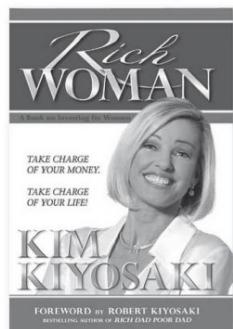
Let's face it. When it comes to money, men and women are different. There are unique issues that women face when it comes to money and investing. And now there is a book on money uniquely for women.

Now is the time for women to get smarter with their money. Kim Kiyosaki's passion is to educate and encourage women to create financial security and peace of mind. That's why she wrote *Rich Woman*.

- Stop losing sleep over money.
- Take control of your financial future.
- Forget about looking for a rich Prince Charming.
- Demand true independence.

**Start your journey to financial independence today.**

*"This book is a must-read for all women. Today, more than ever, women need to be financially savvy."* — Donald Trump



***It's Rising Time!***

A new title, now available, from Kim.



Get your copy of *Rich Woman* today!

Order at [richwoman.com](http://richwoman.com)

## Play **CASHFLOW® for Kids**



Teach your kids financial lessons they'll keep for a lifetime!



Kim and Robert Kiyosaki  
Investors, Entrepreneurs, Educators,  
and Authors

### Jump-start the financial education of your entire family!

Leading researchers say that we only retain 10% of what we read, but 90% of what we experience. The *CASHFLOW for Kids* game was created by Robert and Kim Kiyosaki, best-selling authors of *Rich Dad Poor Dad* and *Rich Woman*, to teach kids valuable financial lessons in a fun, experiential way.

*CASHFLOW for Kids* teaches you the difference between an asset and a liability and the principal of cash flow versus capital gains. Kids get to practice real-world investing scenarios with play money.

Play *CASHFLOW for Kids* at home with your kids and friends today!

RICH  DAD.

## Get Connected to the Rich Dad Global Community! Join for FREE!



You can expand your world and network in one single step. Join the Rich Dad Community FREE at [www.richdad.com](http://www.richdad.com) and globally expand your access to Robert, Kim and the Rich Dad Advisors. Connect, collaborate and play games with like-minded people who are committed to increasing their financial IQ—just like you!

### Just for registering, you will enjoy

- Inspiring discussion forums
- Listening to live web chats with Robert and Kim
- Exchanging ideas and information with others
- Challenging game play with others all around the world
- Learning first-hand about new releases from Robert and Kim

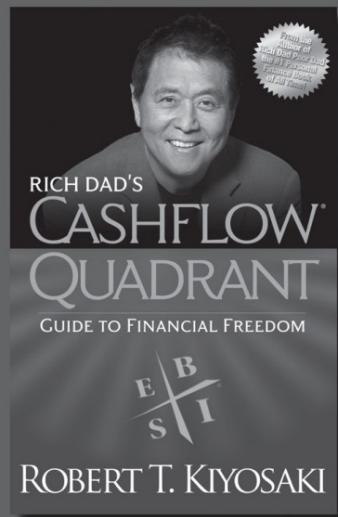


Visit [www.facebook.com/RobertKiyosaki](https://www.facebook.com/RobertKiyosaki) for what's on Robert's mind.

Rich Dad is committed to communicating with you through social media channels. Follow the inspiration threads on Twitter, connect and participate in Rich Dad Facebook commentary and enjoy the benefits of the financially literate!

Visit [richdad.com](http://richdad.com) today and join the FREE  
Rich Dad Community!

*Bonus*  
BOOK EXCERPT



RICH DAD'S

# CASHFLOW® QUADRANT

---

GUIDE TO FINANCIAL FREEDOM

BY ROBERT T. KIYOSAKI

---



## **Catatan Editor**

### **Saat-saat Mereka Berubah**

Ada banyak perubahan dalam perekonomian kita dan lanskap investasi sejak *Rich Dad Poor Dad* pertama kali diterbitkan pada tahun 1997. Empat belas tahun yang lalu, Robert Kiyosaki menantang kebijaksanaan konvensional dengan pernyataannya yang berani bahwa "rumah Anda bukanlah aset." Pandangannya yang berlawanan tentang uang dan investasi disambut dengan skeptisme, kritik, dan kemarahan.

Pada tahun 2002, buku Robert, *Rich Dad's Prophecy*, menyarankan agar kita bersiap menghadapi kehancuran pasar keuangan yang akan datang. Pada tahun 2006, Robert bergabung dengan Donald Trump untuk menulis *Why We Want You To Be Rich*, sebuah buku yang terinspirasi oleh kepedulian mereka terhadap menyusutnya kelas menengah di Amerika.

Robert terus menjadi advokat yang bersemangat untuk pentingnya dan kekuatan pendidikan keuangan. Hari ini, di tengah kegagalan subprime, rekor penyeitan rumah, dan krisis ekonomi global yang masih berkecamuk, kata-katanya tampaknya tidak hanya bersifat kenabian, tetapi juga mencerahkan. Banyak orang yang skeptis telah menjadi orang percaya.

Dalam mempersiapkan *Kuadran Arus Kas Ayah Kaya* edisi 2011 , Robert menyadari dua hal: bahwa pesan dan ajarannya telah bertahan dalam ujian waktu, dan bahwa lanskap investasi, dunia tempat investor beroperasi, telah berubah secara dramatis. Perubahan-perubahan ini telah mempengaruhi, dan akan terus mempengaruhi, mereka yang berada di kuadran I (Investor) dan telah mendorong keputusan Robert untuk memperbarui bagian penting dalam buku ini—Bab Lima: Lima Level Investor.

# ISI

---

## PENGANTAR

Berada di Kuadran Mana Anda?

## BAGIAN SATU KUADRAN CASHFLOW

**Bab Satu** Mengapa Anda Tidak Mendapatkan Pekerjaan?

**Bab Dua** Kuadran Berbeda, Orang Berbeda

**Bab Tiga** Mengapa Orang Memilih Keamanan daripada Kebebasan

**Bab Empat** Tiga Jenis Sistem Bisnis

**Bab Lima** Lima Level Investor

**Bab Enam** Anda Tidak Dapat Melihat Uang dengan Mata Anda

## BAGIAN KEDUA MEMBERIKAN YANG TERBAIK DI DALAM ANDA

**Bab Tujuh** Menjadi Siapa Anda

**Bab Delapan** Bagaimana Saya Menjadi Kaya?

**Bab Sembilan** Jadilah Bank, Bukan Bankir

## BAGIAN KETIGA CARA MENJADI SUKSES B DAN I

**Bab Sepuluh** Ambil Langkah Bayi

TUJUH LANGKAH UNTUK MENEMUKAN KEUANGAN ANDA DENGAN CEPAT  
MELACAK

**Bab Sebelas** Langkah 1: Saatnya Memikirkan Bisnis Anda Sendiri

**Bab Dua Belas** Langkah 2: Kendalikan Arus Kas Anda

**Bab Tiga Belas** Langkah 3: Ketahui Perbedaan Antara Risiko dan Berisiko

**Bab Empat Belas** Langkah 4: Tentukan Jenis Investor yang Anda Inginkan

**Bab Lima Belas** Langkah 5: Carilah Mentor

**Bab Enam Belas** Langkah 6: Jadikan Kekecewaan Sebagai Kekuatanmu

**Bab Tujuh Belas** Langkah 7: Kekuatan Iman

**Bab Delapan Belas** Ringkasan

---

## **Kata**

# **Pengantar APA TUJUAN HIDUP ANDA?**

"Apa yang kamu inginkan ketika kamu dewasa?" Itu adalah pertanyaan yang sebagian besar dari kita telah ditanyakan.

Saya memiliki banyak minat sebagai seorang anak, dan itu mudah untuk dipilih. Jika itu terdengar menarik dan glamor, saya ingin melakukannya. Saya ingin menjadi ahli biologi kelautan, astronot, Marinir, perwira kapal, pilot, dan pemain sepak bola profesional.

Saya cukup beruntung untuk mencapai tiga dari tujuan itu: Korps Marinir perwira, perwira kapal, dan pilot.

Saya tahu saya tidak ingin menjadi guru, penulis, atau akuntan. Ya tidak ingin menjadi guru karena saya tidak suka sekolah. Saya tidak ingin menjadi penulis karena saya gagal bahasa Inggris dua kali. Dan saya keluar dari program MBA karena saya tidak tahan akuntansi.

Ironisnya, sekarang setelah saya dewasa, saya telah menjadi segalanya yang tidak pernah saya miliki ingin menjadi. Meskipun saya tidak menyukai sekolah, hari ini saya memiliki perusahaan pendidikan. Saya pribadi mengajar di seluruh dunia karena saya suka mengajar. Meskipun saya gagal bahasa Inggris dua kali karena saya tidak bisa menulis, hari ini saya paling dikenal sebagai seorang penulis. Buku saya, *Rich Dad Poor Dad*, berada di daftar buku terlaris *New York Times* selama lebih dari tujuh tahun dan merupakan salah satu dari tiga buku terlaris di Amerika Serikat. Satu-satunya buku di depannya adalah *The Joy of Sex* dan *The Road Less Traveled*. Menambahkan satu lagi ironi, *Rich Dad Poor Dad* dan permainan papan CASHFLOW® saya adalah buku dan permainan tentang akuntansi, subjek lain yang saya perjuangkan.

Jadi apa hubungannya ini dengan pertanyaan: "Apa tujuan hidup Anda?"

Jawabannya ditemukan dalam pernyataan sederhana namun mendalam dari seorang Vietnam biksu, Thich Naht Hahn: "Jalan adalah tujuannya." Dengan kata lain, menemukan jalan hidup Anda adalah tujuan hidup Anda. Jalan Anda bukanlah profesi Anda, berapa banyak uang yang Anda hasilkan, gelar Anda, atau kesuksesan dan kegagalan Anda.

Menemukan jalan Anda berarti mencari tahu untuk apa Anda ditempatkan di bumi ini. Apa tujuan hidupmu? Mengapa Anda diberi hadiah yang disebut kehidupan ini? Dan apa hadiah yang Anda berikan untuk hidup kembali?

Melihat ke belakang, saya tahu pergi ke sekolah bukan tentang menemukan jalan hidup saya. Saya

Melihat ke belakang, saya tahu pergi ke sekolah bukan tentang menemukan jalan hidup saya. Saya menghabiskan empat tahun di sekolah militer, belajar dan berlatih menjadi perwira kapal. Jika saya membuat karir berlayar untuk Standard Oil di kapal tanker minyak mereka, saya tidak akan pernah menemukan jalan hidup saya. Jika saya tetap tinggal di Marinir atau pergi terbang untuk maskapai penerbangan, saya tidak akan pernah menemukan jalan hidup saya.

Seandainya saya melanjutkan sebagai perwira kapal atau menjadi pilot maskapai penerbangan, saya tidak akan pernah menjadi penulis buku terlaris internasional, menjadi tamu di acara *Oprah*, menulis buku bersama Donald Trump, atau memulai perusahaan pendidikan internasional yang mengajarkan kewirausahaan. dan berinvestasi di seluruh dunia.

### **Menemukan Jalan Anda Buku**

*Kuadran Arus Kas* ini penting karena buku ini tentang menemukan jalan hidup Anda. Seperti yang Anda ketahui, kebanyakan orang diprogram sejak dulu untuk "Pergi ke sekolah dan mendapatkan pekerjaan." Sekolah adalah tentang mencari pekerjaan di kuadran E atau S. Ini bukan tentang menemukan jalan hidup Anda.

Saya menyadari ada orang yang tahu persis apa yang akan mereka lakukan di awal kehidupan. Mereka tumbuh dengan mengetahui bahwa mereka akan menjadi dokter, pengacara, musisi, pegolf atau aktor. Kita semua telah mendengar tentang keajaiban anak, anak-anak dengan bakat luar biasa. Namun Anda mungkin memperhatikan, ini adalah profesi, belum tentu jalan hidup.

### **Jadi Bagaimana Seseorang Menemukan Jalan Hidupnya?**

Jawaban saya adalah: Saya berharap saya tahu. Jika aku bisa melambaikan tongkat sihirku dan hidupmu jalan ajaib akan muncul, saya akan.

Karena saya tidak memiliki tongkat ajaib, saya juga tidak dapat memberi tahu Anda apa yang harus dilakukan, hal terbaik Yang bisa saya lakukan adalah memberi tahu Anda apa yang saya lakukan. Dan apa yang saya lakukan adalah mempercayai intuisi saya, hati saya, dan nyali saya. Misalnya, pada tahun 1973, setelah kembali dari perang, ketika ayah miskin saya menyarankan saya untuk kembali ke sekolah, mendapatkan gelar yang lebih tinggi, dan bekerja untuk pemerintah, otak saya mati rasa, hati saya menjadi berat dan usus saya berkata, "Tidak mungkin. "

Ketika dia menyarankan agar saya mendapatkan pekerjaan lama saya kembali dengan Standard Oil atau terbang ke maskapai penerbangan, sekali lagi pikiran, hati, dan nyali saya mengatakan tidak. Saya tahu saya telah melalui berlayar dan terbang, meskipun mereka adalah profesi yang hebat dan bayarannya cukup bagus.

Pada tahun 1973 pada usia 26, saya tumbuh dewasa. Saya telah mengikuti nasihat orang tua saya dan pergi ke sekolah, menerima gelar sarjana saya, dan memiliki dua profesi: lisensi untuk menjadi perwira kapal dan lisensi untuk terbang. Masalahnya, mereka adalah profesi dan impian seorang anak.

profesi dan impian seorang anak.

Di usia 26 tahun, saya sudah cukup dewasa untuk mengetahui bahwa pendidikan adalah sebuah proses. Misalnya, ketika saya ingin menjadi perwira kapal, saya pergi ke sekolah yang ternyata perwira kapal. Dan ketika saya ingin belajar terbang, saya pergi ke sekolah penerbangan Angkatan Laut, sebuah proses dua tahun yang mengubah non-pilot menjadi pilot. Saya berhati-hati dengan proses pendidikan saya selanjutnya. Saya ingin tahu akan menjadi apa saya sebelum saya memulai proses pendidikan saya berikutnya.

Sekolah tradisional telah baik bagi saya. Saya telah mencapai profesi masa kecil saya. Mencapai kedewasaan itu membingungkan karena tidak ada tanda yang mengatakan, "Ini jalannya." Saya tahu apa yang *tidak* ingin saya lakukan, tetapi saya tidak tahu apa yang *ingin* saya lakukan.

Akan sangat sederhana jika yang saya inginkan hanyalah sebuah profesi baru. Jika saya ingin menjadi dokter, saya akan pergi ke sekolah kedokteran. Jika saya ingin menjadi pengacara, saya akan pergi ke sekolah hukum. Tapi saya tahu hidup ini lebih dari sekadar pergi ke sekolah untuk mendapatkan kredensial profesional lainnya.

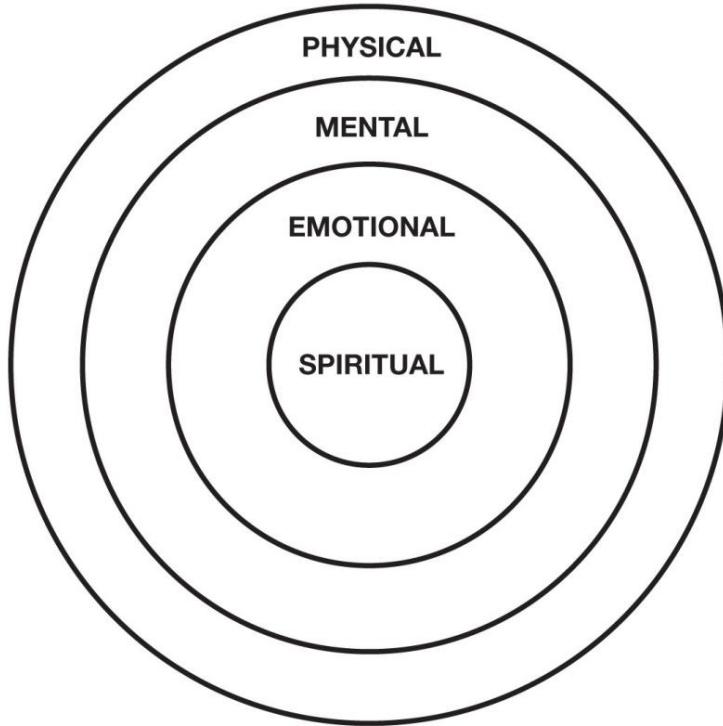
Saya tidak menyadarinya pada saat itu, tetapi pada usia 26 tahun, saya sekarang mencari jalan hidup saya, bukan profesi saya selanjutnya.

## **Pendidikan yang Berbeda**

Pada tahun 1973, pada tahun terakhir tugas aktif saya terbang untuk Korps Marinir ketika saya ditempatkan di dekat rumah di Hawaii, saya tahu saya ingin mengikuti jejak ayah kaya saya. Saat di Marinir, saya mendaftar untuk kursus real estat dan kursus bisnis di akhir pekan, bersiap untuk menjadi pengusaha di kuadran B dan I.

Pada saat yang sama, atas rekomendasi seorang teman dari seorang teman, saya mendaftar untuk kursus pengembangan pribadi, berharap untuk mengetahui siapa saya sebenarnya. Kursus pengembangan pribadi adalah pendidikan non-tradisional karena saya tidak mengambilnya untuk kredit atau nilai. Saya tidak tahu apa yang akan saya pelajari, seperti yang saya lakukan ketika saya mendaftar untuk kursus real estat. Yang saya tahu adalah bahwa sudah waktunya untuk mengambil kursus untuk mencari tahu tentang saya.

Dalam kursus akhir pekan pertama saya, instruktur menggambar diagram sederhana ini di flip chart:



Dengan diagram yang lengkap, instruktur berbalik dan berkata, "Untuk berkembang menjadi sebagai manusia seutuhnya, kita membutuhkan pendidikan mental, fisik, emosional, dan spiritual."

Mendengarkan penjelasannya, jelas bagi saya bahwa sekolah tradisional terutama tentang mengembangkan mental siswa. Itulah mengapa begitu banyak siswa yang berprestasi di sekolah, tidak berhasil dalam kehidupan nyata, terutama di dunia uang.

Saat kursus berlangsung selama akhir pekan, saya menemukan mengapa saya tidak menyukai sekolah. Saya menyadari bahwa saya suka belajar, tetapi membenci sekolah.

Pendidikan tradisional adalah lingkungan yang bagus untuk siswa "A", tetapi itu bukan lingkungan untuk saya. Pendidikan tradisional menghancurkan semangat saya, mencoba memotivasi saya dengan emosi ketakutan: takut membuat kesalahan, takut gagal, dan takut tidak mendapatkan pekerjaan. Mereka memprogram saya untuk menjadi karyawan di kuadran E atau S. Saya menyadari bahwa pendidikan tradisional bukanlah tempat bagi seseorang yang ingin berwirausaha di kuadran B dan I.

Ini mungkin mengapa begitu banyak pengusaha tidak pernah menyelesaikan sekolah—pengusaha seperti Thomas Edison, pendiri General Electric; Henry Ford, pendiri Ford Motor Company; Steve Jobs, pendiri Apple; Bill Gates, pendiri Microsoft; Walt Disney, pendiri Disneyland; dan Mark Zuckerberg, pendiri Facebook.

Seiring berjalannya hari dan instruktur masuk lebih dalam dan lebih dalam ke empat ini jenis pengembangan pribadi, saya menyadari bahwa saya telah menghabiskan sebagian besar hidup saya dalam

jenis pengembangan pribadi, saya menyadari bahwa saya telah menghabiskan sebagian besar hidup saya di lingkungan pendidikan yang sangat keras. Setelah empat tahun di akademi militer yang semuanya laki-laki dan lima tahun sebagai pilot Marinir, saya cukup kuat secara mental dan fisik. Sebagai seorang pilot Angkatan Laut, saya kuat secara emosional dan spiritual, tetapi semuanya berada di sisi perkembangan laki-laki macho. Saya tidak memiliki sisi lembut, tidak ada energi wanita. Bagaimanapun, saya dilatih untuk menjadi perwira Korps Marinir, tenang secara emosional di bawah tekanan, siap untuk membunuh, dan siap secara spiritual untuk mati demi negara saya.

Jika Anda pernah melihat film *Top Gun* yang dibintangi oleh Tom Cruise, Anda akan melihat sekilas dunia maskulin dan keberanian pilot militer. Aku mencintai dunia itu. Aku baik-baik saja di dunia itu. Itu adalah dunia ksatria dan prajurit zaman modern. Itu bukan dunia untuk pengecut.

Dalam seminar itu, saya melampiaskan emosi saya dan secara singkat menyentuh jiwa saya. Saya menangis banyak karena aku punya banyak menangis tentang. Saya telah melakukan dan melihat hal-hal yang tidak boleh diminta oleh siapa pun. Selama seminar, saya memeluk seorang pria, sesuatu yang belum pernah saya lakukan sebelumnya, bahkan dengan ayah saya.

Minggu malam, rasanya berat meninggalkan workshop pengembangan diri ini. Seminar tersebut merupakan lingkungan yang lembut, penuh kasih, dan jujur. Senin pagi adalah kejutan untuk sekali lagi dikelilingi oleh pilot egois muda, yang didedikasikan untuk terbang, membunuh dan mati untuk negara.

Setelah seminar akhir pekan itu, saya tahu sudah waktunya untuk berubah. Saya tahu mengembangkan diri saya secara emosional dan spiritual untuk menjadi orang yang lebih baik, lebih lembut, dan lebih berbelas kasih akan menjadi hal tersulit yang dapat saya lakukan. Itu bertentangan dengan semua tahun saya di akademi militer dan sekolah penerbangan.

Saya tidak pernah kembali ke pendidikan tradisional lagi. Saya tidak punya keinginan untuk belajar untuk nilai, gelar, promosi, atau kredensial lagi. Sejak saat itu, jika saya mengikuti kursus atau sekolah, saya belajar, untuk menjadi orang yang lebih baik. Saya tidak lagi mengejar nilai, gelar, dan kredensial.

Tumbuh dalam keluarga guru, nilai Anda, sekolah menengah dan perguruan tinggi Anda lulus, dan gelar lanjutan Anda adalah segalanya. Seperti medali dan pita di dada pilot Marinir, gelar tinggi dan sekolah bermerek adalah status dan garis yang dikenakan para pendidik di lengan baju mereka. Dalam pikiran mereka, orang-orang yang tidak menyelesaikan sekolah menengah adalah orang-orang yang tidak dicuci, jiwa-jiwa yang hilang dari kehidupan. Mereka yang memiliki gelar master memandang rendah mereka yang hanya memiliki gelar sarjana. Mereka dengan gelar PhD diadakan dengan hormat. Pada usia 26, saya tahu saya tidak akan pernah kembali ke dunia itu.

*de Loyola di Lima, Peru. Beberapa penerima lain dari penghargaan ini adalah para pemimpin politik, seperti mantan Presiden Spanyol.*

---

## **Menemukan Jalanku**

Saya tahu beberapa dari Anda sekarang bertanya: Mengapa dia menghabiskan begitu banyak waktu berbicara tentang kursus pendidikan non-tradisional?

Pasalnya, seminar pengembangan pribadi pertama itu menghidupkan kembali kecintaan saya pada belajar, tetapi bukan jenis pembelajaran yang diajarkan di sekolah. Setelah seminar itu selesai, saya menjadi pecandu seminar, pergi dari seminar ke seminar, mencari tahu lebih banyak tentang hubungan antara tubuh saya, pikiran saya, emosi saya, dan jiwa saya .

Semakin saya belajar, semakin penasaran saya dengan pendidikan tradisional. Saya mulai mengajukan pertanyaan seperti:

- Mengapa begitu banyak anak membenci sekolah?
- Mengapa hanya sedikit anak yang menyukai sekolah?
- Mengapa banyak orang berpendidikan tinggi tidak sukses di dunia nyata?
- Apakah sekolah mempersiapkan Anda untuk dunia nyata?
- Mengapa saya benci sekolah tapi suka belajar?
- Mengapa sebagian besar guru sekolah miskin?
- Mengapa sekolah hanya sedikit mengajari kita tentang uang?

Pertanyaan-pertanyaan itu membuat saya menjadi mahasiswa pendidikan di luar tembok suci sistem sekolah. Semakin saya belajar, semakin saya mengerti mengapa saya tidak menyukai sekolah dan mengapa sekolah gagal melayani sebagian besar siswanya, bahkan siswa "A".

Keingintahuan saya menyentuh semangat saya, dan saya menjadi seorang pengusaha di bidang pendidikan. Jika bukan karena rasa ingin tahu ini, saya mungkin tidak akan pernah menjadi penulis dan pengembang game edukasi keuangan. Pendidikan spiritual saya membawa saya ke jalan hidup saya.

Tampaknya jalan kita dalam hidup tidak ditemukan dalam pikiran kita. Jalan kita dalam hidup adalah mencari tahu apa yang ada di dalam hati kita.

Ini tidak berarti seseorang tidak dapat menemukan jalannya dalam pendidikan tradisional. Saya

Ini tidak berarti seseorang tidak dapat menemukan jalannya dalam pendidikan tradisional. Saya yakin banyak yang melakukannya. Saya hanya mengatakan bahwa saya ragu saya akan menemukan jalan saya di sekolah tradisional.

## ***Mengapa Jalan Penting?***

Kita semua tahu orang-orang yang menghasilkan banyak uang, tetapi membenci pekerjaan mereka. Kami juga mengenal orang-orang yang tidak menghasilkan banyak uang dan membenci pekerjaan mereka. Dan kita semua tahu orang-orang yang bekerja hanya untuk uang.

Teman sekelasku dari Merchant Marine Academy juga menyadari bahwa dia tidak ingin menghabiskan hidupnya di laut. Alih-alih berlayar selama sisa hidupnya, ia pergi ke sekolah hukum setelah lulus, menghabiskan tiga tahun lagi menjadi pengacara dan memasuki praktik swasta di kuadran S.

Dia meninggal di awal lima puluhan. Dia telah menjadi pengacara yang sangat sukses dan tidak bahagia. Seperti saya, dia memiliki dua profesi pada saat dia berusia 26 tahun. Meskipun dia benci menjadi pengacara, dia terus menjadi pengacara karena dia memiliki keluarga, anak, hipotek, dan tagihan yang harus dibayar.

Setahun sebelum dia meninggal, saya bertemu dengannya di sebuah reuni kelas di New York. Dia adalah seorang pria pahit. "Yang saya lakukan hanyalah menyapu orang-orang kaya seperti Anda. Mereka tidak membayar saya apa-apa. Saya benci apa yang saya lakukan dan untuk siapa saya bekerja."

"Mengapa kamu tidak melakukan sesuatu yang lain?" Saya bertanya.

"Saya tidak bisa berhenti bekerja. Anak pertama saya masuk perguruan tinggi."

Dia meninggal karena serangan jantung sebelum dia lulus.

Dia menghasilkan banyak uang melalui pelatihan profesionalnya, tetapi dia secara emosional marah, mati secara rohani, dan segera tubuhnya mengikuti.

Saya menyadari ini adalah contoh ekstrim. Kebanyakan orang tidak membenci apa yang mereka lakukan seperti yang dilakukan teman saya. Namun itu menggambarkan masalah ketika seseorang terjebak dalam suatu profesi dan tidak dapat menemukan jalannya.

Bagi saya, inilah kelemahan pendidikan tradisional. Jutaan orang meninggalkan sekolah, hanya untuk terjebak dalam pekerjaan yang tidak mereka sukai. Mereka tahu ada sesuatu yang hilang dalam hidup. Banyak orang juga terjebak secara finansial, berpenghasilan cukup untuk bertahan hidup, ingin mendapatkan lebih banyak tetapi tidak tahu harus berbuat apa.

Tanpa kesadaran akan kuadran lain, banyak orang kembali ke sekolah dan mencari profesi baru atau kenaikan gaji di kuadran E atau S, tidak menyadari dunia kuadran B dan I.

## ***Alasan Saya Menjadi Guru***

Alasan utama saya menjadi guru di kuadran B adalah keinginan untuk memberikan pendidikan finansial. Saya ingin membuat pendidikan ini tersedia bagi siapa saja yang ingin belajar, terlepas dari berapa banyak uang yang mereka miliki atau berapa nilai rata-rata mereka. Itulah sebabnya The Rich Dad Company memulai dengan permainan *CASHFLOW*. Permainan ini dapat mengajar di tempat-tempat yang tidak pernah saya kunjungi. Keindahan permainan ini adalah bahwa ia dirancang untuk membuat orang mengajar orang. Tidak perlu guru atau ruang kelas yang mahal. Game *CASHFLOW* sekarang diterjemahkan ke lebih dari enam belas bahasa, menjangkau jutaan orang di seluruh dunia.

Hari ini, The Rich Dad Company menawarkan kursus pendidikan keuangan serta jasa pelatih dan mentor untuk mendukung pendidikan keuangan seseorang. Program kami sangat penting bagi siapa saja yang ingin berkembang dari kuadran E dan S ke kuadran B dan I.

Tidak ada jaminan bahwa setiap orang akan berhasil mencapai kuadran B dan I, namun mereka akan tahu cara mengakses kuadran tersebut jika mereka mau.

### ***Perubahan Itu Tidak Mudah***

Bagi saya, mengubah kuadran bukanlah hal yang mudah. Itu adalah kerja keras secara mental, tetapi lebih dari itu secara emosional dan spiritual. Tumbuh dalam keluarga karyawan berpendidikan tinggi di kuadran E, saya membawa nilai-nilai pendidikan, keamanan kerja, tunjangan, dan pensiun pemerintah mereka. Dalam banyak hal, nilai-nilai keluarga saya membuat transisi saya menjadi sulit. Saya harus menutup peringatan, kekhawatiran, dan kritik mereka tentang menjadi pengusaha dan investor. Beberapa nilai mereka yang harus saya diskon adalah:

- "Tapi kamu harus punya pekerjaan."
- "Anda mengambil terlalu banyak risiko."
- "Bagaimana jika Anda gagal?"
- "Kembalilah ke sekolah dan dapatkan gelar master Anda."
- "Menjadi dokter. Mereka menghasilkan banyak uang."
- "Orang kaya itu serakah."
- "Mengapa uang begitu penting bagi Anda?"

- "Uang tidak akan membuatmu bahagia."
- "Hiduplah di bawah kemampuan Anda."
- "Bermain dengan aman. Jangan mengejar mimpimu."

## **Diet dan Olahraga**

Saya menyebutkan perkembangan emosional dan spiritual karena itulah yang diperlukan untuk membuat perubahan permanen dalam hidup. Misalnya, jarang berhasil untuk memberi tahu orang yang kelebihan berat badan, "Makan saja lebih sedikit dan lebih banyak berolahraga." Diet dan olahraga mungkin masuk akal secara mental, tetapi kebanyakan orang yang kelebihan berat badan tidak makan karena mereka lapar. Mereka makan untuk mengisi kekosongan dalam emosi dan jiwa mereka. Ketika seseorang melakukan program diet dan olahraga, mereka hanya bekerja pada pikiran dan tubuh mereka. Tanpa perkembangan emosi dan kekuatan spiritual, orang yang kelebihan berat badan dapat melakukan diet selama enam bulan dan kehilangan banyak berat badan, hanya untuk menambah berat badan lagi nanti.

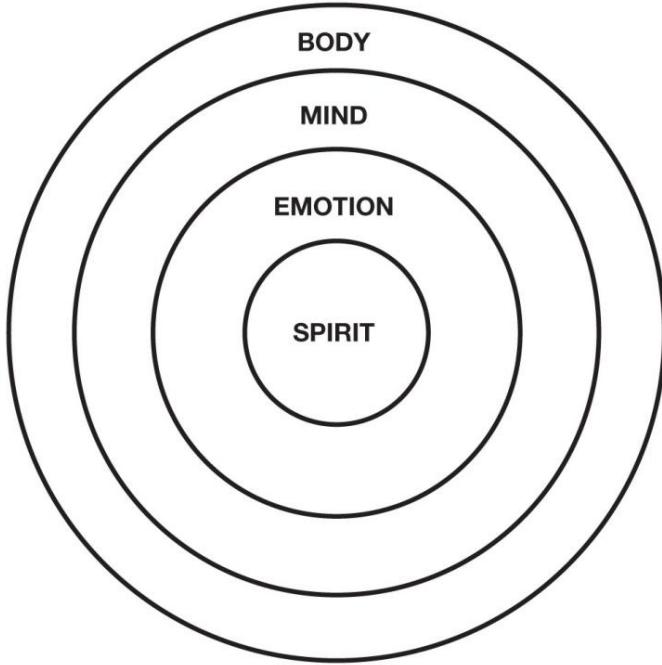
Hal yang sama berlaku untuk mengubah kuadran. Mengatakan kepada diri sendiri, "Saya akan menjadi pengusaha di kuadran B," sama sia-sianya dengan seorang perokok berat yang mengatakan, "Besok saya akan berhenti merokok." Merokok adalah kecanduan fisik yang disebabkan oleh tantangan emosional dan spiritual. Tanpa dukungan emosional dan spiritual, perokok akan tetap menjadi perokok. Hal yang sama berlaku untuk pecandu alkohol, pecandu seks, atau pembelanja kronis. Kebanyakan kecanduan adalah upaya untuk menemukan kebahagiaan dalam jiwa orang.

Inilah sebabnya mengapa perusahaan saya menawarkan kursus untuk pikiran dan tubuh, tetapi juga pelatih dan mentor untuk mendukung transisi emosional dan spiritual.

Beberapa orang dapat melakukan perjalanan sendirian, tetapi saya bukan salah satu dari mereka. Jika bukan karena pelatih seperti ayah kaya saya dan dukungan istri saya Kim, saya tidak akan berhasil. Ada begitu banyak kali saya ingin berhenti dan menyerah. Jika bukan karena Kim dan ayah kaya saya, saya akan berhenti.

## **Mengapa Siswa "A" Gagal**

Melihat diagram lagi, mudah untuk melihat mengapa begitu banyak siswa "A" gagal di dunia uang.



Seseorang mungkin berpendidikan tinggi secara mental, tetapi jika mereka tidak dididik secara emosional, ketakutan mereka sering kali akan menghentikan tubuh mereka untuk melakukan apa yang harus dilakukan. Itulah mengapa begitu banyak siswa "A" terjebak dalam "kelumpuhan analisis", mempelajari setiap detail kecil, tetapi gagal melakukan apa pun.

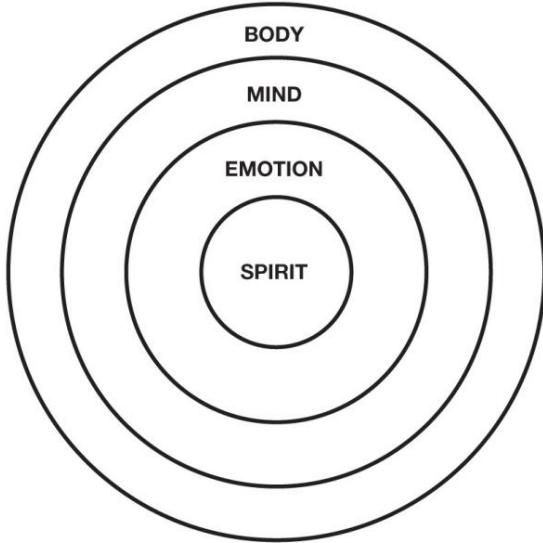
"Kelumpuhan analisis" ini disebabkan oleh sistem pendidikan kita yang menghukum siswa karena melakukan kesalahan. Jika Anda memikirkannya, siswa "A" adalah siswa "A" hanya karena mereka membuat kesalahan paling sedikit. Masalah dengan psikosis emosional itu adalah, di dunia nyata, orang yang mengambil tindakan adalah orang yang paling banyak membuat kesalahan dan belajar darinya untuk menang dalam permainan kehidupan.

Lihat saja Presiden Clinton dan Bush. Clinton tidak bisa mengakui bahwa dia berhubungan seks dan Bush tidak dapat mengingat kesalahan apa pun yang dia buat selama masa kepresidenannya. Membuat kesalahan adalah manusiawi, tetapi berbohong tentang kesalahan Anda adalah kriminal, tindakan kriminal yang dikenal sebagai sumpah palsu.

Ketika dikritik karena membuat 1.014 kesalahan sebelum membuat bola lampu listrik, Thomas Edison berkata, "Saya tidak gagal 1.014 kali. Saya berhasil menemukan apa yang tidak berhasil 1.014 kali."

Dengan kata lain, alasan mengapa banyak orang gagal mencapai kesuksesan adalah karena mereka gagal berkali-kali.

Melihat diagram lagi,



salah satu alasan mengapa banyak orang berpegang teguh pada keamanan kerja adalah karena mereka tidak memiliki pendidikan emosional. Mereka membiarkan rasa takut menghentikan mereka.

Salah satu hal terbaik tentang sekolah militer dan Korps Marinir adalah organisasi-organisasi ini menghabiskan banyak waktu untuk mengembangkan pria dan wanita muda secara spiritual, emosional, mental, dan fisik. Meskipun itu adalah pendidikan yang sulit, itu adalah pendidikan yang lengkap, mempersiapkan kami untuk melakukan pekerjaan yang buruk.

Alasan saya membuat game *CASHFLOW* adalah karena game ini mendidik seluruh orang. Permainan adalah alat pengajaran yang lebih baik daripada membaca atau ceramah, hanya karena permainan melibatkan tubuh, pikiran, emosi, dan jiwa pemain.

Gim ini dirancang agar pemain membuat kesalahan sebanyak mungkin dengan uang mainan, dan kemudian belajar dari kesalahan itu. Bagi saya, ini adalah cara yang lebih manusiawi untuk belajar tentang uang.

## ***Jalan Adalah Tujuan***

Saat ini, ada ribuan klub *CASHFLOW* di seluruh dunia. Salah satu alasan mengapa klub *CASHFLOW* penting adalah karena mereka adalah tempat perlindungan dari badai, stasiun jalan di jalan kehidupan. Dengan bergabung dengan klub *CASHFLOW*, Anda bisa bertemu orang-orang seperti Anda, orang-orang yang berkomitmen untuk membuat perubahan, bukan hanya berbicara tentang perubahan.

Tidak seperti sekolah, tidak ada persyaratan keberhasilan akademik masa lalu. Yang diminta hanyalah keinginan yang tulus untuk belajar dan melakukan perubahan. Dalam permainan, Anda akan membuat banyak kesalahan dalam situasi keuangan yang berbeda dan akan belajar dari kesalahan Anda, menggunakan uang mainan.

Klub *CASHFLOW* bukan untuk mereka yang ingin cepat kaya.

Klub CASHFLOW bukan untuk mereka yang ingin cepat kaya.

Klub CASHFLOW hadir untuk mendukung perubahan mental, emosional, spiritual, fisik, dan finansial jangka panjang yang harus dilalui seseorang. Kita semua berubah dan berkembang pada tingkat kecepatan yang berbeda sehingga Anda didorong untuk bergerak dengan kecepatan Anda sendiri.

Setelah bermain dengan orang lain beberapa kali, Anda akan memiliki gagasan yang lebih baik tentang apa langkah Anda selanjutnya dan mana dari empat kelas aset (bisnis, real estat, aset kertas, atau komoditas) yang terbaik untuk Anda.

## **Kesimpulannya**

Menemukan jalan seseorang tidak selalu mudah. Bahkan hari ini, saya tidak benar-benar tahu jika saya di jalan saya atau tidak. Seperti yang Anda ketahui, kita semua terkadang tersesat, dan tidak selalu mudah untuk menemukan jalan kembali.

Jika Anda merasa Anda tidak berada di kuadran yang tepat untuk Anda, atau Anda tidak berada di jalan hidup Anda, saya mendorong Anda untuk mencari hati Anda dan menemukan jalan hidup Anda. Anda mungkin tahu sudah waktunya untuk berubah jika Anda mengatakan hal-hal seperti pernyataan berikut:

- "Saya bekerja dengan orang mati."
- "Saya menyukai apa yang saya lakukan, tetapi saya berharap dapat menghasilkan lebih banyak uang."
- "Saya tidak sabar menunggu akhir pekan."
- "Saya ingin melakukan hal saya sendiri."
- "Apakah sudah waktunya berhenti?"

Kakak perempuan saya adalah seorang biarawati Buddha. Jalannya adalah untuk mendukung Dalai Lama, jalan yang tidak membayar apa-apa. Namun, meskipun dia berpenghasilan kecil, itu tidak berarti dia harus menjadi biarawati yang miskin. Dia memiliki properti sewaan sendiri dan investasi dalam emas dan perak. Kekuatan semangat dan pikirannya yang terdidik secara finansial memungkinkan dia untuk mengikuti jalan hidupnya tanpa mengambil sumpah kemiskinan.

Dalam banyak hal, adalah hal yang baik saya dicap bodoh di sekolah. Meskipun menyakitkan secara emosional, rasa sakit itu memungkinkan saya menemukan jalan hidup saya sebagai seorang guru. Dan seperti saudara perempuan saya, biarawati, hanya karena saya seorang guru tidak berarti saya harus menjadi guru yang buruk.

Mengulangi apa yang dikatakan Thich Naht Hahn: "Jalan adalah tujuannya."

pengantar

## ANDA BERADA DI KUADRAN MANA?

---

**CASHFLOW Quadrant® adalah cara untuk mengkategorikan orang berdasarkan dari mana uang mereka berasal.**

---

Apakah Anda bebas secara finansial? Jika hidup Anda telah sampai pada persimpangan keuangan di jalan, *Kuadran Arus Kas Ayah Kaya* ditulis untuk Anda. Jika Anda ingin mengendalikan apa yang Anda lakukan hari ini untuk mengubah nasib finansial Anda, buku ini akan membantu Anda memetakan arah Anda.

Ini adalah Kuadran CASHFLOW. Huruf-huruf di setiap kuadran mewakili:



Masing-masing dari kita berada di setidaknya satu dari empat bagian (kuadran) dari Kuadran CASHFLOW. Dimana kita ditentukan oleh dari mana uang kita berasal. Banyak dari kita adalah karyawan yang mengandalkan gaji, sementara yang lain bekerja sendiri. Karyawan dan wiraswasta berada di sisi kiri CASHFLOW Quadrant. Sisi kanan adalah untuk individu yang menerima uang tunai dari bisnis yang mereka miliki atau investasi yang mereka miliki.

CASHFLOW Quadrant adalah cara mudah untuk mengkategorikan orang berdasarkan dari mana uang mereka berasal. Setiap kuadran dalam CASHFLOW Quadrant adalah unik, dan orang-orang di masing-masing kuadran memiliki kesamaan

Kuadran itu unik, dan orang-orang di dalamnya memiliki karakteristik yang sama. Kuadran akan menunjukkan kepada Anda di mana Anda berada hari ini dan akan membantu Anda memetakan arah ke mana Anda ingin berada di masa depan saat Anda memilih jalan Anda sendiri menuju kebebasan finansial. Sementara kebebasan finansial dapat ditemukan di keempat kuadran, keterampilan B atau I akan membantu Anda mencapai tujuan finansial Anda lebih cepat. Kebutuhan E yang sukses untuk menjadi I yang sukses untuk memastikan keamanan finansial mereka selama masa pensiun.

## ***Kamu Mau Jadi Apa Saat Dewasa?***

Buku ini, dalam banyak hal, adalah Bagian II dari buku saya, *Rich Dad Poor Dad*. Bagi Anda yang mungkin belum pernah membaca *Rich Dad Poor Dad*, ini tentang pelajaran berbeda yang diajarkan kedua ayah saya tentang uang dan pilihan hidup. Salah satunya adalah ayah kandungku, dan yang lainnya adalah ayah sahabatku. Yang satu berpendidikan tinggi dan yang lainnya putus sekolah. Yang satu miskin, dan yang lain kaya.

### ***Nasihat ayah yang malang***

Saat tumbuh dewasa, ayah saya yang berpendidikan tinggi, tetapi miskin, selalu berkata, "Pergi ke sekolah, dapatkan nilai bagus, dan cari pekerjaan yang aman dan terjamin." Dia merekomendasikan jalan hidup yang terlihat seperti ini:



Ayah yang malang merekomendasikan agar saya menjadi E, karyawan, atau S bergaji tinggi, wiraswasta profesional, seperti dokter, pengacara, atau akuntan. Ayah saya yang malang sangat mengkhawatirkan gaji tetap, tunjangan, dan keamanan kerja. Itu sebabnya dia adalah pejabat pemerintah yang dibayar tinggi, kepala pendidikan Negara Bagian Hawaii.

## **Nasihat Ayah Kaya**

Ayah saya yang tidak berpendidikan, tetapi kaya, memberikan nasihat yang sangat berbeda. Dia berkata, "Pergi ke sekolah, lulus, membangun bisnis, dan menjadi investor yang sukses." Dia merekomendasikan jalan hidup yang terlihat seperti ini:



Buku ini adalah tentang proses mental, emosional, dan pendidikan yang saya lalui dalam mengikuti nasihat ayah kaya saya.

### **Untuk Siapa Buku Ini?**

Buku ini ditulis untuk orang-orang yang siap mengubah kuadran, terutama bagi individu yang saat ini berada dalam kategori E dan S dan sedang mempertimbangkan untuk pindah ke kategori B atau I. Buku ini untuk orang-orang yang siap untuk bergerak melampaui keamanan kerja dan mulai mencapai keamanan finansial. Ini bukan jalan hidup yang mudah, tetapi hadiah di ujung jalan, kebebasan finansial, sepadan dengan perjalannya.

Ketika saya berusia 12 tahun, ayah kaya menceritakan sebuah kisah sederhana yang membimbing saya menuju kekayaan besar dan kebebasan finansial. Itu adalah caranya menjelaskan perbedaan antara sisi kiri Kuadran CASHFLOW, kuadran E dan S, dan sisi kanan, atau kuadran B dan I. Ceritanya seperti ini:

"Dahulu kala ada desa kecil yang aneh ini. Itu adalah tempat yang bagus untuk hidup kecuali untuk satu masalah. Desa itu tidak memiliki air kecuali hujan. Untuk mengatasi masalah ini sekali dan untuk semua, para tetua desa meminta kontraktor untuk mengajukan penawaran untuk mengirimkan air ke desa setiap hari. Dua orang secara sukarela mengambil tugas itu, dan para penatua memberikan kontrak kepada mereka berdua. Mereka merasa bahwa sedikit persaingan akan menjaga harga tetap rendah dan memastikan cadangan pasokan air."

sedikit persaingan akan menjaga harga tetap rendah dan memastikan cadangan pasokan air.

“Orang pertama yang memenangkan kontrak, Ed, segera berlari keluar, membeli dua ember baja galvanis dan mulai berlari bolak-balik ke danau yang jaraknya satu mil. Dia segera mulai menghasilkan uang saat dia bekerja pagi hingga senja, mengangkut air dari danau dengan dua emberrnya. Dia akan mengosongkannya ke dalam tangki beton besar yang dibangun desa itu. Setiap pagi dia harus bangun sebelum penduduk desa lainnya bangun untuk memastikan ada cukup air untuk penduduk. Itu kerja keras, tapi dia sangat senang bisa menghasilkan uang dan memiliki salah satu dari dua kontrak eksklusif untuk bisnis ini.

“Kontraktor pemenang kedua, Bill, menghilang untuk sementara waktu. Dia tidak terlihat selama berbulan-bulan, yang membuat Ed sangat senang, karena dia tidak memiliki pesaing.

“Alih-alih membeli dua ember untuk bersaing dengan Ed, Bill menulis rencana bisnis, mendirikan perusahaan, menemukan empat investor, mempekerjakan seorang presiden untuk melakukan pekerjaan itu, dan kembali enam bulan kemudian dengan kru konstruksi. Dalam setahun, timnya telah membangun pipa baja tahan karat volume besar yang menghubungkan desa dengan danau.

“Pada perayaan pembukaan, Bill mengumumkan bahwa airnya lebih bersih daripada air Ed. Bill tahu bahwa penduduk desa mengeluh tentang kurangnya kebersihan air. Bill juga mengumumkan bahwa dia dapat memasok air ke desa 24 jam sehari, 7 hari seminggu. Ed hanya bisa mengantarkan air pada hari kerja karena dia tidak mau bekerja di akhir pekan. Kemudian Bill mengumumkan bahwa dia akan membebankan biaya 75 persen lebih rendah daripada Ed untuk air berkualitas lebih tinggi dan lebih andal ini. Penduduk desa bersorak dan segera berlari ke keran di ujung pipa Bill.

“Untuk bersaing, Ed segera menurunkan tarifnya sebesar 75 persen, membeli dua ember lagi, menambahkan penutup ke emberrnya, dan mulai mengangkut empat ember setiap perjalanan. Untuk memberikan layanan yang lebih baik, ia mempekerjakan kedua putranya untuk membantunya pada shift malam dan pada akhir pekan. Ketika anak-anaknya pergi ke perguruan tinggi, dia berkata kepada mereka, ‘Cepatlah kembali karena suatu saat bisnis ini akan menjadi milikmu.’ “Untuk beberapa alasan, kedua putranya tidak pernah kembali. Akhirnya, Ed memiliki masalah karyawan dan serikat pekerja. Serikat pekerja

menuntut upah yang lebih tinggi dan tunjangan yang lebih baik dan ingin para anggotanya hanya mengangkut satu ember pada satu waktu.

“Sementara, Bill menyadari bahwa jika desa ini membutuhkan air, maka desa lain juga harus membutuhkan air. Dia menulis ulang rencana bisnisnya dan pergi untuk menjual sistem pengiriman air bersihnya yang berkecepatan tinggi, bervolume tinggi, berbiaya rendah, ke desa-desa di seluruh dunia. Dia hanya menghasilkan satu sen per ember air yang dikirim, tetapi dia mengirimkan miliaran ember air setiap hari. Apakah dia bekerja atau tidak, miliaran orang mengkonsumsi miliaran ember air, dan semua uang itu mengalir

miliaran orang mengkonsumsi miliaran ember air, dan semua uang itu mengalir ke rekening banknya. Bill mengembangkan pipa untuk mengirimkan uang ke dirinya sendiri, serta air ke desa-desa.

"Bill hidup bahagia selamanya. Ed bekerja keras selama sisa hidupnya dan memiliki masalah keuangan selamanya. Tamat."

Kisah tentang Bill dan Ed itu telah membimbing saya selama bertahun-tahun. Itu telah membantu saya dalam proses pengambilan keputusan hidup saya. Saya sering bertanya pada diri sendiri: "Apakah saya sedang membangun saluran pipa atau mengangkut ember?"

"Apakah saya bekerja keras, atau saya bekerja cerdas?"

Dan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan itu telah membuat saya bebas secara finansial. Itulah yang buku ini adalah tentang. Ini tentang apa yang diperlukan untuk menjadi B dan I. Ini untuk orang-orang yang lelah mengangkut ember dan siap membangun jaringan pipa agar uang tunai mengalir ke kantong mereka.

## ***Buku Ini Dibagi Menjadi Tiga Bagian***

**Bagian Satu** Bagian pertama buku ini berfokus pada perbedaan inti antara orang-orang di empat kuadran. Ini menunjukkan mengapa orang-orang tertentu tertarik pada kuadran tertentu dan sering terjebak di sana tanpa menyadarinya. Ini akan membantu Anda mengidentifikasi di mana Anda berada hari ini di kuadran dan di mana Anda ingin berada dalam lima tahun.

**Bagian Kedua** Bagian kedua dari buku ini adalah tentang perubahan pribadi. Ini lebih tentang siapa Anda seharusnya, daripada apa yang harus Anda lakukan.

**Bagian Ketiga** Bagian ketiga buku ini menjelaskan bagaimana menemukan kesuksesan di sisi kanan CASHFLOW Quadrant. Saya akan membagikan lebih banyak rahasia ayah kaya saya tentang keterampilan yang dibutuhkan untuk menjadi B dan I yang sukses. Ini akan membantu Anda memilih jalan Anda sendiri menuju kebebasan finansial.

Sepanjang *Kuadran Arus Kas Ayah Kaya*, saya terus menekankan pentingnya kecerdasan finansial. Jika Anda ingin beroperasi di sisi kanan, sisi kuadran B dan I, Anda harus lebih pintar daripada jika Anda memilih untuk tetap berada di sisi kiri, sisi kuadran E dan S. Untuk menjadi B atau I, Anda harus bisa mengontrol arah arus kas Anda.

Buku ini ditulis untuk orang-orang yang siap membuat perubahan dalam hidup mereka untuk bergerak melampaui keamanan kerja dan mulai membangun saluran pipa mereka sendiri untuk mencapai kebebasan finansial.

Kami berada di Era Informasi yang menawarkan lebih banyak peluang untuk finansial

Kita berada di Era Informasi yang menawarkan lebih banyak peluang untuk imbalan finansial daripada sebelumnya. Individu dengan keterampilan B dan I akan mampu mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang tersebut. Untuk menjadi sukses di Era Informasi, seseorang membutuhkan informasi dari keempat kuadran. Sayangnya, sekolah kita masih dalam Era Industri dan masih mempersiapkan siswa hanya untuk sisi kiri CASHFLOW Quadrant.

Jika Anda mencari jawaban baru untuk bergerak maju di Era Informasi, Buku ini untukmu. Itu tidak memiliki semua jawaban, tetapi itu akan membagikan wawasan pribadi dan panduan yang mendalam yang saya peroleh saat saya melakukan perjalanan dari sisi E dan S ke sisi B dan I.

# *Lingkunganku...*

**Enam orang dewasa yang paling banyak menghabiskan waktu bersama saya adalah:**

Name \_\_\_\_\_ Quadrant \_\_\_\_\_

