



WHY WE WANT YOU TO BE RICH



DUA PRIA SATU PESAN

DONALD J.
TRUMP

MEREDITH MCIVER

ROBERT T.
KIYOSAKI

SHARON LECHTER

WHY
WE WANT
YOU
TO BE
RICH

PENDAHULUAN

MENGAPA KAMI INGIN ANDA MENJADI KAYA

DUA PRIA SATU PESAN

"Orang kaya bertambah kaya, apakah Anda juga demikian?"

"Kita kehilangan kelas menengah kita, dan jumlah kelas menengah yang menciut adalah ancaman bagi stabilitas Amerika serta dunia demokrasi itu sendiri. Kami ingin Anda menjadi kaya sehingga Anda dapat menjadi bagian dari solusi...alih-alih bagian dari masalah."

Donald J. Trump dan Robert T. Kiyosaki



Donald Trump dan Robert Kiyosaki sama-sama prihatin. Keprihatinan mereka adalah bahwa yang kaya menjadi semakin kaya, tetapi Amerika menjadi semakin miskin. Ibarat lapisan es di daerah kutub, kelas menengah mulai menghilang, Amerika mulai menjadi masyarakat dua kelas. Dengan segera Anda akan menjadi si kaya atau si miskin. Donald dan Robert ingin Anda menjadi kaya.

Fenomena ini—penciutan jumlah kelas menengah—adalah masalah global, tetapi terutama terjadi di negara-negara G-8 (negara-negara seperti Inggris, Prancis, Jerman, Jepang, dan lain-lain).

Mantan Kepala Bank Sentral Amerika, Alan Greenspan, berkata, "Seperti yang sering kali saya katakan, hal ini bukanlah jenis masalah di mana sebuah masyarakat demokratis—masyarakat demokratis kapitalis—dapat menerimanya tanpa mencari solusinya." Dia kemudian menjelaskan betapa jurang perbedaan pendapatan antara si kaya dan populasi Amerika yang lain menjadi begitu lebar serta berkembang begitu pesat sehingga pada akhirnya mungkin dapat mengancam demokrasi kapitalisme itu sendiri.

Masalahnya Adalah Pendidikan

Apa yang dinyatakan oleh Kepala Bank Sentral itu sebagai penyebab utama masalah tersebut? Dalam satu kata, jawabannya adalah *pendidikan*. Greenspan menyebutkan bahwa hasil ujian anak-anak AS saat kelas 4 SD adalah di atas rata-rata dunia. Namun, saat kelas 1 SMA, mereka tertinggal jauh di belakang. Dia berkata, "Kita harus melakukan sesuatu untuk mencegah hal itu terjadi."

Donald Trump dan Robert Kiyosaki juga menyalahkan kurangnya *pendidikan*. Namun, mereka berfokus pada jenis pendidikan berbeda, *pendidikan finansial*. Kedua pria itu sangat prihatin dengan kurangnya kualitas pendidikan finansial di Amerika, di semua tingkat. Mereka berdua menyalahkan kurangnya pendidikan finansial karena Amerika telah berubah dari negara terkaya di dunia menjadi negara pengutang terbesar dalam sejarah dengan begitu cepat. Ekonomi dan dolar Amerika yang lemah (mata uang cadangan di dunia) tidak baik untuk stabilitas dunia. Seperti yang sering kali dikatakan di bagian dunia lain, "Jika Amerika bersin, dunia terkena flu."

Kedua Pria Itu Adalah Guru

Baik Donald Trump maupun Robert Kiyosaki adalah wirausaha dan investor sukses. Kedua pria itu melakukan bisnis dan terkenal dalam skala internasional. Keduanya juga adalah guru. Keduanya adalah penulis buku terlaris, membuat papan permainan yang bersifat mendidik, berbicara di acara-acara pendidikan finansial, serta sama-sama mempunyai program pendidikan di televisi. Donald Trump mempunyai acara jaringan televisi sendiri yang sukses besar, *The Apprentice*, sedangkan Robert Kiyosaki mempunyai acara televisi *Rich Dad's Guide to Wealth* di PBS, jaringan televisi publik yang mendidik dan mendapatkan banyak pujian.

Kedua orang itu adalah guru bukan karena mereka memerlukan lebih banyak uang. Mereka sama-sama merupakan guru karena prihatin dengan nasib Anda dan keluarga Anda, negara Amerika, dan dunia.

Orang kaya yang ingin membuat perbedaan biasanya memberikan uang untuk program kemanusiaan yang mereka percayai. Namun, Donald dan Robert memberikan waktu dan juga uang mereka. Seperti kata pepatah, Anda bisa memberikan ikan kepada seseorang untuk dia makan selama sehari atau mengajarnya memancing dan memberinya makan seumur hidup. Alih-alih hanya menulis cek untuk golongan miskin dan menengah, Donald dan Robert mengajarkan mereka cara memancing. Tambahan lagi, sebagian dari setiap penjualan buku edisi bahasa Inggris akan disumbangkan pada organisasi lain yang juga mengajarkan pendidikan finansial.

Nasihat Finansial

Ada tiga tingkat nasihat finansial: nasihat untuk golongan miskin, nasihat untuk kelas menengah, dan nasihat untuk golongan kaya. Nasihat finansial untuk golongan miskin adalah bahwa pemerintah akan mengurus mereka. Orang miskin bergantung pada Social Security dan Medicare. Nasihat finansial untuk kelas menengah adalah: dapatkan pekerjaan, bekerja keras, berhemat, menabung, berinvestasi jangka panjang di reksa dana, dan diversifikasi. Sebagian besar orang di kelas menengah adalah investor pasif—investor yang bekerja dan berinvestasi *tidak* untuk

kalah. Orang kaya adalah Investor aktif yang bekerja dan berinvestasi untuk menang. Buku ini berbicara mengenai menjadi seorang investor aktif—meningkatkan pendapatan Anda untuk menjalani kehidupan yang indah dengan bekerja dan berinvestasi untuk menang.

Donald Trump dan Robert Kiyosaki adalah penulis buku-buku laris dan pembicara terkenal karena mereka mengajarkan orang meningkatkan pendapatan dan memperbaiki kualitas kehidupan mereka alih-alih hanya bekerja keras dan hidup hemat. Mereka ingin orang-orang bekerja dan berinvestasi untuk menang.

Sedikit Sejarah

Selama *Era Berburu-Meramu* dalam sejarah perkembangan manusia, manusia hidup dalam suku-suku dan, dalam sebagian besar hal, semua orang adalah setara. Jika Anda adalah kepala suku, Anda tetap akan hidup kurang lebih sama dengan warga lain dalam suku itu. Kepala suku tidak mempunyai kapal terbang, rumah jutaan dolar, dan pesangon dalam jumlah sangat besar untuk orang dengan jabatan penting di perusahaan.

Pada *Era Bercocok Tanam*, mereka berubah menjadi masyarakat dua lapisan. Raja dan teman-teman bangsawannya berada di satu lapisan dan masyarakat lainnya (rakyat jelata) bekerja untuk raja di lapisan lainnya. Umumnya, raja memiliki tanah. Rakyat jelata mengerjakan tanah raja dan membayar raja dalam bentuk pajak dengan cara memberikan sebagian panen mereka kepada raja. Rakyat jelata tidak memiliki apa-apa sedangkan bangsawan memiliki segalanya.

Pada *Era Industri*, kelas menengah modern lahir di Amerika dan begitu juga demokrasi.

Bapak bangsa Amerika begitu terkesan dengan sebuah kelompok yang terdiri dari lima suku Iroquois Confederacy yang tinggal di daerah yang saat ini dikenal sebagai New England sehingga mereka menggunakan model suku itu sebagai model demokrasi Amerika. Model itu memilih perwakilan, *upper house* dan *lower house*, serta mahkamah agung (semuanya terdiri dari perempuan).

Saat para pendiri Amerika mencontoh bentuk demokrasi Iroquois, ide demokrasi dan kelas menengah masih dianggap tidak realistis di

Eropa—semuanya terjadi ketika masyarakat kelas menengah dan demokrasi yang berpengaruh berkembang di Amerika.

Sekarang ini, dalam *Era Informasi*, kelas menengah perlahan-lahan mati dan demikian pula demokrasi kapitalisme. Tidak seperti era-era lain dalam sejarah, sungguh terdapat kesenjangan yang sangat lebar dan terus melebar antara yang kaya dan yang miskin. Apakah kita sedang berjalan mundur, kembali ke *Era Bercocok Tanam*, di mana tidak ada demokrasi dan hanya ada dua golongan, atau apakah kita akan berubah menjadi bentuk kapitalisme dan demokrasi baru?

Permasalahan di Muka Bumi

Seperti halnya kita baru mulai sadar akan dampak pemanasan global, kita juga baru mulai sadar akan dampak hilangnya kelas menengah. Saat ini, sebagian besar anggota kelas menengah merasa aman dan tenang. Mereka puas, walaupun sebagian besar sadar bahwa ada masalah di hadapan kita.

Mereka merasa aman karena yakin bahwa pemerintah mereka akan maju dan mengurus serta melindungi mereka. Mereka tidak tahu bahwa hanya sedikit yang bisa dilakukan pemerintah untuk melindungi mereka. Pemerintah, bahkan pemerintah Amerika, tidak dapat melindungi rakyatnya seperti dulu karena *saat ini masalahnya adalah masalah global*. Sebagai contoh, harga minyak ditentukan oleh negara-negara di luar kendali Amerika. Terorisme bukan perang melawan negara. Terorisme adalah perang melawan ide. Teroris bisa menyerang di mana saja dan menghilang ke dalam masyarakat awam. Globalisasi, yang menyebabkan hilangnya begitu banyak pekerjaan di Amerika, adalah masalah mengenai perusahaan multinasional yang menjadi semakin kaya dan kuat daripada banyak negara lain. Globalisasi ini juga dimungkinkan melalui internet yang menjadikan komunikasi berlangsung secara instan di seluruh tempat di dunia. Komunikasi menjadi mungkin terjadi kapan saja, di mana saja.

Di Amerika, ketika *pakar lingkungan* mengamati bahwa beberapa spesies kodok mulai menghilang, *pakar ekonomi* mengamati bahwa dana pensiun dan pelayanan kesehatan mulai menghilang untuk ka-

langan kelas menengah dan orang miskin. Dalam beberapa tahun mendatang, jumlah terbesar generasi *baby boom* (generasi yang lahir setelah Perang Dunia II) dalam sejarah akan mulai pensiun di seluruh dunia. Sebagian besar pemerintah tidak mempunyai sumber dana untuk memenuhi janji mereka.

Pebisnis, Bukan Politikus

Orang berharap pejabat pemerintah yang mereka pilih akan menyelesaikan masalah yang terus berkembang dan dihadapi oleh orang miskin serta kelas menengah. Donald Trump dan Robert Kiyosaki bukan politikus (walaupun ada gerakan kuat yang mendukung Donald untuk mencalonkan diri bagi kursi kepresidenan). Mereka menulis buku ini sebagai wiraswasta, investor, dan pendidik.

Alih-alih berjanji menyelesaikan masalah Anda, mereka ingin Anda menghindarkan diri supaya tidak menjadi korban permasalahan itu. Jangan berharap pejabat politik dan pemerintah Anda menawarkan penyelesaian masalah. Jangan berpikir bahwa Anda *berhak* atas kehidupan yang aman, makmur, dan sehat. Sebaliknya, Donald dan Robert ingin Anda menjadi kaya dan menjadi bagian dari solusi permasalahan yang dihadapi bersama sebagai sebuah bangsa dan dunia.

Bukan Buku "Bagaimana Caranya"

Ketika berbicara mengenai uang, banyak orang ingin diberi tahu apa persisnya yang harus dilakukan. Mereka sering kali mengajukan pertanyaan yang spesifik, seperti, "Saya punya 25 ribu dolar. Apa yang harus saya lakukan dengannya?" Kalau Anda mengatakan bahwa Anda tidak tahu apa yang harus Anda lakukan dengan uang itu, mereka dengan senang hati memberi tahu Anda apa yang harus dilakukan...dan rekomendasi mereka adalah bahwa Anda memberikan uang Anda kepada mereka. Buku ini bukanlah buku "bagaimana caranya". Donald dan Robert tidak memberi tahu Anda ke mana Anda harus berinvestasi. Mereka berbagi pemikiran mereka kepada Anda, mengapa mereka sukses secara finansial, dan bagaimana mereka memandang dunia uang, bisnis, serta investasi.

Masalah Visi

Sebagian besar orang kaya tidak ingin Anda tahu apa yang mereka ketahui atau rahasia mereka menjadi kaya. Namun, Donald dan Robert berbeda. Mereka ingin berbagi pengetahuan dengan Anda.

Salah satu definisi *kepemimpinan* adalah visi. Buku ini adalah mengenai visi, mengenai melihat apa yang tidak pernah dilihat oleh sebagian besar orang melalui mata kedua pria yang menang (dan kadang-kadang kalah) di permainan uang. *Why We Want You to be Rich* adalah buku mengenai *bagaimana* pikiran kedua pria ini dan mengapa mereka berpikir seperti itu. Melalui mata mereka, Anda akan memperoleh pemahaman tambahan mengenai bagaimana Anda dapat memperbaiki masa depan keuangan Anda.

Sebuah Peringatan

Dalam dunia uang, ada kata lain yang sering kali digunakan—*transparansi*. Transparansi mempunyai banyak definisi. Tiga definisi yang cocok untuk buku ini yaitu:

1. Bebas dari kepura-puraan dan pengelabuan.
2. Benar-benar jelas untuk bisa dilihat tembus pandang.
3. Siap untuk dipahami.

Orang ingin visi yang lebih besar sehingga dapat melihat dengan mata mereka sendiri dan membuat keputusan mereka sendiri. Karena sistem pendidikan tidak benar-benar mengajarkan orang agar melek finansial, orang tidak dapat melihatnya. Jika mereka tidak dapat melihatnya, tidak ada transparansi. Karena kurangnya visi dan transparansi, orang semata berinvestasi dengan memberikan uang mereka kepada orang lain untuk diinvestasikan. Mereka secara membabi buta mengikuti nasihat "bekerja keras, menabung uang, berinvestasi jangka panjang di reksa dana, dan berdiversifikasi". Mereka bekerja keras dan mengikuti nasihat investasi ini karena mereka tidak dapat melihat.

Sebuah peringatan: Jika Anda percaya bahwa bekerja keras, me-

nabung uang, **berinvestasi** untuk jangka panjang di reksa dana, dan berdiversifikasi adalah nasihat yang bagus, buku ini mungkin bukanlah Untuk Anda.

Donald dan Robert tidak berinvestasi di reksa dana karena perusahaan reksa dana tidak perlu transparan; tidak perlu mengungkapkan biaya sesungguhnya. Karena sebagian besar investor amatir tidak dapat melihat, fakta ini tidak mengganggu mereka. Investor profesional, seperti Donald dan Robert, memerlukan transparansi di semua investasi mereka.

Walaupun nasihat finansial untuk menabung dan berinvestasi di reksa dana mungkin adalah nasihat yang baik bagi golongan miskin dan menengah, hal itu bukanlah nasihat yang baik untuk orang-orang yang ingin menjadi kaya. Buku ini adalah mengenai melihat melalui mata dua orang kaya dan memahami dunia uang yang hanya dapat dilihat oleh sebagian kecil orang.

Cara Sejarah Memengaruhi Zaman ini

Buku ini juga membahas cara sejarah membawa Amerika ke tahap finansial yang darurat seperti ini. Berikut beberapa tanggal yang penting:

1971: Uang Amerika berhenti menjadi uang dan menjadi mata uang ketika berhenti didukung oleh emas. Tahun itu adalah tahun saat "menabung" menjadi tidak relevan lagi dan merupakan nasihat finansial yang buruk. Saat ini, kelas menengah hanya mempunyai sangat sedikit tabungan.

Apakah hal itu dikarenakan mereka tahu bahwa menabung adalah ide yang sia-sia?

1973: Kejutan minyak pertama terasa. Hal itu adalah masalah politik. Walaupun demikian, saat ini kejutan minyak adalah masalah permintaan dan penawaran aktual yang memengaruhi kita semua. Beberapa dari kita bertambah kaya, tetapi sebagian besar dari kita menjadi lebih miskin sebagai akibat dari kurangnya minyak.

Bagaimana krisis minyak saat ini akan memengaruhi Anda?

1974: ERISA (Employee Retirement Income Security Act/Peraturan Dana Pensiun Karyawan) diberlakukan. ERISA akhirnya membawa Amerika ke apa yang dikenal sebagai program 401 (k). Hanya sedikit perubahan peraturan yang memberikan pengaruh begitu besar seperti yang satu ini. Awalnya, 401 (k) adalah sub-paragraf misterius dalam peraturan perpajakan AS yang tadinya hanya diciptakan untuk para CEO dan eksekutif berpendapatan tinggi yang sedang mencari jalan untuk menyimpan beberapa dolar lagi. Program itu menjadi revolusi dalam program simpanan dana pensiun setelah IRS pada tahun 1981 menetapkan peraturan bahwa para pekerja dapat menggunakan peraturan yang sama. Masalahnya, 401 (k) adalah program tabungan dan bukan program dana pensiun. Banyak pekerja yang mempunyai 401 (k) tidak akan mempunyai cukup uang untuk pensiun karena 401 (k) dirancang untuk eksekutif berpendapatan sangat tinggi, bukan pekerja dengan gaji lebih rendah. Dalam bahasa yang lebih sederhana, program tabungan 401 (k) tidak akan cocok untuk sekitar 80 persen dari total semua pekerja, terutama mereka yang berpendapatan kurang dari 150 ribu dolar setahun. Jutaan pekerja kelas menengah akan turun tingkat menjadi golongan miskin walaupun saat ini mereka sudah mempunyai program 401 (k).

Apakah Anda mempunyai 401 (k)?

1989: Tembok Berlin runtuh dan jaringan internet World Wide Web muncul. Dengan kata lain, komunisme, sebuah sistem ekonomi yang dirancang untuk melindungi para pekerja, gagal. Pada saat bersamaan, pada tahun yang sama, kita memasuki Era Informasi. Tiba-tiba, jutawan dan miliarder internet muda tercipta sedangkan pekerja *baby boom* kehilangan pekerjaan mereka.

Banyak pekerja yang lebih tua harus bekerja untuk pekerja yang lebih muda semata karena pengetahuan mereka tidak mengikuti

perkembangan zaman. Alih-alih mendapatkan kenaikan gaji seperti di Era Industri, banyak pekerja yang lebih tua menerima surat pemutusan hubungan kerja karena pendidikan dan pengalaman mereka yang sudah tahunan itu tidak relevan lagi.

Apakah keahlian Anda sudah tidak relevan?

1996: The Telecom Reform Act diberlakukan. Peraturan ini memungkinkan dunia terkoneksi melalui kabel serat optik, memfasilitasi globalisasi. Hal ini berarti pekerja kantoran bisa diekspor. Saat ini, secara ekonomi cukup masuk akal untuk mempekerjakan perancang program, dokter, pengacara, dan akuntan di negara-negara di mana biaya untuk jasa ini jauh lebih rendah karena rendahnya biaya hidup di sana.

Apakah Anda bekerja di area yang dapat diubah oleh kabel serat optik?

2001: China diterima masuk dalam Organisasi Dagang Dunia (WTO). Saat ini, Amerika dan banyak negara Barat seperti negara G-8 telah menjadi konsumen alih-alih produsen. Hal ini menciptakan masalah keseimbangan perdagangan yang besar dan juga memindahkan pabrik-pabrik ke luar negeri.

Banyak bisnis kecil tidak sanggup bersaing dengan perusahaan seperti Wal-Mart yang mempunyai hubungan langsung dengan pabrik di China.

Saat ini, di Amerika dan negara Barat lainnya, jumlah kelas menengah kita mulai menciut sedangkan kelas menengah di China dan India mulai berkembang.

Apakah Anda memakai produk-produk yang dibuat di luar negeri?

2004: Selama berlangsungnya debat Kerry-Bush, muncul pembicaraan mengenai mengekspor pekerjaan Amerika. Namun,

ada masalah lebih besar yang dihindari oleh kedua belah pihak. Hanya sedikit pembicaraan yang menyinggung mengenai meng-eksportir utang Amerika ke tangan orang asing.

Walaupun ada banyak pembahasan mengenai imigran gelap di angkatan kerja Amerika, ada banyak masalah imigrasi yang lebih serius untuk dibahas: jumlah modal asing yang membuat Amerika tetap bertahan. Pada tahun 2004, 44 persen dari utang keuangan Amerika adalah milik orang asing. Tidak pernah ada negara maju dalam sejarah yang pernah mengalami tingkat utang asing seperti ini. Sebagai sebuah negara, Amerika tidak sanggup membayar utang itu sedangkan ada batas jumlah utang Amerika yang bisa ditoleransi oleh dunia.

Apakah Anda sanggup mendanai utang pribadi Anda sendiri?

Buku ini bukanlah buku politik. Buku ini tidak menyalahkan Partai Republik atau Demokrat, Liberal atau Konservatif. Buku ini mengenai uang, pendidikan finansial, dan dampak dari kurangnya pendidikan finansial serta manajemen keuangan. Buku ini mengenai cara melindungi diri Anda sendiri dari kesalahan penanganan uang nasional. Masalah saat ini lebih besar daripada yang bisa ditanggung oleh pemerintah. Mungkin, karena itulah politikus menghindari membahas masalah yang sebenarnya.

Amerika mempunyai standar hidup paling tinggi di dunia. Amerika mendapatkan standar hidup tinggi dengan menjadi negara pengutang terbesar di dunia. Dolar Amerika juga merupakan cadangan mata uang dunia dan sejauh ini dunia mengizinkan Amerika mencetak dolar sebanyak yang dimau. Apakah ini adalah skenario cerita dongeng atau mimpi buruk? Donald dan Robert tidak berpikir bahwa fantasi ini dapat bertahan lebih lama lagi. Mereka mengharapkan perbaikan global dalam skala yang sangat besar. Sayangnya, golongan miskin dan menengahlah yang akan paling tersakiti. Berikut alasan mereka ingin Anda menjadi kaya.

Buku Ini tidak Berbicara Mengenai Mengubah Dunia

Buku ini tidak berbicara mengenai mengubah dunia. *Buku ini berbicara mengenai cara mengubah Anda sehingga Anda tidak menjadi korban perubahan dunia.* Dunia berubah dengan cepat. Politikus dan birokrasi pemerintah tidak dapat berubah terlalu cepat atau melindungi semua orang dari perubahan ini.

Baru-baru ini diumumkan bahwa Bill Gates dan Warren Buffett menggabungkan kekuatan untuk menyelesaikan beberapa masalah dunia yang paling mendesak. Hal ini patut dipuji karena uang sungguh mempunyai kekuatan untuk menyelesaikan banyak masalah di dunia kita, seperti kelaparan, perumahan yang terjangkau, dan semoga saja berbagai penyakit (seperti kanker dan AIDS).

Uang Tidak Dapat Memecahkan Masalah Kemiskinan

Salah satu masalah yang tidak dapat diselesaikan dengan uang adalah *kemiskinan*. Walaupun ada banyak penyebab dasar kemiskinan, salah satu penyebabnya adalah kurangnya pendidikan keuangan. Yang menjadi masalah dengan penggunaan uang dalam kaitan dengan kemiskinan adalah bahwa uang hanya menciptakan lebih banyak orang miskin dan membuat orang menjadi miskin lebih lama. Karena itulah Donald dan Robert menjadi guru. Mereka tahu bahwa satu-satunya solusi tepat untuk kemiskinan dunia adalah pendidikan keuangan, bukan uang. Jika uang itu sendiri dapat menyelesaikan masalah kemiskinan, mereka akan menyumbangkan uang mereka. Namun, karena uang tidak dapat menyelesaikan masalah kemiskinan, mereka menyumbangkan waktu mereka. Sebagai tambahan, sebagian keuntungan dari penjualan buku ini (dalam edisi bahasa Inggris) akan disumbangkan ke badan sosial dan organisasi pendidikan yang juga mengajarkan pendidikan keuangan.

Dengan meningkatnya pendidikan finansial Anda, Anda akan mulai mengenali kesempatan finansial di mana pun. Begitu menjadi kaya, Anda bisa memilih untuk mengubah dunia juga. Hal inilah yang dilakukan oleh Donald Trump dan Robert Kiyosaki. Itulah sebabnya mereka menggabungkan kekuatan sebagai guru.

Saat membaca buku ini, Anda akan melihat suara **kedua orang** ini, dari dua latar belakang berbeda, dengan dua sudut pandang berbeda, serta dua suara berbeda. Robert adalah penutur cerita dan menggunakan dialog dalam tulisannya. Donald adalah orang yang terus terang dan langsung ke pokok pembicaraan, menggunakan sesedikit mungkin kata-kata. Kami menggunakan dua jenis tulisan yang berbeda untuk menekankan kedua suara mereka (Garamond digunakan untuk Robert dan Trebuchet digunakan untuk Donald).

Apakah Anda dapat membaca buku ini dengan pikiran terbuka? Jika ya, Anda akan melihat dunia melalui mata dari kedua orang sukses ini dan Anda bisa mengembangkan cara pikir Anda mengenai uang dan apa yang mungkin untuk masa depan keuangan Anda.

Untuk masa depan keuangan Anda yang bebas,

Sharon Lechter



"Ya, kami memang menciptakan Republik yang mendekati sempurna.

Namun, apakah mereka akan mempertahankannya?

Atau, apakah mereka akan menikmati bergelimangnya harta sehingga

kehilangan ingatan akan kemerdekaan?

Berlimpahnya materi tanpa karakter yang baik adalah jalan yang pasti menuju kehancuran.

Sungguh, saya khawatir pada negara saya, ketika saya berpikir bahwa Tuhan itu adil.

—*Thomas Jefferson*

BAGIAN SATU

MENGAPA DONALD TRUMP DAN ROBERT KIYOSAKI MENULIS BUKU INI

Untuk banyak alasan, Donald Trump dan Robert Kiyosaki seharusnya tidak pernah bertemu, apalagi menulis buku bersama. Donald Trump berasal dari New York (pusat keuangan dunia), dari keluarga kaya dan adalah seorang miliader yang mulai menghasilkan uang pada usia muda. Robert Kiyosaki dibesarkan di Hawaii (pusat tujuan berlibur dunia), dari keluarga kelas menengah dan menjadi jutawan setelah cukup dewasa.

Walaupun keduanya sudah bebas secara finansial dan tidak *harus* bekerja lagi, mereka memilih melanjutkan kerja yang lebih keras daripada sebelumnya. Walaupun mereka tidak menjalani lingkaran kehidupan yang sama, sesuatu telah mempertemukan mereka: mereka mempunyai keprihatinan yang sama.

Baik Donald maupun Robert adalah penulis buku terlaris kategori internasional, serta masing-masing dari mereka bisa saja menulis buku laris lainnya sendiri-sendiri.

Lalu, mengapa mereka memilih menulis buku bersama? Anda mungkin telah sering melihat buku mereka di toko buku. Mungkin Anda membelinya, mungkin juga tidak. Namun, bukankah bergabungnya kedua *superstar* ini untuk menulis satu buku memancing rasa ingin tahu Anda? Mungkin mereka melakukannya untuk mendapatkan perhatian Anda! Memang sepenting itu.

Bagian Pertama buku ini berisi cerita Donald dan Robert mengenai bagaimana mereka bertemu dan mengapa mereka memutuskan untuk menulis buku ini.

BAB SATU

JUTAWAN BERTEMU MILIARDER

Sudut Pandang Roberts

Chicago: 6 November 2005

Saat itu suatu senja di hari Minggu. Puluhan ribu orang menghadiri sebuah Pameran Real Estat yang diselenggarakan oleh The Learning Annex di Chicago. Ruang pertemuan itu dipenuhi dengan peserta pameran serta pajangan peluang dan investasi pembangunan kekayaan. Di ruang kelas yang lebih kecil, instruktur berbagi pengetahuan dan kebijaksanaan mereka mengenai bagaimana hadirin dapat membangun kekayaan pribadi mereka sendiri. Ruang pertemuan yang sangat besar itu dipenuhi suara mendengung yang menular. Orang-orang merasa tertarik dengan apa yang sedang mereka pelajari dan bagaimana hal itu dapat mengubah nasib keuangan mereka.

Di belakang panggung, di sebuah ruangan besar tempat para kru produksi bekerja, ada perasaan tertarik yang berbeda. Perasaan tertarik yang tenang, menggigit. Sebuah limusin hitam panjang menepi dan orang-orang mulai berbisik, "Dia di sini! Donald Trump sudah tiba."

Saya berdiri dengan rekan dan rekan penulis saya, Sharon Lechter, di ruang hijau, sebuah ruang pribadi, tempat pembicara utama menunggu sebelum naik ke panggung sehingga saya tidak melihat limo itu tiba. Namun, ketika melihat dua orang polisi melewati pintu ruang hijau, saya tahu Donald Trump akan segera masuk. Saya buru-buru memberi jalan kepadanya dan krunya yang berjalan mendekat.

Sambil berdiri di luar ruang hijau, saya **dapat melihat sesosok pria tinggi** dan berwibawa melangkah keluar dari limusin. Dia sudah pasti **Donald Trump**, bayangannya dikenal oleh jutaan penonton *The Apprentice* di seluruh dunia. Beberapa dari kami yang cukup beruntung untuk mendapat izin khusus ke belakang panggung dengan spontan membentuk dua baris. Hampir seperti mendapatkan tanda untuk masuk, Donald Trump berjalan di tengah-tengah dua baris pengagumnya, tersenyum dan menganggukkan kepala. Hal itu adalah penyambutan yang biasanya hanya berlaku untuk keluarga kerajaan atau kepala negara. Jika hal itu terjadi di Hollywood, sehelai karpet merah pasti sudah digelar.

Bill Zanker, pendiri dan CEO The Learning Annex, menyapa Donald, mengantarnya ke ruang hijau dan menutup pintunya.

"Ya, Tuhan!" seru seorang perempuan muda. "Dia bahkan lebih mengagumkan dalam kehidupan nyata." "Saya tidak bisa percaya betapa tingginya dia," kata perempuan muda yang lain. "Apakah kamu melihat rambutnya?" tanya yang lain. Pada sebagian besar waktu, para pria dalam kelompok itu tetap diam.

Pintu ruang hijau tiba-tiba terbuka. Mereka yang bisa mengintip ke dalam melihat bahwa Donald sedang berbicara dengan reporter. Bill Zanker keluar dan berjalan ke arah saya. "Apakah Anda siap untuk memperkenalkan Donald?" tanya Bill. "Ayah Kaya, Robert Kiyosaki, memperkenalkan Donald. Hadirin pasti menyukainya."

Donald Trump muncul dari ruang hijau dan berjalan ke arah saya dan Bill sedang berdiri. Setelah berbicara sedikit hal pribadi dengan Bill, Donald menoleh ke arah saya dan berkata, "Halo lagi. Apakah Anda yang akan memperkenalkan saya?" Saya menjawab dengan anggukan kepala.

"Bagus, saya melihat Anda masih ada di daftar buku terlaris *The New York Times*," kata Donald. "Sangat mengagumkan." Kemudian, dia menukarkan suaranya satu nada lebih rendah. "Saya ingin berbicara dengan Anda mengenai suatu hal. Apakah Anda punya waktu sekarang?"

"Tentu saja," jawab saya.

"Anda adalah penulis keuangan pribadi nomor satu dan saya adalah penulis bisnis nomor satu. Kita seharusnya membuat buku bersama. Bagaimana menurut Anda?"

Terkejut dengan tawaran itu, saya tidak bisa berkata apa-apa.

"**Itu ide yang bagus!**" kata **Bill Zanker**, menginterupsi **untuk** mengisi ke-

kosongan karena sikap diam saya. "Itu pasti akan menjadi buku terlaris."

Akhirnya, saya pulih dari keterkejutan dan dengan lemah menjawab, "**Ide** bagus. Ayo kita lakukan."

Walaupun tahu bahwa Donald tidak suka berjabat tangan, saya mengambil risiko mengulurkan tangan saya untuk melihat apakah dia serius **dengan** ide buku ini. Dia memang serius dan kami pun berjabat tangan. **Donald** kemudian menoleh ke Keith, pengawalnya yang berwibawa, dan **berkata**, "Beri Robert kartu saya."

Keith, pengawal dengan tinggi badan 1,8 meter, tiba-tiba berhenti menjadi sosok yang sangar. Dia tersenyum, membuka kotak kartu nama berwarna emas, dan menyerahkan sehelai kartu bisnis pribadi Donald Trump.

"Telepon saya kali lain Anda pergi ke New York dan kita akan mulai menyusun buku itu bersama," kata Donald. "Saya akan memperkenalkan Anda kepada Meredith. Dia akan membantu kita dengan proyek ini."

Pada tahap ini, saya memperkenalkan Donald kepada Sharon dan, sekali lagi, kami berjabat tangan.

Waktu pertunjukan sudah tiba jadi saya membalikkan badan dan pergi ke panggung, di mana lebih dari 24.000 penggemar dari Chicago di aula Utama dan ruangan kecil di sekitarnya menunggu Donald Trump. Segera setelah saya selesai dengan perkenalan singkat, musik latar dari acara televisi yang terkenal, *The Apprentice*, terdengar, ribuan balon berwarna emas jatuh dari langit-langit, dan tepuk tangan meledak di antara kerumunan itu ketika Donald Trump memasuki panggung.

Perjalanan Panjang Pulang ke Rumah

Ketika terbang pulang dari Chicago ke Phoenix, kejadian jabatan tangan itu mulai teringat kembali. "Siapa saya sehingga bisa menulis buku dengan Donald Trump?" Saya terus bertanya kepada diri sendiri. "Dan, kami harus menulis mengenai apa?"

"Perlu selimut?" tanya pramugari, menyadarkan saya dari kebingungan saya.

"Tidak, terima kasih," sahut saya sambil tersenyum.

Segera setelah pramugari itu pergi, ide "Kami dapat menulis mengenai real estat," tercetus di benak saya.

Dengan pikiran itu, kritik dalam diri saya mulai muncul, kritik yang terus mendera saya sejak ide mengenai buku ini diusulkan. Kritik saya secara sinis bertanya, "Kamu dan Donald Trump menulis sebuah buku mengenai real estat? Jika berbicara mengenai real estat, Donald Trump adalah pemain utama sedangkan kamu ada di Liga Kecil. Dia membangun gedung pencakar langit di New York. Dan apa yang kamu miliki? Sejumlah rumah apartemen, sejumlah gedung komersial kecil, dan sejumlah tanah kosong. Di samping itu, dia adalah miliarder sedangkan kamu hanya seorang jutawan."

Sampai saat ini, saya sudah merasa cukup puas dengan pencapaian saya dalam hidup. Namun, saat berpikir mengenai menulis buku bersama Donald Trump, kesuksesan dan keberhasilan saya terasa sangat kecil dan tidak ada apa-apanya. Alih-alih merasa terhormat karena diminta menulis buku bersama Donald Trump, saya merasa gundah. "Apa yang mungkin bisa kami tulis?" Saya terus dan terus bertanya selama pesawat saya terbang dari Chicago ke Phoenix.

Sebagian besar orang kaya tidak ingin orang lain tahu cara mereka menjadi kaya, apalagi memberi tahu orang mengenai kegagalan mereka...

Saya ingin orang tahu karena begitulah cara saya bisa belajar begitu banyak. Saya ingin orang tahu bahwa, entah kaya atau miskin, kita semua mempunyai masalah keuangan.

—Robert T.
Kiyosaki

Dua Minggu yang Panjang

Walaupun Donald meminta saya menelepon Meredith McIver, orang yang akan mengkoordinasi buku itu di antara kami, saya tidak langsung meneleponnya. Pada akhirnya, setelah dua minggu berlalu, Bill Zanker menelepon dari New York dan bertanya, "Apakah Anda sudah menelepon Donald?"

"Belum, saya belum menelepon," jawab saya.

"Mengapa belum?"

"Karena saya berubah menjadi ketakutan," kata saya. "Di samping itu, apa yang harus kami tulis? Saya dan dia sama-sama wiraswasta dan kami sama-sama berinvestasi di real

estat, tetapi angka di laporan keuangannya mempunyai lebih banyak nol daripada saya."

"Ah, jangan begitu," kata Bill. "Anda sudah menjual buku Anda sebanyak lebih dari 26 juta kopi. Anda terkenal di seluruh dunia. Anda bertengger di daftar buku terlaris *The New York Times* selama lima tahun. Lima tahun! Hanya ada tiga buku lain yang bisa bertahan begitu lama. Jangan merendahkan diri Anda sendiri. Anda *berdua* sama-sama penulis buku terlaris."

"Yah," sahut saya dengan malu. "Namun, dia tetap mempunyai lebih banyak nol dan koma. Gedungnya lebih tinggi. Dia mempunyai program televisi di jam tayang utama. Kami sama-sama bermain golf—tetapi dia memiliki lapangan golf sendiri. Jadi, kami harus menulis mengenai apa?"

"Robert, telepon saja Meredith dan coba cari tahu," kata Bill dengan ramah. "Bicara saja dengannya. Dia sedang menunggu telepon Anda...jadi, telepon dia sekarang."

"Oke, oke," sahut saya. "Saya akan meneleponnya sekarang." Sebelum saya kehilangan keberanian lagi, saya menutup telepon Bill dan memutar nomor Meredith.

"Halo, di sini Meredith McIver."

Dan, lahirlah buku ini.

Ruang Rapat

12 Desember 2005

Saya berada di New York untuk merekam program televisi bagi PBS dan bertemu Yahoo! Finance. Karena saya memang harus pergi ke New York, saya dan Meredith sepakat bertemu untuk melihat apakah kami bisa mendapatkan konsep buku yang sempurna. Pada tanggal 12 Desember, saya dan istri saya, Kim, naik taksi ke kantor Donald Trump...bukan hanya kantornya, tetapi gedung kantornya.

Bagi Anda yang pernah menonton *The Apprentice*, Anda mungkin familiar dengan pintu masuk Trump Tower yang berlapis emas di Fifth Avenue yang terkenal di New York. Sambil berdiri di trotoar seperti orang kampung, saya bersandar di dinding dan membiarkan pandangan saya mengukur ketinggian, lantai demi lantai, sampai mata saya, pada akhirnya, menemukan titik di mana gedung dan langit bertemu. Trump Tower benar-benar jauh lebih besar daripada gedung mana pun yang pernah dimiliki oleh saya dan

Kim. Walaupun saya sudah sering melewatinya, gedung itu terlihat jauh lebih tinggi ketika saya tahu saya akan masuk ke dalamnya untuk bertemu dengan Donald Trump sendiri.

Berada di Fifth Avenue membawa kembali begitu banyak kenangan. Saya ingat pernah melihat gedung-gedung seperti ini ketika baru pertama kali datang ke New York untuk mulai sekolah di Merchant Marine Academy pada tahun 1965. Pada waktu itu, saya adalah seorang anak Hawaii miskin, yang datang ke kota besar untuk pertama kalinya, dan benar-benar tidak diizinkan masuk ke gedung seperti ini. Film *The Graduate* sedang populer saat itu, dan saya serta teman saya berkeliling di area ini, berharap bisa menemukan Mrs. Robinson kami sendiri.

Dan, di sinilah saya 40 tahun kemudian, diundang oleh Donald Trump ke kantor dan gedungnya. Pada saat itu, saya benar-benar berpikir-pikir.

Kebanyakan orang menganggap saya sangat sukses. Saya sudah menghasilkan dan kehilangan jutaan dolar dengan mengikuti prinsip yang saya ceritakan di buku *Rich Dad*. Namun, saat berdiri di depan Trump Tower, saya tiba-tiba tersadar betapa jauh jalan yang sudah saya tempuh. Itu adalah perasaan yang luar biasa.

Saya ingat salah satu kalimat kesayangan Donald, "Berpikir luas!" Hanya dengan berdiri di depan gedungnya, saya sadar betapa pikiran saya jauh lebih besar pada hari itu dibandingkan ketika saya baru pertama kali tiba di New York. "Wow!" seru saya. Kim hanya meremas tangan saya.

Dengan menarik napas dalam-dalam, saya memasuki Trump Tower bersama Kim dan menuju lift, tempat petugas satpam menyapa kami. Begitu beres, kami memasuki lift dan naik sampai ke lantai paling atas, tempat Donald menjalankan kerajaannya.

Jika Anda pernah menonton *The Apprentice*, Anda tentu familier dengan pintu masuk kantor Donald Trump dengan penerima tamu menarik yang menjaga pintunya. (Bagi Anda yang merasa penasaran, Donald mempunyai replika kantornya yang dibangun beberapa lantai di bawah kantornya untuk acara televisi. Alih-alih berjalan memasuki ruang rapat yang sesungguhnya, dia turun dengan lift dan berjalan memasuki replika ruang rapatnya.) Walaupun telah menonton program itu beberapa kali, tidak pernah, dan maksud saya benar-benar tidak pernah, terpikir oleh saya bahwa suatu hari saya akan masuk ke dunia Donald Trump.

Kejadian itu adalah pengalaman aneh, saat saya merasa seakan berada di lokasi acara TV-nya. Pikiran saya terus maju mundur antara acara televisi dan kehidupan nyata.

Orang pertama yang menyapa kami, begitu resepsionis mempersilakan kami duduk, adalah Keith, pengawal raksasa Donald Trump. Ketika melihat kami, Keith meluangkan waktu untuk menyapa kami dengan hangat, seolah-olah kami adalah teman lama. Dia duduk di samping kami dan membuat kami benar-benar merasa seperti di rumah sendiri. Saya tidak percaya betapa ramahnya dia ketika bercerita mengenai pekerjaannya sebelumnya sebagai detektif Kota New York dan pekerjaannya saat ini sebagai pengawal pribadi bagi Donald. Dia duduk bersama kami, menawarkan air minum, dan terus menemani kami sampai pintu menuju kantor utama terbuka dan Meredith berjalan masuk.

Meredith adalah eksekutif perempuan muda Kota New York yang klasik, seorang perempuan menarik yang benar-benar sempurna untuk berada di rumah di London, Paris, Sydney, Tokyo, Toronto, atau Beijing. Dia mengeluarkan tangannya dan menawarkan senyum hangat kepada kami sambil berkata, "Senang akhirnya bertemu Anda."

Setelah berterima kasih kepada Keith atas keramahannya, saya dan Kim mengikuti Meredith melewati pintu kaca dan masuk ke ruang rapat, ruang rapat yang sesungguhnya. Ketika kami mengambil tempat duduk, pikiran saya mulai memunculkan adegan-adegan dari program televisi itu, dengan calon karyawan magang, baik laki-laki maupun perempuan, duduk di seberang meja Donald dan para penasihatnya. Saya bertanya dalam hati, "Apa yang sedang kamu lakukan di sini? Bagaimana kamu bisa sampai di sini?" (Sesungguhnya, kata-kata yang benar-benar saya gunakan adalah, "Apa yang sedang saya (bip) lakukan di sini? Bagaimana saya (bip) bisa sampai di sini?") Saya yakin lebih dari satu peserta acara *The Apprentice* juga mempunyai pikiran sama.

Setelah beberapa menit berbincang-bincang, Meredith bertanya, "Anda ingin menulis mengenai apa?"

"Begini, saya sangat prihatin dengan kemiskinan," jawab saya. "Saya yakin kita dapat menulis mengenai apa yang akan kita lakukan untuk mengakhirinya. Judulnya bisa *Mengakhiri Kemiskinan*."

Meredith menganggukkan kepala, "Topik itu boleh juga."

"Atau, saya prihatin mengenai bagaimana orang yang kaya bertambah kaya, tetapi Amerika sebagai sebuah bangsa menjadi semakin miskin. Kita bisa menulis mengenai matinya golongan menengah dan miskin; bagaimana pekerjaan bergaji tinggi diekspor ke China dan India. Saya juga sudah lama prihatin mengenai hilangnya dana pensiun, serta Social Security dan Medicare akan bangkrut ketika generasi *baby boom* mulai memasuki usia pensiun."

"Pak Trump juga sangat prihatin dengan masalah-masalah itu," kata Meredith. "Dia menulis sebuah buku bagus mengenai hal itu."

"*The America We Deserve*," Kim berkata.

"Ya," jawab Meredith. "Dia menulis mengenai keprihatinannya atas masalah-masalah itu, juga ancaman serangan teroris bahkan sebelum serangan 11 September."

"Sebelum 9/11?" tanya Kim.

Meredith mengangguk, "Seluruh bagian bukunya tidak hanya mengenai terorisme, tetapi juga mengenai utang negara yang ada di luar batas kendali. Namun, dia tidak hanya mengidentifikasi masalah; dia juga membahas solusinya yang unik."

Kim mengangguk. Dia dari dulu menyukai buku itu.

Meredith melanjutkan, "Ada banyak hal yang dilakukan Pak Trump selain acara televisi, kontes kecantikan, kasino, dan real estat. Semua orang yang prihatin dengan masalah global kita saat ini dan cara menyelesaikannya harus membaca bukunya."

Jadi, kami benar-benar mempunyai masalah serupa. Anda tahu, kami bertemu di The Learning Annex. Kami berdua merupakan guru untuk organisasi itu selama bertahun-tahun. Saya mendapati, sangat menarik bahwa orang sekaya dan seterkenal Trump mau maju untuk berbicara kepada khalayak umum. Pada faktanya, saya ingin tahu mengapa dia mau mengajar. Namun, kami berdua selalu begitu terburu-buru sehingga saya tidak pernah mempunyai kesempatan untuk bertanya kepadanya."

"Dia adalah guru yang alami," kata Meredith. "Saya sudah melihatnya selama bertahun-tahun bekerja dengannya. Lihat saja *The Apprentice*. Ketika Mark Burnett mengusulkan ide acara itu kepadanya, Pak Trump menegaskan bahwa acara itu harus mempunyai nilai pendidikan atau dia tidak akan melakukannya."

"Tepat sekali," ujar Kim. "Saya menontonnya untuk mendapatkan pelajar-

an dalam berbisnis. **Dan**, saya suka mempelajari caranya menangani situasi-situasi sulit. Namun, bagian terbaik adalah bagaimana dia menceritakan proses berpikir di balik tindakannya. Saya selalu ingin tahu mengapa dia memecat seseorang."

Saya berkata, "*The Apprentice* itu menghibur sekaligus mendidik. Saya merasa tidak sedang membuang-buang waktu saat menontonnya. Saya selalu merasa telah belajar sesuatu yang praktis, sesuatu yang dapat saya gunakan."

"Mungkin sudut pandang buku ini adalah bahwa Anda berdua guru," Kim menginterupsi. "Lagi pula, Anda berdua adalah wiraswasta dan investor real estat. Anda mendirikan perusahaan pertambangan emas di China dan membawanya *go public*, juga perusahaan investasi real estat, perusahaan pertambangan perak di Afrika Selatan, dan perusahaan minyak. Banyak Orang tahu hal itu, sama seperti mereka tahu Trump Tower dan Trump Place. Namun, mereka tidak tahu bahwa Anda berdua adalah guru."

"Saya gagal menemukan minyak," kata saya dengan nada ironis.

Kim tertawa. "Tidak semua bisnis sukses," katanya.

"Pak Trump juga tidak selalu berhasil," tambah Meredith. "Dia juga mempunyai kesulitannya sendiri."

"Dia sangat terbuka mengenai kesulitan keuangannya dalam *The Art of the Comeback*," kata Kim. "Itu juga buku yang bagus."

Meredith tersenyum dan mengangguk, "Terlepas dari kesulitan finansial Anda, Anda berdua sangat terbuka mengenai kesuksesan sekaligus kegagalan Anda. Coba beri tahu saya, mengapa Anda begitu terbuka mengenai masalah keuangan Anda?"

"Karena saya ingin orang-orang tahu—itulah cara saya belajar begitu banyak hal. Saya ingin orang tahu bahwa, kaya atau miskin, kita semua mempunyai masalah keuangan," jawab saya.

"Tepat sekali! Pak Trump juga begitu. Dia benar-benar ingin orang belajar. Karena itulah dia menceritakan keberhasilan dan juga kegagalannya. Berapa banyak orang kaya lain yang mau melakukan hal itu?"

"Tidak banyak," kata saya. "Sebagian besar orang kaya tidak ingin orang lain tahu bagaimana mereka menjadi kaya...apalagi memberi tahu orang mengenai kegagalan mereka...dan itu termasuk keluarga ayah kaya saya."

"Mengapa begitu?"

Saya menoleh ke Kim, dan dia tersenyum meyakinkan. "Setelah menulis

buku *Rich Dad Poor Dad*," saya berkata, "Saya membawa buku itu kepada keluarganya, dan keluarganya meminta supaya nama keluarga mereka tidak disebutkan dalam buku itu...walaupun saya tidak mengatakan apa pun yang buruk mengenai ayah kaya saya. Mereka semata tidak mau siapa pun tahu cara mereka menjadi kaya. Jadi, untuk menghargai permintaan mereka, saya tidak menyebut nama ayah kaya saya."

"Apakah hal itu menimbulkan masalah bagi Anda?" tanya Meredith.

"Ya," jawab saya. "Beberapa orang menyebut saya pembohong dan mengatakan bahwa ayah kaya itu tidak pernah ada."

"Sungguh menggelikan," kata Kim. "Yang Robert lakukan hanyalah menghormati permintaan orang yang dia sayangi." Dia terlihat frustrasi. Hal ini adalah topik sensitif bagi kami berdua. "Sebagian besar orang kaya ingin menyimpan rahasia kesuksesan mereka untuk diri mereka sendiri."

"Di situlah Anda dan Pak Trump berbeda dari orang kaya lainnya," Meredith tersenyum. "Anda berdua adalah guru dan mau berbagi apa yang Anda ketahui walaupun banyak mendapat kritikan."

"Apakah Pak Trump juga dikritik karena mengajar dan membagi pengetahuannya?" tanya Kim.

"Oh ya. Lebih dari yang Anda tahu," kata Meredith. "Banyak orang berpikir dia berbicara dan menulis serta menciptakan produk yang mendidik seperti acara TV dan papan permainannya karena menginginkan lebih banyak publisitas atau lebih banyak uang. Walaupun dia memang menghasilkan lebih banyak uang dan publisitasnya juga bagus, motivasi utamanya adalah untuk mengajar dan mendidik orang. Dia benar-benar ingin orang lain menjadi kaya. Dia sangat prihatin mengenai situasi keuangan yang dihadapi negara dan bangsa kita. Dia prihatin mengenai betapa salahnya penanganan ekonomi kita dan betapa hal itu akan memengaruhi dunia. Dia bertanya-tanya, mengapa tidak ada pendidikan keuangan di sekolah kita. Karena itulah dia sangat dermawan dengan pengetahuannya."

Tiba-tiba ada suara ketukan di pintu. Itu adalah Rhona, asisten pribadi Donald. Dia berkata, "Pak Trump akan menemui Anda dalam lima menit, dan dia meminta maaf atas keterlambatannya. Dia sangat tidak suka membuat orang menunggu, tetapi dia sedang sibuk menjawab telepon."

"Tidak masalah," kata saya. "Waktu tambahan dengan Meredith sangatlah berguna."

Setelah Rhona pergi, Meredith berdiri untuk mengantarkan kami keluar dari ruang rapat. Saya memandang ke sekeliling interiornya yang mewah dan mengingat tempat saya bekerja. "Anda tahu," kata saya, "saya dan Donald mempunyai ayah kaya, dari siapa kami belajar dan sering kali bekerja untuknya. Jadi, dalam banyak hal, kami sama-sama pekerja magang ketika kami masih muda."

"Jadi, mungkin kesamaan Anda berdua adalah bahwa Anda berdua benar-benar adalah guru dan Anda dapat menjadi mentor dunia," ujar Meredith saat kami berjalan keluar ruang rapat dan menyeberangi ruangan besar menuju kantor Donald Trump.

Bertemunya Dua Pikiran

"Selamat datang," kata Donald Trump, berdiri di belakang mejanya. "Saya minta maaf karena membuat Anda menunggu."

"Tidak apa-apa," sahut saya sambil memandang ke sekeliling kantornya, memerhatikan semua tanda penghargaan dan plakat serta hadiah dari orang di seluruh dunia. Di samping mejanya terdapat peralatan radio yang dia gunakan untuk acara radionya setiap minggu. Semua itu sangat mengagumkan.

Setelah basa-basi biasa, kami berbicara mengenai alasan utama kami bertemu. "Jadi, harus mengenai apa buku kita?" tanya Donald.

"Saya yakin kita semua mempunyai pertanyaan yang sama," sahut saya. "Karena ada jurang perbedaan besar antara real estat dan nilai dalam laporan keuangan kita masing-masing, saya rasa kita tidak seimbang jika berbicara mengenai uang. Lagi pula, Anda adalah seorang miliarder sedangkan saya hanyalah seorang jutawan."

Donald tertawa kecil, "Jangan pernah merasa rendah diri karena menjadi seorang jutawan. Miliaran orang akan sangat senang bertukar tempat dengan Anda secara finansial."

"Saya sadar itu, tetapi ada perbedaan yang pasti antara juta dan miliar. Lagi pula, saat ini ada banyak jutawan yang menjadi bangkrut."

"Apa maksud Anda tepatnya?" tanya Donald.

"Begini, kita semua kenal orang-orang yang nilai rumahnya naik, tetapi pendapatannya tidak naik. Sebagai contoh, saya mempunyai teman sekelas

dari Hawaii yang mewarisi rumah orangtuanya setelah mereka meninggal. Karena harga real estat sudah melangit dan rumah itu tidak mempunyai utang lagi atasnya, secara teknis dia mempunyai harta senilai seorang jutawan, tetapi dia dan istrinya masih mengalami kesulitan keuangan karena berpendapatan kurang dari 90 ribu dolar per tahun. Mereka mempunyai tiga orang anak yang masih sekolah dan bingung memikirkan cara mendanai pendidikan universitas mereka."

"Jadi, mereka kaya aset, tetapi miskin uang tunai," kata Donald.

"Ya. Mereka adalah jutawan di atas kertas, tetapi sangat kelas menengah pada kenyataannya. Jika salah seorang dari mereka atau anak mereka sakit, mereka akan dengan mudah tergelincir ke dalam kemiskinan."

"Hal itu terjadi pada banyak orang, terutama setelah mereka pensiun dan berhenti bekerja. Mereka harus menjual segalanya, jika mereka sakit, hanya supaya bisa bertahan hidup," tambah Donald dengan nada serius.

"Dan, masalahnya akan bertambah ketika generasi *baby boom* pensiun dalam beberapa tahun lagi."

"Ya, saya tahu," kata Donald. "Lebih dari Social Security, Medicare adalah utang terbesar yang harus ditanggung oleh negara kita. Saya tidak tahu bagaimana kita akan mampu membayar 75 juta pensiunan baru, pelayanan kesehatan, obat-obatan, dan perawatan jangka panjang mereka begitu mereka bertambah tua. Saya prihatin dengan generasi anak-anak saya, serta bagaimana mereka akan mampu membayar ketergantungan finansial generasi kita pada pemerintah kita."

"Mungkin itulah topik yang harus kita tulis," kata saya. "Wah, saya sudah menulis mengenai hal itu dalam *The America We Deserve*, walaupun buku itu tidak pernah menarik pembaca seperti yang saya harapkan. Saya pikir, itu adalah buku terbaik saya karena berbicara mengenai masalah yang kita hadapi, bukan melulu mengenai menjadi kaya. Namun, buku itu tidak terjual sebanyak buku saya yang lain."

"Saya mempunyai satu buku seperti itu juga," kata saya. "Judulnya *Rich Dad's Prophecy*, diterbitkan pada tahun 2002. Topiknya mengenai matinya pasar saham ketika *baby boomer* pensiun dan tidak memadainya perencanaan 401(k) kita. Buku itu juga mengenai betapa banyak pekerja akan kehilangan uang pensiun mereka dalam waktu dekat.

"Dan buku itu tidak laku juga?" tanya Donald.

"Tidak. Seperti buku Anda, banyak orang mengatakan bahwa itu adalah buku terbaik saya, tetapi tidak terjual sebanyak buku lainnya. Namun, yang lebih parah adalah publikasi Wall Street yang juga tidak percaya dengan ramalan saya."

"Apa yang terjadi?" tanya Donald.

"Hal itu membuat saya marah untuk sesaat, dan membuat saya frustrasi. Kemudian, hanya beberapa bulan lalu, baik *New York Times Magazine* maupun *TIME Magazine* menerbitkan cerita sampul yang mengatakan hal yang hampir sama dengan apa yang saya katakan pada tahun 2002."

"Dan apa yang mereka katakan?" tanya Donald.

Karena saya membawa dua publikasi itu untuk program acara PBS saya, saya mengeluarkannya dari tas. "Ini adalah terbitan *TIME Magazine* tanggal 31 Oktober 2005. Judul utama sampulnya adalah, 'Kecurangan Besar Dana Pensiun'. Judul kecilnya berbunyi 'Jutaan orang Amerika yang berpikir mereka akan pensiun dan mendapatkan tunjangan akan menghadapi kejutan yang mengenaskan. Bagaimana perusahaan mencuri uang dari kantong karyawan—dengan bantuan Kongres'."

"Ya! Saya baca artikel itu," kata Donald. "Saya ingat bagian mengenai perusahaan mencuri dari kantong karyawan—dengan bantuan Kongres. Artikel itu mengatakan bahwa orang kaya mencuri dari karyawannya secara legal dengan bantuan pemerintah."

"Begitu jugalah yang saya baca," kata saya.

"Dan, apa yang dikatakan oleh *New York Times Magazine*?" tanya Donald.

Sambil mengangkat publikasi kedua, saya berkata, "Begini, sampul pada tanggal 30 Oktober 2005 berbunyi, 'Dengan Menyesal Kami Menginformasikan kepada Anda Bahwa Anda Tidak Mempunyai Tunjangan Pensiun Lagi'. Judul kecilnya menyatakan, 'Kegagalan keuangan Amerika berikutnya'."

Donald mengangguk. "Saya dan Anda prihatin mengenai banyak hal yang sama."

"Kelihatannya begitu. Karena itulah saya mengajar, menulis, dan menciptakan papan permainan. Bukan demi uang, walaupun keuntungannya bagus. Ada cara yang jauh lebih mudah untuk menghasilkan uang. Saya mengajar dan menciptakan produk yang mendidik atas dasar keprihatinan mendalam. Saya yakin negara kita sedang mengalami masalah dan demikian pula dengan jutaan masyarakat kita."

"Saya juga," kata Donald. "Ketika saya dan Anda berbicara di Learning Annex, kita sering kali harus melakukan perjalanan selama dua hari hanya untuk menyampaikan ceramah. Diperlukan banyak waktu dan tenaga hanya untuk dua jam ceramah. Seperti yang Anda katakan, ada cara yang jauh lebih mudah untuk menghasilkan uang."

Saya dan Kim mengangguk serentak. Kim, yang juga adalah guru, menambahkan, "Kita semua menghasilkan lebih banyak uang yang jauh lebih mudah di real estat dan investasi lain. Namun, mengajar adalah hasrat kami. Hasrat itulah yang membuat kami naik pesawat untuk terbang sepanjang hari, menghabiskan satu malam untuk menyampaikan ceramah pendek, dan kemudian terbang pulang. Hal itu tentu saja bukan demi uang."

Donald setuju. "Ketika kita berbicara kepada ribuan orang di acara The Learning Annex itu, tidakkah Anda merasa kasihan dengan mereka? Di sanalah mereka, menghabiskan waktu dan uang mereka untuk mendengarkan kita. Walaupun beberapa orang memang sudah kaya dan beberapa akan menjadi kaya, banyak yang akan tetap menghadapi kesulitan keuangan. Hal itu sangat membuat saya sedih."

"Mungkin inilah topik yang harus Anda tulis," kata Meredith. "Mungkin orang-orang perlu tahu mengapa Anda ingin mereka menjadi kaya. Apa yang menjadi keprihatinan Anda."

"Juga," Kim menginterupsi, "mengapa kalian terus bekerja walaupun kalian tidak harus melakukannya. Kalian mempunyai cukup uang, tetapi belum mempunyai rencana untuk pensiun. Mengapa tidak menulis mengenai apa yang membuat kalian terus bekerja.. .apa sebenarnya yang mendorong kalian. Bukankah motivasi lebih penting daripada uang?"

"Yah, saya mengajar karena saya suka mengajar," kata Donald. "Namun, saya sungguh khawatir. Saya harap saya salah, tetapi saya pikir Amerika sedang berada dalam masalah keuangan. Saya yakin pemerintah kita sudah sangat salah menanganinya. Saya tidak mengatakan penyebabnya adalah Partai Demokrat atau Republik. Tidak ada gunanya menuding dan menyalahkan satu kelompok atau yang lain. Saya takut kelas menengah akan menghadapi masalah dan terus menciut, tidak peduli partai mana yang sedang memimpin. Seperti yang sering kali saya katakan, saya takut banyak dari kelas menengah saat ini akan menjadi orang miskin baru, atau lebih buruk lagi, tergelincir ke dalam kemiskinan, bahkan setelah bertahun-tahun kerja keras."

"Mungkin kita harus menulis mengenai mengakhiri kemiskinan melalui pendidikan finansial," kata saya. "Lagi pula, kurangnya pendidikan finansiallah yang membawa kita ke dalam kekacauan ini. Mengapa tidak menggunakan pendidikan finansial untuk membawa kita keluar dari kekacauan itu?"

"Ide bagus, tetapi kita perlu memberi tahu orang cara menyelamatkan diri *mereka sendiri* sebelum mencoba mengakhiri kemiskinan dalam skala global...yang mungkin akan memerlukan beberapa generasi. Kita perlu melakukan hal itu terlebih dulu—sebelum kita dapat berharap untuk mengubah sistem pendidikan kita."

Dia melanjutkan: "Hanya dalam beberapa tahun, jutaan *baby boom* akan pensiun, pemerintah akan harus mengakui bahwa mereka kehabisan uang, harga minyak akan menjulang tinggi, dolar kita akan jatuh nilainya, inflasi akan berada di luar kendali kita, dan kita masih berperang di Timur Tengah. Kita perlu mempunyai beberapa jawaban bagi orang-orang yang sedang mencari jawaban sekarang ini. Kita perlu mengajari orang cara menjadi kaya, atau setidaknya cara bertahan hidup untuk beberapa tahun mendatang *hari ini*. ..bukan besok."

Pada saat itu, saya tahu alasan kami bergabung untuk menulis sebuah buku.

Sudut Pandang Donald

Awal Mula

Kali pertama saya bertemu Robert Kiyosaki adalah salah satu kejutan besar yang sekali waktu sudi diberikan oleh hidup kepada kita. Saya tahu kehebatan Robert, seperti menjual jutaan buku dan bertahan dalam daftar buku terlaris *The New York Times* selama lima tahun. Ini bukanlah keberhasilan yang mudah didapat. Saya pikir, dia adalah orang yang sangat berwibawa dan mengintimidasi.

Saya benar mengenai perkiraan berwibawa-Robert mempunyai energi positif yang tercurah ke luar dan menyentuh setiap orang yang berada di sekitarnya. Dia kelihatannya tidak perlu bersusah

payah untuk melakukannya. Hal itu terjadi secara alami. Saya terkesan dengan hal itu. Yang membuat saya terkejut adalah dia sangat rendah hati, tidak tinggi hati, bahkan tidak suka menarik perhatian. Inilah orang yang telah menjual lebih dari 26 juta buku?

Mengagumkan. Saya bertanya-tanya kepada diri saya sendiri apakah itu hanyalah sebuah sandiwara, kepura-puraan, peranan yang harus dia mainkan untuk beberapa alasan. Kadang saya memang bisa menjadi skeptis.

Saya tidak memerlukan waktu lama untuk melihat bahwa sikap Robert tulus. Setelah kami berbicara beberapa kali, saya tahu dia tulus dan menikmati kegiatan mengajar—mungkin sebesar saya. Ketika saya memberitahunya bahwa satu-satunya alasan saya setuju melakukan *The Apprentice* adalah karena program itu mempunyai tujuan mendidik yang tersembunyi, Robert berkata kepada saya, "Donald, di atas segalanya, Anda adalah seorang guru!" Memang diperlukan orang yang sejenis untuk mengenali satu sama lain.

Kami berbicara mengenai pentingnya pendidikan dan dia menyebutkan aspek mentor dari *The Apprentice* serta bahwa dia dan Kim belajar sesuatu dari program itu setiap minggunya.

Saya bertanya kepadanya apa yang akan dia lakukan jika tahu dia tidak akan pernah gagal dan dengan cepat dia berkata, "Kami akan mencari jalan untuk mencapai dan mengajar lebih banyak orang." Hal itu seperti apa yang saya katakan kepadanya di acara The Learning Annex di Chicago—saya adalah penulis bisnis terbaik dan dia adalah penulis keuangan pribadi terbaik. Bersama-sama, kami akan mempunyai kesempatan menyentuh jutaan orang. Namun, lebih dari itu, hal itu tentu menyenangkan.

Robert langsung memahami maksud saya, tetapi saya menghargai keputusannya untuk berpikir mengenai buku itu dulu sebelum membuat perjanjian dengan saya. Saya tahu dia adalah seorang pemikir, dia akan melakukan banyak perenungan agar bisa membuat keputusan yang tepat. Ketika bertemu saya di kantor saya di New York beberapa minggu kemudian, dia langsung berkata, "Saya harus mengakui bahwa awalnya saya sedikit terintimidasi. Saya seperti mengalami pergolakan batin. Saya tidak tahu apakah kami

mempunyai cukup banyak persamaan. Namun, orang terbaiklah yang menang-orang yang menolak berpuas diri!" Robert bersikap jujur terhadap dirinya sendiri dan saya, dan hal itu membuktikan kepada saya mengapa bukunya bisa menjadi sesukses itu.

Menulis buku bisa menjadi kegiatan menyenangkan, tetapi melibatkan banyak pekerjaan dan jadwal saya tidak mengizinkan banyak kegiatan tambahan, seperti kegiatan menulis buku. Namun, saya mendapati diri saya sendiri menyukai kerja keras untuk melakukan sesuatu yang baru—terutama dengan seseorang yang mempunyai kesamaan keprihatinan dan harapan.

Emerson berkata, "Orang yang bisa membuat hal sulit menjadi mudah adalah seorang pengajar." Dia juga berkata, "Pengetahuan ada untuk disampaikan."

Ketika saya membaca *Rich Dad Poor Dad* beberapa tahun lalu, sebelum bertemu Robert, saya ingat pernah berpikir bahwa Robert mempunyai keahlian menjadikan sesuatu mudah dipahami. Dia sedikit seperti pendongeng, dan hal itu adalah salah satu kunci untuk membuat segala sesuatu mudah dipahami oleh orang lain. Hal itu adalah alasan lain mengapa dia menjadi pembicara publik yang luar biasa, dan orang sering kali mengatakan hal sama mengenai saya. Saya tidak tahu apakah kami memang mempunyai kemampuan alami untuk menceritakan suatu hal yang menarik, tetapi hal itu membantu kami untuk membantu orang lain—dan menggunakan cerita untuk membuat hal yang kelihatannya rumit menjadi sedikit sederhana.

Saya tahu bahwa sering kali ketika orang berpikir mengenai saya, mereka berpikir, "Oh, si miliarder..." dan hal itu terasa sedikit seperti membanting pintu ke muka saya. Anak saya, Don Jr., pernah berkata bahwa saya seperti seorang pekerja kasar yang memiliki banyak uang, itulah karakteristik saya. Dia banyak menghabiskan waktu dengan saya dan dia tahu bahwa saya pada dasarnya cukup sederhana. Hal itu tidak berarti saya *gampang*, tetapi saya memang mempunyai pendekatan yang sederhana terhadap segala sesuatu. Walaupun apa yang saya kerjakan bisa jadi adalah sesuatu yang sangat rumit, saya juga tahu cara memecah-mecahnya menjadi lebih sederhana. Anda tidak memulai dengan gedung pencakar langit yang sudah jadi-Anda

memulai dengan gambar rancangan dan fondasi. Saya sadar bahwa segala sesuatu hal membutuhkan waktu dan kesabaran. Hal itu juga berlaku pada pendidikan.

Jika Anda menonton *The Apprentice*, Anda tahu bahwa kami keras kepada para murid magang karena dunia nyata tidak memberi ruang atau simpati untuk alasan apa pun. Seperti kata pepatah kuno, *Hidup bukanlah gladiresik*. Hidup adalah hal nyata. Jadi, ada sejumlah ketidaknyamanan tertentu dalam hidup yang diperlukan seseorang jika ingin berhasil. Saya dan Robert berharap bisa membuat ketidaknyamanan itu tidak terlalu terasa mengerikan dan pada waktu bersamaan keberhasilan terlihat lebih mudah tercapai.

Saya harus mengakui bahwa orang-orang yang saya kenal terkejut ketika mendengar bahwa saya akan berkolaborasi dengan wiraswasta lain untuk menulis sebuah buku. Wiraswasta biasanya suka mengontrol dan berbagi kontrol tidak berada di urutan tertinggi dalam daftar situasi yang kami sukai. Namun, jika Anda bertemu seseorang yang mempunyai frekuensi yang sama dalam banyak hal, hal itu menjadi menyenangkan. Menggabungkan kekuatan menjadikan kami lebih kuat alih-alih lebih lemah.

Pada kenyataannya, salah satu kelemahan dari banyak visionaris dan wiraswasta adalah ketidakmampuannya untuk berbagi visi dan tujuan dengan berhasil. Hal itu bisa menjadi perjalanan yang sepi. Pepatah kuno yang mengatakan, *Memang sepi berada di puncak—tetapi tidak ramai*, kadang-kadang benar.

Wiraswasta adalah orang yang suka mencoba sesuatu yang baru. Berkolaborasi dalam cara ini adalah hal baru bagi saya dan Robert. Saya pikir, kami telah saling memperkaya diri kami masing-masing sebagai pengajar, pembicara, dan manusia dengan menyatukan perbedaan karakter kami untuk mencapai keseluruhan yang lengkap dan dapat dilengkapi. Apa gunanya mempunyai pengetahuan yang baik, tetapi menyimpannya untuk diri Anda sendiri?

Berikut hal lain yang menarik: Wiraswasta biasanya dikenal sebagai orang yang menghindari kerja kelompok. Mereka selalu ingin memimpin. Mereka ingin melakukannya sendiri, mendapatkan hasilnya sendiri, dan terjadilah seperti keinginan mereka. Setidaknya,

Itulah yang dikatakan oleh para ahli ketika menganalisis jenis karakteristik yang sesuai dengan wiraswasta. Saya rasa saya dan Robert tidak sesuai dengan cap seperti itu. Namun, saya pikir hal itu tidak terlalu mengganggu

apa gunanya mempunyai pengetahuan yang baik, tetapi menyimpannya untuk diri sendiri?
-Dinakd J. Trump-

Hal yang berkembang dalam proses ini telah memulai cerita sendiri dan menjadi lebih dari sekadar buku lain dengan kerangka yang tepat. Buku ini menjadi contoh hidup dari apa yang kami kerjakan dan jalani bersama dari awal pertemuan kami sampai hari saat kami menyelesaikan draf pertama kami. Tulisan ini dengan cepat menjadi sebuah usaha bersama untuk memberikan pendidikan finansial kepada siapa saja yang mencari kehidupan yang lebih baik taat kita semua perlu dilengkapi secara finansial demi masa depan yang kita hadapi. Buku ini ditujukan untuk siapa saja yang ingin maju dan keluar dari zona kenyamanan mereka. Anda mungkin sudah menjadi seorang jutawan, atau mungkin saja belum, tetapi pelajaran di sini dapat diterapkan oleh semua orang, tidak peduli keadaan keuangan Anda saat ini.

Saya berharap Anda bisa melihat proses itu sebagai satu hal yang dapat Anda pelajari sekaligus menghibur. Anda akan segera mendapati bahwa tidak ada yang membosankan dari bisnis. Saya dan Robert mempunyai persamaan lain—tidak satu pun dari kami yang suka dibuat bosan. Kami suka menyelesaikan sesuatu. Jadi, perhatikan, jaga fokus Anda, dan bersenang-senanglah. *Why We Want You to be Rich—Dua Pria • Satu Pesan* menawarkan banyak hal. Tetaplah bersama kami, dan teruslah membaca!

HADIAH BONUS GRATIS
Kunjungi
www.WhyWeWantYouToBeRich.com

Berpikir Luas Seni Kesuksesan
Oleh Donald J. Trump Oleh Robert T. Kiyosaki

Dua Audio Download

BAB DUA

KEPRIHATINAN BERSAMA KAMI

Sudut Pandang Robert

Dallas, Texas: 19 Februari 2006

Sekali lagi, pada suatu Minggu sore, limusin hitam menepi ke pintu masuk belakang Pameran Real Estat, The Learning Annex. Sekali lagi, ketertarikan terbangun dengan menyebarnya berita, "Donald datang." Dan, sekali lagi, kawalan polisi tiba terlebih dahulu untuk membuka jalan, dua barisan terbentuk, serta Donald Trump berjalan melalui penggemarnya yang mencoba menyentuhnya.

Setelah sekitar satu jam, setelah para wartawan pergi, Donald bertanya kepada saya, "Seberapa banyak penontonnya, dan bagaimana mereka?"

"Puluhan ribu hadirin dan mereka adalah kelompok yang besar. Orang datang dari seluruh dunia untuk berada di sini akhir pekan ini. Mereka sangat tertarik belajar dan lapar pengetahuan."

Saya juga tertarik—tetapi untuk alasan berbeda.

Sejak pertemuan terakhir kami, saya sudah membaca buku Donald, *The America We Deserve*. Buku itu membahas banyak masalah yang Amerika hadapi sebagai bangsa dan masyarakat dunia, seperti terorisme, utang nasional serta pelayanan kesehatan. Berikut adalah kutipan dari bab di bukunya mengenai masalah pelayanan kesehatan.

"Kantor Akuntan Umum Pemerintah Amerika, sebuah organisasi investigasi objektif kongres, memberikan sebuah gambaran buruk:

"Tidak seperti Social Security, program HI Medicare mengalami defisit keuangan sejak tahun 1992—pajak pendapatan dan pendapatan lain saat ini tidak cukup lagi untuk menutupi pembayaran tunjangan dan biaya program...Intinya, Medicare sudah melewati tahap menjadi pemohon dana pada departemen keuangan—suatu tingkatan yang tidak diharapkan terjadi oleh Social Security sebelum tahun 2013..."

"Program Medicare saat ini, baik secara ekonomis maupun fiskal, tidak bisa bertahan lama. Hal ini bukanlah pesan baru—pengelola Medicare pada tahun 1990-an mengatakan bahwa program itu tidak akan bisa bertahan lama dengan bentuknya yang seperti sekarang ini."

Mengenai yang dilakukan oleh politikus atas monster pelayanan kesehatan ini, dia menulis:

"Clinton menatap makhluk itu—dan berkedip. Dia memilih menghindari keputusan sulit yang pasti harus dilakukan suatu saat nanti, di mana seperti yang ditunjukkan oleh GAO, keputusan itu akan lebih menyakitkan."

"Namun, kita harus mengakui bahwa Clinton bukanlah satu-satunya politikus yang menghindari masalah rumit. Diperlukan generasi baru politikus untuk mendorong perubahan yang berarti. Untuk itu, diperlukan seorang pengambil risiko dengan keberanian dan visi yang luar biasa besar."

Mengenai pelayanan kesehatan jangka panjang, dia berkata:

"Ada satu aspek lagi dari cerita mengenai asuransi kesehatan yang benar-benar tidak terdeteksi oleh radar biasa. Yang satu ini melibatkan pelayanan jangka panjang. Dengan generasi *baby boom* yang mendekati pensiun serta orangtua mereka yang sudah mencapainya, hal ini merupakan masalah besar."

"Beberapa orang bercerita: Jumlah menula akan bertambah dua kali lipat menjadi 75 juta pada tahun 2030 dan jumlah manula yang tinggal di panti jompo akan meningkat lima kali lipat."

"Saya tahu tanggapan orang-orang: Bukankah Medicaid membayar untuk biaya panti jompo? Pertanyaan ini sering kali diajukan oleh generasi *baby boom* yang berpikir bahwa orangtua mereka akan terjamin, seperti juga mereka jika waktu mereka telah tiba untuk mendapatkan pelayanan kesehatan jangka panjang.

"Inilah jawabannya: Medicaid tidak pernah dimaksudkan untuk memberikan pelayanan jangka panjang. Dan, seperti yang dikatakan oleh Senator John Breaux dan anggota parlemen William Thomas: 'Meningkatnya permintaan untuk pelayanan jangka panjang mendorong Medicaid menjadi bangkrut.'

"Hampir satu dari dua orang Amerika akan membutuhkan beberapa jenis pelayanan jangka panjang, tetapi hanya satu dari empat yang akan mampu membayar pelayanan panti jompo swasta jangka panjang, yang saat ini sebesar 41 ribu dolar (dengan kurs dolar tahun 1999) per tahun. Hanya 1 persen orang Amerika yang telah membeli asuransi pelayanan kesehatan jangka panjang. Jadi, sebagian besar orang berharap dapat mengandalkan Medicaid. Jika terus begini, mereka akan terjerumus dalam kekecewaan besar.

"Setelah sumbangan awal yang singkat, Medicaid akan dihilangkan sampai sumber keuangan pasien terkuras habis sampai tahap kemiskinan. Jika pasien itu adalah orangtua Anda, hal tersebut berarti segala sesuatu yang mereka dapatkan seumur hidup akan habis. Dan, hal itu sering kali berarti orangtua yang satu lagi akan ditinggalkan tanpa sandang, pangan, serta papan. Hal itu juga dapat menciptakan beban keuangan yang luar biasa besar pada keluarga. *Baby boom* yang sudah merencanakan berlayar keliling dunia di kapal miliknya sendiri akan mendapati dirinya menjual mobil untuk memasukkan ibu atau ayahnya ke panti jompo yang layak."

Seperti yang saya katakan, setelah pertemuan pertama saya dengan Donald, saya tahu mengapa kami bergabung bersama untuk menulis buku ini. Namun,

begitu membaca *The America We Deserve*, saya tahu—tanpa keraguan sedikit pun—keprihatinan yang sama-sama kami miliki, mengapa kami menjadi guru, dan mengapa kami ingin orang-orang menjadi kaya.

Di ruang hijau, pada hari itu di Dallas, saya menggambar diagram berikut:

PENDAPATAN	
PENGELUARAN	
ASET	LIABILITAS

*Social Security 10 triliun dolar
Medicare 62 triliun dolar*

"Anda mengatakan ada 72 triliun liabilitas di luar neraca?" Donald bertanya. "Kata siapa?"

"Dua ahli ekonomi," jawab saya. "Pada tahun 1994, Kent Smetters dan Jagadeesh Gokhale dengan susah payah menghabiskan waktu menghitung berapa, per tahun 1994, utang pemerintah kepada rakyat Amerika."

"Itu adalah jumlah yang sangat banyak," kata Donald.

"Jumlah itu lebih banyak daripada total uang yang ada di pasar obligasi dan saham di dunia," kata saya. "Saya yakin nilai total saham di dunia pasar saham per tahun 2000 adalah sekitar 36 triliun dolar dan nilai total obligasi di pasar obligasi dunia adalah sekitar 31 triliun dolar. Kita berutang lebih banyak uang kepada rakyat kita daripada total jumlah uang di pasar saham dan obligasi."

"Saya tahu itu buruk," kata Donald, "tapi tidak tahu kalau ternyata seburuk ini. Kita tidak akan bisa membayarnya."

"Hanya jika kita mencetak lebih banyak uang, yang akan menyapu habis

tabungan semua orang. Satu kemungkinannya adalah hiperinflasi, tetapi itu juga tidak akan benar-benar menyelesaikan masalah. Bukan hanya tabungan akan tersapu, tetapi orang-orang yang memperoleh pendapatan tetap juga akan tersapu."

"Dan, hal ini bukan hanya masalah Amerika," kata Donald. "Walaupun kita membahas rakyat Amerika dan keuangan Amerika, masalah ini dirasakan oleh seluruh dunia. Orang-orang hidup lebih panjang, dan negara-negara dari Eropa sampai Asia prihatin mengenai bagaimana mereka akan mampu menyediakan tunjangan kesehatan dan kesejahteraan rakyat mereka."

Kembali ke Sejarah

Pada tahun 1930, pemerintah Jerman mencetak begitu banyak uang sehingga Uang mereka hampir kehilangan nilai. Satu cerita mengisahkan seorang perempuan yang menarik kereta penuh dengan uang untuk membeli beberapa roti. Ketika dia keluar dari toko roti untuk mengambil uangnya guna membayar roti, seseorang mencuri keretanya dan meninggalkan uangnya.

Hiperinflasi menurunkan nilai uang. Dan walaupun lingkungan sosial, politik, serta finansial yang memungkinkan Adolf Hitler terpilih sebagai kanselir Jerman pada tahun 1933 cukup rumit, naiknya dia ke kursi pemimpin sebagian besar adalah karena tersapunya tabungan para kelas menengah.

Di Amerika sendiri, tahun 1930 membawa Depresi Besar, mengantarkan Franklin Delano Roosevelt terpilih sebagai presiden. Roosevelt memperkenalkan Social Security pada tahun 1935, sebuah solusi untuk permasalahan yang masih harus kita selesaikan hari ini. Dengan kata lain, solusi bagi permasalahan yang timbul 75 tahun yang lalu sekali lagi menjadi masalah hari ini—permasalahan yang bahkan lebih besar lagi. Kita mencoba menyelesaikan masalah dengan uang pemerintah alih-alih menyelesaikan masalah yang sesungguhnya.

Kami ingin orang membuang mentalitas peminta-minta dan menjadi kaya sehingga mereka dapat menyelesaikan masalah

guhnya. Program pemerintah lain yang dimaksudkan sebagai solusi adalah Medicare (1955) dan Medicaid (1966). Sekarang, masalah ini menjadi jauh lebih besar, sekali lagi, karena kita gagal menyikapi masalah yang sesungguhnya sesegera mungkin.

Pada tahun 1971, Presiden Nixon mencabut kita dari standar emas, hal yang persis sama seperti yang dilakukan oleh pemerintah Jerman, dan saat ini dolar AS terus menurun serta penabung mendapati simpanan mereka tersapu dengan hanya sedikit yang tertinggal untuk pensiun.. kecuali Social Security dan Medicare, yang juga berada dalam masalah. Sejarah berulang dengan sendirinya; hanya saja, kali ini masalahnya lebih besar.

Apa yang Kami Khawatirkan

Donald mengatakannya terlebih dahulu: "Saya khawatir kita telah mengembangkan mentalitas peminta-minta sebagai sebuah bangsa. Dan saya tidak hanya berbicara mengenai orang miskin. Terlalu banyak orang, mulai dari presiden dan senator ke bawah, mengharapkan dana pensiun dari pemerintah. Saya sungguh berharap kita mampu menyelesaikan masalah mereka, tetapi melakukan hal itu akan membangkrutkan negara kita. Kita bisa saja meminta orang kaya membayar semua orang, tetapi apakah hal itu akan menyelesaikan masalah? Dan, untuk berapa lama cara itu akan menyelesaikan masalah?"

Saya setuju. Saya dan Donald ingin orang-orang membuang mentalitas peminta-minta dan menjadi kaya sehingga mereka dapat menyelesaikan masalah...masalah mereka sendiri.

Pelajari diagram berikut:

PIKIRAN AKSI HASIL

Cara terbaik untuk menyelesaikan masalah hasil keuangan yang buruk adalah dengan mengubah pikiran kita—dengan mulai berpikir seperti orang

kaya alih-alih orang miskin dan kelas menengah. Hal itu berarti menghilangkan mentalitas peminta-minta—entah Anda adalah pejabat militer, pegawai negeri, guru sekolah, karyawan, atau orang miskin. Jika kita tidak berhenti mengharapkan pemerintah mengurus kita, kita akan terus mendapatkan hasil yang sama—negara bangkrut yang penuh dengan orang-orang berpendidikan tinggi tetapi miskin secara finansial.

Albert Einstein mendefinisikan ketidakwarasan sebagai "melakukan hal yang sama secara terus-menerus dan mengharapkan hasil berbeda." Dalam hal ini, pendapat saya adalah tidaklah waras untuk terus mengirim anak ke sekolah tetapi tidak mengajarkan mereka pengetahuan tentang uang.

Jika Anda melihat kuadran CASHFLOW yang digambarkan berikut,

E untuk employee (karyawan)

S untuk small-business person, self-employed atau specialist (pemilik bisnis kecil, wiraswasta, atau spesialis)

B untuk big-business owners (pemilik bisnis besar) seperti Donald Trump

I untuk investor



Saya yakin kita perlu melatih lebih banyak anak untuk menjadi B, wiraswasta yang menciptakan lapangan pekerjaan, serta semua anak untuk menjadi investor di kuadran I. Saat ini, sekolah melakukan pekerjaan mendidik Orang menjadi E atau S dengan cukup baik, tetapi hampir tidak ada sekolah yang dialokasikan untuk menjadi B atau I.

Alih-alih melangkah dengan pendidikan finansial yang solid, keba-

nyakan anak meninggalkan sekolah—beberapa sudah terjerumus ke dalam utang—hanya siap untuk sekadar bekerja keras, menabung, keluar dari utang, berinvestasi untuk jangka panjang, dan berdiversifikasi.

Warren Buffett mengatakan hal berikut mengenai diversifikasi:

"Diversifikasi adalah perlindungan terhadap pengabaian.
(Hal itu) tidak masuk akal sama sekali jika Anda tahu apa yang Anda lakukan."

Salah satu kunci untuk menjadi kaya adalah tahu apa yang Anda lakukan.

Di Belakang Panggung

"Lima belas menit," kata Bill Zanker kepada Donald.

"Oke," katanya. "Saya siap."

Ketika kami berjalan ke panggung, Donald berkata, "Jadi alasan kita menginginkan mereka menjadi kaya adalah supaya mereka dapat menyelesaikan masalah keuangan mereka sendiri. Ada terlalu banyak orang yang tergantung pada pasar saham, pemerintah, atau dana pensiun untuk menjadi solusinya."

"Topik itu adalah tempat yang bagus untuk memulai," kata saya.

"Kita akan memberi tahu orang *mengapa* kita menjadi kaya, bukan *bagaimana*... dan mengapa kita terus bekerja walaupun kita sudah mempunyai cukup uang."

"Kita ingin mereka menemukan *mengapa* mereka sendiri, dan bukannya mengharapkan uluran tangan dari pemerintah. Begitulah cara kita membantu menyelesaikan masalah itu. Tentu saja kita tidak dapat membantu semua orang, karena tidak semua orang mempunyai bakat untuk menjadi kaya, tetapi kita dapat membantu mereka yang memang mempunyai bakat dan keinginan untuk menjadi kaya."

"Mentalitas peminta-minta ini adalah sebuah masalah yang sangat besar," kata Donald.

"Besar sekali," saya mengiyakan.

"Bahkan lebih besar daripada utang nasional, dolar yang jatuh, krisis

minyak, dan program pensiun. Semua itu adalah masalah yang sangat besar dan nyata," tambah Donald.

"Masalah bukanlah hal yang ingin kita bahas," kata saya. "Kita semua mempunyai masalah uang...bahkan Anda dan saya. Cara kita *menyelesaikan* masalah itulah yang akan kita bahas."

"Tepat sekali," kata Donald. "Kita, sebagai bangsa, tidak dapat menyelesaikan masalah keuangan kita jika berpikir dengan mentalitas peminta-minta. Mentalitas inilah yang sebenarnya menjadi akar permasalahan. Karena itulah kita ingin orang menjadi kaya."

Sambil menuju tangga panggung, siap untuk memperkenalkan Donald, saya berkata, "Masalah keuangan kita disebabkan oleh cara pikir kita. Kita harus mengubah cara pikir kita mengenai uang."

Setelah berkata demikian, saya berjalan ke atas panggung untuk memperkenalkan Donald kepada ribuan penggemar dan murid.

Sudut Pandang Donald

Pikiran Kelompok

Seperti yang dikatakan oleh Robert, "Kita sebagai bangsa tidak dapat menyelesaikan krisis keuangan yang besar dengan cara pikir lama yang sama." Saya sangat setuju. Mentalitas peminta-minta ada di mana-mana. Pada kenyataannya, hal itu menjadi hal yang menular dalam perekonomian kita.

Saya rasa, saat ini kita semua mungkin pernah mendengar istilah "pikiran kelompok". Istilah itu adalah mentalitas sekawanan ternak lama yang sepertinya menarik keluar hal terbaik dan terburuk dari seseorang. Yang saya maksudkan dengan terbaik adalah terkadang seorang penggembala akan muncul. Namun, hal itu adalah skenario yang tidak mungkin terjadi. Yang biasanya muncul pertama kali adalah serigala dan kawanan ternak itu akan dipersiapkan agar siap mematuhi perintah. Yang kita coba lakukan di sini adalah memisahkan diri dari kawanan itu sebelum kita tidak bisa lagi melihat, mendengar, berpikir, dan melakukan sesuatu sendiri. Orang yang

mampu berpikir untuk dirinya sendiri jarang sekali menjadi bagian dari kawanan apa pun.

Sementara kita berfokus pada pikiran kelompok yang mencegah orang berpikir untuk dirinya sendiri secara finansial sehingga membuat mereka membabi buta menyerahkan uang kepada penasihat finansial, hal ini mengingatkan saya pada cerita lain.

Untuk program radio saya di Clear Channel, saya memutuskan untuk berbicara mengenai "*Object Orange*". Ini bukanlah mengenai proyek Jeanne-Claude dan "Gates" Christo tahun lalu di Central Park, tetapi mengenai sesuatu yang terjadi di Detroit, Michigan.

Detroit mempunyai masalah dengan rumah yang kosong dan rusak berat karena kota itu telah kehilangan hampir satu juta orang dalam 50 tahun terakhir. Sekelompok seniman kota itu sudah lelah melihat gedung yang kosong dan kumuh di sekeliling kota. Jadi, mereka memutuskan untuk melakukan sesuatu.

Untuk menarik perhatian terhadap gedung yang ditinggalkan itu, para seniman diam-diam mengecat warna oranye terang yang menyakitkan mata dalam waktu semalam. Karena sulit untuk tidak memerhatikan gedung yang sudah rusak berat dan berwarna oranye terang itu, beberapa rumah telah diruntuhkan sejak itu—yang merupakan tujuan awalnya.

Seniman itu tetap tidak diketahui identitasnya karena, tentu saja, mereka bisa mendapatkan masalah karena melanggar hukum dengan masuk ke wilayah orang lain. Mereka juga berharap pemberontak lain-dengan kuas cat-akan bergabung dengan proyek mereka.

Hal itu adalah contoh bagus mengenai orang yang mengambil tindakan dan mencapai sesuatu.

Mereka menyelesaikan suatu masalah sendiri alih-alih menunggu orang lain menyelesaikannya.

Cara seperti itu tidak biasa, tetapi kelihatannya efektif.

Istilah ini sudah sering sekali

Orang yang mampu berpikir untuk dirinya

sendiri jarang sekali menjadi bagian dari

kawanan apa pun.

—Donald J. Trump

digunakan, tetapi berpikir "lain dari yang lain" jelas masih sangat populer-yang pasti, seperti itulah yang terjadi di Detroit. Seniman bukanlah satu-satunya orang di sini yang mempunyai hak untuk melatih bagian otak itu-kita semua mempunyai hak itu juga. Mari kita mencoba berpikir seperti itu, tidak peduli di mana atau apa yang kita lakukan. Hal terburuk untuk kita, baik secara individu maupun bangsa, adalah menjadi pengamat pasif-atau lambat laun tenggelam ke dalam zona kenyamanan kita.

Seperti yang saya katakan sebelumnya, cara terbaik untuk mempunyai kelebihan dalam keahlian adalah dengan melakukannya. Kita tidak boleh-bahkan jika kita adalah apa yang disebut sebagai adikuasa-berpuas diri dengan apa yang sudah kita capai. Hal itu adalah indikasi pertama mengenai terjadinya penurunan. Ada sejumlah tantangan di depan kita dan yang terbaik adalah menyadarinya. Jangan menyerah pada Pikiran Kelompok yang Besar, yang sungguh herupakan cara bagus untuk menenggelamkan bahtera kita.

Sekarang, lebih dari sebelumnya, orang harus mengubah cara pikir mereka mengenai finansial dan masa depan finansial mereka.

Saya dan Robert ingin Anda memperluas pikiran Anda. Kita semua bisa mendapatkan manfaat dari kebijaksanaan Descartes: "Saya berpikir; karena itulah saya ada."

Berpikir luas!

MENCIUTNYA KELAS MENENGAH

Sudut Pandang Robert

Meningkatkan IQ_Finansial Anda

Ada banyak definisi kecerdasan. Salah satu yang lebih praktis yang pernah saya pelajari dari ayah kaya saya adalah, "Kecerdasan adalah kemampuan memecahkan masalah." Sebagai contoh, di sekolah, jika Anda memecahkan soal matematika, Anda dianggap cerdas. Di luar sekolah, jika Anda bisa memperbaiki mobil, Anda dinilai mempunyai kecerdasan otomotif. Jika berbicara mengenai uang, semakin besar masalah finansial yang bisa Anda pecahkan, semakin tinggi kecerdasan finansial Anda.

Saat ini, dunia kita menghadapi sejumlah masalah finansial serius. Banyak permasalahan itu yang saling berkaitan, satu masalah menyebabkan masalah lain. Beberapa yang lebih mendesak yaitu:

1. Nilai dolar jatuh
2. Utang nasional meningkat
3. Generasi *Baby Boom* mulai pensiun
4. Harga minyak meningkat
5. Perbedaan antara yang kaya dan yang lain membesar
6. Upah menurun
7. Pekerjaan diekspor ke luar

8. Social Security dan Medicare mulai bangkrut
9. Tabungan menjadi tidak bernilai
10. Pendidikan finansial kurang diajarkan

Pertanyaan yang mendesak adalah:

1. Apa yang bisa kita lakukan?
2. Apa solusi untuk permasalahan ini?
3. Apakah IQ finansial kita cukup tinggi untuk memecahkan masalah ini?
4. Bagaimana kita menghindar agar tidak menjadi korban permasalahan ini?
5. Bagaimana kita melindungi keluarga kita agar tidak menjadi korban permasalahan ini?

Banyak masalah finansial yang ada saat ini terjadi karena kita tidak memecahkan masalah ketika mulai muncul pertama kali. Alih-alih meningkatkan IQ finansial, kita mengajari orang agar mengharapkan pemerintah memecahkan masalah pribadi bagi mereka. Itulah sebabnya tidak ada politikus yang berani menyentuh Social Security dan Medicare...walaupun sebagian besar dari kita tahu bahwa program ini akan segera bangkrut.

Sekarang, saya mendengar beberapa dari Anda, pembaca, berkata, "Kita harus mengurus mereka yang tidak bisa mengurus diri mereka sendiri." Saya setuju dengan hal itu. Kita, sebagai masyarakat yang beradab, harus mengurus mereka yang tidak dapat mengurus diri mereka sendiri. Walaupun demikian, sebagian besar dari kita *dapat* mengurus diri kita sendiri, jika kita *sudah terjepit* dan jika kita telah dilatih untuk itu.

Sudah waktunya meningkatkan IQ finansial kita.

Perubahan Demografis

Karena solusi IQ finansial yang rendah, yang kita gunakan di masa lalu, saat ini demografi kependudukan kita berubah dari



Yang ditunjukkan oleh diagram itu adalah bahwa orang kaya menjadi makin kaya dan yang lain menjadi makin miskin, walaupun banyak orang menghasilkan makin banyak uang. Sayangnya, Amerika Serikat bukanlah satu-satunya negara yang sedang menuju ke arah ini. Banyak perekonomian dunia mulai menjadi masyarakat dua kelas: yang kaya dan yang miskin...kelas atau massa.

Pada tanggal 16 April 2006, *The New York Times* edisi Minggu mencetak artikel di halaman depan dengan judul:

"Penguatan di Jepang Telah Menyebabkan Meluasnya Perbedaan Ekonomi"

Paragraf kedua artikel itu mengatakan:

"Saat ini, di negara yang penilaiannya pada diri sendiri pernah digambarkan dalam slogan, '100 juta orang, semua kelas menengah', dengan kejam membagi orang-orang ke dalam kategori 'pemenang' dan 'pecundang', serta menggambarkan Jepang sebagai 'masyarakat dengan perbedaan yang semakin luas.'"

Dengan kata lain, kelas menengah mulai tersapu habis. Saat ini di Jepang, Anda entah menjadi si kaya atau si miskin, pemenang finansial atau pecundang finansial. Hal sama sedang terjadi di Amerika dan di banyak negara Eropa.

Harga untuk IQ Finansial yang Rendah

Di banyak perbincangan saya dengan Donald Trump, kami setuju bahwa kami tidak dapat memecahkan tantangan finansial saat ini yang rumit dengan kecerdasan finansial hari kemarin. Jika Amerika sebagai sebuah bangsa mencoba membantu Social Security dan Medicare dengan memberikan lebih banyak uang tunjangan, berarti Amerika memasak dan memakan angsa bertelur emas. Dengan demikian, tidak akan ada lagi telur emas.

Alasan mengapa kami menulis, berbicara, serta menciptakan permainan yang mendidik dan produk lain adalah karena kami ingin orang menjadi kaya dan memecahkan masalah finansial mereka sendiri, alih-alih mengharapkan orang lain memecahkan masalah mereka bagi mereka. Kami berdua setuju bahwa dengan memberikan uang kepada orang lain, kami hanya menjadikan masalah makin besar, makin sulit dipecahkan, dan makin berbahaya.

Sederhananya, Amerika sedang dalam perjalanan menjadi bangsa yang berpendidikan tinggi, baik yang kaya maupun yang miskin. Kelas menengah mulai punah. Masalahnya adalah Amerika penuh dengan orang seperti ayah miskin saya—orang yang baik, berpendidikan tinggi, pekerja keras, tetapi mengharapkan pemerintah mengurusnya setelah dia pensiun.

Kami telah mengatakan bahwa dalam beberapa tahun generasi pertama *baby boom* yang berjumlah sekitar 75 juta orang akan mulai pensiun. Me-

Ada banyak definisi kecerdasan. Salah satu yang lebih praktis yang pernah saya pelajari dari ayah kaya saya adalah, "Kecerdasan adalah kemampuan memecahkan masalah."

—Robert T.

reka adalah generasi pertama yang menyumbang penuh pada Social Security dan Medicare. Masalahnya adalah uang yang mereka sumbangkan telah hilang ke dalam *Ponzi scheme* (investor yang mendapatkan pengembalian uang mereka dari investasi investor berikutnya alih-alih dari keuntungan perusahaan).

Ada dua masalah lagi: Karena kita tidak banyak diajarkan mengenai uang di sekolah, banyak dari yang 75 juta orang itu tidak mengetahui apa arti *Ponzi Scheme* itu. Kedua, karena

sebagian besar dari mereka menyumbang penuh, mereka berhak dibayar. Namun, jika tiap-tiap orang (dari 75 juta *baby boom* itu) mulai meminta seribu dolar per bulan untuk tunjangan Social Security dan Medicare, total yang ditambahkan ke dalam daftar gaji pemerintah adalah 75 miliar dolar sebulan. Jumlah ini serupa dengan jumlah kerugian akibat Badai Katrina atau satu perang Irak—setiap bulan. Berita baiknya adalah Anda masih mempunyai waktu untuk bersiap-siap dan menghindarkan diri dari menjadi korban badai finansial berikutnya.. .tetapi tidak banyak waktu yang tersisa. Di Sekolah Minggu, saya diajari:

Beri ikan kepada seseorang maka kamu memberinya makan selama sehari. Itulah yang Amerika lakukan selama ini sebagai sebuah bangsa. Inilah yang disebut mentalitas peminta-minta Social Security dan Medicare.

Ajari seseorang cara menangkap ikan maka kamu memberinya makan seumur hidup. Hal inilah yang dilakukan oleh saya dan Donald selama ini. Kami ingin orang belajar menjadi kaya dan mengajari orang lain cara menjadi kaya.

Dalam *Teach To Be Rich*, sebuah produk yang saya ciptakan untuk membantu Klub CASHFLOW kami mengajari orang menjadi kaya, saya berbicara mengenai bagaimana beberapa orang tidak mau memberikan ikan kepada orang lain atau tidak mau mengajarkan cara menangkap ikan kepada orang lain...alih-alih, mereka menjual ikan kepada orang itu. Banyak dari orang ini adalah pialang saham, agen real estat, penasihat keuangan, bankir, dan agen asuransi. Mereka berada dalam bisnis menjual...bukan mengajar atau memberi. Jika Anda menggabungkan dua kata itu, *sell* (menjual) dan *fish* (ikan), Anda mendapatkan kata *selfish* (egois). Walaupun sebagian besar orang dalam bisnis itu belum tentu egois, cukup banyak yang seperti itu untuk membuat kata tersebut menjadi benar. Saya menggunakannya di sini untuk menekankan pentingnya kesadaran akan perbedaan antara orang yang memberi—guru—dan orang yang menjual.

Saya dan Donald prihatin karena sebagian besar orang tidak memilih belajar mengelola uang mereka sendiri atau belajar menginvestasikan uang mereka sendiri. Alih-alih *belajar*, mereka semata *menyerahkan* uang mereka kepada ahlinya dan berharap serta berdoa agar tenaga ahli mereka benar-benar ahli.

Dalam buku Donald, *How To Get Rich*, dia menggunakan kata-kata berikut mengenai para penasihat keuangan...orang yang menjual ikan. Judul babnya sudah mengatakan segalanya:

Jadilah Penasihat Keuangan Anda Sendiri

Bab itu dimulai dengan:

"Banyak orang pergi dan menyewa penasihat keuangan, tetapi saya juga telah melihat para penasihat ini menghancurkan orang.

"Atlet, pada khususnya, menghasilkan banyak uang pada usia yang sangat muda. Terlalu sering, beberapa manajer memboroskan kekayaan atlet itu dan pada usia tiga puluhan, mereka tidak memiliki apa pun yang tersisa kecuali kejayaan masa lalu—dan terpaksa bekerja hanya agar bisa bertahan hidup."

Kami Ingin Mengajarkan Cara Memancing Ikan kepada Anda

Donald Trump dan saya tidak menjual ikan. Kami tidak menjual nasihat investasi atau memberi tahu orang apa yang harus diinvestasikan. Kami adalah guru. Kami ingin Anda belajar cara menjadi kaya, menginvestasikan uang Anda, dan menjadi pakar keuangan Anda sendiri. Kami ingin mengajarkan Anda cara memancing untuk Anda sendiri.

Rahasia Ayah Kaya

Seperti yang saya kemukakan sebelumnya, banyak orang kaya suka menyimpan rahasia. Saya tidak terlalu menyadarinya sampai keluarga ayah kaya saya meminta saya tidak menyebutkan nama mereka di buku *Rich Dad Poor Dad*. Banyak orang kaya yang lebih suka menjadi anonim. Mereka tidak ingin dikenal, juga tidak ingin berbagi rahasia kekayaan mereka. Karena itulah saya sungguh terkejut dan senang saat mendapati Donald Trump begitu terbuka mengenai kekayaannya dan bersedia berbagi kunci kesuksesan finansialnya.

Dalam bukunya *Buffettology*, Mary Buffett menulis:

"F. Scott Fitzgerald menulis bahwa orang yang sangat kaya berbeda dari saya dan Anda. Dia benar. Namun, mereka berbeda dalam hal-hal yang paling aneh. Yang teraneh adalah kesepakatan untuk diam yang merekauntut dari keluarga dan teman. Ketika masih menikah dengan Peter (anak laki-laki Warren Buffett), lebih dari sekali saya diinstruksikan untuk tidak berbicara kepada siapa saja di luar lingkungan keluarga mengenai Warren dan operasi investasinya. Menulis buku ini sudah pasti tidak mungkin."

Setelah perceraian dengan Peter, Mary Buffett melanggar kesepakatan diamnya itu dan menjelaskan secara mendetail cara Warren melakukannya. Dia membocorkan rahasia Buffett. Itu adalah buku yang bagus dan ditulis dengan baik. Buku itu menjelaskan rahasia Warren Buffett. Itu adalah buku *bagaimana cara* Warren Buffett, walaupun dia tidak mengizinkan-nya. Walaupun demikian, buku itu adalah mengenai cara Warren Buffett melakukannya. Hal itu tidak berarti saya atau Anda atau bahkan Donald Trump dapat melakukannya dengan cara yang sama. Tidak berarti pula kami menginginkannya. Dalam banyak hal yang akan dijelaskan belakangan dalam buku ini, baik saya maupun Donald dapat mengalahkan tingkat pengembalian keuntungan hasil investasi Warren. Dia mungkin lebih kaya, tetapi kami bisa lebih cepat menjadi lebih kaya menggunakan metode kami sendiri dan lebih sedikit uang.

Anda perlu menemukan gaya dan metode yang paling sesuai untuk Anda, walaupun penting untuk belajar dari orang seperti Warren dan Donald, penting juga menemukan rumusan Anda sendiri.

Saya menghadiri misa di gereja yang dipimpin oleh Pendeta Vernon Ashe beberapa tahun lalu di Atlanta, saat dia mengatakan sesuatu yang bagus sekali. Pesannya adalah orang harus menjalani proses mereka sendiri demi mendapatkan nilai untuk mencapai tujuan mereka. Dari sudut pandang yang berlawanan, tanpa proses, tidak akan ada nilai yang bisa digunakan untuk mencapai tujuan.

Mengapa Menjadi Kaya?

Kami ingin mendorong Anda menjadi kaya karena Amerika dan banyak negara lain mulai berubah menjadi masyarakat dua kelas—kaya dan miskin, kelas atau massa. Satu alasannya: Jika Anda tidak memutuskan untuk menjadi kaya, kemungkinan Anda akan menjadi miskin. Di negara-negara barat, kelas menengah mulai menghilang—lambat, pasti, dan akan menjadi malapetaka. Jika Anda tetap ingin menjadi kelas menengah, Anda mungkin perlu mempertimbangkan untuk hidup di China atau India. Alih-alih menekan keberadaan kelas menengah mereka, China dan India justru *mengembangkannya*. Namun, di Amerika dan negara Barat yang lain, pilihannya terbatas...menjadi kaya atau miskin. Kelas menengah menghilang, sama seperti lapisan es kutub menghilang—lambat, pasti, dan akan menjadi malapetaka. Walaupun demikian, penduduk kelas menengah di China dan India sering kali tidak hidup lebih baik daripada banyak orang miskin di Amerika. Jadi, Anda mungkin perlu juga memutuskan untuk menjadi kaya di Amerika.

Sudut Pandang Donald

Menciutnya Kelas Menengah

Ketika saya dan Robert berbicara mengenai menciutnya kelas menengah, hal itu menyadarkan saya bahwa beberapa hal *dapat* dijelaskan. Hal itu seperti bejana waktu dengan kelas menengah terjepit di tengah-tengah, atau seperti seseorang dengan pinggang yang sangat kecil.



Apa yang terjadi jika Anda membalikkan bejana waktu itu? Ke mana pun Anda membalikkannya, Anda mendapati bahwa orang miskin memberi makan orang kaya atau orang kaya memberi makan orang miskin. Hanya ada dua pilihan itu. Saya tidak suka penggambaran itu karena mengingatkan saya pada zaman kuno dan cara-cara bangsawan yang ditentang oleh Amerika. Apakah kita sedang mundur kembali ke zaman itu? Apakah para penjajah hanyalah sekelompok idealis yang salah jalan?

Saya selalu membaca koran saat sedang menikmati perjalanan, tetapi ada beberapa cerita di *The Wall Street Journal* yang membuat saya berpikir mengenai risiko. Baru kemarin kita mendengar tentang tiga pendaki gunung yang meninggal dalam perjalanan mereka menuruni Gunung Everest, karena kelelahan, setelah mencapai tujuan mereka. Hari ini, kita membaca artikel mengenai kuda balap hebat, Barbaro, serta cederanya yang parah dan kita membaca tragedi di Volvo Ocean Race, saat pemuda dari Belanda tersapu dari kapalnya. Kemudian, awak dari kapal lain harus meninggalkan kapalnya pada saat badai yang dahsyat dan diselamatkan oleh kapal yang telah kehilangan salah satu awaknya. Mereka adalah awak kapal yang berpengalaman dan kemahiran mereka dalam melaut sudah tidak perlu dipertanyakan lagi. Mengenai Barbaro, puluhan ribu orang pergi untuk melihat terciptanya sejarah dalam dunia pacuan kuda, tetapi yang mereka lihat adalah kuda yang terjatuh saat berlomba. Suatu tragedi yang sulit dipercaya, yang tidak mungkin dilupakan oleh siapa pun. Para penggemar mempunyai alasan untuk percaya bahwa mereka akan melihat juara umum tiga kali-seekor kuda yang memenangi kejuaraan Kentucky Derby, Preakness, dan Belmont Stakes-untuk pertama kalinya sejak 1978. Penulis *The Wall Street Journal* berkata bahwa kedukaan para penonton sama besarnya dengan harapan awal mereka.

Harapan dapat memberikan hasil yang mengejutkan. Sering kali, ada garis tipis antara menang dan kalah. Hal itu membuat saya berpikir secara filosofis mengenai hal itu. Kadang, perencanaan terbaik yang sudah dibuat bisa hancur di muka kita karena hal-hal yang tidak dapat dikendalikan, seperti kondisi cuaca atau cedera

atau mungkin terlalu percaya diri (jika memang ada hal seperti itu). Filosofi adalah salah satu cara untuk memahami hal dan kejadian yang tidak dapat dijelaskan, yang dialami oleh kita semua pada satu tahap dalam kehidupan kita.

Saya menyebutkan sebelumnya bahwa penting bagi kita untuk tetap tenang. Kalau tidak, kita akan menjadi targetnya. Kebocoran kecil dapat menenggelamkan sebuah kapal atau ombak besar dapat menghancurkannya dengan sama baiknya, seperti yang dibuktikan oleh para awak di perlombaan Volvo. Dengan cara yang mana pun, ketidakseimbangan dapat menciptakan situasi yang dapat menjadikan keseimbangan kita goyah dan keluar kendali.

Amerika sudah menjadi negara adikuasa untuk waktu singkat jika Anda melihat sejarah dunia. Risiko terbesar yang kita miliki saat ini adalah tidak siap menghadapi masa depan. Seperti yang kita lihat, tidak ada jaminan untuk itu, tetapi bersiap-siap tentunya lebih bagus daripada diserang secara tiba-tiba. Selama Perang Dunia I, Pertempuran Gallipoli, tidak ada yang memperkirakan bahwa seperempat juta tentara akan terbunuh atau bahwa kombinasi operasi Inggris, Australia, New Zealand, dan Prancis akan dikalahkan serta diusir keluar oleh Turki. Hasilnya sangat mengejutkan mereka-karena mereka tidak tahu apa yang sedang mereka masuki.

China Saat Ini

Globalisasi adalah fakta kehidupan dalam lingkungan saat ini. Saat Robert menggambarkan China dan India sebagai ekonomi berkembang yang harus kita amati, saya hanya tersenyum-karena sekali lagi kami mempunyai pikiran serupa. Banyak orang berpikir bahwa diperlukan waktu bertahun-tahun bagi China dan India untuk mendekati posisi Amerika sebagai kekuatan ekonomi terbesar. Namun, mungkin ini adalah contoh lain mengenai pikiran kelompok dalam proses. Baik saya maupun Robert telah melihat dampak global mereka.

Baru-baru ini, saya berbicara dengan seorang teman yang tinggal di Eropa dan dia menyebutkan besarnya jumlah liputan mengenai China di sana dibandingkan dengan yang kita lihat di Amerika. Itu

adalah topik yang sangat besar di sana. Hanya ada dua fakta mengenai China yang mengindikasikan keadaan negara itu dan ke mana negara itu sedang menuju:

1. Starbucks pertama buka di China dua tahun lalu. Saat ini, ada lebih banyak Starbucks di China daripada di Amerika Serikat.
2. Pada tahun 1970an, Shanghai hanya mempunyai satu gedung pencakar langit. Sekarang, jumlahnya mendekati 800 buah.

Sebagai pembangun gedung pencakar langit dan mempunyai Starbucks di Trump Tower, saya mendapati dua fakta itu mengejutkan. Itu hanyalah dua contoh, tetapi mudah dibayangkan dan seharusnya bisa membuat kita menyadari: China adalah sebuah kekuatan besar. Populasinya begitu besar sehingga satu dari lima penduduk di seluruh dunia adalah orang China. China mempunyai ekonomi dan tenaga kerja yang dinamis serta telah beradaptasi baik dengan teknologi baru. Orang China adalah pekerja keras dan disiplin. Apa artinya ini? Kita dapat menutup mata dan tersingkir atau kita bisa mempelajari China dan memosisikan diri kita sendiri agar bisa mendapatkan manfaat dari perubahan itu.

India Saat Ini

Dua anak tertua saya, Don Jr. dan Ivanka, yang bekerja di Organisasi Trump, pergi ke India baru-baru ini, jadi saya memutuskan untuk melakukan sendiri beberapa penelitian. Namun, sebelum itu, berikut cerita yang terjadi baru-baru ini di Trump Tower:

Tahun lalu, seorang karyawan saya menggunakan jasa pelayanan sewa mobil untuk pergi ke bandar udara dan dia dijemput di Trump Tower. Pengemudinya adalah seorang pemuda dari India dan itu adalah perjalanan pertamanya ke bandar udara sebagai seorang pengemudi, tetapi dia lebih tertarik untuk bertanya apakah penumpang pernah melihat Bapak Donald Trump. Karyawan saya menjawab. "Ya, sekitar lima menit yang lalu."

Pengemudi itu sangat terkesan dan berkata, "Anda melihat Donald Trump lima menit yang lalu? Di Trump Tower?"

"Ya, kantornya di sana, dan dia bekerja di sana."

Pemuda itu menjadi makin terkesan. Dia berkata, "Maksud Anda, Donald Trump bekerja?!" Dia tidak bisa memercayai telinganya. Jadi, karyawan saya kemudian menjelaskan dunia nyata kehidupan saya, yang terdiri dari jam kerja panjang di kantor, serta bahwa kami mempunyai *Post-it*, pensil, mesin fotokopi dan segala sesuatu yang dimiliki kantor mana pun.

Pengemudi itu semakin terkesan dan kemudian memutuskan untuk menjelaskan beberapa hal mengenai negaranya sambil mencari jalan menuju bandar udara. Dia memberikan sejarah India yang dipadatkan menjadi beberapa menit. Dia juga menjelaskan bahwa ada ratusan bahasa dan dialek di negaranya, aksen yang berbeda setiap 30 mil, tetapi tidak peduli apakah Anda berada di suatu provinsi atau di Punjab, ada dua kata yang diketahui oleh semua orang.

Giliran karyawan saya yang merasa penasaran dan dia bertanya, "Apa itu?"

Pengemudi itu melepaskan tangannya dari setir untuk beraksi dan berkata, "Anda dipecat!" dengan keceriaan yang luar biasa.

Karyawan saya tertawa dan dengan ramah bertanya apakah si pengemudi tahu jalan menuju bandar udara dan dia berkata tidak perlu khawatir karena dia akan mencoba mencarinya. Saya dengan senang hati mengatakan bahwa dia melakukannya tanpa ada masalah. Dia jelas sekali mempunyai insting yang bagus mengenai arah, sama halnya dengan keinginannya menceritakan negaranya.

Apakah kita mempunyai insting mengenai ke mana India sedang mengarah? Apakah kita tahu *apa pun* mengenai India?

Berikut adalah beberapa fakta untuk mulai:

- India adalah peradaban dunia terbesar, tertua, dan masih terus berlanjut.
- Dalam 10.000 tahun terakhir, India tidak pernah menjajah negara mana pun.

- India adalah negara demokrasi terbesar.
- India adalah salah satu dari sedikit negara di dunia yang memperoleh kemerdekaan tanpa kekerasan.
- Seni navigasi lahir di Sungai Sindh 6.000 tahun yang lalu. (Mungkin dari sanalah pengemudi muda itu berasal).
- Sanskerta adalah induk dari semua bahasa Eropa.
- India adalah negara terkaya di bumi sampai abad ke-17, saat Inggris mulai menjajah.
- Catur diciptakan di India.
- India menciptakan sistem angka. Albert Einstein berkata: "Kita berutang banyak pada orang India, yang mengajari kita cara berhitung, yang tanpanya tidak akan ada penemuan ilmiah berharga."
- Aljabar, trigonometri, dan kalkulus berasal dari India.
- Nilai "phi" pertama kali dihitung oleh ahli matematika Budhayana dan dia menjelaskan konsep yang dikenal sebagai teori Phytagoras. Dia menemukannya pada abad keenam, jauh sebelum ditemukan oleh ahli matematika Eropa.
- India adalah bangsa berlatar belakang bahasa Inggris terbesar di dunia.

Yang saya maksudkan adalah India sungguh-sungguh patut Untuk dipelajari dan dikenal. Tambahan lagi, 38 persen dokter di Amerika Serikat merupakan keturunan India, begitu juga 12 persen ilmuwan. Mereka mewakili etnis grup terkaya di Amerika Serikat dan juga secara global. Pendidikan diberi penekanan penuh dan banyak orang India menjalankan perusahaan besar di AS dan di dunia

India sendiri, sekali lagi, telah menjadi kekuatan ekonomi utama tanpa bantuan siapa pun dan layak mendapatkan perhatian kita, bukan hanya sebagai tujuan perjalanan atau bagian dari sejarah. India penting untuk masa depan kita, dan sebagai warga dunia yang mawas diri, kita perlu meluangkan waktu untuk belajar mengenai negara yang mengagumkan dan dinamis ini.

Hal itu berarti dunia benar-benar mempunyai persaingan

yang akan bisa berhasil, terutama di China dan India! Hal ini bagus—saya selalu meyakini bahwa persaingan dapat menyingkirkan perasaan berpuas diri dengan cepat. Mark Twain berkata: "Jangan berceles ke sana kemari bahwa dunia berutang kehidupan kepada Anda. Dunia tidak berutang apa pun kepada Anda. Dunia sudah ada di sini terlebih dahulu."

Kalimat itu bisa diterapkan ke dalam banyak hal. Mari kita merenungkan hal itu. Bagaimana Anda dapat menggunakan informasi ini untuk keuntungan Anda? Orang kaya akan melihat kesempatan itu sedangkan orang miskin akan menyembunyikan kepala mereka dan berpura-pura hal itu tidak terjadi.

Dapatkah Anda melihat kesempatan yang mungkin timbul dari perubahan ekonominya ini?

BAB EMPAT

CARA MEMBUAT DIRI ANDA SENDIRI KAYA

Sudut Pandang Robert

Memecahkan Masalah

Semua orang mempunyai masalah uang. Jika Anda ingin membuat diri Anda sendiri kaya, pecahkan masalah itu. Mengidentifikasi masalah akan menciptakan *kesempatan* untuk menciptakan solusi.

Setiap generasi mempunyai satu set masalah finansial mereka sendiri yang unik. Untuk generasi orangtua saya, tantangan mereka mencakup Depresi dan Perang Dunia. Solusi mereka terhadap masalah itu adalah pergi bersekolah dan mendapatkan pekerjaan yang aman dan memberikan tunjangan, pensiun pada usia 65 tahun, serta bermain golf sepanjang sisa hidup mereka. Banyak generasi Perang Dunia II mempunyai program Defined Benefit Pension, tabungan, Social Security, dan Medicare. Bagi banyak orang dari generasi orangtua saya, pendidikan yang baik dan pekerjaan yang baik sudah cukup untuk bertahan secara finansial.

Generasi saya, generasi *baby boom*, menghadapi satu set masalah keuangan berbeda. Saat ini, pendidikan perguruan tinggi dan pekerjaan yang baik tidaklah cukup. Untuk memperparah keadaan, pekerjaan diekspor ke luar negeri. Saat ini, semakin sedikit perusahaan yang mempunyai program Defined Benefit Pension. Karena Defined Benefit Pension sangat mahal, perusahaan yang mempunyai program itu mulai mengubah atau menghentikannya hanya

supaya bisa menghemat uang. Perusahaan tidak mau membayar karyawan seumur hidup.

Pada tahun 1974, karena berubahnya pasar global, banyak perusahaan berhenti menawarkan program Defined Benefit (DB) dan mulai menawarkan program Defined Contribution (DC), yang belakangan dikenal di Amerika Serikat sebagai 401(k), IRA, dan program Keogh. Masalah generasi saya adalah bahwa program DB adalah program pensiun yang sesungguhnya sedangkan program DC bukanlah program pensiun yang sesungguhnya melainkan program tabungan. Pada kenyataannya, 401(k) memang tidak pernah dimaksudkan untuk menjadi program pensiun. Di negara lain, masalahnya sama; mereka hanya menggunakan nama yang berbeda untuk program Defined Benefit dan Defined Contribution.

Dalam bahasa yang sangat sederhana, program Defined Benefit akan melindungi Anda sepanjang hidup Anda sedangkan program Defined Contribution akan melindungi Anda selama masih ada uang di rekening Anda. Dengan kata lain, perencanaan DB, dalam teorinya, *tidak* akan kehabisan uang sedangkan program DC *bisa* kehabisan uang. Mungkin itulah sebabnya *USA Today* mendapati bahwa ketakutan terbesar di Amerika saat ini adalah kehabisan uang selama pensiun. Kebanyakan dari kita tahu bahwa 80 persen dari generasi *baby boom* tidak mempunyai kekayaan yang cukup untuk masa-masa sulit.

Semua orang mempunyai masalah uang. Jika Anda ingin membuat diri Anda sendiri kaya, pecahkan masalah itu. Mengidentifikasi masalah akan menciptakan kesempatan untuk menciptakan solusi.

- Robert T. Kiyosaki

Generasi setelah *baby boom*, sering kali disebut Generasi X dan Y (generasi yang lahir setelah tahun '60-an), mempunyai satu *set* masalah keuangan yang berbeda untuk ditangani. Jika generasi *baby boom* tidak membersihkan kekacauan yang ditinggalkan oleh orangtua mereka dengan baik, akan timbul kekacauan yang lebih besar untuk ditangani Generasi X dan Y. Generasi X dan Y tidak hanya harus menangani masalah keuangan mereka dan utang negara mereka (pengutang terbesar dalam sejarah dunia), tetapi

juga mewarisi masalah finansial orangtua *baby boom* dan mungkin bahkan masalah nenek kakek mereka karena kita semua diperkirakan akan hidup lebih panjang. Dengan hidup lebih panjang, kita bisa berharap memperpanjang usia kerja kita dengan cara pensiun pada usia lebih tua, tetapi bagaimana jika kita hidup lebih lama lagi dan tidak mampu terus bekerja?

Ukuran masalah yang terus berkembang ini—sekarang telah mencapai triliunan dolar—sangatlah menakutkan. Menumpuknya untuk generasi berikutnya akan membuat masalah makin besar dan rumit. Semakin besar dan rumitnya masalah keuangan, semakin tinggi IQ finansial yang dibutuhkan untuk menangani masalah itu. Kita akan membutuhkan sebanyak mungkin kekuatan otak kita untuk memecahkan masalah ini.

Yang terparah adalah, mengulangi bunyi judul halaman depan *TIME Magazine* tanggal 31 Oktober 2005:

"Penipuan Dana Pensiun Besar-Besaran"

Jutaan orang Amerika yang berpikir mereka akan pensiun dengan tunjangan akan mendapati KEJUTAN YANG MENAKUTKAN.

Bagaimana korporasi mencuri dari kantong seseorang dengan bantuan 'Kongres.'

Kurangnya pendidikan finansial di sekolah mempermudah penipu, bahkan pejabat yang terpilih dari kedua partai, untuk mencuri secara legal dari orang yang tidak curiga. Jadi, masalahnya menumpuk dengan sendirinya.

Saya Sudah Tahu

Saya dan Donald berharap kami salah, tetapi kami benar-benar meyakini bahwa Amerika sedang berada dalam bahaya...dan jika Amerika sedang berada dalam bahaya, dunia pun berada dalam bahaya.

Salah satu masalah yang lebih besar di dunia saat ini adalah naiknya harga minyak. Minyak ibarat darah dalam perekonomian dunia. Jika harga minyak menjadi terlalu tinggi, dan kita tidak dapat segera menemukan alternatif yang lebih baik dibandingkan minyak, perekonomian dunia akan mulai mati. Seperti yang dikatakan Donald kepada saya suatu hari, "Jika harga minyak di

pompa bensin 5 dolar per galon, hal itu tidak akan terlalu banyak memengaruhi saya dan Anda. Namun, jika pendapatan Anda 10 dolar per jam, 5 dolar per galon akan mengambil makanan dari keluarga Anda." Dia lalu mengatakan, "Minyak memengaruhi *segala hal dalam* perekonomian kita, dan masalahnya, kita mulai kehabisan minyak. Harga hanya akan terus meningkat. Saya dan Anda akan baik-baik saja, tetapi jutaan orang terpukul karenanya.

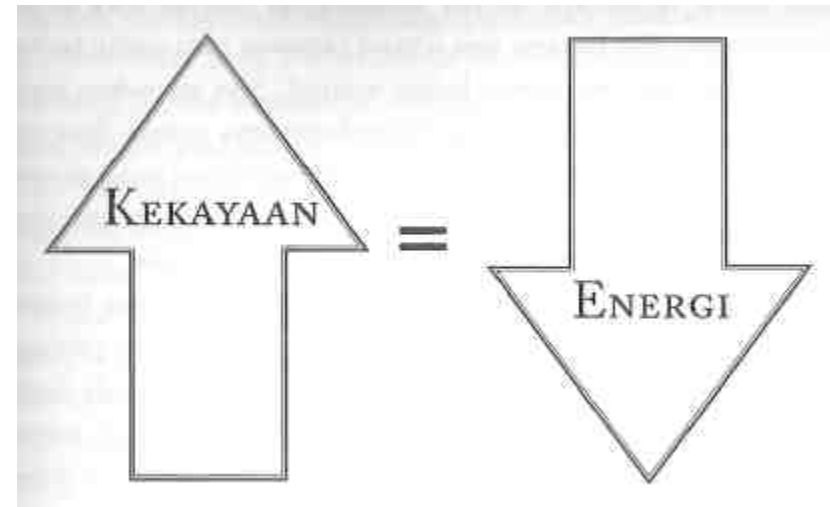
Jika harga minyak menembus 100 dolar per barel, dan saya yakin hal itu akan terjadi suatu saat dalam waktu dekat, perekonomian akan menderita—tetapi *Anda* tidak harus mengalaminya. Anda bisa menghadapi masalah itu *sekarang* dan menjadi bagian dari solusi.

Ketika saya berbicara mengenai beberapa kesulitan finansial di depan, saya mendapat tanggapan berbeda. Salah satu tanggapan yang umum adalah, "Jangan mengatakan hal itu kepada saya." Tanggapan lain adalah, "Kita harus berpikir positif. Semua hal negatif ini adalah hal yang buruk," atau "Tuhan akan memecahkan masalah itu."

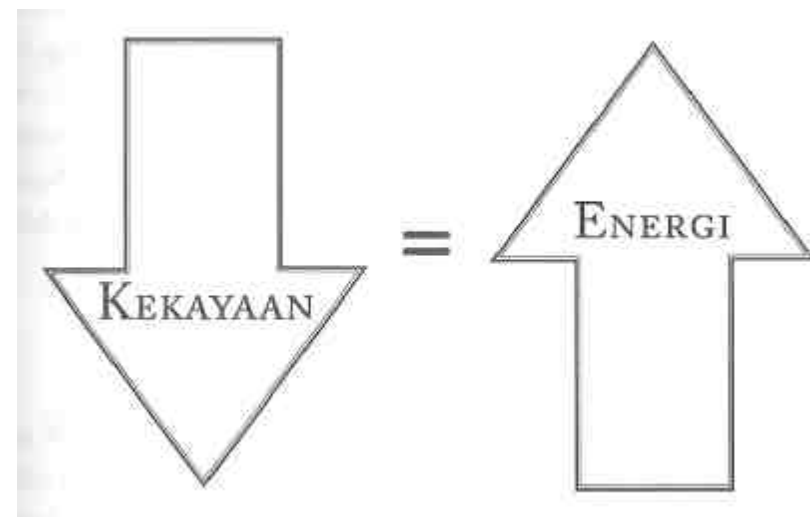
Tanggapan ini datang dari orang-orang dengan IQ finansial rendah. Alih-alih menghadapi masalah secara langsung dan bertanya, "Bagaimana saya dapat mengambil manfaat dari masalah ini?" mereka lebih suka memasukkan kepala mereka ke dalam pasir. Karena itulah jutaan, mungkin miliaran, orang akan terpukul di tahun-tahun mendatang. Alih-alih melihat masalah sebagai kesempatan, mereka memilih mengenakan penutup mata.

KEKAYAAN = ENERGI

Ayah kaya saya mengajari saya, segera setelah krisis minyak pada tahun 1973-1974, bahwa minyak dan kekayaan memiliki kaitan langsung. Dia sering kali mengatakan, "Kekayaan=Energi." Sejak menjadi pekerja magang di Standard Oil, di kapal tanker mereka, pada awal tahun 1966, saya sudah tertarik pada minyak. Penjelasan ayah kaya saya sangat sederhana. Dia mengatakan, "Ketika harga energi menurun, kekayaan kita meningkat." Persamaannya akan terlihat sebagai berikut:



Untuk sebagian besar orang, ketika harga energi meningkat, kekayaan kita menurun.



Pada tahun 1974, tahun yang sama dengan saat saya memulai karier bisnis sebagai tenaga penjual baru untuk Xerox, membuktikan kebenaran teori ayah kaya saya. Pada tahun 1974, harga minyak yang tinggi menyebabkan perekonomian menyusut. Orang-orang tidak mau menyewa mesin

fotokopi Xerox. Sebaliknya, mereka membatalkan kontak sewa mereka. Pengalaman penjualan pertama saya sebagai karyawan baru adalah berlutut di depan pelanggan—memohon, bukan menjual. Saya memohon kepada pelanggan supaya tidak membatalkan kesepakatan sewa mereka. Saya ingat salah seorang pelanggan berkata kepada saya, "Mengapa saya harus menyewa mesin fotokopi ini? Bisnis saya sudah tidak ada." Cerita ini hanyalah contoh kecil mengenai apa yang terjadi ketika harga energi meningkat.

Alih-alih menghasilkan uang dalam dua tahun pertama, saya berutang pada Xerox. Saya berutang uang pada perusahaan karena setiap kali pelanggan membatalkan sebuah mesin, komisi yang telah dibayarkan kepada penjual yang menjual mesin itu akan diminta dari penjual yang kehilangan penjualan mesin itu. Saya tidak menjual, saya kelaparan, dan saya hampir dipecat beberapa kali selama dua tahun itu.

Waktu yang Buruk Bisa Membuat Anda Menjadi Kaya

Kabar baiknya adalah, tantangan dari perekonomian yang menyusut sesungguhnya menjadikan saya penjual yang lebih baik. Walaupun saya tidak menghasilkan terlalu banyak uang pada saat itu, latihan penjualan saya masih terbayarkan saat ini. Bisnis saya sukses karena saya dapat menjual—dan karena saya memahami pentingnya penjualan serta pemasaran. Saat perekonomian sedang sulit, hal itu memberikan keterampilan bagi Anda. Seperti yang sering dikatakan oleh saya dan Donald Trump, "Jika Anda berada dalam bisnis, Anda perlu belajar cara menjual."

Meningkatkan IQ Finansial Saya

Sejak cadangan minyak berkurang, ayah kaya saya mengusulkan agar saya lebih banyak belajar mengenai industri minyak. Saya bekerja di Standard Oil dari tahun 1966 sampai 1969 sebagai pekerja magang dan awak kapal, mualim ketiga di kapal tanker mereka. Karena tertarik pada perminyakan, saya mendapati mudahnya belajar lebih banyak mengenai hal itu.

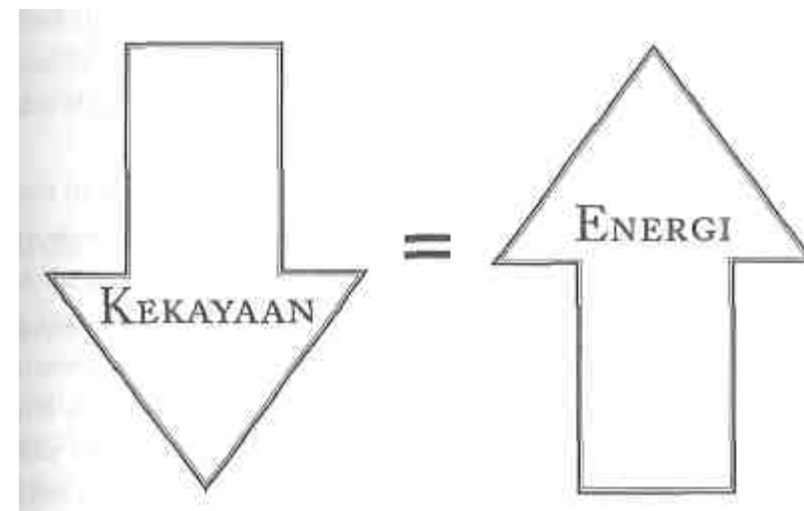
Begitu mulai sukses sebagai staf penjual untuk Xerox, agar bisa belajar lebih banyak mengenai perminyakan, saya mengambil posisi paruh waktu pada sebuah perusahaan di luar Oklahoma yang menjual program investasi

di minyak dan gas untuk mengurangi pajak. Pada masa itu, investor bisa menginvestasikan uang 100 ribu dolar dan menerima keringanan pajak 4 berbanding 1 pada investasinya. Sebagai contoh, investasi 100 ribu dolar senilai dengan penghapusan pajak pada investasi senilai 400 ribu dolar. Jadi, investor itu akan mendapatkan lebih banyak keuntungan dari produksi minyak dan membayar lebih sedikit pajak—itulah salah satu penyebab orang kaya bertambah kaya.

Menjual produk ini selama periode tingginya harga minyak telah memberi saya sejumlah pelajaran penting. Pelajaran pertama adalah bahwa tidak semua bisnis terpukul karena krisis minyak. Mata saya terbuka pada kenyataan bahwa banyak orang menjadi makin dan makin kaya, sementara yang lain bertambah miskin. Dengan kesadaran itu, IQ finansial saya meningkat—saya melihat dunia yang lain. Setelah pengalaman saya menjual mesin fotokopi Xerox ke bisnis, kemudian menjual program investasi kepada orang kaya di waktu senggang, saya memutuskan untuk menjadi kaya.

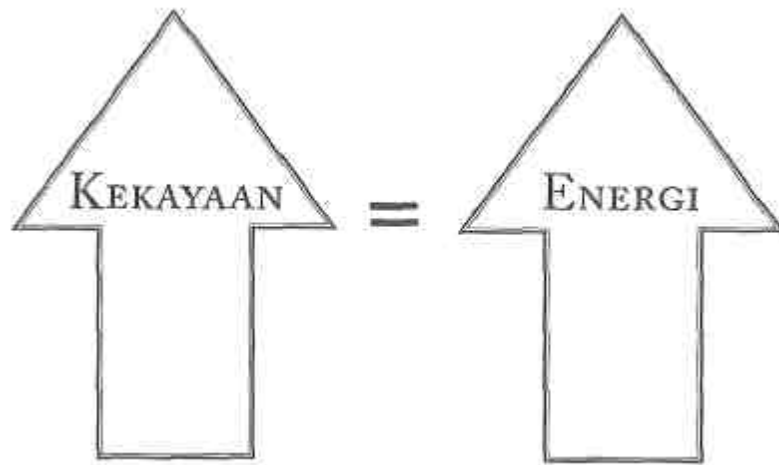
Pelajarannya

Perhatikan persamaan berikut...



Kenyataan yang kejam adalah bahwa pada saat harga energi meningkat, kekayaan sebuah negara menurun, kecuali bagi mereka yang mempunyai IQ finansial untuk berinvestasi secara bijak.

Namun, jika Anda kaya, persamaan Anda akan tampak seperti ini:



Pilihan ada pada Anda. Anda bisa memilih persamaan "kekayaan = energi" mana yang Anda inginkan.

Saya menjadi mitra di perusahaan eksplorasi minyak karena ingin berada di sisi yang kaya. Saat ini, saya masih terus berinvestasi dalam perusahaan persekutuan minyak dan gas...tepat seperti yang saya lakukan pada tahun 1970-an dan 1980-an.

Saat ini, pengurangan pajak (walaupun tidak sebegus di masa lalu) masih tetap menarik. Untuk investasi sebesar 100 ribu dolar saat ini, walaupun tidak menerima penghapusan pajak 4 berbanding 1 seperti yang saya lakukan dulu, saya masih tetap bisa mendapatkan 70 persen penghapusan pajak ditambah dengan 15 persen penyisihan deplesi. Hal itu berarti saya menerima penghapusan pajak senilai 70 ribu dolar jika berinvestasi dan untuk setiap dolar pendapatan saya juga mendapatkan 15 persen penghapusan pajak, yang berarti saya mendapat lebih banyak uang dan membayar lebih sedikit pajak. Coba dapatkan hal itu dari tabungan, saham, obligasi, atau reksa dana. Mengetahui cara mendapatkan uang dan membayar lebih sedikit pajak adalah kecerdasan finansial.

Strategi saya adalah mencari perusahaan minyak yang jujur. Seperti yang dikatakan oleh ayah knya saya bertahun-tahun lalu "Definisi dari penjual minyak adalah pembohong yang berdiri di samping sebuah lubang di tanah." Anda juga bisa mengganti kata *penjual minyak* dengan *penambang emas*.

Saat ini, walaupun saya menghasilkan banyak uang dari penjualan buku dan permainan saya, sebagian besar kekayaan saya datang dari tambang emas saya di China, tambang perak saya di Amerika Selatan, serta perusahaan real estat dan perusahaan kemitraan minyak saya di Amerika Serikat.

Setiap kali seorang reporter bertanya kepada saya, "Bukankah cara terbaik menjadi kaya adalah menulis buku mengenai cara menjadi kaya?" saya tertawa. Untuk menjawabnya, saya hanya berkata, "Jika Anda pikir menulis buku terlaris di dunia internasional dan menciptakan papan permainan yang mendidik itu mudah, mengapa Anda tidak melakukannya?" Menurut pendapat saya, jauh lebih mudah menemukan minyak atau emas daripada menulis buku terlaris.

Saya dan Donald Trump menulis buku karena kami sangat khawatir bahwa orang Amerika dan di seluruh dunia sedang berjalan memasuki masa-masa kekacauan ekonomi. Kami berharap kami salah, tetapi kekhawatiran kami adalah bahwa jutaan orang akan hancur secara finansial sebagai akibat ancaman badai finansial itu. Pesan kami adalah, dengan pendidikan dan persiapan finansial yang tepat, Anda dapat meningkatkan IQ finansial Anda dan memanfaatkan masa-masa sulit itu untuk menjadi makin kaya dan bukannya makin miskin.

Sudut Pandang Donald

Pendidikan Menggantikan Perasaan Takut

pesan saya dan Robert adalah dengan pendidikan dan perencanaan finansial yang tepat, Anda dapat keluar dari kekacauan yang terjadi di dunia finansial kita saat ini dan lewat pendidikan ini Anda bisa menjadi makin kaya dengan menemukan cara untuk memecahkan masalah.

Saya diingatkan pada contoh sederhana mengenai pemecahan

masalah. Ketika Robert datang ke kantor saya baru-baru ini untuk membicarakan buku ini, saya mempunyai sebuah kursi merah di tengah-tengah kantor saya. Saya menanyakan pendapatnya tentang kursi itu dan berapa dia pikir harganya.

Dia berdiri di sana, memandangi kursi ruang makan dengan tutup kain yang elegan itu dan akhirnya berkata, "Saya tidak tahu." Saya suka jawaban itu.

"Mike, manajer lapangan golf saya di California menelepon dan berkata bahwa dia membutuhkan 150 kursi untuk restoran di sana dan sudah diberi harga pembukaan 1.500 dolar untuk setiap kursi. Harga itu kedengarannya sangat mahal bagi saya, jadi alih-alih menyetujuinya begitu saja, saya menelepon beberapa orang.

"Kursi ini seharga 90 dolar," ujar saya dengan bangga. "Ini adalah kursi yang sangat bagus. Ini adalah yang terbaik. Mari, duduklah di sini. Kursi ini lebih baik daripada yang seharga 1.500 dolar. Apakah Anda tahu berapa uang yang telah saya hemat hanya dengan beberapa kali menelepon?"

Semua ini adalah mengenai kepemimpinan dan kemampuan memecahkan masalah. Jika staf saya berpikir saya menggunakan uang saya dengan ceroboh, mereka juga akan menggunakan uang dengan ceroboh. Jadi, saya melakukannya tidak hanya untuk menghemat harta saya, tetapi juga untuk memberi contoh kepada tim saya. Anda lihat, saya tidak takut membelanjakan uang. Saya suka membeli yang terbaik. Namun, saya tidak suka menyalahkan uang saya. Begitu banyak orang yang kesulitan uang karena mereka berpikir secara kikir dan membeli secara kikir. Anda bisa menjadi kaya dengan bersikap kikir, tetapi siapa yang mau menjadi orang yang kaya tetapi kikir?

Bahkan ketika sedang mengalami kesulitan uang, saya tidak pernah bersikap kikir. Ketika perusahaan saya mengalami kesulitan, saya masih membayar karyawan dengan baik. Karena itulah saya membeli kursi terbaik dengan harga terbaik. Saya tidak suka ditipu, terutama jika saya bisa mendapatkan yang terbaik dengan harga lebih murah. Saya berharap staf saya akan melakukan hal sama.

Satu hal yang perlu kita ingat adalah bahwa satu usaha kecil

merupakan pengganti terbaik dari alasan. Jika kita semua mau berusaha memahami apa yang terjadi di sekeliling kita, untuk membuat lompatan besar menggunakan pikiran kita yang lebih tinggi dan tidak mudah berpuas diri, hasilnya adalah pikiran yang jernih. Pemecahan masalah adalah pendidikan terbaik. Seperti halnya pemahaman dapat menggantikan kebencian, pendidikan dapat menggantikan rasa takut.

Sikap masa bodoh mungkin lebih mudah, tetapi sering kali merupakan akibat dari rasa takut. Seperti yang dikatakan oleh Robert Frost, "Tidak ada yang saya takuti kecuali orang yang ketakutan." Kurangi rasa takut Anda dan tambah keberanian Anda.

Saya menyukai diagram Robert dan ketika saya melihat panah kekayaan serta energinya, saya berpikir bagaimana energi individual kita dapat menciptakan kekayaan. Jika Anda mempunyai kegigihan untuk maju dengan momentum, hal itu adalah kekuatan yang besar dari energi itu sendiri. Dengan fokus yang tepat, kemungkinan besar Anda akan sukses. Saya selalu menyukai pernyataan Alexander Graham Bell: *Fokuskan semua pikiran Anda pada pekerjaan di tangan. Sinar matahari tidak membakar sampai difokuskan.* Jika Anda dapat mengendalikan energi Anda, Anda mempunyai kesempatan bagus untuk menciptakan dan mengendalikan kekayaan Anda sendiri. Kedua panah Anda akan menunjuk pada arah yang tepat.

Saya telah belajar bahwa apa yang penting kadang-kadang tak terlihat oleh mata. Saat itulah muncul kebijaksanaan. Pemimpin adalah orang yang mengganti rasa takut dengan kebijaksanaan, yang berarti mereka dapat memperkirakan hal yang tak terelakkan. Pendidikan mereka menghasilkan pemahaman yang dapat secara efektif menggantikan rasa takut dan akan banyak meningkatkan kemungkinan mereka untuk sukses.

Pemecahan masalah akan lebih mudah jika Anda menganggap masalah sebagai tantangan. Anda mungkin juga harus melihatnya seperti itu karena masalah adalah bagian dari kehidupan. Melihat masalah dari sudut yang baik tak pelak lagi akan memberikan lebih banyak energi kepada Anda. Saya mengatakan "tak pelak lagi" dengan percaya diri karena saya tahu bahwa itulah kenyataannya dan saya

mengetahuinya dari pengalaman.

Kepercayaan diri adalah langkah besar menuju keberanian dan rasa takut akan menguap ketika dihadapkan dengan keberanian itu.

Robert telah mengatakan bahwa masalah dapat menciptakan sebuah kesempatan. Kata-kata itu sangat bagus dan saya setuju dengannya. Jika Anda mulai melihat masalah Anda dari sudut pandang itu, saya jamin Anda akan berhasil memecahkannya. Saya pernah mempunyai beberapa masalah besar, dengan utang sebesar miliaran dolar, tetapi saya tidak pernah bangkrut dan saya saat ini lebih sukses daripada sebelumnya, jadi saya berbicara dari pengalaman.

Trump Tower sudah begitu lama ada dalam peta tujuan wisata sampai-sampai orang lupa bahwa gedung itu tidak muncul dalam satu hari di langit Manhattan. Saya mempunyai banyak rintangan untuk dipertimbangkan dan diatasi ketika memutuskan bahwa saya menginginkan "the Tiffany location" untuk gedung baru saya. Saya harus memecahkan banyak masalah. Pertama, saya ingin membeli toko dan gedung Bonwit Teller, tetapi mereka pikir saya gila. Saya tidak menyerah, tetapi diperlukan waktu tiga tahun sebelum saya bisa melakukan apa pun dengan mereka. Kemudian, saya ingin membeli hak langit di atas Tiffany. Membeli hak itu memberi saya kemampuan membangun gedung yang jauh lebih besar. Begitu mendapatkan hak itu, saya masih memerlukan sebidang tanah kecil yang sangat penting karena peraturan zona yang mewajibkan adanya lapangan terbuka, minimal sembilan meter, di belakang setiap gedung mana pun. Hal itu membutuhkan lebih banyak investigasi dan negosiasi. Tambahan lagi, saya dan arsitek saya, Der Scutt, membahas setidaknya empat lusin rancangan untuk menemukan elemen terbaik dari setiap rancangan dan menggabungkannya dengan rancangan akhir. Kemudian, kami harus mempunyai rancangan akhir yang disetujui oleh pemerintah

Saya telah belajar bahwa apa yang penting kadang-kadang tak terlihat oleh mata. Saat itulah muncul kebijaksanaan.

—Donald J. Trump

kota dan mendapatkan *zoning variance* (izin khusus mengenai zona yang biasanya tidak akan diizinkan).

Mal itu hanyalah sebagian cerita mengenai Trump Tower. Tidak ada dari langkah-langkah itu yang mudah, tetapi saya melihat setiap langkah sebagai tantangan dan menikmati pembuatan detailnya. Jika saya tidak melihatnya seperti itu, akan sangat mudah bagi saya untuk merasa takut. Namun sebaliknya, saya sudah mempunyai gedung yang sangat indah yang telah menjadi terkenal di dunia. Apakah hal itu layak? Ya! Dan adalah contoh yang sangat bagus untuk pemecahan masalah.

Cerita menarik lainnya mengenai Trump Tower adalah namanya sendiri. Awalnya saya akan menamainya Tiffany Tower karena lokasinya. Seorang teman bertanya mengapa saya menggunakan nama terkenal lain untuk menggambarkan gedung yang telah saya impikan dan bangun. Pertanyaan itu menyentak hati saya. Akhirnya, saya menamainya Trump Tower.

Saya dan Robert menyadari bahwa masalah bisa menjadi rumit, dan adakalanya terasa seperti tiada akhir, tetapi kami ingin mendorong Anda untuk melihatnya sebagai *tantangan* yang akan memberikan kesempatan kepada Anda untuk mencapai keberhasilan besar. Ingatlah, tidak ada hal yang mudah. Namun, siapa yang tidak menginginkan apa pun? Kecerdasan finansial Anda lebih besar daripada itu!



MENGAPA KAMI INGIN ANDA MENJADI KAYA

Sudut Pandang Robert

Ketika Charles Wilson, yang waktu itu menjabat sebagai presiden General Motors, ditunjuk sebagai sekretaris departemen pertahanan pada tahun 1953, dia ditanya apakah bisa membuat keputusan yang akan memberi dampak negatif terhadap GM. Dia berkata bisa saja, tetapi tidak bisa membayangkan dalam situasi bagaimana hal itu akan terjadi "karena selama bertahun-tahun saya berpikir bahwa apa yang baik untuk negara baik pula untuk General Motors dan sebaliknya." Sejak itu, presiden GM tersebut sering kali dikutip dengan pernyataannya, "Apa yang baik untuk General Motors, baik pula untuk Amerika," walaupun pesannya tentu saja lebih kompleks dari itu. Yang dia maksudkan adalah bahwa kedua raksasa itu—GM dan Amerika Serikat—saling berkaitan. Hal itu masih relevan saat ini, walaupun tidak dengan cara yang sama seperti dulu.

General Motors berada dalam masalah dan begitu juga Amerika Serikat. Masalah GM berakar pada fakta bahwa mobilnya tidak sebagus yang seharusnya dan perusahaan itu sudah mempunyai masalah manajemen selama bertahun-tahun serta, seperti Amerika Serikat, bertahan pada kesuksesan masa lalu dan menumpuk masalah ke masa depan alih-alih memecahkannya.

Sebuah contoh betapa buruknya pengelolaan GM datang dari buku *Buffettology*. Menurut Mary Buffett:

"Fenomena sama dapat dilihat di catatan finansial dari perusahaan General Motors yang mengindikasikan bahwa antara awal tahun 1985 dan akhir tahun 1994, total keuntungan perusahaan sekitar 17,92 dolar per saham, tetapi membayar dividen sekitar 20,62 dolar per saham. Selama periode waktu yang sama ini, perusahaan membelanjakan sekitar 102,34 dolar untuk peningkatan modal. Pertanyaan yang harus bergejolak di pikiran Anda adalah jika pendapatan General Motors selama periode waktu ini adalah 17,92 dolar, tetapi membayar dividen sebesar 20,62, dari mana ekstra 2,68 yang dibayarkan sebagai dividen serta uang sebesar 102,34 dolar yang dibelanjakan untuk peningkatan modal?"

Cerita ini adalah contoh kecil yang belum memperhitungkan kerugian GM di pasar saham, jumlah karyawan yang tidak bekerja (tetapi dibayar), serta program pensiun yang tidak cukup dana dan liabilitas medis. Dengan kata lain, persis seperti Amerika Serikat, pembuat mobil terbesar di dunia itu sudah berada di ambang kebangkrutan. Apa yang jelas bagus untuk GM juga bagus untuk Amerika, tetapi apakah kita mampu membayar harganya?

Jika melihat angka GM, Anda tidak harus mempunyai gelar MBA untuk memahaminya...matematika kelas enam juga bisa. Ajukan pertanyaan ini kepada diri Anda, "Bagaimana bisa sebuah perusahaan yang mempunyai pendapatan 17,92 dolar per saham membayar dividen sebesar 20,62 dolar per saham dan bertahan di bisnis?" Anak kecil mana pun akan memberi tahu Anda bahwa jika Anda mempunyai 17,92 dolar di tangan, Anda tidak akan dapat menemukan 20,62 dolar di situ. Pertanyaan berikutnya adalah, "Bagaimana bisa sebuah perusahaan membelanjakan 102,34 dolar per saham jika hanya mempunyai pendapatan sebesar 17,92 dolar per saham? Sekali lagi, seorang anak usia dua belas tahun bisa mengatakan kepada Anda bahwa membelanjakan 102,34 dolar ketika hanya berpendapatan 17,92 dolar bukanlah manajemen keuangan yang baik. Hal itu tidak masuk akal sama sekali.

Namun, walaupun hal itu tidak masuk akal, jutaan orang berinvestasi di GM, mempertaruhkan uang pensiun mereka untuk masa depan GM, dan mendengar kata-kata pialang saham serta penasihat keuangan yang menasihati mereka untuk berinvestasi di saham unggulan seperti GM. Bagaimana orang bisa begitu naif? Jawaban saya: "Tidak ada pendidikan finansial."

Warren Buffett mungkin mempunyai jawaban lain untuk pertanyaan itu. berikut kutipan kata-kutunya:

"Saya sangat beruntung karena puluhan ribu (murid) keluar dari sekolah bisnis yang mengajarkan bahwa berpikir itu tidak ada gunanya."

Kutipan ini mungkin bisa menjelaskan mengapa perusahaan seperti GM, dengan ribuan orang pintar yang bekerja untuknya, bisa membuat keputusan finansial yang begitu bodoh.

Buffett juga berkata:

"Jika kalkulus diperlukan, saya harus kembali menjadi pengantar koran. Saya tidak pernah melihat perlunya aljabar."

Saya yakin dengan kata lain dia berkata bahwa menjadi kaya adalah hal yang masuk akal dan hanya memerlukan matematika sederhana.

Hal itu lalu memunculkan pertanyaan yang sudah sangat jelas: "Bagaimana bisa begitu banyak orang berpendidikan tinggi dibujuk untuk berinvestasi di perusahaan yang menggunakan matematika yang tidak jelas alih-alih matematika yang logis?" Sebuah kutipan dari Buffett kelihatannya tepat:

"Wall Street hanyalah satu-satunya tempat di mana orang-orang yang mengendarai Rolls Royce mendapatkan nasihat dari orang-orang yang menaiki kereta api bawah tanah."

Kesempatan?

Baru-baru ini Warren Buffett membuat berita lagi. Dia sangat menyukai wawancara yang disaksikannya dengan Rich Wagoner mengenai GM. Untuk menunjukkan dukungannya, Buffett mengirim anak perempuannya untuk membeli Cadillac baru baginya. Hal ini menimbulkan sejumlah pertanyaan dan banyak spekulasi. Para *blogger* cukup aktif memberikan tanggapan lewat beberapa komentar berikut:

- Dengan membeli Cadillac berarti Warren Buffett mengubah pikirannya mengenai GM. Ini pastilah waktunya untuk membeli saham GM.

- Dengan saham GM yang begitu rendah, dia pasti sedang berusaha membuat keuntungan dengan harga yang bagus untuk Cadillac.
- Walaupun GM dalam masalah, Warren Buffett yakin bahwa dia harus "membeli produk Amerika".
- Warren Buffett telah membuat komentar mengenai dasar penyebab keuangan GM menjadi buruk. Dia dengan saksama mengamati penurunan saham sehingga dapat bergerak cepat dan membeli perusahaan dengan harga tepat.

Yang mana yang Anda yakini sebagai yang benar? Mungkin semua, mungkin beberapa, mungkin tidak ada. Yang terbaik mungkin adalah belajar melakukan analisis Anda sendiri mengenai situasi keuangan GM, tidak peduli mengapa Warren Buffett membeli Cadillac.

Orang Kaya Bertambah Kaya

Saya dan Donald Trump sangat prihatin dengan masa depan negeri ini. Kami tahu ada yang salah, seperti halnya kita semua tahu bahwa lebih dari sekadar mobil yang salah di GM. Kami takut negeri ini dan kekayaannya sudah sangat salah dalam pengelolaannya, sama seperti GM yang salah dalam pengelolaannya. Walaupun memainkan permainan yang melibatkan angka yang menguntungkan orang kaya, dengan menjadikan mereka makin kaya, harganya harus dibayar oleh orang miskin dan kelas menengah.

Jika pergi ke Detroit baru-baru ini, Anda tahu bahwa tempat itu terasa seperti rumah duka. Kota dan bisnis sudah sekarat karena bisnis mati, harga real estat jatuh dan keluarga terpukul dalam beberapa hal yang lebih dari sekadar finansial. Jadi, apa yang baik untuk GM dan juga baik untuk Amerika? Apakah Detroit adalah contoh masa depan Amerika?

Tambahan Mengenai Mentalitas Peminta-minta

Saya dan Donald setuju bahwa Amerika sudah menjadi berpuas diri. Hal ini tidak berarti bahwa orang-orang tidak bekerja keras. Yang kami maksud dengan berpuas diri adalah bahwa orang-orang sudah mulai mengharapkan pemerintah menangani masalah mereka, memperbaiki masa depan. Sebagai

satu bangsa, kita sudah menyerahkan terlalu banyak kepercayaan kepada politikus dan birokrat. Banyak masalah saat ini tidak dapat dipecahkan oleh pemerintah... karena masalah ini sudah melampaui kekuatan pemerintah untuk memecahkannya. Hal ini merupakan kebenaran global.

Orang-orang telah mengembangkan mentalitas peminta-minta dan jmemharapkan sejumlah bantuan pemerintah. Hal ini termasuk orang kaya. Banyak perusahaan besar disubsidi oleh pemerintah. Banyak ladang pertanian

dan peternakan tidak akan bertahan hidup jika tidak ada bantuan dari pemerintah. Jika berbicara mengenai tunjangan dana pensiun, presiden Amerika Serikat, serta anggota parlemen dan senat mengharapkan uang pensiun dari pemerintah. Jadi, jika saya berbicara mengenai mentalitas peminta-minta, saya tidak hanya berbicara mengenai orang miskin. Dalam kenyataannya, ada lebih banyak uang pemerintah yang masuk ke orang kaya daripada Orang miskin.

Baru-baru ini, Senator AS, Randall Cunningham, seorang mantan pilot pesawat tempur, jago perang di Vietnam, dan instruktur *Top Gun* (sekolah pelatihan untuk bertempur), terbukti bersalah dan dijatuhi hukuman penjara karena menerima uang suap. Walaupun mengakui kesalahannya dan dijatuhi hukuman, dia masih tetap menerima uang pensiun dari Kongres. Uang itu adalah tambahan atas uang pensiun dari Angkatan Laut. Yang berarti bahwa walaupun Anda adalah orang hukuman, Anda masih tetap berhak atas bantuan dari pemerintah Anda.

Sistem Social Security dan Medicare sedang dalam masalah, tetapi jutaan Orang masih tetap berharap pada tunjangan itu. Ketika Presiden Bush mencoba memperbaiki Social Security dengan menswastakannya, reaksi negatif kuat yang dia terima menunjukkan kepadanya seberapa cintanya negeri ini pada uang tunjangan pemerintah.

Badai yang Besar

Masalah finansial yang saat ini kita semua hadapi lebih besar daripada yang bisa ditangani oleh pemerintah AS sendiri. Sebagai contoh, tantangan finansial kita tidak dapat diselesaikan hanya dengan kenaikan atau penurunan suku bunga oleh Bank Sentral, sementara jutaan orang di seluruh Amerika Serikat dan dunia memuja kebijaksanaan Bank Sentral. Kapan pun mantan

pemimpin Bank Sentral, Alan Greenspan, dan pemimpln saat ini, Ben Bernanke berbicara, dunia mendengarkan. Namun, masalah belum terpecahkan dan sekarang mulai menjadi masalah global, melampaui batas negara dan kendali pemimpin politik.

Mari kita kaji ulang beberapa masalah dan bagaimana kaitannya:

1. Defisit perdagangan yang terus bertambah: Defisit perdagangan AS pada tahun 2006 diperkirakan mencapai 423 miliar dolar. Hal ini berarti sebagai negara Amerika akan mengonsumsi 423 miliar dolar lebih banyak daripada yang dihasilkannya. Pada skala yang lebih kecil, hal ini sama seperti keluarga yang berpenghasilan 5 ribu dolar per bulan, tetapi membelanjakan 6 ribu dolar per bulan. Saya dan Anda tahu bahwa keluarga berpenghasilan 5 ribu dolar per bulan ini hanya membuat masalah mereka bertambah besar. Masalah ini menimbulkan masalah berikutnya.

2. Utang nasional AS yang terus bertambah: Menurut Departemen Keuangan, 42 presiden, mulai dari Washington (1789) sampai Clinton (2000), meminjam total sebesar 1,01 triliun dolar dari pemerintah dan institusi keuangan asing. Antara tahun 2000 dan 2005, Pemerintahan Gedung Putih Bush meminjam 1,05 triliun dolar—lebih banyak daripada total pinjaman seluruh pemerintahan sebelumnya.

Kembali ke keluarga dengan pendapatan 5 ribu dolar per bulan, banyak dari keluarga seperti ini mencoba memecahkan masalah dengan mengambil *home equity loan* (pinjaman tanpa agunan yang digabungkan dengan pinjaman pembelian rumah dengan rumah sebagai jaminannya). Anda telah melihat iklannya di televisi yang mengatakan betapa pandainya Anda membayar utang kartu kredit dengan *home equity loan*. Hal ini adalah contoh kecil menumpuk masalah ke depan. Presiden dan pemerintah saat ini memecahkan masalah dengan cara yang kurang lebih sama, mengambil *home equity loan* untuk masa depan. Masalah ini menimbulkan masalah berikutnya.

3. Jatuhnya dolar: Seperti yang disebutkan sebelumnya, pada tahun 1971 dolar diubah dari *uang riil* menjadi *mata uang*. Pada tahun 1971, Presiden Nixon mencoba memecahkan masalah—terlalu banyak emas

yang meninggalkan negara. Mengapa emas meninggalkan negara? Jawabannya ditemukan dengan cara kembali ke masalah nomor satu—defisit perdagangan yang membengkak. Karena kita membeli terlalu banyak barang Jepang dan Eropa, selisih antara apa yang kita jual kepada mereka dan apa yang kita beli dari mereka dikumpulkan dalam bentuk emas, karena pada zaman itu dolar kita didukung dengan emas. Untuk memecahkan masalah, Presiden Nixon semata mengganti dolar dari aset menjadi liabilitas—sebuah IOU (I Owe You—perjanjian tertulis untuk pembayaran utang). Saat ini, defisit perdagangan kita lebih tinggi daripada sebelumnya dan IOU kita pada dunia menggunung.

Alih-alih mendukung dolar dengan emas, Amerika Serikat hanya perlu mencetak lebih banyak uang (sama seperti kita sebagai individu menggunakan kartu kredit atau menulis cek tanpa uang di bank—perbedaannya adalah saya dan Anda bisa ditahan dan dilempar ke penjara karena menulis cek kosong).

Walaupun mencetak uang palsu sebanyak yang kita mau hanya dimaksudkan untuk memecahkan masalah secara sementara pada tahun 1971, hal itu tidak memecahkan masalah pemakaian berlebihan. Hasilnya, perubahan pada tahun 1971 justru menciptakan lebih banyak masalah. Masalah yang sangat besar, yang harus mulai kita bayar saat ini.

Antara tahun 1996 dan 2006, hanya dalam kurun waktu 10 tahun, dolar AS telah kehilangan setengah dari nilainya jika dibandingkan dengan emas. Pada tahun 1996, emas dijual sekitar 250 dolar per ons. Pada tahun 2006, hanya 10 tahun kemudian, emas dijual lebih dari 600 dolar per ons. Sebagai contoh, pada tahun 1996, jika Anda menabung seribu dolar di bank, saat ini (2006), uang itu hanya berharga kurang dari 500 dolar dalam bentuk emas. Sebaliknya, jika Anda membeli 4 ons emas seharga seribu dolar, saat ini emas itu bernilai 2.400 dolar.

Perubahan peraturan pada tahun 1971 berarti penabung menjadi pecundang. Orang yang yakin bahwa uang mereka aman di bank malah kehilangan uangnya karena sesungguhnya mereka tidak benar-benar mempunyai uang di bank—mereka mempunyai mata uang, IOU dari pemerintah.

saat ini kita semua hadapi lebih besar daripada yang bisa ditangani oleh pemerintah AS sendiri... Namun, masalah belum terpecahkan dan sekarang mulai menjadi masalah global, melampaui batas negara dan kendali pemimpin politik.

-Robert T. Kiyosaki

Orang yang hidup dari pendapatan tetap akan mendapati bahwa hidup menjadi lebih mahal—dolar mereka tidak akan meningkat sejauh itu. Yang dikatakan oleh pemerintah kepada orang-orang ini adalah bahwa masalahnya adalah *inflasi*. Yang tidak dikatakan oleh pemerintah kepada mereka adalah bahwa masalah sesungguhnya adalah *devaluasi*. Sesungguhnya, nilai dolar jatuh karena pemerintah terus mencetak lebih banyak uang untuk memecahkan masalah mereka. Pada tahun 2020, sepotong roti akan menjadi seharga 12 dolar, tetapi uang pensiun, bagi mereka yang mendapatkannya, akan tetap sama. Masalah ini menimbulkan masalah berikutnya.

4. Generasi *baby boom* tanpa uang: Kami telah menekankan fakta bahwa pada beberapa tahun ke depan, 75 juta *baby boom* pertama akan mulai pensiun. Banyak yang tidak mempunyai cukup dana untuk pensiun. Kurangnya tabungan ini sebagian disebabkan oleh hukum yang dikenal dengan Hukum Gresham. Hukum Gresham menyatakan bahwa jika uang jelek memasuki sistem, uang baik akan masuk ke dalam persembunyian. Hal ini sudah terjadi sepanjang sejarah, sejak Kekaisaran Roma dulu. Pada tahun 1964, Amerika Serikat menarik koin perak asli dari peredaran dan menggantikannya dengan koin perak palsu. Segera saja, koin perak asli masuk ke dalam persembunyian.

Saya meyakini bahwa orang mungkin tidak menabung karena, entah secara sadar atau tidak sadar, mereka tahu bahwa uang yang mereka terima bukanlah uang riil sehingga mereka membelanjakannya secepat mungkin. Kita saat ini menjadi negara pengutang semata karena sesungguhnya banyak orang tahu bahwa uang mereka makin dan makin berkurang nilainya—jadi, mengapa harus menabung jika penabung menjadi pecun-

dang Sebagian besar kelas menengah Amerika menempatkan uangnya di ekuitas rumah dan rekening pensiun alih-alih tabungan di bank. Orang Amerika adalah orang yang mempunyai tingkat tabungan terendah di dunia. Mereka hidup lebih lama dengan lebih sedikit uang dan lebih sedikit kesempatan. Masalah ini menimbulkan masalah berikutnya.

5. Mentalitas peminta-minta: Karena jutaan orang kekurangan sumber dana, mereka sekarang berharap pemerintah bisa memecahkan masalah keuangan mereka atau mengurus mereka. Jika bukan pemerintah yang mengurus mereka, siapa lagi? Dengan harga yang terus meningkat, siapa yang mampu mengurus mereka?

Masalah tidak bisa lebih lama lagi ditumpuk terus ke depan. Dengan utang Social Security sebesar 10 triliun dolar dan utang Medicare sebesar 62 triliun dolar, kelihatannya satu-satunya cara untuk menyelesaikan masalah adalah meneruskan apa yang dari dulu kita lakukan—membelanjakan lebih banyak uang daripada yang kita hasilkan, meminjam lebih banyak daripada yang mampu kita bayar, dan mencetak lebih banyak uang. Hal itu adalah lingkaran kematian yang disebabkan oleh ketidakmampuan menyelesaikan masalah—sebuah masalah yang disebabkan oleh kurangnya pendidikan finansial. Masalah ini menimbulkan masalah berikutnya.

6. Harga minyak yang makin tinggi: Harga minyak yang makin tinggi bukan disebabkan oleh kurangnya pendidikan finansial; hal itu disebabkan oleh ketamakan diri sendiri dan kurangnya visi finansial. Walaupun sudah mempunyai teknologi dan sumber energi alternatif untuk menggantikan minyak, kita belum melakukannya. Sebagai bangsa dan dunia, keuangan kita akan terpuak karena ketamakan dan kurangnya visi ini.

Harga minyak yang tinggi menciptakan efek domino pada masalah sebelumnya. Amerika mampu meminjam sebanyak yang dimauinya untuk menyelesaikan masalah karena ekonominya sedang tumbuh. Selama Amerika masih tumbuh, negara dan peminjam lain akan bersedia meminjamkan uang.. .sebanyak yang Amerika mau. Yang menjadi masalah dengan harga energi yang semakin tinggi adalah bahwa harga yang se-

makin tinggi menyebabkan ekonomi menciut, bulean mengembang. Jika dan ketika perekonomian menciut, orang yang kita mintakan pinjaman mungkin ragu untuk menerima lebih banyak utang kita lagi. Jika hal ini terjadi, masalah ekonomi tidak dapat diselesaikan dengan janji yang lebih muluk dan lebih banyak utang. Rumah kartu mungkin akan runtuh.

7. Pemotongan pajak untuk orang kaya: Sebagian besar kita tahu tentang Peraturan Emas. Bukan Peraturan Emas yang mengingatkan kita mengenai berbuat baik kepada orang lain. Peraturan Emas yang saya bicarakan adalah peraturan yang berbunyi, "Orang yang mempunyai emas adalah yang membuat peraturan." Merupakan sebuah tragedi bahwa di Amerika, orang miskin dan kelas menengah telah kehilangan perwakilan mereka *di* pemerintahan. Saat ini, orang kaya yang membuat peraturan. Karena itu, orang kaya menjadi makin kaya.

Pada tanggal 11 Mei 2006, *ABC News* menayangkan cerita mengenai pemotongan pajak terbaru. Berikut kutipan dari cerita itu:

"Pusat kebijakan pajak, sekelompok pakar di Washington, mendapati bahwa pembayar pajak tertinggi sebesar 0,1 persen—orang yang mempunyai pendapatan lebih dari 1,8 juta dolar—akan mendapatkan pengembalian pajak sebesar 82 ribu dolar. Penduduk Amerika yang berpendapatan menengah, yang menghasilkan 27 ribu dolar dan 47 ribu dolar, akan mendapatkan pengembalian pajak sebesar 20 dolar."

Perekonomian Voodoo atau Trickle-Down Effect^{1*}

Salah satu teori moneter mendorong hukum pajak yang menguntungkan orang kaya—idenya adalah jika orang kaya mempunyai lebih banyak uang, mereka akan menginvestasikannya, dan dengan demikian menciptakan lebih banyak lapangan kerja. Uang akan dikucurkan ke orang miskin atau kelas menengah. Teori ini kadang disebut "perekonomian voodoo" atau "trickle-

down effect". Walaupun terdengar bagus secara teori dan sejumlah uang memang dikucurkan ke bawah, hasil bersihnya adalah uang itu tetap berada di tangan orang kaya.

Dalam banyak kasus, harga aset meningkat karena orang kaya mempunyai lebih banyak uang. Mengapa harga aset meningkat? Harga aset meningkat karena itulah yang dibeli orang kaya dengan uang mereka—aset, yang merupakan salah satu alasan mereka kaya. Ketika harga aset meningkat, hal itu menjadikan aset (sesuatu yang nyata dan nilainya bertahan lama) makin mahal, di luar jangkauan orang miskin dan kelas menengah. Lihat saja harga real estat dan tanyakan kepada siapa pun yang belum membeli rumah apakah menurut mereka mudah untuk membeli rumah impian mereka saat ini. Sangat sulit membeli rumah dengan uang yang hanya mengucur ke bawah.

Kesimpulan

Saya dan Donald Trump bergabung bersama karena kami merasa Amerika sedang berada di jalan yang salah sedangkan waktu hampir habis. Alih-alih bertambah baik, segala hal bergerak dari buruk menjadi makin buruk—se-mata karena kita tidak menyelesaikan masalah finansial kita. Kita semata menumpuk masalah itu untuk ditangani generasi berikutnya.

Dalam bukunya, *The America We Deserve*, Donald Trump berbicara mengenai apa yang akan dia lakukan jika dia adalah presiden Amerika Serikat. Setelah membaca bukunya, saya mendapati idenya yang berani dan imajinatif. Saya rasa dia akan menjadi presiden yang sangat bagus dan saya akan dengan penuh semangat berkampanye untuknya jika suatu saat dia memutuskan mencalonkan diri.

Secara pribadi, saya kurang optimis. Ayah saya mencalonkan diri sebagai asisten gubernur negara bagian Hawaii, tetapi kalah. Pengalaman itu membuat saya kurang percaya pada proses politik. Rencana saya hanyalah menjadi pakar keuangan, bertanggung jawab secara pribadi atas hidup saya, dan tidak mengizinkan diri saya menjadi korban kesalahan pengelolaan nsgara oleh pemerintah.

Ayah saya meyakini bahwa dia dapat mengubah pemerintah. Setelah kekalahannya yang menyedihkan itu, saya memutuskan bahwa yang terbaik adalah mengubah diri saya sendiri. Alih-alih berusaha mengubah hukum,

^{1*} Sistem yang memakmurkan orang kaya terlebih dulu baru kemudian orang miskin.

seperti mencoba menjadikan hukum pajak lebih adil, saya lebih baik bergabung dengan orang kaya dan menggunakan hukum pajak itu untuk kepentingan saya. Jika Anda lebih suka bergabung dengan orang kaya alih-alih menentangnya, teruslah membaca. Buku ini untuk Anda. Jika Anda lebih suka mengubah pemerintah, buku ini mungkin bukan untuk Anda.

Saya dan Donald meyakini bahwa cara terbaik untuk mengubah peraturan adalah mendapatkan emas terlebih dulu. Jika Anda mempunyai emas, kekuatan Anda menjadi lebih besar. Jika Anda mempunyai kekuatan itu, Anda akan lebih mampu memaksakan Peraturan Emas yang nyata, peraturan yang menyatakan, "Lakukan pada orang lain seperti apa Anda ingin mereka lakukan pada Anda."

Sudut Pandang Donald

Pertama-tama, Anda harus tahu dulu apa yang terjadi. Kemudian, Anda mulai bertindak dari sana. Anda mulai dari belajar sampai mempraktikkannya. Hal terburuk adalah belajar dari pengalaman buruk karena bertindak *sebelum* belajar. Belajar itu sendiri adalah investasi. Saya dan Robert sedang berusaha membuat Anda memahaminya dengan cara mudah.

Peraturan tidak selalu menyenangkan, tetapi kecuali berada dalam posisi untuk mengubah peraturan, hukum, dan batasan, Anda lebih baik mengenalinya. Sebagai contoh, pernah suatu ketika beberapa orang datang kepada saya dengan apa yang mereka pikir adalah pembangunan yang luar biasa bagus, gedung terbaik dari segala gedung. Kemudian, saya mendapati bahwa mereka tidak tahu apa pun—apa pun mengenai zona! Di kota New York, penzonaan memegang peranan penting. Hal itu sama seperti berkata bahwa Anda akan membangun kapal terbaik dari segala kapal tetapi Anda tidak tahu apa pun mengenai galangan kapal. Bagaimana Anda keluar dan' pelabuhan kalau tidak tahu cara membangun sebuah kapal? Cerita seperti ini, dan percayalah, ada lebih banyak lagi daripada yang bisa Anda bayangkan, benar-benar membuat saya bertanya-tanya

tentang cara orang berpikir. Pendidikan seharusnya membantu kita berpikir. Proses berpikir kelihatannya kurang dimiliki oleh banyak orang, bahkan mereka yang berpendidikan.

Ada mentalitas pulau yang sama-sama dimiliki oleh saya dan Robert, yaitu: Jagalah pulau Anda. Setelah peristiwa 11/9, penduduk New York mempunyai ikatan jiwa yang sama, yang tidak akan terlupakan oleh beberapa dari kita di sini. Manhattan tiba-tiba menjadi pulau "kita", bukan hanya kota besar dan terkenal, yang kebetulan kita tinggali. Kota itu juga menjadi pulau adopsi bagi orang-orang yang belum pernah mendatanginya sebelumnya. Serangan 11/9 tidak menghancurkan pulau ini; sebaliknya, kejadian itu menjadikannya makin baik dan makin kuat. Dalam pengertian itu, saya dengan gembira mengatakan bahwa serangan 11/9 itu adalah kegagalan bagi para teroris.

Kita semua tahu pepatah lama, "Tidak ada orang yang bisa hidup sendirian." Ada banyak cara untuk menginterpretasikannya, tetapi saya suka melihatnya sebagai, "Kita semua menghadapinya bersama-sama." Hal itu terbukti setelah kejadian 11/9 dan saya berharap kita akan bisa mempertahankan semangat itu. Kita perlu bersatu saat menghadapi kekuatan ekonomi saat ini dan saat mendatang.

Hal ini adalah soal yang serius. Namun, hal itu tidak berarti kita tidak boleh bersenang-senang selama perjalanan. Saya harus mengatakan kepada Anda, Robert berpikir luas. Dia berpikir *dunia* adalah pulaunya! Jika berbicara mengenai penjualan bukunya, dia mungkin melakukan hal benar. Keteguhannya untuk mendidik orang secara finansial telah memasuki dimensi global. Dia benar. Itu adalah masalah global. Namun, solusinya bisa dimulai dari diri Anda dan kami.

Kami adalah tim yang baik, saya dan Robert. Saya pada akhirnya menemukan seseorang yang berpikir seluas saya. Jangan percaya pada kata-kata Robert "Donald Trump membangun gedung pencakar langit dan saya hanya membangun duplex" atau sejumlah kata-kata tidak masuk akal seperti itu. Dia adalah orang yang berprestasi tinggi, angat sukses, dan sudah pasti adalah seorang pemikir global.

Apa yang Memotivasi Anda?

Namun, mari berfokus pada suatu hal yang lebih penting—misalnya, apa hal paling penting bagi Anda? Apakah keluarga Anda? Kesehatan mereka? Masa depan Anda dan mereka? Kalau begitu, Anda sedang membaca buku yang tepat. Saya dan Robert sama-sama mempunyai hal-hal yang sangat penting bagi kami. Kami bersedia melakukan apa saja untuknya. Karena itu, kami yakin kami mempunyai kesamaan dengan Anda sekalian.

Seumpama kesehatan keluarga Anda dan Anda sendiri terancam. Apa yang akan Anda lakukan? Anda mempersiapkan diri, melengkapi diri untuk menghadapi apa yang mungkin terjadi.

Saya tidak mau menjadi orang yang menyebar ketakutan mengenai finansial, tetapi saya harus memberi tahu Anda bahwa segala sesuatu kelihatannya tidak terlalu menyenangkan. Rasa aman finansial kita menjadi gamang. Hanya karena Anda bisa berbelanja di toko Saks saat ini atau secara *online* malam ini tidak berarti segalanya akan berjalan dengan baik dan tidak ada yang perlu dikhawatirkan. Jangan terjebak dalam zona kenyamanan yang menyenangkan. Jangan menjadi rabun jauh.

Saya dan Robert menemukan beberapa masalah sangat nyata yang kita semua hadapi sekarang ini:

- 1) Defisit perdagangan yang terus membengkak
- 2) Utang nasional yang terus meningkat
- 3) Nilai dolar yang jatuh
- 4) Generasi *baby boom* tanpa uang
- 5) Mentalitas peminta-minta
- 6) Harga minyak yang semakin tinggi
- 7) Pengurangan pajak untuk orang kaya

Salah satu dari masalah-masalah ini bisa menyebabkan kekacauan finansial untuk negara mana pun. Saat ini, jauh lebih penting daripada sebelumnya bagi Anda untuk mendidik diri Anda dan keluarga Anda agar dapat melindungi diri Anda sendiri secara finansial di masa

depan. Melalui pendidikan, Anda mendapatkan visi. Melalui visi, Anda

mendapatkan kemampuan mengenali masalah ekonomi dan mengubahnya menjadi kesempatan ekonomi. Walaupun demikian, Anda harus secara saksama mengenali jenis pendidikan yang Anda terima. Saya pernah mendengar seseorang berkata, "Sebelum iklan masuk, saya melihat dunia." Semua hal terlihat lebih jelas oleh orang ini sebelum dia membiarkan iklan dan media serta politikus mengendalikan pikirannya. Dia mendapatkan visi yang sangat kabur setelah pakar berpengalaman datang menjelaskan segala sesuatu kepadanya. Media adalah alat yang sangat kuat, untuk dampak yang baik atau buruk. Jadi, kesimpulannya adalah Anda harus belajar berpikir untuk diri Anda sendiri.

Saya dan Robert tidak berada di sini untuk berpikir bagi Anda. Namun, karena kami berdua telah berpikir banyak dan sukses, kami meyakini bahwa apa yang akan kami katakan mungkin mampu mengangkat kabut dari garis horison dan mungkin bahkan menurunkan suara berisik media yang memberi dampak bagi kita semua.

Apa Insting Alami Anda?

Saya yakin Robert pandai berenang karena dia dibesarkan di Hawaii. Dia pasti jago karena dia adalah seorang peselancar. Saya tidak pernah membayangkan akan mengarang buku bersama tipe peselancar dari Hawaii. Saya ingat pernyataan dari bukunya, *Rich Dad's Prophecy*: "Anda tidak bisa belajar berenang dari buku bacaan." Kemudian, diikuti dengan: "Anda tidak bisa belajar bisnis dari buku bacaan atau sekolah bisnis." Dengan kata lain, tidak ada yang bisa dibandingkan dengan pengalaman di garis depan.

Hal itu membuat saya memikirkan hal lain yang berhubungan dengan insting. Robert menghabiskan waktu setahun di laut, berkeliling dunia sebagai bagian dari pelatihannya di U.S. Merchant Marine Academy. Dia berkata bahwa pelatihan itu mengajarnya agar lebih peka dalam melihat tanda-tanda perubahan cuaca. Tidak lama sesudahnya, Anda mempunyai indra keenam, insting mengenai kapan pola akan berubah. Saya rasa dia menerapkan insting itu ke

ramalan ekonomi. Dia menggambarkan kondisi perekonomian yang menyerupai komponen "badai besar" yang pernah kita dengar. Hal itu bukanlah pikiran atau bayangan yang menyenangkan.

Pengalaman saya dengan insting dimulai dari bisbol. Pemain bisbol perlu indra keenam atau mereka tidak akan berhasil masuk atau melewati Liga Kecil. Banyak orang tidak mengetahuinya, tetapi saya adalah pemain bisbol yang baik, cukup baik untuk ditawarkan beasiswa perguruan tinggi atas dasar kemampuan saya. Saya tahu cara kerja permainan itu dan saya mempunyai keterampilan atletik untuk memenuhinya.

Saya menerapkan pengetahuan permainan yang sama ke dalam bisnis. Saya kadang-kadang melihat situasi, menunggu segala sesuatu tepat waktu, dan berpikir, "Oke, basis terisi? Bagus." Karena hal itu berarti *grand slam* bagi saya. *Grand slam* menimbulkan perasaan menyenangkan.

Di lain pihak, Robert mungkin berpikir "Ombak besar? Oke, ayo jalan!" Namun, siapa yang tahu cara mantan peselancar berpikir? Saya sudah pasti tidak tahu. Sesungguhnya, seseorang pernah berkata kepada saya bahwa tidak ada yang namanya mantan peselancar. Peselancar akan tetap menjadi peselancar seumur hidupnya.

Jika bukan karena pelatihan dan pengalaman militernya di laut, saya tidak tahu apakah saya akan pernah bekerja dengan pria ini. Kecuali karena dia mempunyai visi dan kemauan untuk maju, yang merupakan dua hal yang sangat penting.

IQ Finansial

Saya dan Robert sama-sama menggunakan istilah "IQ finansial" pada tulisan kami. Tak berapa lama sebelumnya, Kim, istri Robert, menerbitkan buku pertamanya, *Rich Woman*. Dia memberikan salinan awalnya kepada saya untuk dibaca dan buku itu ditulis dengan begitu baik sehingga saya menulis sebuah komentar singkat di sampul bukunya. Tujuannya adalah agar semua perempuan mau meningkatkan IQ finan-

sial dan tidak tergantung pada laki-laki untuk mengurus mereka. Saya merekomendasikan bukunya untuk laki-laki dan perempuan.

Kita semua mempunyai definisi sendiri mengenai IQ finansial, tetapi istilah itu masih terus digunakan sampai hari ini dan karena itu selalu berubah. Bagi saya, istilah itu berarti mempunyai kemampuan mengamati situasi perekonomian, baik nasional maupun internasional, agar dapat melihat melampaui masa sekarang dan masuk ke masa depan serta membuat keputusan berdasarkan penilaian dan pemahaman itu. Hal itu bukanlah usaha yang mudah dan merupakan disiplin harian, tetapi disiplin itu diperlukan jika seseorang ingin sukses di dunia saat ini. Saya mungkin mempunyai kelebihan karena saya termasuk salah satu orang yang tidak memerlukan terlalu banyak tidur—mungkin tiga atau empat jam semalam. Jadi, apa yang saya lakukan dengan ekstra jam itu? Saya membaca. Saya mengikuti peristiwa-peristiwa dunia dan membaca sejarah.

Anda harus membayangkan, jika seseorang mempunyai ekstra 28 jam seminggu untuk membaca, berarti orang itu membaca banyak bacaan. Saya menyerahkan perhitungan matematikanya kepada Anda. Saya tahu Robert suka dengan kelompok membaca karena biasanya orang-orang berkumpul untuk mempelajari sebuah buku. Itu adalah ide bagus, tetapi karena saya biasanya membaca di pagi buta, saya rasa saya tidak akan begitu populer di kelompok mana pun.

Pentingnya Sejarah

Saya ingin menekankan pentingnya mempelajari sejarah. Pengetahuan adalah kekuatan. Kita dapat mempelajari sejarah, mulai dari peradaban dan kerajaan yang membentuk sejarah dunia sejauh ini. Beberapa hal besar telah menghilang dalam perjalanan sejarah. Apakah Anda ingat kekaisaran Ottoman? Apakah Anda tahu berapa lama kekaisaran itu berkuasa? Apakah Anda tahu bagaimana dan

mengapa kekaisaran itu menghilang? Mungkin Anda harus mencari tahu. Cerita itu bisa saja relevan dengan peristiwa dunia dan pemahaman Anda akan peristiwa itu. Dengan kata lain, hal-hal yang tidak Anda ketahui mungkin akan memengaruhi Anda suatu hari nanti dalam berbagai cara. Saat hal itu terjadi, siapa yang harus Anda persalahkan jika Anda merasa terkejut?

Saya dan Robert sama-sama sangat tertarik pada sejarah dan salah satu alasan kami bisa *nyambung* adalah karena kami berdua menggunakan sejarah sebagai buku panduan. Lebih baik belajar dari sejarah daripada mengulangi kesalahan yang sama. Seperti kata pepatah kuno, "Orang yang belum belajar dari sejarah ditakdirkan untuk mengulanginya kembali."

Jika hari ini tiba-tiba menjadi memori, apa yang ingin Anda ingat mengenai hari ini?

Dua kutipan yang muncul di benak saya, satu datang dari Ralph Waldo Emerson dan satu lagi datang dari Albert Einstein:

"Apa yang terbentang di belakang kita
Dan, apa yang terbentang di hadapan kita
Adalah hal kecil
Dibandingkan dengan apa yang terbentang dalam diri kita."
-Emerson

"Pikiran yang terbuka untuk sebuah ide baru
Tidak akan pernah kembali ke ukurannya semula."
—Einstein

Kata mutiara dari Emerson membuat saya tidak mau berpuas diri karena mengetahui bahwa masih banyak sekali yang harus saya pelajari dan capai sedangkan kata-kata Einstein membuat saya berpikiran luas. Saya bisa bersikap lebih mendetail dalam penjelasan saya, tetapi pikiran itu sudah begitu jelas sehingga tidak perlu diperjelas lebih lanjut. Saya juga meyakini bahwa singkat itu lebih baik. Bukan karena singkat itu mudah. Menyaring sesuatu sampai ke intinya menghabiskan banyak waktu dan pikiran. Ada alasan bagus

untuk membaca tulisan para pemikir dan pengarang besar—karena dalam banyak kasus, mereka telah melakukan proses penyaringan untuk kita.

Namun, berikut tugas pertama Anda: Renungkan sesuatu sampai ke dasar hati Anda dan mengapa Anda melakukan apa yang Anda lakukan hari ini. Hal itu adalah cara yang baik untuk mulai berpikir bagi diri Anda sendiri—dan kemungkinan besar tidak ada seorang pun kecuali Anda yang bisa mendapatkan jawaban yang tepat.

Saya dan Robert telah mengatakan kepada Anda mengapa kami ingin Anda menjadi kaya, tetapi apa yang kami inginkan tidaklah penting. Yang penting adalah apa yang Anda inginkan untuk diri Anda sendiri dan keluarga Anda. Apakah Anda ingin menjadi kaya?

BAGIAN DUA

TIGA JENIS INVESTOR

Ada tiga jenis investor di dunia. Mereka adaiah:

1. Orang yang tidak melakukan investasi sama sekali
2. Orang yang melakukan investasi untuk tidak kalah
3. Orang yang melakukan investasi untuk menang

Orang yang *tidak berinvestasi sama sekali* berharap keluarga mereka, perusahaan tempat mereka bekerja, atau pemerintah mengurus mereka begitu masa kerja mereka berakhir:

Orang yang berinvestasi *untuk tidak kalah* umumnya berinvestasi pada apa yang mereka pikir merupakan investasi aman. Jenis ini adalah mayoritas utama investor. Orang-orang ini mempunyai mentalitas penabung jika berbicara mengenai investasi.

Orang yang berinvestasi *untuk menang* bersedia belajar lebih banyak, ingin lebih banyak mengontrol, serta berinvestasi untuk imbalan yang lebih tinggi.

Menariknya, ketiga jenis investor ini berpotensi untuk menjadi kaya, bahkan mereka yang berharap orang lain mengurus mereka. Sebagai contoh, CEO Exxon yang baru-baru ini pensiun dan dibayar hampir setengah miliar dolar sebagai hadiah pelepasan.

Donald dan Robert sama-sama berinvestasi untuk menang. Buku ini

adalah untuk Anda jika Anda ingin berinvestasi untuk menang.

INVESTASI UNTUK MENANG

Sudut Pandang Robert

Saya dan Donald mempunyai kekhawatiran yang sama dan kami ingin Anda menjadi kaya, jadi apa solusi kami?

Suatu hari, selama pertemuan singkat di kantornya, Donald berkata, "Saya berinvestasi untuk menang. Anda juga, bukan?" Dengan pernyataan itu, perbedaan yang mencolok muncul. Saya dan dia *berinvestasi untuk menang* sedangkan yang lain *berinvestasi untuk tidak rugi*.

Kami telah berbicara tentang nasihat, "Menabung, keluar dari utang, berinvestasi jangka panjang (umumnya di reksa dana), dan diversifikasi." Sore

itu, saya dan Donald membahas mengapa kami tidak berfokus pada menabung. Sebenarnya, kami sama-sama mempunyai utang jutaan dolar—tetapi utang lancar. Kami tidak melakukan diversifikasi...setidaknya tidak dalam konteks kebanyakan orang menggunakan kata diversifikasi. Walaupun kami sudah pasti adalah investor jangka panjang, kami tidak berinvestasi di reksa dana, setidaknya tidak sebagai metode investasi utama. Mengapa? Karena kami berinvestasi untuk menang.

Saya dan Donald mulai berbicara mengenai bagaimana buku kami berbeda dan lebih populer dibandingkan buku yang ditulis oleh penulis finansial lain. Sekali lagi, yang jelas menjadi makin jelas. "Sebagian besar penulis finansial meminta pembacanya berhemat," kata saya. "Salah seorang penulis merekomen-

dasikan agar tidak minum *cappuccino* setiap hari dan menghemat uang *cappuccino*

itu ke dalam reksa dana—sehingga nantinya Anda akan menjedi kaya. Saya dan Anda tidak hidup berhemat. Kita senang menjadi orang kaya. Kita meningkatkan pendapatan kita. Ketika kita menulis atau mengajar, kita mendorong orang lain agar menjadi kaya dan menikmati kehidupan yang baik."

Donald diam sejenak, tersenyum, dan berkata, "Anda tahu, Anda benar. Saya tidak kenal siapa pun yang suka hidup hemat, setidaknya di antara teman-teman saya. Orang-orang yang saya kenal ingin menikmati hidup dan kita sendiri sangat menikmati hidup. Kita bermain untuk menang dan kita *memang* menang. Anda menang, dan Anda menikmati hidup. Karena itulah saya dan Anda menjual lebih banyak buku dan menarik lebih banyak orang ketika kita mengajar. Orang menyukai pemenang."

"Sebagian besar pakar finansial menyuruh orang bermain aman dan hidup dengan hemat. Mereka memberi tahu orang bahwa berinvestasi itu riskan dan mereka perlu berhemat serta menghindari kerugian. Pakar-pakar ini tidak berfokus pada kesuksesan. Mereka berfokus pada *tidak* rugi," tambah saya.

"Ada perbedaan yang sangat besar," kata Donald.

Yang saya lakukan hanyalah mengangguk. Selama bertahun-tahun, sejak *Rich Dad Poor Dad* diterbitkan, banyak orang, termasuk wartawan, sering kali berkata bahwa yang saya bicarakan terlalu riskan. Namun bagi saya, apa yang dilakukan oleh sebagian besar orang malah jauh lebih riskan. Di dunia yang semakin dan semakin kurang keamanan kerja, rasanya bodoh sekali untuk terlalu bergantung pada keamanan kerja. Dengan pasar saham yang naik turun, menyerap triliunan dolar dari investor yang tidak curiga, kelihatannya bodoh jika bergantung pada pasar saham untuk keamanan finansial. Dengan sistem sekolah yang hanya mengajarkan sedikit atau malah sama sekali tidak mengajarkan uang kepada murid, kelihatannya riskan untuk semata bergantung pada pendidikan yang baik.

Hal itu membuat saya teringat kembali pada titik tolak dalam hidup saya ketika saya memutuskan akan memainkan permainan uang untuk menang, alih-alih memainkan permainan untuk tidak kalah.

"Anda tahu, kita tidak berinvestasi di investasi yang sama dengan kebanyakan orang," kata Donald. "Bukankah ironis bahwa investasi yang dipikir aman oleh sebagian besar orang sebenarnya riskan?"

Saya hanya mengangguk.

"Ada satu hal lagi," kata Donald. "Saya dan Anda menganggap meng-

hasilkan uang adalah permainan. Kita bersenang-senang. Kita menikmati permainan. Terkadang kita kalah, tetapi sering kali kita menang. Kita bersenang-senang."

"Permainan itu *memang* menyenangkan," kata saya. "Saya sangat menyukai permainan itu."

"Namun, sebagian besar orang tidak menganggap menghasilkan uang sebagai sebuah permainan," kata Donald. "Mereka menganggapnya sebagai hidup dan mati, menang dan kalah."

"Bertahan hidup," kata saya. "Perjuangan untuk hidup itu sendiri, karena itulah mereka takut kehilangan uang. Karena itu pulalah mereka menganggap berinvestasi itu riskan."

"Dan, berakhir di investasi yang riskan," tambah Donald, memukul mejanya perlahan. "Itulah tragedi finansial."

"Hilangnya uang mereka?" tanya saya.

"Bukan, kegembiraan yang tidak bisa mereka dapatkan. Menghasilkan uang itu menyenangkan. Hidup seharusnya menyenangkan. Namun, jutaan orang hidup dalam rasa takut, alih-alih bergembira. Itulah tragedi."

"Karena itulah mereka bermain aman, berinvestasi di investasi yang aman, bergantung pada keamanan kerja, dan hidup hemat," tambah saya. "Selain itu, jutaan orang terjerumus dalam utang, utang macet, karena mereka ingin bermain, tetapi belum belajar cara berinvestasi untuk menang. Mereka sungguh ingin menikmati hidup yang indah, tetapi dihukum oleh utang macet yang sangat banyak."

"Dan, hal itu tidak menyenangkan," kata Donald. "Saya dan Anda menyukai permainan itu. Kita menciptakan permainan yang mendidik. Permainan adalah hal yang menyenangkan. Jika Anda gembira, Anda belajar lebih banyak, Anda ingin menang, walaupun kadang-kadang Anda kalah. Saya belum pernah melihat permainan populer yang bernama *Menabung* atau *Berhemat*. Apakah Anda pernah? Mungkin ada permainan seperti itu, tetapi saya rasa permainan itu tidak sepopuler permainan kita. Kita bermain dengan sungguh-sungguh. Kita bermain untuk menang. Kita bergembira. Hidup memang seharusnya seperti itu."

Pertemuan itu berakhir. Ada banyak hal untuk direnungkan. Ketika saya masuk lift dan menekan tombol untuk turun ke lobi Trump Tower, pikiran saya berpacu. Mengapa sebagian besar investor bermain aman atau

berinvestasi *untuk tidak rugi*? Mengapa investor yang lain berinvestasi untuk menang? Ketika pintu lift terbuka ke lobi, sebuah pertanyaan muncul di benak saya, "Apa bedanya orang yang bermain untuk menang dan seorang penjudi? Bagaimana dengan risikonya?"

Saat mencapai trotoar di Fifth Avenue dan memanggil taksi, saya sadar bahwa pertanyaan di kepala saya adalah sejumlah pertanyaan yang perlu dijawab di buku ini. Saya sadar bahwa alasan kebanyakan orang berinvestasi agar tidak rugi adalah karena sebagian besar orang berpikir bahwa investasi itu riskan atau bahwa investasi itu adalah judi. Banyak orang juga percaya bahwa untuk mendapatkan hasil imbalan yang tinggi berarti Anda harus mengambil lebih banyak risiko. Tidak ada yang lebih benar lagi dari kenyataan itu.

Saya sadar bahwa alasan kebanyakan orang berinvestasi agar tidak rugi adalah karena sebagian besar orang berpikir bahwa investasi itu riskan atau bahwa investasi itu adalah judi. Banyak orang juga percaya bahwa untuk mendapatkan hasil imbalan yang tinggi berarti Anda harus mengambil lebih banyak risiko. Tidak ada yang lebih benar lagi dari kenyataan itu.

— Robert T.
Kiyosaki

Peraturan 90/10 Mengenai Uang

Sambil duduk di taksi, saya memikirkan kembali peraturan 90/10 mengenai uang yang diajarkan oleh ayah kaya saya bertahun-tahun lalu (dan hal itu telah saya tuliskan di buku saya yang lain). Walaupun sebagian besar dari kita pernah mendengar mengenai peraturan 80/20, peraturan 90/10 terutama lebih cocok diterapkan untuk uang. Untuk mudahnya, dalam permainan uang, 10 persen pemain memenangkan 90 persen dari uang yang ada. Sebagai contoh, dalam permainan golf hanya 10 persen dari pemain profesional yang memenangkan 90 persen dari semua uang yang ada, sedangkan sisa 90 persen dari pemain profesional lainnya membagi sisa 10 persen uang yang ada.

Peraturan 90/10 berguna sebagai peraturan yang dapat dipercaya dalam kehidupan saya (walaupun saya tidak tahu apakah ada penelitian ilmiah yang pernah diadakan untuk membuktikannya). Kita semua pernah mendengar bagaimana 10 persen dari total penduduk Amerika memiliki 90 persen dari kekayaan yang tersedia. Jika Anda melihat investor real estat, sangat aman untuk mengatakan bahwa 10 persen itu sekali lagi yang memiliki dan mengontrol 90 persen kekayaan, dengan jumlah terbesar berada di tingkat 1 persen teratas dari yang 10 persen tersebut.

Dalam satu cara, peraturan 90/10 ini berguna bagi saya dalam memilih jenis usaha. Sebagai contoh, salah satu alasan saya tidak menjadikan golf sebagai profesi adalah karena saya tidak menganggap diri saya bisa menjadi 10 persen teratas. Tidak hanya karena saya menganggap diri saya tidak mempunyai bakat, tetapi juga karena saya tidak mempunyai keinginan itu. Jika Anda pernah mendengar saya bernyanyi, Anda juga akan tahu mengapa saya tidak memilih menyanyi sebagai sebuah karier. Ketika saya memutuskan untuk menulis *Rich Dad Poor Dad* dan menciptakan papan permainan *CASHFLOW*, saya tidak hanya yakin buku dan permainan saya akan berhasil, tetapi saya juga *ingin* berhasil, walaupun saya belum pernah menjadi penulis yang baik atau bahkan mengembangkan sebuah papan permainan. Saya ingin berhasil, saya ingin mengajar, dan saya ingin sukses.

Saya meyakini alasan saya dan Donald Trump bergabung bersama adalah karena buku saya, *Rich Dad Poor Dad*, dan papan permainan saya *CASHFLOW* sukses besar dalam skala internasional. Kami tidak membuat buku ini bersama karena saya adalah pengusaha real estat yang sukses di dunia internasional seperti dirinya, walaupun saya memang sudah mempunyai properti dan bisnis jutaan dolar di seluruh dunia. Dalam hal berinvestasi di bisnis dan real estat, saya telah menang, saya adalah seorang pemenang, saya adalah seorang profesional, tetapi saya tidak berada di tingkat 10 persen teratas seperti dirinya. Sebagai penulis, saya berada di tingkat 10 persen teratas. Pada kenyataannya, *Rich Dad Poor Dad* disebut-sebut sebagai buku ketiga yang paling lama bertahan dalam daftar buku terlaris menurut *New York Times*. Tidak jelek untuk seseorang yang pernah gagal dua kali dalam pelajaran bahasa Inggris di SMA.

Donald Trump Bermain untuk Menang

Di Phoenix, Arizona, tempat saya tinggal, Donald datang dan mengundang cukup banyak kontroversi. Dia dan timnya ingin membangun gedung bertingkat di Camelback Road, antara jalan 24th dan 32nd. Ini adalah lokasi yang paling bagus di Phoenix. Lokasi antara jalan 24th dan 32nd adalah seperti Boardwalk dan Park Place dalam permainan *Monopoly*. Dia ingin mendirikan gedung tertinggi di Camelback Road, tetapi ada batas ketinggian untuk tempat dia ingin membangun.

Selama bertahun-tahun, perdebatan berlangsung. Pertanyaan di kota itu adalah apakah Donald Trump diizinkan membangun gedung tertinggi di lokasi terbaik? Saya dan istri saya ingin Donald menang. Mengapa? Karena kami juga mempunyai properti hunian dan komersial di dekat atau antara jalan 24th dan 32nd. Jika Donald Trump menang, kami menang.

Pada musim gugur 2005, penduduk di area itu mengambil suara untuk tidak mengizinkan Donald Trump membangun gedung tertinggi. Setelah perhitungan suara dilakukan, penduduk itu bersedia mengizinkannya membangun gedung tinggi, tetapi tidak dengan ketinggian yang dikehendakinya. Atas keputusan itu, Trump mengundurkan diri.

Selama salah satu pertemuan kami di New York mengenai buku ini, saya bertanya kepadanya mengenai pengambilan suara di Phoenix. Dia terlihat tenang. Yang dia katakan hanya, "Jika saya tidak bisa membangun gedung tertinggi dan terbaik, saya tidak mau membangun." Dia kemudian memperlihatkan kepada saya sebuah gedung yang spektakuler di Dubai yang ia bangun." Sambil menunjuk dengan bangga ke gedung yang futuristik ini, dia berkata, "Mengapa saya harus marah dengan Phoenix jika saya sedang sibuk mengerjakan yang satu ini?"

Saat taksi saya menyusuri Fifth Avenue menuju hotel, saya mendapatkan ide yang lebih jelas mengenai buku ini. Topik buku ini harus mengenai menjalani kehidupan untuk menikmati hidup. Topiknya adalah mengenai memainkan permainan kehidupan untuk menang alih-alih menjalani kehidupan untuk menghindari kekalahan. Alih-alih berhemat dan tidak menikmati *cappuccino*, buku ini adalah mengenai menjalani kehidupan yang melampaui impian terindah seseorang.

Ketika taksi mendekati hotel, saya teringat pertanyaan seorang reporter

kepada saya pada awal tahun itu: "Apakah Anda sudah menentukan tujuan Anda untuk tahun ini?"

Jawaban saya adalah, "Belum, saya belum melakukannya."

"Mengapa belum?" tanyanya. "Anda berbicara mengenai pentingnya menentukan tujuan di buku-buku Anda." Saya menjawab, "Ya, menentukan tujuan itu penting. Masalah saya adalah, pada kehidupan saya saat ini, saya tidak tahu apa lagi yang harus saya minta. Saya mempunyai uang yang lebih dari cukup, saya mempunyai pernikahan yang baik, saya menyukai pekerjaan saya, saya mempunyai kesehatan yang baik, dan saya jauh lebih sukses daripada yang pernah saya bayangkan sebelumnya. Saat ini, saya sedang menjalani kehidupan yang melampaui impian terindah saya. Saya mempunyai buku terlaris, saya pernah masuk acara *Oprah*, saya mengarang buku bersama Donald Trump, dan saya menyukai orang-orang yang bekerja dengan saya. Saya tidak tahu lagi apa yang saya inginkan."

"Jadi, apa yang akan Anda lakukan dengan hal itu?" tanya sang reporter.

"Saya rasa, saya perlu memimpikan impian yang lebih indah," jawab saya.

Taksi menepi di hotel saya. Ketika membayar taksi itu, saya tahu bahwa buku ini akan mengenai menjalani hidup yang melampaui impian terindah seseorang...tetapi hanya jika Anda berani menjalani kehidupan seperti itu.

Sudut Pandang Donald

Pemenang

Saya sudah sejak lama tahu mengenai rasio 90/10, tetapi Robert mengingatkannya kembali kepada kita semua. Segera, jika kita tidak mulai memberikan perhatian, rasio itu akan berubah menjadi 95/05 atau bahkan 99/01 dengan hanya satu persen orang yang memiliki 99 persen aset negara. Pemenang tidak akan membiarkan hal itu terjadi dan saya berharap itu termasuk Anda.

Penting sekali untuk mempunyai impian. "Pencapaian seseorang harus melampaui apa yang bisa dia raih," demikian kata Robert Browning. Impian itulah yang membuat kita maju. Saya ingin berkata, "Jika realitas Anda dimulai dari impian Anda, impian Anda akan menjadi realitas Anda."

Mengapa begitu? Karena jika berpikir sebaliknya, hal itu hanya akan membuat kita terus berada di tingkat bertahan hidup, yang saya yakini bukanlah tujuan tertinggi sebagian besar orang. Apakah Anda pernah mendengar anak muda yang berkata bahwa mereka berharap suatu hari nanti akan menjadi gelandangan? Biasanya, mereka mengatakan sesuatu seperti ini, "Saya ingin menjadi presiden." "Saya ingin menjadi astronot." "Saya ingin menjadi anggota pemadam kebakaran." "Saya ingin menjadi dokter." Semua ini adalah profesi yang banyak tuntutan serta terkadang sangat berani dan anak-anak itu mempunyai impian serta aspirasi untuk memenuhinya.

Pemenang selalu berjiwa muda-mereka mempunyai tujuan yang tinggi serta antusiasme dan perencanaan untuk mencapai apa yang mereka cita-citakan. Mereka mungkin mempunyai impian yang liar, tetapi hal itu lebih baik daripada tidak mempunyai impian sama sekali. Kemudian, mereka memberi perhatian dan berfokus pada apa yang diperlukan untuk mencapainya.

Keras kepala adalah bagian besar dari menjadi pemenang. Beberapa orang gagal karena terlalu cepat menyerah. Jika Anda membaca buku ini, Anda mungkin tidak termasuk dalam kelompok itu. Ayah saya dulu sering menceritakan kepada kami kisah mengenai seorang pria yang sangat suka soda sehingga kemudian masuk ke bisnis soda dengan produk yang dia namai 3UP. Produk itu gagal. Jadi, dia mulai lagi dengan soda yang dia namai 4UP. Produk itu gagal juga. Jadi, dia memutuskan untuk menamai produknya 5UP dan berusaha sama kerasnya untuk membuatnya berhasil, tetapi ternyata produk itu gagal lagi. Dia sadar bahwa dia masih mencintai soda, jadi dia berusaha lagi dengan produk yang dinamai 6UP. Produk itu gagal dan dia menyerah total.

Kemudian, beberapa tahun kemudian, orang lain muncul dengan produk soda dan menamainya 7UP, yang menjadi sukses besar. Ketika

masih kecil, saya tidak mengerti mengapa ayah saya terus menceritakan kisah ini kepada kami. Dia menceritakannya beberapa kali. Di kemudian hari, saya sadar bahwa dia ingin mengatakan kepada kami agar tidak pernah menyerah. Yah, saya tidak pernah melupakan cerita itu dan saya juga tidak pernah menyerah. Jadi, pelajarannya tersimpan dengan baik. Ceritakan kisah itu kepada diri Anda jika Anda membutuhkannya dan sisi pemenang dalam diri Anda akan mengambil alih.

Komponen lain dalam kemenangan adalah sikap pemenang. Saya meminta orang melihat diri mereka sendiri sebagai pemenang. Pikiran positif selalu berhasil. Pikiran seperti itu mempunyai banyak kekuatan. Menang memerlukan kekuatan seperti itu, entah Anda adalah orang yang pendiam atau suka berteman. Kekuatan adalah kelebihan dan berpikiran positif akan membawa Anda melalui sejumlah situasi yang cukup sulit.

Ketika suatu saat terjerumus ke dalam utang yang banyak, saya menjadi keras kepala dan tidak membiarkan hal itu menjadikan saya putus asa. Saya benar-benar menolak berpikiran negatif. Saya berfokus pada solusi dan saya memastikan diri bahwa saya akan menghadapi situasi itu serta muncul kembali sebagai orang yang lebih sukses. Persis itulah yang terjadi. Berakhirnya kejayaan saya ditulis di media massa besar dan bahkan saat itu saya menolak menyetujui pendapat mereka. Realitas saya adalah impian saya, bukan angka. Saya menang.

Apakah Anda cukup keras kepala untuk menjadi pemenang? Jika demikian, Anda mampu melakukan investasi untuk menang! Investasi bukanlah teritori asing dan Anda tidak memerlukan paspor serta visa untuk bergabung dengan kelompok investor yang berhasil. Saya mendengar banyak orang berkata mengenai dirinya sendiri, "Saya adalah orang yang sangat keras kepala", tetapi berperilaku layaknya tidak mempunyai hal-hal yang diperlukan untuk berhasil atau bahkan hak untuk belajar berinvestasi! Seperti yang dikatakan oleh Robert, mereka akan kehilangan banyak kegembiraan dan masa depan finansial yang lebih baik pada waktu bersamaan-ketidakberuntungan yang tidak seharusnya terjadi.

Kebodohan bisa lebih mahal

Keras kepala adalah bagian besar dari menjadi pemenang.

—Donald J. Trump

daripada pendidikan dan hal itu mencakup pendidikan finansial Anda. Jangan biarkan rasa takut akan hal yang tidak diketahui menghalangi aspirasi dan kesehatan finansial Anda. Ada orang

yang ingin Anda merasa tidak bisa apa-apa sehingga mereka bisa mengambil keuntungan dari Anda. Contohnya, saya melihat hal itu terjadi pada atlet yang sangat sukses. Jangan biarkan hal itu terjadi pada diri Anda-belajarliah mengenai uang dan buatlah hal itu berhasil bagi Anda. Itulah kunci keberhasilan berinvestasi.

BAB TUJUH

PILIH PEPERANGAN —DAN MEDAN PERANG ANDA

Sudut Pandang Robert

Saya belajar pentingnya memilih peperangan dan medan perang di sekolah militer dan hal itu berlaku di Pasukan Angkatan Laut. Sebagai contoh, pasukan yang berada di dataran lebih tinggi, seperti perbukitan, sering kali mempunyai lebih banyak keuntungan dibandingkan pasukan lawan di bawah mereka. Pasukan yang berada di dataran lebih rendah mempunyai pilihan untuk bertempur atau tidak. Mungkin dari situlah datangnya pepatah, "Kadang-kadang lebih baik mundur, tetapi hidup untuk bertempur di hari lain," dan "Pilihlah peperangan Anda dengan hati-hati," Ide sama berlaku pula dalam bisnis.

Dalam *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, buku kedua dalam seri *Rich Dad*, saya berbicara mengenai mengapa beberapa orang mendapati dirinya lebih mudah menjadi kaya daripada orang lain. *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* adalah buku saya yang terpenting bagi orang yang ingin membuat perubahan dalam hidup mereka. Jika Anda tidak ingin mengubah hidup Anda, buku itu bisa jadi buku terburuk Anda. Mari kita lihat kembali *CASHFLOW Quadrant*:



Seperti yang disebutkan pada awal buku:

E *mengacu pada* employee (karyawan)

S *mengacu pada* small-business person, self employed atau specialist (pengusaha bisnis kecil, wiraswata atau spesialis)

B *mengacu pada* big-business owners (pemilik bisnis besar) *seperti Donald Trump*

I *mengacu pada* investor

Lebih dari sekadar judul, orang di satu kuadran sangat berbeda dengan orang di tiga kuadran lainnya. Saat berbicara mengenai sikap, sebagian besar orang di kuadran E mencari amannya saja. Mereka berkata, "Saya mencari pekerjaan aman yang dilengkapi tunjangan." Orang yang mempunyai bisnis kecil di kuadran S mungkin berkata, "Jika Anda ingin melakukannya dengan benar, lakukanlah sendiri." Orang di kuadran B sering kali mencari seorang presiden, CEO, atau orang berbakat lainnya untuk menjalankan bisnisnya. Salah satu perbedaan paling mencolok antara pemilik bisnis di kuadran S dan pemilik bisnis di kuadran B adalah jumlah karyawan. Majalah *Forbes* pernah mendefinisikan "bisnis besar" sebagai bisnis yang mempunyai lebih dari 500 karyawan. I mengacu pada investor. Seperti yang Anda ketahui dari Pendahuluan sampai Bagian Dua, ada tiga jenis investor yang berbeda.

Hukum perpajakan juga berbeda bagi setiap kuadran berbeda. Kuadran terburuk dalam hal perpajakan adalah kuadran E karena sesungguhnya

sedikit sekali yang bisa Anda lakukan untuk melindungi diri Anda dari pajak—karena itu, Anda sungguh tidak memerlukan akuntan untuk menasihati Anda. Kuadran dengan potongan pajak terbaik adalah kuadran B dan I. Mengapa? Sebagian besar pemerintah memberikan potongan pajak bagi mereka yang ada di kuadran B karena mereka membuka lapangan pekerjaan. Pemerintah menawarkan potongan pajak untuk kuadran I karena mereka menginvestasikan kembali uangnya ke perekonomian, Potongan pajak khusus biasanya diberikan kepada orang yang berinvestasi di real estat dan minyak karena setiap negara memerlukan perumahan serta energi.

Di Kuadran Mana Anda Bisa Sukses?

Seperti yang dikatakan di awal bab, penting bagi Anda untuk memilih peperangan dan medan perang dengan hati-hati. Ketika berbicara mengenai menjadi kaya, memilih kuadran yang terbaik bagi Anda juga sama pentingnya.

Kuadran CASHFLOW penting karena dapat membantu Anda memutuskan di kuadran mana Anda mempunyai kesempatan terbaik untuk sukses. Seperti yang mungkin Anda tebak, baik Donald Trump maupun saya memilih kuadran B dan I untuk beroperasi.

Bertahun-tahun lalu, ketika masih duduk di SMA dan mempunyai masalah dengan bahasa Inggris, ayah kaya saya yang menunjukkan kepada saya bahwa saya mungkin tidak akan pernah berprestasi di sekolah atau dunia perusahaan. Dia berkata, "Kamu terlalu membangkang untuk mengikuti perintah dari orang-orang yang tidak kamu hormati. Kamu mungkin akan bisa bekerja lebih baik di bisnis sebagai seorang wiraswasta dan investor."

Walaupun saya tidak menyukai apa yang dia katakan, hal itu membantu saya belajar di bagian mana saya tidak cocok. Kejadian itu juga mengingatkan saya bahwa saya harus mempelajari mata pelajaran, mengembangkan keahlian, dan mendapatkan pengalaman yang mungkin tidak perlu didapatkan oleh sebagian besar teman sejawat saya. Untuk belajar lebih banyak mengenai pengalaman saya di kuadran B dan I, saya menganjurkan Anda membaca *Rich Dad's Guide to Investing* dan *Rich Dad's Before You Quit Your job*.

Beberapa dari Anda mungkin berpikir, "Tapi saya tidak mau menjadi seorang wiraswasta." Atau Anda mungkin merasakan jantung Anda berdebar

saat berpikir mengenai risiko dan tidak mempunyai pendapatan tetap.

Kebanyakan penulis finansial menulis mengenai hidup hemat dan menabung. Saat saya dan Donald menulis, kami menulis mengenai meningkatkan pendapatan Anda, menikmati hidup, dan menginvestasikan uang Anda.

Robert T. Kiyosaki pendiri General Electric adalah Thomas Edison. Edison berada di kuadran B. Jack Welch, mantan CEO General Electric, berada di kuadran E. Kedua pria itu menjadi sangat kaya dari bisnis yang sama, tetapi dari kuadran berbeda.

Saya menyebutkan Kuadran CASHFLOW untuk membantu Anda menjadi lebih jelas mengenai di kuadran mana yang *Anda* pikir mungkin mempunyai kesempatan terbesar untuk sukses. Walaupun hukum perpajakan lebih menguntungkan bagi kuadran B dan I, hukum perpajakan tidak sama pentingnya dengan apa yang Anda bayangkan mengenai kuadran mana yang mempunyai kesempatan terbesar untuk sukses.

Sistem sekolah dirancang untuk melatih orang-orang di kuadran E dan S. Karena itulah banyak orang yang berkata, "Pergilah bersekolah untuk mendapatkan pekerjaan," yang memprogram kita untuk masuk ke kuadran E. Atau mereka berkata, "Pergilah bersekolah sehingga kamu bisa belajar berdagang atau suatu profesi. Dengan demikian, kamu akan selalu mempunyai bantalan empuk saat jatuh." Cara pikir seperti itu sangat tepat untuk kuadran S. (Sekali lagi, jika Anda ingin belajar lebih banyak mengenai kuadran B dan I, ada juga buku-buku yang ditulis oleh Donald Trump. Buku favorit pribadi saya adalah *The Art of the Deal*, *The Art of the Comeback*, dan *How to Get Rich*, yang mengeks-

presikan pemikirannya sebagai orang di kuadran B dan I).

Saya dan Donald menghasilkan lebih banyak uang daripada sebagian

besar guru sekolah dan penulis lainnya karena sebagian besar guru sekolah beroperasi dari sudut pandang seseorang di kuadran E dan sebagian besar penulis menulis dari sudut pandang yang didapatkan di kuadran S.

Sebagian besar penulis finansial menulis mengenai hidup hemat dan menabung. Ketika saya dan Donald menulis, kami menulis mengenai meningkatkan pendapatan Anda, menikmati hidup, serta menginvestasikan uang Anda. Sekali lagi, perbedaan dalam nasihat finansial dapat diidentifikasi dari tiap kuadran yang berbeda dan nilai yang berbeda, yang terkandung pada tiap kuadran.

Jadi, luangkan waktu dan tanyai diri Anda sendiri, kuadran mana yang terbaik bagi Anda. Anda mungkin bisa menutup mata dan duduk dengan tenang untuk mendengarkan jawaban Anda. Proses hening ini penting karena Anda sangat perlu bersikap jujur pada diri Anda sendiri—jujur dengan jawaban Anda sendiri.

Donald beruntung karena mempunyai ayah sebagai model panutan untuk kuadran B dan I. Saya mempunyai ayah yang berada di kuadran E. Bagi saya, mengumumkan bahwa saya akan menjadi seorang pebisnis sama sekali bertentangan dengan nilai-nilai ayah miskin saya, seorang pria yang percaya dengan keamanan pekerjaan dan tunjangan pemerintah. Hal itu ibarat bergabung dengan musuh...menjadi seorang pengkhianat. Ayah saya sungguh percaya bahwa orang kaya adalah orang yang tamak dan mengeksploitasi orang miskin...dan beberapa memang demikian. Namun, saya tidak mempunyai pandangan yang sama dengannya. Saya ingin menjadi seorang Wiraswasta dan investor. Walaupun saya mencintai dan menghormati ayah saya dengan sepenuh hati, kami tidak mempunyai pandangan yang sama jika berbicara mengenai karier dan uang.

Sekembalinya dari Vietnam pada tahun 1973, saya harus memutuskan kuadran mana yang akan saya pijaki. Ayah miskin saya menginginkan saya tetap tinggal di Marine Corps karena keamanan pekerjaannya. Ketika saya mengatakan kepadanya bahwa saya ingin keluar, dia menasihati saya untuk mengambil pekerjaan sebagai pilot maskapai penerbangan. Ketika saya mengatakan kepadanya bahwa saya tidak ingin terbang lagi, dia menasihati saya untuk kembali bersekolah untuk mendapatkan gelar master dan Ph.D. sehingga saya bisa mendapatkan pekerjaan di pemerintahan. Karena tidak mengerti Kuadran CASHFLOW, dia tidak mengerti bahwa saya bukannya

menolak pekerjaan, tetapi kuadrannya.. atau boleh dibilang perbedaan nilai masing-masing kuadran.

Begitu ayah kandung saya, ayah miskin saya, menyadari bahwa saya lebih condong ke nilai profesional dan finansial ayah kaya saya, kuadran B dan I, jurang perbedaan antara kami berdua menjadi makin dalam dan hubungan kami menjadi tegang. Ayah miskin saya menjunjung tinggi *keamanan* sedangkan ayah kaya saya menjunjung tinggi *kebebasan*. Dan seperti yang diketahui oleh sebagian besar Anda, keamanan dan kebebasan bukanlah hal yang sama. Kenyataannya, keduanya mempunyai nilai berlawanan. Karena itulah, orang dengan keamanan yang besar mempunyai kebebasan paling rendah. Orang dengan keamanan paling besar terkurung di penjara, di daerah dengan keamanan maksimal.

Ketika ditanya, "Mengapa uang begitu penting bagi Anda?" saya sering kali menjawab, "Karena uang membelikan kebebasan bagi saya. Uang membelikan lebih banyak pilihan hidup bagi saya." Sebagai contoh, ketika melakukan perjalanan, saya tidak suka menghabiskan banyak waktu untuk mengantre di bandar udara. Dengan mempunyai lebih banyak uang, saya punya pilihan untuk mengantre atau menyewa pesawat terbang pribadi. Saat ini, saya lebih sering terbang dengan pesawat terbang pribadi daripada pesawat komersial. Tentu saja, Donald mempunyai pesawat terbang sendiri yang membuktikan perkataan saya. Suatu malam ketika akan meninggalkan Dallas, pesawat pribadi sewaan saya bergerak melewati pesawat pribadi Donald. Saat itu saya baru sadar bahwa pesawat saya hampir cukup kecil untuk berjalan di bawah pesawatnya.

Karena itulah saya sangat menganjurkan agar Anda duduk dengan tenang dan memutuskan kuadran mana yang terbaik bagi Anda. Tanyakan kepada diri Anda sendiri, "Nilai-nilai apa yang saya miliki? Apakah saya memerlukan keamanan kerja? Apakah saya bahagia dengan keamanan? Apakah keahlian saya teruji di kuadran ini? Atau apakah saya lebih menjunjung tinggi kebebasan?" Juga, Anda mungkin boleh bertanya kepada diri Anda sendiri mengenai nilai-nilai yang dimiliki orangtua Anda dan juga teman-teman Anda. Ada kebenaran yang terdapat dalam pepatah, "Burung yang berbulu sama selalu berkumpul bersama."

Jadi, pelajarannya adalah jika Anda memilih menjadi kaya, ingatlah untuk memilih peperangan dan medan perang Anda dengan saksama—atau harus saya katakan, nilai dan kuadran Anda.

Sudut Pandang Donald

Memilih Peperangan dan Medan Perang Anda

Kuadran CASHFLOW Robert adalah alat yang efektif dan salah satu alasan saya memilih bukunya, *Rich Dad's Cashflow Quadrant*, untuk masuk dalam daftar buku yang saya rekomendasikan untuk Amazon. Jika Anda meluangkan sedikit waktu dan menggunakannya untuk merenungkan apa yang dia katakan, Anda akan menghemat banyak waktu dalam jangka panjang. Penting sekali untuk mengenal diri dan kecenderungan Anda sebelum menetapkan jalur apa pun, entah yang baru atau sebaliknya.

Saya tahu bahwa sejumlah orang menatap dengan bosan ketika melihat grafik atau rumus karena hal itu berarti mereka harus meluangkan waktu dan usaha pribadi. Namun, tatapan seperti itu bisa berubah menjadi senang atau bahkan gembira jika Anda sadar seberapa besar kemungkinan Anda untuk bisa memperbaiki arus kas

dan kesuksesan keuangan Anda. Pilihan untuk menciptakannya ada pada Anda.

Ketika baru memulai bidang real estat, saya bisa dengan mudah tetap berada dalam bisnis ayah saya dan menjadi sukses, tetapi saya tidak akan merasa puas. Saya mempunyai rencana saya sendiri dan harus berjuang sendiri untuk mencapainya. Jika waktu itu tidak melakukannya, saya mungkin tetap akan menikmati kehidupan yang nyaman, tetapi bukan yang menggembirakan. Saya juga mungkin tidak akan menjalani kehidupan saya *sendiri*.

Seperti halnya Robert menyadari bahwa tujuan ayahnya bukanlah pjuannya sendiri, kita semua harus melakukan perenungan untuk menemukan apa yang ditakdirkan untuk kita kerjakan dan untuk menjadi apa. Bayangkan Anda menjalani kehidupan Anda dan kemudian mendapati bahwa dalam prosesnya Anda telah melewatkan takdir Anda. Saya telah melihat contoh-contoh seperti itu dan saya pikir itu adalah cara yang mudah untuk menyembunyikan diri Anda di belakang bayang-bayang orang lain. Jika bukan Anda yang menjalani

kehidupan Anda sendiri, lalu siapa? Jika bukan Anda yang memikirkan kehidupan Anda, siapa yang akan melakukannya? Anda sudah di sini sekarang, jadi curahkan semua perhatian Anda!

Saya sering kali berpikir mengenai peperangan dan medan perang dalam arti sebuah arena. Kita semua, sampai suatu titik saya harap, memilih di dalam arena apa kita akan bergerak dan arena macam apa yang kita *ingin* bergerak di dalamnya. Hal itu adalah mengenai mempunyai tujuan dan visi untuk suatu prestasi dan kepuasan hati. Kadang, sulit untuk mengubah lingkungan Anda, tetapi kadang hal itu adatah untuk kebaikan Anda sendiri.

Kita bisa menjadi sangat terpengaruh oleh orang-orang dengan siapa kita berteman dan tidak mudah untuk berpisah dari kelompok itu atau melakukan sesuatu yang tidak terduga. Saat seperti itu bisa menjadi satu atau dua musim saat kita merasa kesepian sebelum mempunyai cukup waktu untuk mengembangkan lingkungan kita sendiri, tetapi pada akhirnya hal itu akan membawa kita ke arena yang penuh dengan acara dan orang yang memang kita sukai. Hal itu hampir sama seperti menulis skenario Anda sendiri dan skenario itu pada akhirnya menjadi sesuatu yang Anda suka tonton dan berpartisipasi di dalamnya.

Pilihan adalah kebebasan yang bisa digunakan oleh kita semua. Ketika saya bertemu dengan orang yang hidup dengan cara tertentu yang mereka sukai tetapi saya tahu tidak akan saya sukai, hal itu mengingatkan saya pada menu di restoran—ada menu untuk semua orang. Jika tidak ada, akan selalu ada restoran lain untuk kita kunjungi. Hal itu juga bagus untuk mencegah kita bersikap menghakimi.

Kembali ke ide skenario. Saya pernah mendengar seseorang berkata bahwa kita semua bertanggung jawab menulis film kita sendiri dan film itu adalah mengenai kehidupan kita sendiri. Bayangkan diri Anda menulis skenario—skenario apa yang ingin Anda miliki? Entah mengapa saya rasa kita tidak akan memilih pekerjaan yang keras, hal yang membosankan, atau kemiskinan. Hal itu bukan saja tidak menyenangkan untuk ditulis, tetapi juga membosankan dan membuat stres untuk ditonton. Beri diri Anda sedikit kebebasan untuk

berkembang menjadi sesuatu atau seseorang yang sebenarnya Anda cita-citakan.

Perhatikan saya mengatakan "beri diri Anda" di paragraf sebelumnya. Sering kali, satu-satunya orang yang akan memberikan kesempatan kepada Anda adalah diri Anda sendiri. Ada terlalu banyak orang yang menginginkan *status quo* tetap sama dan *status quo* itu termasuk Anda. Namun, Anda

mempunyai kemampuan untuk mengubahnya. Pertama-tama, Anda meluangkan waktu untuk membaca buku ini, jadi saya tahu bahwa Anda mampu bergerak melampaui hal yang biasa-biasa saja atau apa pun yang menahan gerakan Anda. Tidak seorang pun dari kita yang bersedia bergabung dengan masyarakat yang mau menerima produk atau hiburan berkualitas rendah, yang dalam banyak kasus terbukti sebagai jalan yang mudah. Mereka yang memiliki kehidupan tidak biasa telah bergerak melampaui hal yang biasa.

Kehidupan dan bisnis bisa penuh dengan pertarungan. Bisa jadi perang. Namun, pastikan Anda memilih memperjuangkan perjuangan yang *baik-dan* keluar dari peperangan serta medan perang yang tidak membawa hasil secepat mungkin. Jangan hidup atau menggunakan energi Anda dengan sia-sia.

Ingatlah: Tulis skenario Anda sendiri. Kemudian, produksi sendiri dan dapati diri Anda hidup di jalan yang Anda kehendaki. Itulah kebebasan, itulah kekuatan, dan itulah kesuksesan.

Beri diri Anda sedikit

kebebasan untuk

berkembang menjadi

sesuatu atau seseorang

yang sebenarnya Anda

cita-citakan.

- Donald J. Trump

Sudut Pandang Anda

Kaji ulang dan pikirkan kembali CASHFLOW Quadrant dan cara menerapkannya ke dalam kehidupan anda sendiri.



Dari kuadran mana datangnya sebagian besar pendapatan Anda saat ini?

Sekarang, bayangkan diri adalah orang yang sukses seperti yang sudah Anda cita-citakan. Ada di kuadran mana Anda pada saat mencapai puncak kesuksesan?

Bandingkan kedua jawaban anda. Apakah Anda sudah berada di kuadran yang tepat?

Jika ya, pertajam keahlian yang anda miliki dan terus maju!
Jika tidak, ciptakan sebuah perencanaan mengenai bagaimana Anda

dapat berpindah ke kuadran di mana Anda akan melihat diri Anda sendiri sukses besar. Hanya Anda yang bisa melakukan latihan ini bagi diri Anda sendiri!

Anda tidak perlu pindah dalam satu malam. Namun, Anda perlu memulai proses ini! Dengan perencanaan ini dalam benak Anda, langkah apa yang perlu Anda lakukan untuk melakukan perpindahan itu?

1. _____
2. _____
3. _____

BAB DELAPAN

ADA PERBEDAAN ANTARA PENABUNG DAN INVESTOR

Sudut Pandang Robert

Banyak orang yang berinvestasi di reksa dana. Ketika berbicara mengenai jangan menjadi penabung, banyak dari mereka merespons, "Tapi *saya* berinvestasi. Saya punya portofolio reksa dana. Saya punya 401(k). Saya juga memiliki saham dan obligasi. Bukankah itu berarti berinvestasi?"

Saya mundur sedikit dan menjelaskan kata-kata saya lebih banyak lagi, "Ya, menabung adalah bentuk investasi. Jadi, ketika Anda membeli reksa dana atau saham atau obligasi, Anda seperti berinvestasi, tetapi hal itu lebih dari sudut pandang dan nilai-nilai penabung."

Mari kita lihat filosofi dari investor pasif. Sekali lagi, sebagian besar perencanaan finansial akan menasihati Anda untuk

- Bekerja keras
- Menabung
- . Keluar dari utang
- Investasi jangka panjang (sebagian besar di reksa dana)
- Diversifikasi

Jika kelima hal itu diterjemahkan ke dalam bahasa perencanaan finansial, akan terdengar seperti ini. "Kerja keras. Pastikan perusahaan tempat Anda bekerja mempunyai program 401(k) yang sesuai. Pastikan Anda memaksi-

malkan kontribusi Anda. Lagi pula, uang itu tidak dikenai pajak. Jika Anda memiliki rumah, bayar cicilan Anda dengan cepat. Jika Anda mempunyai kartu kredit, bayar penuh. Juga, miliki portofolio dengan nilai saham yang bertumbuh, beberapa *small cap funds*, beberapa saham teknologi, dana untuk ekuitas asing, serta saat Anda bertambah tua, pindahkan ke dana obligasi untuk pendapatan yang lebih tetap. Tentu saja, diversifikasi, diversifikasi, dan diversifikasi. Bukanlah hal cerdik untuk menyimpan seluruh telur Anda dalam satu keranjang."

Walaupun tidak persis seperti itu, saya yakin kata-kata penjual ini, yang tersamar sebagai nasihat finansial, terdengar familiar di telinga Anda.

Saya dan Donald Trump tidak berkata bahwa semua orang harus berubah dan berhenti melakukan hal ini. Kata-kata itu adalah nasihat yang baik untuk kelompok orang tertentu—orang yang mempunyai filosofi penabung atau investor pasif.

Dalam lingkungan saat ini, saya percaya nasihat tersebut adalah yang teriskan dari semua nasihat finansial. Bagi orang yang tidak terlalu baik dalam hal keuangan, nasihat itu terdengar aman dan cerdik.

Kembali ke perbedaan antara penabung dan investor, ada satu kata yang memisahkan keduanya dan kata itu adalah *leverage*. Satu definisi dari *leverage* adalah *kemampuan melakukan lebih banyak dengan sumber daya lebih sedikit*.

Sebagian besar penabung tidak menggunakan *leverage* finansial. Dan, jangan menggunakan *leverage*, kecuali Anda telah mempunyai pendidikan finansial atau latihan finansial untuk diterapkan. Namun, mari saya jelaskan lebih jauh. Coba lihat nasihat standar dari sudut pandang seorang penabung kemudian seorang investor, atau orang di kuadran E dan S melawan orang di kuadran B dan I.

Bekerja Keras

Mari mulai dengan nasihat "kerja keras".

Ketika sebagian besar orang berpikir tentang kata "kerja keras", mereka hanya berpikir mengenai *diri mereka sendiri* bekerja keras. Hanya ada sedikit sekali *leverage* dalam kerja keras Anda. Ketika saya dan Donald berpikir mengenai kerja keras, walaupun kami berdua secara individu bekerja

keras, kami kebanyakan berpikir mengenai orang lain bekerja keras bagi kami untuk membantu menjadikan kami kaya. Itulah *leverage*. *Leverage* itu sering kali dikenal sebagai waktu orang lain. Seperti yang dibahas sebelumnya, orang di kuadran B menerima lebih banyak pemotongan pajak daripada kuadran E dan S karena orang di kuadran B menciptakan lapangan kerja...alih-alih mencari pekerjaan. Perekonomian kita akan bangkrut jika semua orang mulai mencari kerja. Agar perekonomian kita tumbuh, kita memerlukan orang untuk menciptakan pekerjaan.

Menabung

Walaupun saya menulis mengenai menabung di bab terakhir, ada beberapa **point** yang perlu disebutkan.

Yang menjadi masalah dengan menabung adalah sistem perekonomian kita saat ini memerlukan *pengutang*, bukan *penabung*, untuk berkembang.

Mari saya jelaskan dengan diagram berikut, seperti yang dijelaskan di *Rich Dad Poor Dad*:

LAPORAN FINANSIAL ANDA		LAPORAN FINANSIAL BANK ANDA	
PENDAPATAN		PENDAPATAN	
PENGELUARAN		PENGELUARAN	

ASET <i>Tabungan Anda</i>	LIABILITAS <i>Utang Anda</i>	ASET <i>Utang Anda</i>	LIABILITAS <i>Tabungan Anda</i>

Luangkan waktu sesaat untuk mempelajari diagram ini. Tabungan Anda adalah liabilitas bagi bank, walaupun tabungan yang samn itu merupakan aset bagi Anda. Pada sisi lain, utang Anda adalah aset bagi bank, tetapi merupakan liabilitas bagi Anda.

Untuk sistem perekonomian kita saat ini agar tetap tumbuh, diperlukan penabung yang cerdas...orang yang bisa meminjam uang dan menjadi bertambah kaya, alih-alih orang yang meminjam uang dan menjadi bertambah miskin. Sekali lagi, peraturan uang 90/10 berlaku—10 persen pengutang di dunia menggunakan utang untuk menjadi semakin kaya—90 persen menggunakan utang untuk menjadi semakin miskin.

Saya dan Donald Trump menggunakan utang untuk menjadi semakin kaya. Bankir kami mencintai kami. Bankir kami ingin kami meminjam uang sebanyak mungkin karena pengutang membuat mereka semakin kaya. Cara inilah yang disebut uang orang lain (other people's money/OPM). Saya dan Donald merekomendasikan lebih banyak pendidikan finansial bagi Anda karena kami ingin Anda menjadi lebih pandai ketika berbicara mengenai penggunaan utang. Jika kita mempunyai lebih banyak pengutang, perekonomian nasional kita akan tumbuh. Jika kita mempunyai lebih banyak penabung, perekonomian kita akan menciut.

Jika Anda bisa mengerti bahwa utang bisa menjadi hal yang baik dan dengan hati-hati belajar menggunakan utang sebagai *leverage*, Anda akan mendapatkan kelebihan dibandingkan sebagian besar penabung.

Keluar dari Utang

Sebagian besar penabung berpikir bahwa utang itu buruk dan membayar lunas cicilan rumah mereka adalah hal cerdas. Bagi banyak orang, utang *adalah* hal buruk dan keluar dari utang adalah hal cerdas. Namun, jika Anda bersedia menginvestasikan waktu untuk pendidikan finansial, Anda akan maju lebih pesat menggunakan utang sebagai *leverage*. Namun, sekali lagi saya harus memperingatkan Anda untuk pertama-tama berinvestasi di pendidikan finansial sebelum berinvestasi di utang.

Ada utang lancar dan utang macet. Tujuan dari menjadi pandai secara finansial adalah untuk mengetahui kapan menggunakan utang dan kapan tidak.

Saya dan Donald mencintai real estat karena bankir kami suka meminjamkan uang kepada kami untuk membeli real estat yang bagus—real estat yang dikelola dengan baik. Tentu saja, ada juga real estat yang baik dan real estat yang buruk.

Penabung yang berinvestasi di reksa dana kesulitan menggunakan *leverage* karena sebagian besar bankir tidak akan meminjamkan uang ke reksa dana. Mengapa? Kelihatannya para bankir berpikir bahwa reksa dana terlalu riskan dan real estat adalah investasi yang lebih aman.

Seperti juga ayah miskin saya yang tertinggal di belakang secara finansial pada awal tahun 1970-an karena merupakan seorang penabung, jutaan orang saat ini tertinggal di belakang secara finansial karena alasan yang sama.

Dalam lingkungan perekonomian ini, penabung adalah pecundang dan pengutang adalah pemenang. Anda harus selalu berhati-hati ketika menggunakan utang untuk alasan apa pun.

Investasi untuk jangka Panjang

"Investasi untuk jangka panjang" mempunyai banyak arti.

1. Lihat nasihat ini sebagai rayuan penjualan: "Berikan uang Anda kepada saya selama bertahun-tahun dan saya akan mengenakan biaya untuk jangka panjang." Saya menyebutnya rayuan penjualan karena "berinvestasi untuk jangka panjang" sama seperti perusahaan penerbangan yang menawarkan program *frequent flier* (program yang menawarkan berbagai manfaat bagi penumpang yang sering menggunakan jasa perusahaan penerbangan tertentu). Mereka ingin mempertahankan Anda sebagai pelanggan bayar yang setia seumur hidup.

2. Hal itu juga berarti mereka bisa mengenakan biaya untuk jangka panjang. Sama halnya dengan membayar komisi kepada broker real estat atas penjualan rumah Anda kemudian membayar broker itu komisi *residual* selama Anda masih menempati rumah tersebut.
3. Reksa dana mungkin tidak berkinerja sebaik investasi lain karena biaya yang dibayarkan kepada manajemen dana itu. Walaupun saya tidak keberatan untuk membayar biaya, saya tidak suka membayar biaya untuk kinerja di bawah standar.

Banyak orang berinvestasi di reksa dana untuk jangka panjang. Namun, reksa dana tidak menawarkan *leverage*. Seperti yang sebutkan sebelumnya, bankir saya tidak akan meminjamkan saya jutaan dolar untuk berinvestasi di reksa dana karena terlalu riskan. Alasan lainnya adalah karena kurangnya kendali (topik yang akan dibahas belakangan).

Salah satu perbedaan antara reksa dana dan dana terproteksi adalah *leverage*. Dana terproteksi menggunakan pinjaman uang. Mengapa mereka menggunakan pinjaman uang? Dengan pinjaman uang, Anda dapat meningkatkan ROI, *return on investment* (laba atas investasi) Anda, jika Anda adalah investor yang cerdas. Dengan kata lain, semakin banyak Anda menggunakan uang Anda sendiri, semakin rendah labanya.

Ada waktu dan tempat bagi reksa dana. Saya sekali waktu berinvestasi di dalamnya. Namun, bagi saya, reksa dana adalah seperti makanan cepat saji; sekali-sekali tidak apa-apa, tetapi Anda tidak mau membiasakan diri memakannya.

Diversifikasi, Diversifikasi, Diversifikasi

Warren Buffett, yang dilaporkan sebagai investor terkaya di dunia, mengatakan hal ini mengenai diversifikasi: "Diversifikasi adalah proteksi atas kebodohan. (Hal itu) sangat tidak masuk akal jika Anda tahu apa yang Anda lakukan."

Jadi, pertanyaannya adalah kebodohan siapa yang sedang Anda lindungi dari diri Anda sendiri? Kebodohan Anda atau kebodohan penasihat finansial Anda?

Sekali lagi, ada banyak arti untuk kata "diversifikasi". Umumnya, hal

itu berarti tidak meletakkan semua telur Anda dalam satu keranjang dan itulah yang dilakukan oleh Warren Buffett. Mengenai hal ini, saya pernah mendengarnya berkata, "Simpan semua telur Anda dalam satu keranjang, tetapi awasi keranjang Anda dengan cermat."

Secara pribadi, saya tidak melakukan diversifikasi, setidaknya tidak dengan cara yang direkomendasikan oleh perencana keuangan. Saya tidak membeli banyak aset berbeda. Saya lebih suka berfokus. Sebenarnya, cara saya maju adalah dengan fokus, bukan dengan diversifikasi.

Salah satu definisi terbaik yang pernah saya dengar mengenai kata "fokus" adalah dengan menjadikan kata itu sebagai akronim dalam bahasa Inggris:

F = Follow (Ikuti)

O = One (Satu)

C = Course (Tujuan)

U = Until (Sampai)

S = Successful (Berhasil)

Itulah yang saya lakukan. Bertahun-tahun lalu, saya berinvestasi di real estat sampai sukses. Saat ini, saya masih berinvestasi di real estat. Ketika ingin belajar mengenai obligasi, saya berinvestasi di obligasi sampai sukses. Begitu sukses, saya memutuskan bahwa saya tidak suka obligasi dan tidak berinvestasi di sana lagi. Saya telah berhasil membeli dua perusahaan mulai dari pendirian sampai penawaran saham perdana pada publik (IPO/Initial Public Offerings). Saya mendapatkan keuntungan jutaan dolar dan sukses, tetapi memutuskan bahwa saya tidak ingin melalui proses itu lagi. Saat ini, saya masih tetap lebih suka real estat.

Bagi saya, diversifikasi adalah posisi defensif, jadi saya melihat sangat sedikit *leverage* ofensif dalam diversifikasi.

Bagi sebagian besar orang, diversifikasi adalah strategi yang bagus semata karena melindungi investor dari dirinya sendiri dan penasihat yang tidak bisa diandalkan serta licik.

Nasihat perencana keuangan tradisional mengenai kerja keras, keluar dari utang, berinvestasi untuk jangka panjang, dan diversifikasi ini adalah *baik* untuk investor rata-rata—investor pasif yang menyerahkan sedikit uang setiap bulan kepada orang lain untuk dikelola. Nasihat ini *baik* pula untuk

orang yang kaya, tetapi tidak tertarik belajar cara menjadi seorang investor. Banyak bintang film, profesional kaya, atlet profesional, dan anak-anak yang kaya karena warisan orangtua masuk dalam kelompok ini. Kuncinya adalah mendapatkan penasihat finansial yang *baik*.

Namun, ketahuilah bahwa sangat sedikit *leverage* yang mengikuti jalur ini dan *leverage* adalah kunci menuju kekayaan besar.

Leverage Adalah Kuncinya

Sejak tinggal di gua, manusia telah mencari *leverage*. Dua bentuk *leverage* pertama adalah api dan tombak. Api dan tombak memberikan bantuan kepada manusia dalam menghadapi lingkungannya yang keras. Ketika seorang anak sudah mampu, orangtua akan mengajarkan anak itu cara membuat apinya sendiri dan menggunakan tombak sebagai alat pelindung dan membunuh hewan untuk dijadikan makanan. Beberapa tahun kemudian, tombak diperkecil ukurannya, lalu terciptalah panah dan anak panah, suatu bentuk *leverage* yang lebih tinggi. Sekali lagi, salah satu definisi *leverage* adalah *kemampuan untuk melakukan lebih banyak hal dengan sumber daya yang lebih sedikit*. Panah dan

anak panah adalah contoh melakukan lebih banyak hal dengan sumber daya yang lebih sedikit...dibandingkan tombak.

Dengan berjalannya waktu, manusia terus menggunakan otaknya untuk mengembangkan lebih banyak *leverage*. Belajar menunggang kuda adalah bentuk *leverage* yang sangat bagus. Kuda bukan hanya bisa digunakan sebagai alat pengangkutan dan membajak ladang untuk menanam, tetapi juga menjadi pasukan yang kuat dalam peperangan.

Ketika serbuk mesiu diciptakan, penguasa yang mempunyai meriam menaklukkan penguasa yang tidak

mempunyai. Penduduk asli seperti orang Indian di Amerika, Hawaii, Muori di Selandia Baru Aborigin di Australia, dan banyak lagi budaya lain yang ditaklukkan oleh serbuk mesiu.

Hanya beberapa ratus tahun lalu, mobil dan kapal terbang menggantikan kuda. Sekali lagi, kedua bentuk *leverage* baru itu digunakan pada masa damai dan juga pada masa perang. Saat ini, negara yang mengendalikan persediaan minyak dunia mempunyai keuntungan lebih besar di dunia.

Radio, televisi, telepon, komputer yang sedang saya gunakan ini dan internet adalah bentuk *leverage*. Masing-masing terobosan baru menambah lebih banyak kekayaan dan kekuasaan kepada orang-orang yang mempunyai akses dan pelatihan untuk menggunakan alat bantu ini.

Jika Anda ingin menjadi kaya alih-alih korban perubahan global, penting sekali bagi Anda untuk mengembangkan alat bantu terbesar dari semuanya: pikiran Anda. Jika Anda ingin menjadi kaya dan mempertahankan kekayaan Anda, pikiran Anda—pendidikan finansial Anda—adalah alat bantu terbesar Anda.

Saya dan Donald sama-sama mempunyai keuntungan karena mempunyai ayah kaya yang memperkenalkan dunia uang kepada kami. Namun, yang bisa dilakukan oleh ayah kaya kami hanyalah memperkenalkan. Kami tetap harus melakukan bagian kami. Kami tetap harus belajar, berlatih, memperbaiki, dan mengembangkannya. Sama seperti ayah dan ibu di gua yang mengajarkan anaknya untuk mulai menggunakan api dan tombak, kami mempunyai ayah kaya yang mengajarkan kami cara menggunakan uang dan pikiran kami agar menjadi kaya.

Saya mendengar beberapa dari Anda berkata, "Tapi saya tidak mempunyai ayah kaya. Saya tidak dilahirkan dengan uang. Saya tidak mempunyai pendidikan yang baik." Jenis pemikiran ini mungkin adalah alasan mengapa kesempatan Anda untuk mendapatkan, dan yang lebih penting, mempertahankan kekayaan Anda sangat tipis. Kesempatan Anda tipis karena Anda menggunakan aset terbesar Anda, pikiran Anda, untuk melawan diri Anda sendiri. Anda menggunakan pikiran untuk membuat alasan-alasan alih-alih menghasilkan uang. Ingat, pikiran Anda adalah alat bantu terbesar Anda. Namun, semua alat bantu dapat bekerja dua arah—baik dan buruk. Sama seperti utang yang dapat menjadikan Anda kaya tetapi juga dapat digunakan untuk menjadikan Anda miskin.

Kembali ke perbedaan antara penabung dan investor, ada satu kata yang memisahkan keduanya dan kata itu adalah *leverage*. Satu definisi dari *leverage* adalah kemampuan melakukan lebih banyak dengan sumber daya lebih sedikit.

— Robert T.

Saya tidak mempunyai pendidikan tinggi, tidak pula dilahirkan dalam keluarga kaya. Satu hal yang saya miliki adalah ayah kaya yang mengajarkan saya cara menggunakan pikiran saya untuk menghasilkan uang..alih-alih membuat alasan. Ayah kaya tidak menyukai alasan. Dia biasa mengatakan, "Alasan sangat kecil nilainya. Karena itulah orang yang tidak sukses mempunyai begitu banyak alasan." Dia juga mengatakan, "Jika kamu tidak bisa mengendalikan pikiranmu, kamu tidak akan bisa mengendalikan hidupmu." Saat ini, kapan pun saya menemukan orang yang tidak bahagia, tidak sehat, dan tidak kaya, saya tahu bahwa itu karena mereka telah kehilangan kendali atas pikiran mereka, alat terbaik yang diberikan oleh Tuhan kepada kita.

Walaupun saya dan Donald saat ini mempunyai uang, kami berdua pernah mengalami kerugian finansial. Jika kami menggunakan pikiran kami untuk menyalahkan orang lain atau membuat alasan-alasan, kami berdua pasti masih miskin hari ini.

Kita Semua Terlahir Sebagai Orang Kaya

Jadi, pesan kami kepada Anda adalah sama dengan pesan yang kami terima dari ayah kaya kami: "Kita semua terlahir sebagai orang kaya. Kita semua telah diberi alat bantu paling kuat di dunia, pikiran kita... jadi, gunakan pikiran Anda sebagai alat bantu untuk menjadikan Anda kaya, alih-alih untuk membuat alasan."

Kesimpulan

Perbedaan antara manusia gua dan kera adalah alat bantu. Perbedaan antara orang kaya, miskin, dan menengah adalah alat bantu. Perbedaan antara penabung dan investor adalah alat bantu. Perbedaan antara kuadran E dan S dengan kuadran B dan I adalah alat bantu. Investor yang terlatih dengan baik dan disiplin bisa mendapatkan imbalan yang lebih tinggi dengan risiko yang lebih rendah dan lebih sedikit uang, tetapi hal itu memerlukan alat bantu...dan alat bantu menuntut Anda untuk mendidik diri Anda sendiri, serta menggunakan pikiran Anda dengan bijaksana.

Sudut Pandang Donald

Apa perbedaan antara penabung dan investor? Beberapa tahun lalu, seorang teman saya yang keturunan Yahudi mengatakan kepada saya Jawaban untuk pertanyaan ini: "*Moses invests, Jesus saves*-Musa berinvestasi, Jesus menyelamatkan/menabung". Saya tidak tahu apakah hal itu akan berguna bagi kita, tetapi kalimat itu mungkin adalah jawaban untuk direnungkan pada banyak tingkatan. Saya melihat investor sebagai penabung yang aktif. Investasi adalah satu cara untuk menghasilkan uang dan hal itu tidak akan terjadi dalam semalam, tetapi menabung *benar-benar* membutuhkan waktu untuk mendapatkan imbalannya. Imbalan menjadi lebih tinggi jika Anda menginvestasikan uang Anda alih-alih menabungnya.

Banyak orang takut akan risiko atau waktu belajar yang diperlukan untuk belajar mengenai investasi. Robert melakukan pekerjaan yang baik dalam menjelaskan perbedaan pendekatan yang dapat diambil seseorang ketika berpikir mengenai cara menangani uang. *Rich Dad Poor Dad* bukan sukses karena kebetulan. Ada alasan mengapa buku itu menjadi sangat sukses di seluruh dunia, yaitu karena buku itu meluangkan waktu untuk menjelaskan hal-hal ini.

Seorang investor mengambil langkah besar ke bank dan langkah besar keluar dari bank. Penabung mengambil langkah besar ke dalam bank dan langkah kecil keluar dari bank. Gambaran seperti itu yang selalu saya miliki mengenai perbedaan antara investasi dan menabung. Kekuatan uang yang ditabung oleh penabung terus berkurang.

Investor adalah visionaris dalam beberapa hal-mereka melihat melampaui masa sekarang. Mereka melihat ke masa depan. Jika mereka mempunyai pandangan yang jelas seperti itu, langkah-langkah keluar dan masuk ke bank tidak akan begitu menakutkan lagi-pikiran mereka itu berdasarkan pada kepercayaan bahwa risiko yang ada adalah baik untuk semua orang. Mereka akan melihat semua orang keluar sebagai pemenang.

Saya jarang merasa perlu meyakinkan orang bahwa ide saya ba-

gus karena saya tidak akan berbicara dengan mereka untuk mulai jika saya merasa harus meyakinkan mereka. Saya memberi tahu mereka-versus meyakinkan mereka-bahwa apa yang saya katakan akan bermanfaat bagi semua orang. Saya tidak akan berbicara mengenai bisnis jika dasar-dasar itu belum dipahami. Bahkan, ketika baru pertama kali memulai, saya bisa melihat hasilnya dengan begitu jelas sehingga perasaan "bisnis berhasil" merasuki pikiran dan tindakan saya.

Uang itu seperti bakat. Uang tidak akan terlalu bermanfaat bagi Anda jika Anda menyimpannya untuk diri Anda sendiri. Uang harus dikembangkan. Uang harus dipelihara. Uang harus digunakan dengan tepat. Uang membutuhkan waktu, usaha, dan kesabaran. Ada banyak orang berbakat yang tidak akan pernah dikenal karena bakatnya tidak pernah dikembangkan. Uang juga sama seperti ide cemerlang yang potensial, yang tidak pernah diberi kesempatan berkembang karena pemilik ide itu memilih tidak meletakkan terlalu banyak pemikiran, atau lebih parah lagi, pikiran apa pun, ke dalamnya.

Investasi membutuhkan tanggung jawab, tanggung jawab terus-menerus. Menabung tidak. Investasi bukan untuk semua orang, tetapi seperti juga keahlian apa pun-begitu Anda mencobanya dan tahu hasilnya, hal itu bisa menjadi sangat menyenangkan. Saya sekarang mendengar reaksi, "Investasi *menyenangkari*?" Ketika saya mendengar reaksi ini, saya tahu bahwa orang itu belum pernah mencobanya.

Sebagian besar dari Anda yang mengenal saya dengan cukup baik sampai saat ini tahu bahwa saya menyukai petualangan. Namun, saya bukanlah pencari kesenangan jika berbicara mengenai keuangan. Lebih baik Anda juga tidak. Namun, menghindari apa yang akan mengubah hidup Anda secara radikal dengan cara yang bermanfaat bukanlah pilihan terbaik.

Kita sudah berbicara mengenai rasa takut dan cara menguranginya. Itulah salah satu perbedaan antara penabung dan investor: penabung masih hidup dalam dunia ketakutan. Investor telah menaklukkan rasa takut itu dan memanen hasilnya. Berfokuslah pada rasa takut yang Anda hadapi kemudian...tangani!

Ketika saya baru mulai berbisnis dan baru saja pindah ke Man-

hattan, pasar real estat menjadi lesu lampai pada tahap di mana untuk pertama kalinya—orang-orang mengatakan bahwa kota itu akan segera bangkrut. Rasa takut itu menyebabkan lebih banyak lagi rasa takut dan penduduknya mulai kehilangan kepercayaan pada kota itu. Kota itu bukanlah lingkungan yang baik untuk ditinggali jika Anda adalah seorang pengembang real estat baru.

Investor adalah visionaris dalam beberapa hal—mereka melihat melampaui masa sekarang.

—Donald J. Trump

Namun, saya melihat masalah itu sebagai sebuah kesempatan besar karena bagi saya Manhattan adalah pusat dunia dan saya akan menjadi bagian dari dunia itu, tidak peduli bagaimana kemungkinan krisis finansial saat ini (dan, dalam pikiran saya, sementara ini). Jadi, rasa takut yang satu ini sungguh berguna untuk memicu ambisi dan keberanian saya alih-alih mengurangnya. Saat itulah saya mulai berpikir mengenai sebidang properti yang sangat luas di sepanjang Sungai Hudson-properti yang menghadap ke sungai seluas 100 hektar yang belum dikembangkan. Krisis finansial tidak merusak impian saya-dan saya tidak menunda ide saya untuk saat yang lebih baik atau tidak terlalu diadang kesulitan. Saya memutuskan untuk menjadi pengembang real estat, tidak peduli bagaimanapun cuacanya. Maksud saya, saya menginvestasikan waktu dan mengembangkan ide saya, tidak peduli bagaimana situasinya. Saya tidak menunda rencana saya...atau menunggu sampai kondisinya sempurna.

Penabung menunggu terlalu lama, yang sering kali berarti mereka akan kehilangan kesempatan. Anda mungkin tidak mempunyai uang saat ini, dan kondisi mungkin tidak ideal, tetapi bukan berarti pikiran Anda tidak bisa mengusahakan ide Anda dan membuka jalan bagi masa depan yang lebih baik. Segala sesuatu jarang sekali sempurna dan dengan memiliki pikiran seorang investor aktif, Anda akan siap menghadapi kesempatan yang akan muncul. Beri kesempatan untuk berinvestasi dengan cara paling komprehensif yang bisa Anda lakukan: Cari kesempatan pada setiap iklim. Itulah *leverage*.

Sudut Pandang Anda

Kaji ulang bagaimana Anda bisa mendapatkan manfaat dari *leverage* dalam kehidupan Anda saat ini:

Waktu orang lain yang dimanfaatkan demi kepentingan Anda:

Uang orang lain yang dimanfaatkan demi kepentingan Anda:

Bagaimana Anda meningkatkan penggunaan *leverage* dalam kehidupan Anda?

Bagaimana Anda melihat orang Menggunakan *leverage* dalam kehidupan mereka?

Apakah Anda bisa melihat diri Anda melakukan apa yang mereka lakukan?

Teruslah membaca untuk melihat contoh *leverage* lainnya—contoh itu mungkin berguna bagi Anda untuk menjawab pertanyaan ini.

BAB SEMBILAN

DUA HAL YANG ANDA INVESTASIKAN

Sudut Pandang Robert

Ayah kaya saya sering berkata, "Hanya ada dua hal yang boleh Anda investasikan: waktu dan uang." Dia juga berkata, "Karena sebagian besar orang tidak menginvestasikan banyak waktu, mereka kehilangan uang mereka."

Dengan menggunakan peraturan uang 90/10 sebagai panduan kasar, saya akan mengatakan bahwa 90 persen investor menginvestasikan uang mereka, tetapi mereka tidak menginvestasikan cukup banyak waktu. Orang yang termasuk dalam 10 persen yang menghasilkan 90 persen uang menginvestasikan lebih banyak waktu daripada uang. Pada akhir buku ini, Anda akan tahu mengapa saya dan Donald menghasilkan begitu banyak uang, mendapatkan imbalan jauh lebih tinggi, serta menggunakan begitu sedikit uang kami. Kami bisa melakukan hal itu karena kami menginvestasikan lebih banyak waktu dibandingkan uang kami.

Lihatlah diagram mengenai tiga jenis investor berikut. Saya rasa Anda akan memahami hubungan antara menginvestasikan waktu dan menginvestasikan uang.

NON-INVESTOR	INVESTOR PASIF	INVESTOR AKTIF
<i>Tidak menginvestasikan waktu</i> <i>Tidak menginvestasikan uang</i>	<i>Tidak menginvestasikan waktu</i> <i>Menginvestasikan uang</i>	<i>Menginvestasikan waktu</i> <i>Menginvestasikan uang</i>
Tidak Ada Pendidikan Finansial	Tidak Ada Pendidikan Finansial	Banyak Pendidikan Finansial

Ketika Anda melihat diagram sederhana ini, mudah sekali untuk melihat mengapa dua jenis investor pertama, non-investor dan investor pasif, akan berkata bahwa "Investasi itu riskan". Mereka tidak (atau sangat sedikit) memiliki pendidikan finansial dan mereka mempunyai sangat sedikit pengalaman finansial; karena itu, mereka jatuh dalam perangkap penasihat finansial yang menjanjikan jaminan dan keamanan.

Donald Trump menginvestasikan banyak waktu untuk pendidikan finansialnya. Dia masuk ke Wharton, sekolah bisnis yang mungkin paling bagus di Amerika. Pada tahun 1969, ketika lulus dari Merchant Marine Academy di New York, saya juga ingin pergi ke Wharton. Salah seorang teman sekelas saya dari akademi itu, Al Novack, diterima dan ingin saya bersekolah dengannya. Saya tidak masuk ke sana karena perang Vietnam sedang bergejolak dan saya memutuskan untuk pergi berperang saja.

Saya tidak mempunyai pendidikan sekolah bisnis formal seperti Donald, tetapi saya tahu bahwa *tidak* mempunyai pendidikan akan mempersulit saya. Akhirnya, saya memutuskan untuk memfokuskan waktu dan uang saya untuk mendapatkan pendidikan finansial di luar jalur tradisional. Saya menghadiri banyak seminar, mendengarkan banyak kaset dan CD, membaca buku bisnis, serta berlatih mengajarkan apa yang telah saya pelajari...karena mengajar adalah salah satu cara terbaik untuk belajar. Saya juga belajar dengan mencari seorang mentor dan menjadi pekerja magang, seperti halnya ayah kaya saya adalah mentor bagi saya dan saya adalah pekerja magang bagi dia.

Saya membawa dua perusahaan *go public* karena saya menemukan dua mentor yang mengajarkan proses ini kepada saya. Saya banyak berinvestasi di minyak dan gas karena mendapatkan pelatihan dari Standard Oil of California dan seorang mentor yang mengajari saya sindikasi minyak dan gas (cara mengumpulkan dana untuk investasi minyak dan gas).

Saya melanjutkan pendidikan finansial saya lewat pengalaman hidup nyata dan dengan mempunyai mentor-mentor besar serta juga penasihat-penasihat besar.

Saya dan Donald Trump tidak akan menulis buku bersama hari ini jika Saya pernah menghentikan pendidikan finansial saya. Saya sangat suka belajar mengenai uang, bisnis, keuangan, dan kekayaan. Saya mungkin akan terus menjadi murid sampai saya mati. Saya rasa, saya tidak akan pernah merasa cukup tahu, atau bahwa cangkir saya sudah penuh, atau bahwa saya mempunyai segala jawaban. Saya selalu bisa belajar lebih banyak dan saya suka melakukannya.

Pakar Finansial

Banyak investor berpikir bahwa investasi itu riskan karena mereka mendapatkan nasihat dari pakar finansial yang mempunyai sangat sedikit pelatihan dan pengalaman finansial.

- 1. Apakah Anda sadar bahwa dibutuhkan lebih banyak waktu untuk menjadi seorang ahli terapi pijat berlisensi daripada untuk menjadi seorang penasihat finansial?
- 2. Apakah Anda tahu bahwa kurang dari 20 persen dari total pialang saham dan real estat berinvestasi di produk investasi yang mereka rekomendasikan kepada Anda?
- 3. Apakah Anda tahu bahwa sebagian besar jurnalis finansial mempunyai sedikit pelatihan finansial atau pengalaman investasi di dunia nyata?
- 4. Apakah Anda tahu berapa banyak orang yang berinvestasi di kiat-kiat terkini—kiat terkini dari orang miskin, alih-alih orang kaya?
- 5. Berapa banyak politikus dan pembuat hukum yang mempunyai pengalaman investasi di dunia nyata?
- 6. Berapa banyak guru sekolah yang mempunyai pelatihan dan pengalaman finansial di dunia nyata?

Jangan Menjadi Boneka Mainan

Saya pernah mendengar Warren Buffett berkata, "Jika Anda duduk di meja poker dan setelah 20 menit Anda tidak tahu siapa boneka mainannya... berarti Anda-lah bonekanya." Ayah kaya saya akan berkata, "Alasan sebagian besar orang di kuadran E dan S menderita adalah karena mereka mengambil penasihat finansial dari kuadran E dan S lainnya." Atau, seperti yang pernah dikatakan oleh Warren Buffett (dan saya sebutkan di awal buku ini), "Wall Street adalah satu-satunya tempat di mana orang-orang bermobil Rolls Royce meminta nasihat dari orang-orang yang menaiki kereta api bawah tanah."

Pilih Nasihat Anda dengan Hati-Hati

Karena pikiran Anda adalah aset dan *leverage* Anda yang paling berharga, Anda harus lebih berhati-hati atas apa yang Anda masukkan ke dalamnya. Kadang, lebih sulit untuk membuang pikiran yang sudah ada di otak Anda dibandingkan dengan mempelajari hal baru.

Banyak jurnalis finansial tidak setuju dengan proses berpikir saya—ide saya bertentangan dengan ide mereka. Mereka bertanya, "Anda berkata bahwa Anda dapat berinvestasi tanpa uang. Bukankah hal itu riskan?"

"Ya ampun! Jika saya tidak menaruh uang apa pun ke dalam proyek itu, bagaimana mungkin ada risiko?" begitulah cara saya menanggapi.

Beberapa hari lalu, saya berbicara mengenai menginvestasikan koin perak di radio. Seseorang menelepon dan berkata, "Saya mendapatkan imbalan 9 persen untuk uang saya di reksa dana. Mengapa saya harus berinvestasi di perak?"

Saya ingin berkata "Harga perak sudah meningkat hampir 100 persen dalam kurun waktu kurang dari setahun." Namun, saya tidak mengatakannya. Alih-alih, saya hanya mengatakan, "Saya ikut senang jika Anda puas dengan imbalan 9 persen."

Banyak orang berpikir bahwa berinvestasi itu riskan karena bagi orang-orang tanpa pendidikan dan pengalaman finansial, hal itu sungguh-sungguh riskan...tetapi sebenarnya *lebih riskan* jika Anda menyerahkan uang kepada penasihat finansial yang mempunyai pendidikan dan pengalaman yang hanya sedikit lebih banyak dari Anda.

Sudah satu hal yang membuat saya geram adalah ketika penjual real estat berkata kepada pembelinya, "Properti ini akan naik harganya." Dengan kata lain, maksud mereka adalah, "Beli ini sekarang, bahkan jika merugi, karena di masa depan, properti ini akan menghasilkan keuntungan. Nilai real estat selalu naik." Saya ingin pembeli itu bertanya, "Apakah Anda akan memberikan jaminan uang kembali kepada saya jika saya tidak mendapatkan untung?" Hal itu biasanya akan meredam rayuan penjualan.

Jika berbicara mengenai investasi, pertanyaan yang harus Anda ajukan adalah:

1. Bagaimana Anda menurunkan risiko dan meningkatkan imbalan?
2. Bagaimana Anda menemukan investasi yang bagus?
3. Bagaimana Anda membedakan investasi yang bagus dengan yang buruk?
4. Bagaimana Anda menginvestasikan lebih sedikit uang Anda dan lebih banyak OPM?
5. Bagaimana Anda mendapatkan pengalaman tanpa mempertaruhkan uang Anda?
6. Bagaimana Anda menyikapi kerugian Anda?
7. Bagaimana Anda menemukan penasihat yang baik?

Saya berharap pertanyaan itu bisa dijawab dengan mudah. Namun, semua itu tidak mempunyai jawaban spesifik. Pertanyaan itu membuat saya terus belajar dan mencari tahu. Dengan terus mengajukan pertanyaan ini kepada diri sendiri, saya mendapatkan jawaban yang lebih baik, tetapi belum menemukan satu jawaban yang membuat saya merasa nyaman dan aman. Murid sejati tahu bahwa mereka mungkin tidak akan pernah menemukan jawaban yang *tepat* untuk pertanyaan ini—karena selalu ada jawaban yang lebih baik. Kita tahu bahwa kita selalu bisa menjadi lebih baik.

Pencarian jawaban—jawaban yang mungkin tidak akan pernah saya temukan—itulah yang menjadikan saya kaya. Pencarian itulah yang membuat saya bersemangat, menjadi semakin kaya, dan tidak mau pensiun, walaupun saya mempunyai cukup uang untuk pensiun. Anda lihat, bukan pencarian uang yang menjadikan saya kaya, melainkan pencarian pengetahuan. Keinginan yang kuat untuk lebih banyak belajar, melakukan lebih banyak,

mencapai lebih banyak, dan membantu orang-orang yang ingin belajarlah yang menjadi motivasi saya... dan uang hanyalah nilainya, suatu ukuran yang memberi tahu saya bagaimana kinerja saya. Uang adalah penghargaan akan kesuksesan, sama seperti kurangnya uang adalah peringatan bahwa kita perlu belajar lebih banyak. Ibarat seorang pelancong memerhatikan penanda jarak di jalanan, saya menggunakan uang sebagai penanda—penanda yang mengukur perjalanan dan jarak yang telah saya tempuh.

Tiger Woods mungkin terlihat seperti bermain demi uang karena dia mempunyai begitu banyak uang. Namun, jika Anda bertanya kepadanya, dia akan berkata bahwa dia bermain untuk memahirkan permainannya.. dan uang adalah ukuran kemahirannya. Saya tebak, Rolling Stones mengadakan tur bukan karena mencintai uang, tetapi karena suka menghibur. Jika mereka tidak menghibur, mungkin bagi mereka hidup akan berakhir. Banyak mantan bintang sepak bola mau bermain dalam satu pertandingan secara gratis jika dia masih cukup muda dan sehat untuk kembali ke permainan itu.

Sebuah buku bagus yang baru-baru ini saya baca adalah *The War of Art* karya Steven Pressfield. Saya merekomendasikan buku ini bagi siapa saja yang tahu bahwa kehidupan mereka adalah perjalanan, bukan tujuan. Dalam *The War of Art*, Pressfield berkata, "Banyak orang berpikir bahwa amatir tidak bermain demi uang, tetapi karena mereka memang menyukai permainan itu. Kenyataannya, alasan mengapa amatir tetap menjadi amatir adalah karena mereka tidak cukup mencintai permainan itu." Maksud utama Pressfield adalah bahwa Anda harus mengatasi keengganan dalam diri Anda agar bisa mencapai "kehidupan yang belum pernah dijalani sebelumnya". Dia membahas jenis *keengganan* yang kita hadapi dan mengungkapkan seberapa seringnya hal itu merupakan hasil yang kita tanam sendiri dalam hati. Lalu, apa nasihatnya? Sarannya:

1. Cintailah apa yang Anda lakukan
2. Milikilah kesabaran
3. Lakukanlah sesuatu walaupun merasa takut

Saya yakin saya menang dalam permainan uang karena saya mencintai permainan itu. Ketika masih muda, saya bekerja tanpa dibayar karena saya ingin mempelajari permainan itu. Saat ini, ketika melewati lapangan golf

dan lapangan basket, saya melihat anak-anak muda dan yang sudah tidak begitu muda bermain tanpa dibayar, malah sering kali membayar agar bisa bermain karena sangat mencintai permainan itu.

Saya belajar dan berlatih karena saya mencintai permainan itu serta karena saya ingin menang. Saya membaca dan mempelajari sejarah permainan itu karena mengetahui bahwa saya tidak akan pernah tahu sebanyak yang perlu saya ketahui. Saya mempelajari peraturannya serta pemain-pemainnya. Saya tahu pertandingan saya dan saya mempelajarinya karena saya menghargainya.

Jauh sebelum bertemu dengan Donald Trump, saya sudah membaca bukunya dan mengikuti perjalanan kesuksesan serta kegagalanannya. Saya juga mempelajari Steve Jobs, pendiri Apple, dan Richard Branson, pendiri Virgin. Seperti yang bisa Anda lihat, saya mempelajari pemimpin bisnis yang pemberontak, bukan yang suka mengikuti arus. Bagi saya, orang yang suka mengikuti arus itu membosankan.

Suka atau tidak, kita semua berada dalam permainan uang. Entah Anda kaya atau miskin, tinggal di Amerika, Asia, Eropa, Afrika, Amerika Selatan, Kanada, atau mana pun, kita semua berada dalam permainan uang. Pemenang dalam permainan ini adalah mereka yang paling mencintainya. Jika Anda tidak mencintai permainan ini, keluarlah. Mungkin akan ada sesuatu yang lebih berguna untuk Anda lakukan, sesuatu yang lebih menyenangkan bagi Anda.

Saya dan Donald Trump menang jauh lebih banyak daripada kalah karena kami mencintai permainan ini. Jika Anda tidak mencintai permainan ini dan tidak ingin belajar, saya dan Donald merekomendasikan Anda untuk mencari seseorang yang mempunyai dedikasi untuk menang (dan berdedikasi untuk belajar) serta menyerahkan uang Anda kepadanya begitu Anda sudah menemukannya.

Dalam *The War of Art*, Pressfield berkata, "Banyak orang berpikir bahwa amatir tidak bermain demi uang, tetapi karena mereka memang menyukai permainan itu. Kenyataannya, alasan mengapa amatir tetap menjadi amatir adalah karena mereka tidak cukup mencintai permainan itu."

— Robert T.

Pikiran Akhir

INVESTOR PASIF

Menginvestasikan uang

Berinvestasi di:

Pekerjaan
Tabungan
Keluar dari Utang
Reksa Dana
Diversifikasi

Kekurangan Uang

Takut

INVESTOR AKTIF

Menginvestasikan waktu

Berinvestasi di:

Bisnis
Real Estat
Kendaraan Investasi
yang Lebih
Canggih

Berkelimpahan Uang

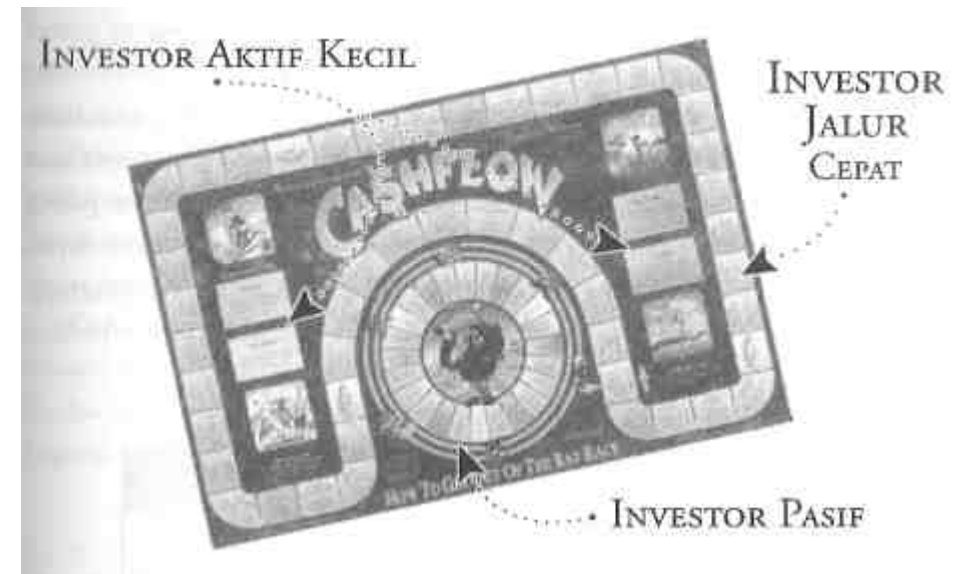
Senang

Perbandingan ini memperlihatkan bahwa ada perbedaan lain yang memisahkan investor pasif dari investor aktif. Mereka bukan hanya berinvestasi di lebih banyak waktu, tetapi juga berinvestasi di kendaraan investasi berbeda. Saya meletakkan bisnis di urutan teratas karena membangun bisnis yang mempunyai karyawan lebih dari 500 orang adalah hal yang paling membutuhkan keahlian, pendidikan, serta pengalaman keuangan.

Real estat adalah hal berikutnya karena membutuhkan lebih banyak keterampilan, pendidikan, dan pengalaman finansial dibandingkan dengan, katakanlah, saham, obligasi, atau reksa dana. Ingatlah perbedaan besar antara investor saham, obligasi, serta reksa dana dan investor real estat adalah bahwa real estat membutuhkan *leverage*. Karena itu, Anda harus lebih berhati-hati. Real estat juga membutuhkan keterampilan, pengalaman, dan kemahiran manajemen. Penggunaan *leverage* dan kebutuhan manajemen yang ekstensiflah yang menyebabkan sebagian besar investor dengan aset di atas kertas gagal ketika mencoba berinvestasi di real estat.

Kendaraan investasi yang lebih canggih adalah yang disebut dengan dana terproteksi yang menggunakan *leverage*, juga kemitraan terbatas, *private equity funding*, sindikasi, dan lain-lain.

Jika Anda melihat gambar papan permainan *CASHFLOW*, Anda bisa melihat investasi yang berbeda untuk orang yang berbeda.



Seperti yang bisa Anda lihat, terdapat tiga tingkat investor. Tingkat satu, balap tikus, adalah untuk investor pasif. Mereka umumnya berinvestasi dalam aset kertas seperti saham, obligasi, dan reksa dana. Mengapa? Karena aset kertas, biasanya, membutuhkan lebih sedikit pendidikan finansial.

Tingkat dua adalah untuk investor aktif kecil. Mereka berinvestasi di investasi yang lebih kecil, sering kali di bisnis kecil atau real estat.

Jalur Cepat diciptakan oleh orang kaya dan investor yang mempunyai pendidikan finansial. Pada tahun 1933, Joseph Kennedy, ayah Presiden John Kennedy, menciptakan Jalur Cepat untuk melindungi investor amatir dari investor yang kaya dan canggih.

Saya dan Donald berinvestasi dari Jalur Cepat. Mengapa? Karena itu adalah tempat yang menyenangkan dan itu adalah tempat terdapatnya imbalan tinggi. Apakah lebih riskan? Jawabannya "Tidak", tidak jika Anda

mempunyai pendidikan dan pengalaman finansial yang kuat, Jawabannya "Ya" jika yang ingin Anda investasikan hanyalah uang, bukan waktu untuk pendidikan Anda.

Tujuan papan permainan *CASHFLOW* adalah untuk mengajari orang ketiga tingkat investor ini dan menginspirasi orang untuk keluar dari balap tikus serta lebih menikmati permainan.

Apakah Permainan Adalah Alat Pengajaran yang Baik?

Pada tahun 1969, sebuah studi yang diadakan mengenai sistem pendidikan menunjukkan keefektifan berbagai jenis pemelajaran. Kerucut Pemelajaran dikembangkan dan diperlihatkan di sini. Diungkapkan bahwa cara paling tidak efektif untuk belajar adalah dengan membaca dan mengajar di depan kelas, sedangkan cara paling efektif untuk belajar adalah dengan langsung melakukannya. Metode paling efektif berikutnya adalah melalui stimulasi pengalaman nyata.

Kerucut Pemelajaran		
Setelah dua minggu, kita cenderung mengingat		Jenis keterlibatan
90% dari apa yang kita katakan dan lakukan	Langsung Melakukan Hal Nyata	Aktif
	Menstimulasi Pengalaman Nyata	
	Melakukan Presentasi Dramatis	
70% dari apa yang kita katakan	Memberikan Ceramah	Pasif
	Berpartisipasi dalam Sebuah Diskusi	
50% dari apa yang kita dengar dan lihat	Melihat Sesuatu Dikerjakan di lokasi	
	Menonton Demonstrasi	
	Melihat Pameran Menonton Demonstrasi	
	Menonton Film	
30% dari apa yang kita lihat	Melihat Gambar	
20% dari apa yang kita dengar	Mendengar Kata	
10% dari apa yang kita baca	Membaca	

Sumber: Kerucut Pemelajaran yang diadopsi dari (Dale, 1969)

Bukankah menarik bahwa sistem pendidikan kita masih mengutamakan mengajar dalam bentuk membaca dan ceramah? Padahal mereka sudah dilengkapi dengan Kerucut Pemelajaran sejak tahun 1969!

Saya dan Donald sama-sama percaya pada kekuatan permainan. Dalam permainan saya, *CASHFLOW*, pemain mulai dengan memiliki pekerjaan dan

gaji serta mempunyai keluarga. Mereka belajar menginvestasikan keahlian dengan benar-benar berinvestasi menggunakan uang mainan dan mereka belajar betapa setiap keputusan mereka akan memengaruhi laporan keuangan mereka masing-masing. Belajar melalui simulasi seperti inilah yang mengurangi rasa takut pemain dalam berinvestasi.

Donald juga mempunyai papan permainan bernama *TRUMP: The Game* yang mengajarkan keterampilan negosiasi yang berhubungan dengan real estat. Sekali lagi, pemain mendapatkan pengalaman dan teknik belajar berharga yang dapat membantu mereka dalam penerapan di dunia nyata atau bisnis.

Kedua permainan itu memotivasi pemain dan membantu mereka menyadari pentingnya tidak membiarkan emosi menginterupsi pikiran mereka. Kedua permainan itu membuat adrenalin mengalir kencang dan menciptakan kegembiraan dalam diri pemain.

Sudut Pandang Donald

Saya membaca bab Robert sebelum memulai bab saya. Bab yang bagus karena saya mempunyai jawaban yang sama: waktu dan uang. Dia membuat poin yang sangat bagus dan menjelaskan maksudnya dengan mendalam sehingga saya bertanya-tanya, apa lagi yang bisa saya tambahkan?

Saya tidak mau terlalu membahas etimologi, tetapi baru-baru ini didapati bahwa kata yang paling sering digunakan dalam bahasa inggris adalah "waktu". "Uang" mungkin masuk dalam daftar 100 besar, tetapi tidak bisa menandingi "waktu" dalam urutannya. Kemudian, saya teringat bagaimana seseorang pernah menjelaskan bahwa hidup adalah kartu kredit yang diberikan kepada kita ketika lahir—minus tanggal kedaluwarsa. Yang menjadi pertanyaan besar adalah waktu yang kita miliki di kartu, bukan uangnya.

Kualitas waktu selalu menjadi hal yang sangat menarik bagi para fisikawan dan ilmuwan. Waktu diukur dengan angka, yang membawa kita kembali ke matematika, yang membawa kita kembali ke uang. Namun, jika Anda kehabisan waktu, semua uang yang ada di dunia tidak akan mengubah keadaan itu.

Istri saya, Melania, dan putra saya, Barron, mendemonstrasikan penentuan waktu yang tepat saat Barron dilahirkan. Saya baru saja kembali ke New York, kami pergi ke rumah sakit, dan anak saya pun lahir. Barron memperlihatkan karakter yang sangat tenang, yang saya rasa dia dapatkan dari pihak ibunya. Namun, saya masih bingung dengan waktu kelahirannya. Kita tidak mempunyai kendali atas kejadian tertentu, tetapi bagaimanapun kejadian itu kadang terlihat terkendali dengan sempurna.

Saya tidak pernah benar-benar pasti dengan segala hal-karena saya bukanlah orang yang mahatahu. Saya mempunyai insting. Saya juga mempunyai keyakinan, tetapi hal tak terduga selalu mungkin terjadi. Karena itulah, saya jauh lebih rendah hati daripada yang diduga orang. Anehnya, saya rasa saya sudah diberi penghargaan atas kerendahan hati itu. Kadang, memang begitu cara kerjanya.

Linda Kaplan Thaler adalah CEO agen periklanan yang paling berkembang pesat di Amerika, The Kaplan Thaler Group, dan dia muncul di *The Apprentice* sebagai juri untuk salah satu tugas yang melibatkan iklan mobil. Sebelum itu, Melania pernah muncul dalam iklan Aflac yang populer dan dia mengatakan betapa profesional—dan perhatiannya—Linda dan timnya terhadap dirinya serta semua orang yang ada dalam set itu. Sebagai tambahan, iklan itu sangat sukses, dan saya cukup terkesan sehingga teringat pada Linda ketika kami sedang mencari seorang profesional dalam periklanan untuk salah satu episode kami. Saya tidak terkejut jika buku baru yang ditulisnya bersama Robin Koval, *The Power of Nice*, menjadi sangat sukses. Buku itu adalah bukti kuat mengenai kekuatan waktu yang diinvestasikan dengan bijak—dengan cara bersikap sopan dan penuh perhatian. Robert menyebutkan bahwa Anda harus memilih nasihat Anda dengan saksama, dan buku Linda akan menjadi pilihan yang bagus, baik untuk investasi waktu maupun uang.

Bagaimana hal itu diterapkan dalam investasi dan keuangan? Sebenarnya, hal itu diterapkan dalam segala hal. Apa yang Anda lakukan dengan waktu Anda adalah topik yang sangat besar karena waktu yang hilang tidak akan pernah bisa didapatkan kembali. Sering sekali terjadi, Uang yang hilang bisa didapatkan kembali. Seperti kata Plutarch, "Waktu adalah penasihat paling bijaksana." Pendek kata, berhati-hatilah dengan waktu Anda dan belajarlah menginvestasikannya--dengan penuh pertimbangan.

Jika ada sesuatu yang akan memengaruhi hidup anda, yang terbaik adalah mencari tahu sebanyak mungkin mengenainya.

—Donald J.

Latihan ini membantu menggambarkan maksud saya:

Jika Anda melihat waktu sebagai uang, apakah Anda akan lebih berhati-hati dengannya? Sebagai contoh, jika Anda menyia-nyiakan 15 menit dari waktu Anda berarti Anda akan kehilangan 500 dolar, apakah Anda akan lebih menyadari bagaimana waktu 15 menit itu dihabiskan? Saya rasa begitu. Dan, apa yang dianggap sebagai "menyia-nyiakan" 15 menit? Jika Anda berada di industri hiburan, menonton film bukanlah menyia-nyiakan waktu Anda. Jika Anda berada di industri makanan, mencoba restoran baru bukanlah menyia-nyiakan waktu atau uang Anda. Jawabannya berbeda untuk masing-masing kita. Saya rasa kita semua tahu kapan kita menyia-nyiakan waktu.

Tugas Anda adalah melihat di mana Anda menghabiskan waktu Anda—dan menilai berapa banyak uang yang Anda investasikan untuk melakukan hal itu. Semua uang di dunia tidak akan bisa menggantikan waktu yang hilang, jadi gunakanlah dengan tepat.

Poin lain yang sangat bagus dari Robert adalah bahwa kita

semua terpengaruh dengan uang, tidak peduli siapa kita atau di mana kita hidup atau apa yang kita lakukan. Uang, seperti waktu, adalah kesamaan yang kita miliki. Sebagian besar orang membutuhkan uang untuk membeli makanan, yang diperlukan untuk mempertahankan hidup, jadi keduanya saling berkaitan, entah kita memilih untuk meyakinkannya atau tidak.

Uang memengaruhi kehidupan kita. Teori saya adalah bahwa jika ada sesuatu yang akan memengaruhi kehidupan kita, yang terbaik adalah mencari tahu sebanyak mungkin mengenai hal itu. Apakah Anda bisa menemukan waktu untuk berinvestasi di pendidikan finansial Anda?

Sudut Pandang Anda:

Kaji ulang bagaimana Anda menghabiskan waktu Anda. Ada 168 jam dalam seminggu (7x24):

Jam dihabiskan untuk bekerja	_____
Jam dihabiskan untuk perjalanan	_____
dari dan ke kantor	_____
Jam dihabiskan untuk bersiap-siap	_____
Jam dihabiskan untuk makan	_____
Jam dihabiskan untuk tidur	_____
Jam dihabiskan dengan keluarga	_____
Jam dihabiskan untuk hobi	_____
Jam dihabiskan untuk olahraga	_____
Jam dihabiskan untuk belajar	_____
Jam dihabiskan untuk bersantai	_____
Total	168 jam

Dapatkah Anda menemukan 4 sampai 10 jam seminggu di mana Anda bisa menggunakannya untuk pendidikan finansial Anda? Kemungkinan Anda bisa. pertanyaannya adalah: Apakah Anda mau?

Buatlah komitmen untuk menghabiskan lebih banyak waktu untuk belajar, kemudian, lakukanlah! Membaca buku ini adalah permulaan yang bagus. Apa lagi yang bisa Anda lakukan?

PEMENANG MEMEGANG KENDALI

Sudut Pandang Robert

Begitu Anda mengerti *leverage*, yaitu *kemampuan melakukan lebih banyak hal dengan sumber daya lebih sedikit*, Anda mungkin akan mulai melihat *leverage* di mana-mana. Sebagai contoh, kursi yang saya duduki adalah satu bentuk *leverage*. Akan sulit bagi saya jika harus duduk di lantai dan mengetik dengan nyaman. Mempunyai rekan adalah *leverage*. Di The Rich Dad Company, saya mengombinasikan bakat saya dengan bakat Kim dan Sharon, yang memberikan lebih banyak bantuan kepada diri saya dibandingkan jika harus bekerja sendiri. Menggunakan strategi kemitraan akan menciptakan *leverage* dan sering kali disebut OPR, *other people's resources* (sumber daya orang lain). Kami menggunakan strategi kemitraan untuk membantu kami pada beberapa area dalam bisnis. Sebagai contoh, kami menggunakan strategi kemitraan untuk mendistribusikan buku kami sehingga kami tidak harus membangun kekuatan itu dalam Rich Dad. Pesan pentingnya adalah: Orang kaya menggunakan lebih banyak *leverage* daripada orang miskin. Jika Anda ingin menjadi kaya, Anda memerlukan *leverage*. Jika Anda ingin menjadi sangat kaya, Anda perlu banyak sekali *leverage*.

Dalam Kuadran CASHFLOW, sisi kuadran E dan S biasanya mempunyai sedikit sekali *leverage*. Baik kuadran E maupun S menuntut Anda melakukan pekerjaan Anda sendiri sedangkan di sisi B dan I tidak ada yang lain kecuali *leverage*—uang dan waktu orang lain.

Leverage bisa berbentuk apa saja. *Leverage* bisa berbentuk pikiran Anda. Orang yang sukses selalu berhati-hati dengan pikiran mereka. Mereka tidak berpikir dalam hati, "Saya tidak bisa melakukannya." Atau, "Itu terlalu riskan." Atau, "Saya tidak mampu melakukannya." Sebaliknya, mereka berpikir, "Bagaimana saya bisa melakukannya?" Atau, "Bagaimana saya bisa mengurangi risiko saya?" Atau, "Bagaimana saya mampu melakukannya?" Orang yang berinvestasi untuk menang juga sangat berhati-hati mengenai dari siapa mereka mengambil nasihat finansial. Sama seperti atlet olimpiade yang berhati-hati dalam memilih makanan yang mereka masukkan ke dalam tubuh, investor yang berinvestasi untuk menang perlu berhati-hati dalam memilih nasihat mana yang mereka masukkan ke dalam kepala. Kadang, Anda memang perlu membersihkan kepala Anda dari pikiran lama. Pada sebagian besar hidup, pikiran saya terus memainkan pertarungan antara ajaran ayah miskin saya mengenai uang dan ajaran ayah kaya saya mengenai uang.

Kekuatan Kendali

Sebagai tambahan atas keinginan menggunakan *leverage*, investor yang berinvestasi untuk menang menginginkan *kendali*. Orang berpikir bahwa investasi itu berisiko semata karena mereka tidak mempunyai kendali atasnya.

Saya menyukai bisnis dan real estat karena saya mempunyai kendali. Saya tidak suka aset kertas seperti saham, obligasi, dan reksa dana karena saya tidak mempunyai kendali atasnya. Sebagian besar orang yang berpikir bahwa investasi itu riskan biasanya berinvestasi di aset kertas dan tidak punya kendali. Apakah itu termasuk Anda?

Bagi Anda yang sudah menonton acara televisi saya di PBS tentu familier dengan perumpamaan mobil yang saya gunakan. Pada acara itu, saya membicarakan model mobil untuk mendemonstrasikan pentingnya kendali. Pada mobil itu, saya mempunyai:

1. Roda kemudi
2. Rem
3. Pedal gas
4. Gigi
5. SIM
6. Asuransi

Dengan menggunakan mobil itu sebagai contoh dan perumpamaan untuk berinvestasi, saya bertanya kepada hadirin apakah mereka mau mengemudikan mobil tanpa salah satu dari keenam faktor itu. Sebagai contoh, jika Anda masuk ke dalam mobil yang tidak mempunyai roda kemudi, apakah Anda mau mengendarai mobil itu?

Tentu saja, jawabannya adalah "Tidak." Mengapa? Kita semua tahu: Karena mengemudikan mobil itu akan terlalu berisiko tanpa adanya kendali dari roda kemudi.

Banyak orang berpikir bahwa investasi itu berisiko karena mereka tidak mempunyai kendali. Jika Anda berinvestasi di reksa dana, saham, obligasi atau tabungan, kendali yang Anda miliki hampir nol.

Tambahan lagi, sebagian besar investor tidak mendapatkan pelatihan sedangkan untuk mengemudikan mobil diperlukan setidaknya izin untuk membuktikan bahwa pengemudi itu telah terlatih dan dapat mengemudi. Yang menjadikan masalah bertambah parah adalah para penasihat investasi, perencana finansial, dan broker juga tidak mempunyai kendali, dan mungkin karena itulah mereka merekomendasikan "diversifikasi, diversifikasi, diversifikasi". Diversifikasi dibutuhkan jika Anda tidak mempunyai kendali. Warren Buffett tidak melakukan diversifikasi karena dia berinvestasi untuk kendali. Dia membeli entah keseluruhan bisnis atau jumlah saham yang diperlukan untuk mengendalikan bisnis itu.

Donald dan saya sangat menyukai bisnis dan real estat karena kami mempunyai kendali. Jadi, apa yang kami kendalikan? Sebagian besar jawabannya bisa ditemukan di diagram laporan finansial berikut:



Sebagai wiraswasta dan investor real estat, enam kembali yang kita inginkan adalah:

1. Pendapatan
2. Pengeluaran
3. Aset
4. Liabilitas
5. Manajemen
6. Asuransi

Ketika berbicara mengenai pendidikan finansial, kita berbicara mengenai pendidikan yang memberi kita pengetahuan tentang cara mengendalikan keenam faktor ini. *Rich Dad Poor Dad* adalah mengenai cara mengendalikan keenam faktor ini. Sebagai contoh, jika berbicara mengenai asuransi, saya menyebutkan pentingnya menggunakan entitas korporat untuk melindungi aset pribadi dari pajak dan tuntutan hukum.

Kendali atas keenam faktor inilah yang benar-benar memisahkan orang kaya dari orang miskin.

Contoh lain mengenai kendali adalah kemampuan meningkatkan penjualan dan mengurangi pengeluaran. Sebagian besar orang cukup baik dalam mengurangi biaya, tetapi sangat sedikit orang yang bagus dalam meningkatkan penjualan. Karena itulah, setelah kembali dari Vietnam pada tahun 1974, ayah kaya saya menyarankan saya untuk mendapatkan pekerjaan guna belajar cara menjual. Dia berkata, "Jika kamu ingin menjadi seorang wiraswasta, kamu perlu tahu cara menjual." Karena itulah saya menghabiskan waktu empat tahun di Xerox Corporation, untuk belajar menjual.

Ketika orang bertanya kepada saya, apa hal pertama yang perlu mereka lakukan jika ingin menjadi wiraswasta, saya menyarankan mereka untuk belajar cara menjual. Sebagian besar orang tidak mengikuti saran saya. Seperti yang dikatakan oleh Donald Trump, beberapa orang terlahir sebagai penjual alami dan beberapa tidak. Bahkan, jika Anda bukan seorang penjual yang baik, Anda bisa belajar...jika Anda mau. Saya bukanlah penjual yang alami, tetapi saya sungguh belajar. Saya bukan *penulis* buku terbaik, tetapi saya pengarang buku *terlaris*. Pelajaran saya mengenai topik penjualanlah yang memungkinkan saya mempunyai lebih banyak kendali atas pendapatan saya

dari investasi dan jumlah buku yang saya jual. Dunia dipenuhi pengarang besar yang memiliki pesan sangat bagus. Masalahnya mereka tidak tahu cara menjual. Harga bagi ketidakmampuan menjual harus dibayar dengan sangat tinggi—harga yang lebih besar dari uang.

Donald Trump dan saya merekomendasikan serta mendukung industri jaringan pemasaran dan penjualan langsung karena aspek pendidikan dalam industri itu. Tidak hanya sebagian besar dari bisnis ini berfokus pada melatih orang untuk menjadi pemilik bisnis, tetapi banyak dari bisnis ini juga mempunyai program pengembangan pribadi dan pelatihan penjualan yang sangat bagus. Pilihlah organisasi dengan lebih mempertimbangkan aspek pendidikan alih-alih kompensasinya.

Hal ini adalah contoh lain dari berinvestasi lebih banyak pada pendidikan Anda sebelum menginvestasikan uang Anda.

Jika Anda tidak dapat menjual, Anda mempunyai sangat sedikit kendali atas pendapatan Anda, pendapatan dari bisnis Anda atau pendapatan dari properti Anda. Memasang nama "Trump" di atas gedung tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga harga dan nilainya. Itulah kekuatan penjualan. Itulah kendali.

Mengajari Cara Menjadi Kaya

Saya menciptakan sebuah produk bernama *Teach To Be Rich* bagi orang yang menginginkan lebih banyak pendidikan finansial dalam keenam area kendali ini. Produk itu dirancang untuk CASHFLOW Club dan mengajarkan isi Ayah Kaya yang mendidik dan filosofis. *Teach To Be Rich* terdiri dari dua buku

Leverage bisa berbentuk apa saja. leverage bisa berbentuk pikiran Anda. Orang yang sukses selalu berhati-hati dengan pikiran mereka. mereka tidak berpikir dalam hati, "Saya tidak bisa melakukannya." Atau, "itu terlalu riskan." Atau, "Saya tidak mampu melakukannya." Sebaliknya, mereka berpikir, "Bagaimana saya bisa melakukannya?" Atau, "Bagaimana saya bisa mengurangi 'risiko saya?'" Atau, "Bagaimana saya mampu melakukannya?"

- Robert T. Kiyosaki

latihan dan tiga DVD. DVD itu disertakan bagi orang-orang yang lebih suka belajar secara visual. Pemimpin kelompok bisa memutar DVD dan memimpin diskusi kelompok yang dibantu dengan isi dari dua buku latihan. Sebagai tambahan untuk menonton DVD dan mengerjakan buku latihan, direkomendasikan pula untuk memainkan permainan *CASHFLOW 101* dan *102* guna memperkuat pelajaran itu. Inilah praktik Kerucut Pemelajaran. Dengan mengadakan diskusi kelompok dan bermain, Anda meningkatkan penyimpanan materi pelajaran—mengunci pelajaran rapat-rapat. Lebih penting lagi, permainan itu mempersiapkan Anda untuk berinvestasi di dunia nyata, memasuki dunia dengan lebih banyak waktu yang diinvestasikan untuk belajar...sebelum Anda menginvestasikan uang Anda.

Anda bisa belajar mengendalikan investasi Anda melalui pendidikan. Jika Anda mempunyai kendali, risiko Anda akan turun dan imbalan Anda atas investasi itu akan meningkat.

Tidak Mempunyai Kendali

Banyak orang merasa tidak berdaya karena mereka tidak mempunyai kendali atas pekerjaan mereka. Saya bertemu banyak orang yang kehilangan pekerjaan mereka—bukan karena mereka karyawan yang buruk, tetapi karena perusahaan mereka dijual dan mereka dipecat. Dengan begitu banyaknya pekerjaan yang beralih ke luar negeri saat ini, akan lebih banyak dan lebih banyak lagi orang yang merasa tidak mempunyai kendali. Sulit sekali untuk bisa merasa percaya diri jika Anda hanya mempunyai sedikit kendali, baik atas pekerjaan Anda maupun gaji Anda, dan Anda berinvestasi di aset seperti tabungan, saham, obligasi, dan reksa dana—aset yang Anda tidak mempunyai kendali atasnya.

Jika sistem pendidikan melakukan tugasnya dengan baik, anak-anak pasti diajari mengenai perbedaan antara belajar mengambil kendali dan belajar menjalani hidup tanpa kendali.

Kesimpulannya, ada tiga alasan mengapa sebagian besar orang berpikir berinvestasi itu berisiko, yaitu:

1. Mereka hanya memiliki sedikit pendidikan finansial.
2. Mereka berinvestasi di investasi yang mereka tidak mempunyai kendali atasnya—investasi seperti tabungan, saham, obligasi, dan reksa dana.

3. Mereka menerima nasihat investasi dari penjual yang juga tidak mempunyai kendali atas investasi itu.

Langkah kedua adalah kendali. Begitu Anda memahami *leverage* apa yang Anda perlukan, tugas Anda selanjutnya adalah memastikan bahwa Anda mempunyai kendali.

Sudut Pandang Donald

Pemenang Memegang Kendali

Kendali adalah mengenai pendidikan. Semakin kita mempunyai pendidikan finansial, semakin cepat kita dapat melihat situasi yang menguntungkan dan yang tidak. Menyangi ide buruk dari ide baik akan menjadi lebih mudah.

Sebagai seorang pebisnis, saya mempunyai banyak keinginan dan saya mempertahankan kendali saya dengan cara mempertahankan ketertarikan aktif pada *semuanya*. Saya mempekerjakan orang yang berkualitas dan percaya bahwa mereka akan melakukan hal terbaik, tetapi saya memastikan akan selalu berhubungan dengan mereka dan membiarkan pintu saya terbuka untuk mereka. Saya tidak suka mengurus hal-hal kecil, tetapi saya tahu bahwa pada akhirnya itu adalah tanggung jawab saya. Dengan mengetahui bahwa tanggung jawab itu adalah milik saya, berarti saya mempunyai kendali—titik.

The Trump Organization adalah perusahaan swasta nomor satu di New York. Saya bangga akan hal itu dan atas pekerjaan yang telah berhasil kami lakukan. Perhatikan saya mengatakan "kami"—karena banyak dari kami yang bekerja sangat keras dan saya tahu itu. Namun, saya memastikan kami akan terus tampil sebagai pemenang dengan cara menetapkan standar itu sendiri.

Hidup penuh dengan risiko. Kita tidak mempunyai kendali penuh atasnya—walaupun kita ingin sekali menganggap bahwa kita mempunyai. Namun, kita dapat mengurangi risiko itu dan meningkatkan *leverage* kita dengan cara menjadi terdidik, membuat pilihan yang

moderat, dan menjaga sikap yang positif. Banyak orang yang menjadi sukses ketika orang di sekeliling mereka menentang mereka. Mereka menang karena mereka memutuskan untuk mengambil kendali atas nasib mereka dan menolak untuk menyerah.

Salah satu cara untuk mempertahankan kendali adalah dengan selalu menyimpan gambaran besar di kepala. Ketika orang berbicara mengenai gambaran besar, saya sering kali teringat pada sulaman. Seseorang pernah berkata kepada saya bahwa jika Anda melihat bagian belakang sulaman yang indah dan tak ternilai itu, yang akan Anda lihat hanyalah setumpuk simpul benang. Yah, kadang hanya itulah yang dilihat oleh orang karena mereka belum melihat karya yang telah jadi di sisi sebaliknya lagi. Nasib kadang berjalan seperti itu, jadi jangan menyerahkan kendali dengan meninggalkan sulaman Anda sendiri—rancangan hidup Anda—sebelum sulaman itu jadi.

Tidak berapa lama setelah saya mendengar tentang analogi ini, seseorang berkata bahwa dia sedang berada "di simpul" itu mengenai sesuatu hal, dan saya tiba-tiba melihat bahwa orang ini tidak membayangkan sulamannya sendiri. Dia kehilangan penglihatan akan gambaran yang besar. Ketika saya menceritakan kisah ini kepadanya, dia terlihat lebih tenang. Sekali waktu, lihatlah sesuatu dari sisi lain. Hal itu akan membantu Anda mempertahankan kendali, memberikan pemahaman mengenai cara menyikapi masalah dan orang. Anda harus mampu mengendalikan apa yang ada di sekitar Anda, setidaknya sampai sejauh Anda tidak terjebak dalam "simpul" itu.

Beberapa sinonim kendali untuk direnungkan adalah komando, superioritas, otoritas, dominasi, dan kemauan. Anda mungkin tidak mempunyai kendali atas banyak hal, tetapi Anda bisa mulai dari diri anda sendiri. Kekuatan otak adalah

Kekuatan otak adalah
leverage terbesar.

-Donald J. Trump

leverage terbesar. Anda mempunyai otak; gunakanlah. Sebut saja saya *tukang ngatur*, tetapi saya tidak bisa menerima alasan. Pemenang memegang kendali dengan menerima tanggung jawab.

Sudut Pandang Anda

Kaji ulang kehidupan Anda hari ini. Apakah Anda mampu memilih cara Anda menghabiskan waktu anda atau apakah Anda diberi tahu cara menghabiskan waktu Anda? Apakah Anda mengarahkan cara menginvestasikan uang Anda atau Anda menyerahkannya saja kepada Orang lain?

Atas hal apa Anda mempunyai kendali?

Atas hal apa Anda *tidak* mempunyai kendali?

Hanya dengan bersikap lebih aktif dalam pendidikan finansial Anda dan investasi Anda, Anda akan mendapati diri Anda merasa lebih memegang kendali atas hidup Anda.

Jika Anda adalah seorang karyawan dan merasa berada di luar kendali, renungkan apa yang bisa Anda lakukan secara paruh waktu (seperti memulai bisnis paruh waktu) untuk mengubahnya. Anda akan terkesan dengan betapa cepatnya kepercayaan diri Anda meningkat, Hanya dengan merasa lebih mempunyai kendali atas hidup Anda.

KREATIVITAS OTAK KANAN DAN OTAK KIRI

Sudut Pandang Robert

Dengan penjelasan yang sangat disederhanakan, otak kiri (belahan otak sebelah kiri) umumnya diasosiasikan dengan pemikiran linear atau logika. Orang yang pandai dalam membaca dan matematika umumnya dianggap didominasi otak kiri. Otak kanan (belahan otak sebelah kanan) cenderung lebih spasial. Orang yang pandai dalam seni, musik, dan warna lebih didominasi oleh otak kanan. Dalam kenyataannya, diperlukan kedua sisi otak untuk bisa berfungsi, tetapi Anda pasti mengerti maksudnya.

Selama bertahun-tahun, saya mempelajari topik mengenai pendidikan dan cara kita belajar. Apakah Anda tahu bahwa ketika lahir kita mempunyai otak yang tidak terbagi? Baru saat kita berusia empat atau lima tahun otak terbagi menjadi dua bagian—bagian kanan dan bagian kiri. Sistem pendidikan saat ini lebih cocok untuk orang yang didominasi otak kiri daripada yang didominasi otak kanan.

Kilasan jenius

Ketika masih kecil, Winston Churchill mengatakan bahwa dia mengalami kilasan cahaya yang tiba-tiba di otaknya yang mengagetkannya. Dia pun duduk dengan tenang untuk sesaat, kemudian menjelaskan apa yang dia alami. Peneliti menebak bahwa kilasan intuisi itu terjadi di otak kanan,

kemudian mcnyeberang melewati ba-
gian otak yang dikenal sebagai *corpus*
callosum, lalu masuk ke otak kiri. Karena

Pada kenyataannya, berbicara diasosiasikan dengan otak kiri, teorinya adalah percikan jenius itu terjadi di otak kanan dan membutuhkan waktu untuk berjalan ke otak kiri dan akhirnya memungkinkan Churchill berbicara mengenai pengetahuan intuitif ini. Mungkinkah hal ini adalah cara Tuhan, atau pencipta kita, untuk menyampaikan informasi baru kepada kita sebagai spesies? Mungkinkah ini adalah teori di belakang istilah "brain-storm—curah pendapat"?

—Robert T. Kiyosaki

Sebagai masyarakat, kita cenderung menganggap orang berotak kiri pandai dan orang berotak kanan aneh. Kita cenderung lebih menghargai orang berotak kiri alih-alih berotak kanan, biasanya dengan membayar mereka lebih mahal. Karena itulah akuntan, pengacara, dokter, dokter gigi, dan MBA biasanya dibayar lebih mahal di perusahaan Amerika.

Jika, sebagai masyarakat, kita mempunyai kecenderungan memberikan nilai finansial lebih kepada orang yang didominasi otak kiri daripada yang didominasi otak kanan, kecenderungan itu mungkin berubah. Dalam bukunya, *A Whole New Mind*, Daniel Pink menulis tentang perubahan pada nilai saat ini dari orang berotak kiri ke orang berotak kanan. Dia menyatakan:

"Masa depan dimiliki oleh jenis orang yang sangat berbeda dengan cara berpikir yang sangat berbeda—pencipta dan orang yang berempati, orang yang mengerti pola. dan pencipta arti. Orang-orang ini...akan memanen imbalan terbesar dari masyarakat dan ikut merasakan kegembiraan terbesar mereka."

Kreativitas Membuat Anda Kaya

Memahami fungsi otak kiri dan otak kanan adalah hal penting karena kreativitas mempunyai kekuatan untuk menjadikan kita kaya.

Saya merasa sangat menarik bahwa investasi yang sebagian besar orang lakukan—investasi seperti tabungan, saham, obligasi, dan reksa dana—tidak membutuhkan kreativitas. Pada kenyataannya, sebagai investor biasa, jika Anda mencoba bersikap kreatif dengan investasi, Anda mungkin akan berakhir di penjara. Pemerintah federal, melalui agen seperti Securities and Exchange Commission/SEC, menjadi pengawas atas jenis kreativitas apa pun. SEC mengawasi orang-orang yang menjual investasi ini—orang-orang seperti bankir, pialang saham, dan perencana finansial—untuk memastikan peraturannya ditaati. Dalam banyak hal, investasi seperti tabungan, saham, obligasi, dan reksa dana cocok untuk orang berotak kiri.

Di lain pihak, real estat dan bisnis ideal bagi orang berotak kanan. Pada kenyataannya, semakin kreatif Anda, semakin baik kesempatan Anda untuk menjadi kaya. Mari saya beri beberapa contoh mengenai kreativitas:

1. Jika saya ingin menabung atau berinvestasi di obligasi, bank yang akan menentukan suku bunga. Di real estat, sering kali saya yang menentukan besar suku bunga yang bisa saya peroleh.
2. Jika berbicara mengenai pendapatan, saya bisa meningkatkan atau menurunkan pendapatan saya dengan real estat atau bisnis jika menurut saya perlu. Dengan saham, obligasi, dan reksa dana, orang lainlah yang menentukan berapa banyak pendapatan yang bisa saya dapatkan.
3. Jika berbicara mengenai pajak, jika ingin menjual aset kertas, saya akan mempunyai sangat sedikit kendali atas perpajakan. Dengan real estat dan bisnis, saya bisa menentukan kapan saya membayar pajak saya, jika ada, dan berapa banyak yang harus saya bayar. Hukum perpajakan ditulis untuk mendukung penginvestasian ulang ke dalam bisnis atau real estat seseorang.
4. Saya bisa mengubah penggunaan aset properti. Sebagai contoh, jika saya melihat tanah seluas 10 hektar sebagai seorang petani, saya

mungkin bersedia membayar 1.000 dolar per hektar. Jika saya melihat tanah 10 hektar yang sama sebagai seorang pengembang, saya dapat mengubah zonanya, yang bisa menjadikan sebidang tanah yang sama bernilai 10.000 dolar per hektar.

5. Saya bisa menggunakan koneksi dan "informasi orang dalam" untuk jual beli sebidang properti atau sebuah bisnis kecil. Jika saya menggunakan "informasi orang dalam" seperti ini untuk jual beli sekuritas, hal itu mungkin bisa jadi ilegal.
6. Saya bisa membeli sebidang properti yang buruk, menambahkan beberapa sentuhan dekorasi, seperti cat, dan meningkatkan nilai properti itu.

Daftarnya bisa menjadi makin dan makin panjang. Seberapa besar keuntungan Anda dan cara Anda melakukannya hanya dibatasi oleh kreativitas Anda jika Anda mempunyai kendali atas bisnis atau real estat Anda.

1. Dalam bisnis, saya bisa mempekerjakan dan memecat manajemen. Jika saham atau reksa dana mempunyai tim manajemen yang buruk, yang bisa saya lakukan hanyalah menjual saham atau dana itu dan mencari yang lain dengan manajemen yang lebih baik.
2. Dalam bisnis, saya bisa mengubah model bisnis saya. Saat ini, kami di Rich Dad sedang membangun tiga divisi baru dalam bisnis kami. Kami membangun bisnis yang bisa langsung melayani sekolah, seminar bisnis regional, dan sistem waralaba yang memasarkan langsung ke pelanggan.
3. Dalam bisnis, kita dapat menciptakan merek baru. Sebagai tambahan pada merek Rich Dad, kami menciptakan dua merek baru. Satu merek adalah Rich Woman, yang dikelola dengan baik oleh Kim, istri saya, dan yang lain adalah Rich Family, yang diluncurkan oleh Sharon Lechter, mitra saya.

Seperti yang saya katakan, daftar itu akan menjadi makin dan makin panjang.

Pada kenyataannya, dibutuhkan kedua sisi otak Anda untuk sukses. Diperlukan kombinasi otak kiri (untuk keterampilan bahasa dan matematika) dan otak kanan (untuk kreativitas) agar sukses.

Mengambil kendali dan menjadi kreatif membutuhkan pendidikan dan pengalaman finansial. Anda mungkin menyadari bahwa Donald Trump sangat kreatif dan dia memegang kendali—kedua hal itulah yang membantunya mencapai kesuksesan. Begitu Anda mempunyai kendali, jadilah kreatif.

Sudut Pandang Donald

Percikan

Komentar Robert mengenai kendali dan kreativitas mengingatkan saya pada sesuatu yang kelihatannya seperti salah satu percikan yang dia bicarakan. Dalam kasus ini, itu adalah percikan memori, tetapi saya rasa patut dibicarakan. Pada awal buku ini, Robert menggambarkan kunjungannya ke kantor saya di Trump Tower, dan satu hal yang belum saya sebutkan adalah bagaimana kantor *Robert* dirancang: Kantornya adalah contoh terbaik untuk kendali dan kreativitas. Saya tidak berbicara mengenai rumah kantornya, yang mempunyai kolam renang di dekatnya dan perpustakaan pribadi yang lengkap di sisi kirinya, melainkan kantor bisnisnya di Scottsdale, Arizona.

Ketika saya membayangkan rancangan kantor Rich Dad, jelas sekali bagi saya mengapa buku Robert dan banyak usahanya yang lain bisa begitu sukses—dia mempunyai kendali kreativitas. Kantornya di Scottsdale benar-benar berfungsi dengan baik, berisi studio audio dan visual, serta sangat lengkap dalam satu ruang kecil jika dibandingkan dengan skala bisnis yang dihasilkan oleh kantor itu. Saya langsung tahu bahwa Robert dan timnya tahu apa yang mereka lakukan. Pendek kata, jika Anda tahu apa yang Anda lakukan, Anda tidak memerlukan ruangan besar untuk melakukannya.

Demikian pula, ketika orang mengunjungi kantor pusat saya di The Trump Organization, mereka selalu terkejut dengan betapa kecilnya kantor itu sebenarnya. Kami melakukan banyak aktivitas dari

sini karena kami tidak mempunyai pengisap energi yang tidak perlu, seperti terlalu banyak karyawan, terlalu banyak barang atau ruang yang tidak digunakan. Semua orang tahu apa yang mereka lakukan dan mereka melakukannya. Saya tahu nama saya bersinonim dengan kemewahan, tetapi hal itu dikarenakan kami tahu cara kerja untuk mencapainya. Sulit sekali untuk menjadi kreatif ketika hal-hal menjadi terlalu besar untuk dikendalikan dan sulit untuk mengendalikan sesuatu yang sudah tidak terkendali.

Robert juga menyebutkan bahwa kreativitas menjadikan Anda kaya. Tepat sekali! Berikut adalah alasan untuk hal itu: Orang kreatif tidak perlu dimotivasi oleh orang lain. Mereka memotivasi diri mereka sendiri. Mereka mendengar dan menggunakan kedua sisi otak mereka untuk potensi maksimal. Mereka *menemukan* inspirasi, alih-alih menunggu muncul. Dan, mereka menggunakan otak mereka dengan cara terbaik.

Beberapa tahun lalu, ada sebuah artikel mengenai calon murid yang paling diinginkan di sekolah kedokteran: murid yang pandai bermain musik. Alasannya adalah otak kiri dan kanan mereka sama-sama berkembang karena musik memerlukan matematika dan kreativitas pada waktu bersamaan. Mal itu juga membutuhkan disiplin dan latihan yang lama-kombinasi karakteristik yang baik untuk murid sekolah kedokteran.

Kreativitas juga berhubungan dengan intuisi, sesuatu yang saya percayai. Sesuatu yang tidak bisa dijelaskan, tetapi pikiran kreatif dapat menerimanya dan mengubahnya menjadi sesuatu yang nyata. Ketika saya mengerjakan sebuah proyek, saya sangat berfokus, tetapi juga terbuka untuk ide dan inspirasi baru yang mungkin muncul. Kadang, saya tidak benar-benar yakin mengapa sesuatu tidak benar, tetapi saya akan mengetahui bahwa sesuatu tidak benar. Sebagai contoh, ketika saya membangun Trump Tower, orang-orang mengatakan kepada saya bahwa lobi harus memajang lukisan di dinding. Saya mencintai lukisan, tetapi bagi saya hal seperti itu terlihat kuno. Saya ingin sesuatu yang lebih orisinal. Saya mempunyai ruang atrium yang dramatis dan saya menginginkan air terjun. Tingginya hampir 24 meter dan memakan biaya 2 juta dolar untuk membangunnya,

tetapi hal itu sangat menakjubkan. Air terjun itu sangat cocok dengan ruangan tersebut. Kreativitas dan kendali bisa berjalan berdampingan.

Pikiran inovatif bisa memberikan hasil luar biasa. Ketika saya membeli Mar-a-Lago di Palm Beach, tempat itu adalah tempat tinggal pribadi Marjorie Merriweather Post. Tempat itu benar-benar menyerupai rumah besar dan indah ala Venesia. Rumah itu adalah karya seni yang indah, sangat besar, mempunyai 118 ruangan, dan terletak di tanah seluas dua puluh hektar yang menghadap Lautan Atlantik dan Danau Worth. saya merenovasinya ke bentuk aslinya dan menyadari bahwa bangunan itu akan lebih bisa bermanfaat bagi publik jika diubah menjadi klub dan sekarang Mar-a-Lago Club adalah tambahan yang menarik dalam sejarah Palm Beach. Anda yang mempunyai rumah tentu tahu betapa mahalnya biaya pemeliharaan rumah yang berkamar 118, jadi Anda bisa melihat keuntungan finansial dengan mengubahnya menjadi sebuah *membership club* (klub yang mewajibkan orang membayar biaya keanggotaan jika ingin bergabung). Namun, tempat itu sudah menjadi rumah kedua saya dan saya memperlakukannya seperti itu-dan itulah alasan lain untuk kesuksesan besar tempat itu. Tempat itu dipelihara dengan baik dan setiap detailnya penting bagi saya.

Kreativitas dan kendali bisa berjalan berdampingan, dan untuk hasil terbaik, memang sudah seharusnya begitu. Jadi, mulailah mendengar kedua sisi otak Anda dan Anda akan mulai melihat hasilnya.

—Donald J. Trump

Sudut Pandang Anda

Apakah Anda kreatif? Pada awal buku ini, kita berbicara mengenai penyelesaian masaiah. Ketika Anda menyelesaikan masalah, Anda bersikap kreatif—Anda menciptakan solusi.

Apakah Anda pernah mempunyai ide cemerlang? Tentu saja Anda pernah!

Apakah Anda pernah mendapatkan keuntungan dari ide cemerlang Anda?

Jika ya, selamat! Teruskan usaha Anda.

Jika tidak, pikirkan bagaimana Anda dapat mengubah ide Anda dan *memakai leverage* serta pada waktu bersamaan tetap mempunyai kendali atasnya!

Bagaimana Anda menggunakan kreativitas untuk menyelesaikan masalah atau tantangan?

BAB DUA BELAS

BERPIKIR LUAS— BERPIKIR EKSPANSIF

Sudut Pandang Robert

Salah satu ciri khas Donald Trump adalah pembahasannya mengenai "Berpikir Luas". Dia benar-benar menerapkan apa yang dia katakan. Jika ada keraguan dalam diri Anda mengenai kemampuannya berpikir luas, yang Anda perlu lakukan hanyalah pergi ke New York dan menghitung jumlah gedung pencakar langit yang mencantumkan namanya.

Saya beruntung bisa mendengarkan pembahasannya mengenai berpikir luas dan setiap kali dia mengatakan hal baru, hal itu memperluas pikiran saya. Jika Anda pernah mempunyai kesempatan untuk mendengarkan pembahasannya mengenai "Berpikir Luas", ambil kesempatan itu. Jika Anda bisa mendengarnya lebih dari sekali, terus ambil kesempatan itu.

Walaupun ayah kaya saya tidak berbicara mengenai "berpikir luas", dia mengajarkan kami konsep yang sama. Alih-alih, istilah yang sering dia gunakan adalah "*leverage*" dan "ekspansi". Ketika mengajarkan saya dan anaknya untuk memikirkan perbedaan antara *leverage* dan ekspansi, dia menggunakan waralaba McDonald's sebagai contoh ajarannya. Dia berkata, "Ketika Ray Kroc membeli McDonald's dari McDonald bersaudara, dia memberikan *leverage* kepada dirinya sendiri. Ketika menjual waralaba McDonald's, dia mengekspansi *leverage*-nya."

Ketika membeli kios hamburger, Ray Kroc memberikan *leverage* bagi dirinya sendiri karena bisnis burger bisa menghasilkan uang dengan atau

tanpa dirinya. Di sinilah tempat sebagian besar pemilik bisnis di kuadran S berhenti, membiarkan bisnisnya tetap kecil. Ketika mengembangkan sistem waralaba untuk bisnis kecil, Ray Kroc mengembangkan bisnis hamburger ke kuadran B.

Anda mungkin mengamati bahwa saya menggunakan kata "sistem waralaba". Kata kuncinya adalah *sistem*. Dalam buku *Before You Quit Your Job*, yang ditulis untuk wiraswasta, saya menulis secara ekstensif mengenai Segitiga B-I. Segitiga B-I adalah diagram yang digunakan ayah kaya saya untuk memfokuskan pikiran saya dan mengajari saya delapan bagian yang membentuk sebuah bisnis:



Statistik memperlihatkan bahwa 9 dari 10 bisnis yang baru mulai gagal pada lima tahun pertama. Dari perusahaan yang bertahan itu, sekali lagi 9 dari 10 yang selamat itu gagal dalam sepuluh tahun. (Sekali lagi, perhatikan aturan 90/10.)

Banyak wiraswasta gagal semata karena satu atau lebih dari delapan bagian Segitiga B-I yang lemah atau tidak ada. Ketika melihat bisnis yang mengalami kesulitan, saya menggunakan Segitiga B-I sebagai bahan acuan analisis.

Perhatikan bahwa kata *produk* digunakan untuk menamai bagian paling kecil sedangkan kata *misi* merupakan salah satu bagian paling besar—dan fondasi Bentuk Segitiga itu. Alasannya adalah karena produk adalah hal yang paling kurang penting dalam Segitiga B-I sedangkan misi adalah yang paling penting. Sering kali, saya bertemu orang yang ingin menjadi wiraswasta berkata kepada saya, "Saya mempunyai ide untuk produk baru yang sangat bagus."

Saya sering kali merespons dengan bertanya, "Jadi, apa misi Anda?" lebih sering daripada tidak, jawabannya adalah, "Yah, untuk mendapatkan uang." Pada sebagian besar kejadian seperti itu, sangat sedikit kesempatan bagi bisnis tersebut untuk bertahan.

Misi adalah bagian terpenting dari sebuah bisnis. Misi adalah semangat bisnis itu. Misi adalah inti bisnis itu. Tanpa semangat dan inti, sebagian besar wiraswasta tidak akan berhasil karena perjalanan di depan sangatlah sulit.

Dunia penuh dengan produk bagus yang gagal. Produk gagal karena tidak mempunyai kekuatan Segitiga B-I di belakang mereka.

Ketika Anda mempelajari sebagian besar bisnis yang sukses, Anda kemungkinan besar akan mendapati Segitiga B-I yang dinamis dan lengkap sedang bekerja. Bisnis besar akan mempunyai misi yang kuat, kepemimpinan yang hebat, tim manajer yang dapat diandalkan dan bisa bekerja sama dengan baik, arus kas dan finansial yang sangat bagus, komunikasi penjualan dan pemasaran yang jelas dan efektif, sistem yang bekerja secara efisien, dokumen hukum dan kesepakatan yang jelas dan kuat, serta, tentu saja, produk yang bagus.

Sebagian besar dari kita bisa membuat hamburger yang lebih enak daripada McDonald's. Namun, hanya sedikit dari kita yang bisa membangun sistem bisnis yang lebih baik daripada McDonald's. Hal itu membawa kita kembali ke kata *sistem*. Salah satu perbedaan terbesar antara pemilik bisnis di kuadran S dan pemilik bisnis di kuadran B adalah sistem. Biasanya, pemilik bisnis di kuadran S adalah sang sistem, yang menjadi alasan dia tidak dapat berkembang.

Begitu banyak bisnis yang bertumpu pada *orang*. McDonald's bertumpu pada *sistem*. McDonald's mempunyai sistem yang dirancang dengan baik. Tidak peduli ke mana Anda pergi di seluruh dunia, bisnis McDonald's hampir seragam. Yang terpenting, sistem bisnis mereka sering kali sebagian besar dikelola oleh orang-orang yang hanya berpendidikan SMA. Itulah bagusnyanya sistem mereka.

Misi adalah bagian terpenting dari sebuah bisnis. Misi adalah semangat bisnis itu. Misi adalah inti bisnis itu. Tanpa semangat dan inti, sebagian besar wiraswasta tidak akan berhasil karena perjalanan di depan sangatlah sulit.

—Robert T. Kiyosaki

yang bagus, tetapi jika rakitan mobil balap buruk, CEO yang bagus itu akan kalah di setiap perlombaan. Anda akan jarang sekali menemukan wiraswasta yang juga menjadi CEO yang baik. Donald Trump adalah salah satu orang seperti itu. Begitu pula Bill Gates, Michael Dell, dan Steve Jobs. Orang-orang ini bisa merakit mobil balap yang bagus dan mengendarainya.

Dalam The Rich Dad Company, kami mempunyai tiga CEO dan tiga perakit mobil balap, yaitu saya, Kim, dan Sharon. Sharon sangat bagus, baik dalam merakit maupun mengendarai mobil balap. Saya dan Kim lebih bagus dalam mengendarai, tetapi kami juga ikut membangun bagian-bagian mobil itu. Saya sering kali berkata bahwa saya adalah klakson The Rich Dad Company dan Sharon adalah mesinnya. Saya mengatakan dengan yakin bahwa Rich Dad adalah sebuah perusahaan *tim*.

Kesimpulan

Saya sudah bertemu banyak orang yang menjadi sangat kaya di kuadran S. Banyak pemilik bisnis kecil yang bagus dalam membangun dan mengemudikan bisnis kecil. Ada pula orang di E dan S yang menjadi sangat kaya karena

Saya sudah melihat begitu banyak bisnis yang bermuatan terlalu banyak di atas, dengan staf yang berpendidikan tinggi dan dibayar mahal, yang bekerja keras tetapi hanya berprestasi sedikit. Dalam kebanyakan kasus, jenis bisnis ini temtama berfokus pada orang alih-alih pengembangan sistem. Sekelompok orang yang dibayar mahal akan jatuh tanpa sistem yang baik.

Apa perbedaan antara wiraswasta dan CEO? Secara sangat sederhana, wiraswasta ibarat orang yang merakit mobil balap yang bagus. CEO adalah penge-mudi mobil balap itu. Walaupun Anda mempunyai pengemudi mobil balap

melekatkan diri ke kuadran bisnis B. Sebagai contoh, Tiger Woods berada di S (dan daiam kasusnya, S adalah singkatan dari superstar dan *self-employed* atau spesialis), tetapi sebagian besar kekayaannya datang dari kontrak iklan dari kuadran bisnis B. Hal sama juga berlaku pada beberapa bintang film. Mereka berada di kuadran S, tetapi berasosiasi dengan kuadran bisnis B, seperti Sony atau Warner Bros.

Donald berkata, "berpikir luas" dan dia membangun gedung raksasa serta acara televisi yang sukses besar. Ayah kaya saya meminta untuk mengekspansi dan maksudnya adalah mengekspansi seperti cara yang dilakukan oleh McDonald's. Keduanya adalah bentuk berpikir luas dan ekspansi.

Apakah Anda mulai memahami mengapa aturan uang 90/10 bisa berhasil? Sepuluh persen orang yang mendapatkan 90 persen uang melakukan hal-hal yang tidak dilakukan oleh 90 persen orang lainnya.

Sudut Pandang Donald

Berpikir Ekspansif

Penjelasan Robert mengenai "Berpikir Luas, Berpikir Ekspansif" sangat bagus dan benar-benar tepat. Namun, mari mengambil langkah lebih jauh. Jangan hanya berpikir luas, tetapi mari berpikir ekspansif. Bagi wiraswasta, berpikir ekspansif termasuk melihat apa yang mungkin dan membuatnya terwujud. Wiraswasta melihat visi dan menyebutnya akal sehat serta tak terhindarkan. Seisi dunia lainnya menyebutnya inovasi.

Baru-baru ini, saya membaca dengan penuh minat mengenai sebuah inovasi yang ditujukan kepada saya. Saya terkejut karena tidak pernah memikirkannya sebagai sebuah inovasi, hanya sebuah Jalan untuk mengombinasikan dua unsur yang mungkin bisa bekerja sama dengan baik. Bertahun-tahun lalu ketika sedang mengerjakan Trump International Hotel & Tower di jalan 1 Central Park West untuk pertama kalinya, yang dulunya merupakan Gulf Western Building dan mengalami beberapa masalah, saya memutuskan bahwa adalah ide bagus untuk membangun kondominium dan hotel bersama-sama.

Hasilnya adalah kesuksesan yang menakjubkan clan telah ditiru sejak saat itu, oleh saya dan banyak orang lain.

Sering kali, inovasi sungguh dihasilkan dari akal sehat yang digabungkan dengan pikiran yang tidak biasa. Itulah kreativitas, tetapi lebih mengenai membuat inovasi daripada hal lain.

Saya membaca mengenai pencipta lagu muda dari Amerika, Jonathan Dawe, yang menarik perhatian dengan inovasinya. James Levine, seorang pemimpin orkestra terkenal Metropolitan Opera, menemukan beberapa karyanya dan memainkannya untuk pertama kalinya tahun ini. Kebetulan Dawe menyukai musik awal Renaissance dan menemukan cara untuk mengombinasikannya dengan *fractal geometry*. Dia pun menciptakan sesuatu yang baru dari sesuatu yang sudah lama. Keaslian karyanya datang dari "benturan-benturan pengaruh", hal yang sama terjadi pada kesuksesan saya dengan konsep hotel dan gedung yang saya putuskan untuk saya coba. Mungkin perbandingan antara komposisi klasik dan pengembangan real estat tidak terlalu mirip, tetapi jika Anda meluangkan waktu untuk menganalisis hal ini, Anda akan mendapati lebih banyak kesamaan daripada yang Anda bayangkan.

Seseorang pernah mengatakan bahwa hidup saya hampir sama seperti opera. Saya menganggap hal itu bukan analogi yang biasa, jadi saya memutuskan untuk mencari tahu lebih banyak mengenai opera. Seperti banyak hal lain, opera sebenarnya berawal di Yunani dan kemudian jauh setelah itu baru berkembang di Florence, dengan opera pertama dipertunjukkan di Venesia. Jika dibandingkan dengan tingkat kegaduhan suara di kantor saya-dan karena saya tidak mempunyai interkom—saya bisa menghubungkan hidup saya dengan opera lewat pengertian seperti itu. Karena saya juga belajar bahasa Yunani, saya bisa memahami bagian itu juga. Jadi, saya rasa ketika pengaruh Yunani bertemu dengan penulisan musik pada abad ke-17 di Italia, bentuk kesenian ini memang ditakdirkan untuk terjadi. Beberapa hal memerlukan waktu berabad-abad untuk berubah. Saya masih terus berubah, jadi saya senang dianggap seperti opera, walaupun duduk selama pertunjukan opera adalah sesuatu yang tidak bisa saya lakukan. Opera hanya tidak bisa bersaing dengan bisbol dalam

kamus saya. Namun, saya selalu yakin bahwa Anda bisa menghargai sesuatu tanpa harus menerimanya.

Beethoven adalah pendobrak lainnya. Dia memesona banyak Orang ketika memutuskan untuk menambahkan suara pada simfoni kesembilannya yang besar. Saat ini kita semua tahu "Ode to Joy" dan tidak dapat membayangkan karya ini tanpa suara itu, tetapi pada masa itu, hal seperti itu dianggap sebagai sesuatu yang inovatif dan sensasi. Hal itu juga tidak terjadi dalam semalam-dia membuat sketsa untuk simfoni ini pada tahun 1811 dan karyanya dimainkan pertama kalinya pada tahun 1824. Ide-ide itu dikembangkan selama tiga belas tahun. Saya rasa Beethoven telah memikirkan hal ini untuk waktu yang cukup lama.

Berpikir ekspansif hanyalah cara lain untuk berinovasi. Kadang, saya bertanya kepada diri saya sendiri, apa lagi yang bisa saya masukkan dalam proses berpikir saya untuk membuatnya lebih komprehensif? Apakah ada hal lain yang bisa ditambahkan yang mungkin akan memperkaya proyek atau ide yang berputar-putar di kepala saya? Sering kali saya mengatakan kepada diri saya sendiri bahwa suatu hal tidak begitu benar-karena hal itu akan secara otomatis membuka pintu agar lebih banyak lagi ide yang muncul ke permukaan dan memasuki pikiran saya. Saya bertanya kepada diri saya sendiri, "Apa yang tidak saya lihat? Apa lagi kemungkinannya?"

Kadang, jawaban yang muncul akhirnya menjadi ide yang inovatif.

Hal itu tidak selalu merupakan proses rahasia, tetapi tetap merupakan sebuah proses dan membutuhkan konsentrasi.

Robert, Kim, dan Sharon baru-baru ini mengunjungi saya di lapangan golf saya di California.

Saya berbagi cerita kursi lainnya kepada mereka. Klub saya mempunyai sebuah *ballroom* yang indah dan menghadap Lautan Pasifik Serta lapangan golf nomor satu di California, tetapi klub itu hanya bisa menampung kurang dari 300 orang. Kami tidak mampu menerima banyak

Berpikir ekspansif mencakup melihat apa yang mungkin dan membuatnya terjadi.

-Donald J. Trump

acara (seperti pernikahan) karena kapasitas kami terlalu kecil, jadi jawaban tim manajemen saya adalah memperbesar gedung. Mereka mendatangi saya dengan rencana untuk mengubah model dan memperbesar *ballroom* itu, yang akan memakan biaya jutaan dolar dan banyak waktu. Kami pasti harus melalui proses perizinan dan tutup selama beberapa bulan selama konstruksi, dan dengan demikian akan kehilangan jutaan dolar dalam hal pendapatan bisnis-di luar biaya jutaan dolar untuk mengubah model.

Ketika kami sedang berdiri bersama memandang ke sekeliling *ballroom* itu, saya memerhatikan seorang perempuan yang sulit keluar dari kursinya. Kursinya terlalu besar dan dia kesulitan menggesernya dari meja agar bisa berdiri. Kenyataannya, ruangan itu penuh dengan kursi-kursi besar ini. Saya langsung mempunyai visi: Kami memerlukan kursi baru-kursi yang lebih kecil!

Ide yang satu ini tidak hanya membuat kami menghemat jutaan dolar, tetapi juga membuat saya mendapat uang. Kami mendapat uang lebih banyak dengan menjual kursi tua itu alih-alih biaya membeli kursi Chivari emas yang baru. Kami sekarang bisa menawarkan tempat duduk kepada lebih dari 440 orang, dengan nyaman, dan telah meningkatkan jumlah acara besar di mana kami menjadi tuan rumahnya dan pendapatan yang kami terima. Perluasan gedung tidak diperlukan dan kami tidak perlu menutup usaha kami. Jadi, saya mengubah apa yang tadinya bisa membebani saya jutaan dolar menjadi sesuatu yang menguntungkan!

Itulah langkah pertama untuk status visionaris-melihat sesuatu dan tahu bahwa hal itu bisa menjadi berbeda atau lebih baik.

Seperti yang telah saya katakan sebelumnya, pelajari pelajaran Anda dari berbagai sumber sebanyak mungkin. Berpikir dan belajar ekspansif. Hal itu tidak mahal, tetapi bisa memberikan hasil yang besar kepada Anda.

Sudut Pandang Anda

Berpikir kreatif—lalu gunakan leverage untuk kreativitas itu.

Apakah Anda merasa nyaman dengan dunia yang sedang Anda jalani? Coba bayangkan Anda memperluas dunia Anda sehingga mencakup betualangan baru, teman baru, dan tempat baru. Ketika Anda mengekspos diri Anda pada pengalaman baru, Anda akan mendapatkan ide baru. Anda akan melihat masalah baru yang bisa Anda temukan solusinya. Anda juga akan melihat menggunakan solusi itu dalam banyak cara yang bisa bermanfaat bagi orang banyak.

Semua ini adalah hasil dari mengekspansi dunia Anda dan visi Anda.

Berpikir dan hidup lebih luas!

Dengan menyingkirkan rasa takut apa pun pada risiko, apa yang Anda visikan?

Area mana dalam hidup Anda di mana anda dapat berpikir lebih luas?

Sebutkan pikiran yang luas itu:

Area mana dalam hidup Anda di mana Anda dapat berpikir ekspansif?

Sebutkan pikiran ekspansif itu:

Apa yang akan Anda lakukan mengenai hal itu?

MENJADI SANGAT KAYA ITU BISA DIPREDIKSI...TIDAK RISKAN

Sudut Pandang Robert

Sebelum melangkah lebih jauh, mari kita ulangi proses itu dengan cepat:

1. Saya/Anda
2. *Leverage*
3. Kendali
4. Kreativitas
5. Ekspansi

Saat ini, banyak orang mengalami kesulitan finansial atau tidak bisa maju karena tidak pernah melampaui "Saya/Anda". Orang, beberapa malah berpendidikan tinggi, menjalani kehidupan dengan kerja keras, tetapi tanpa

terlalu banyak *leverage*. Mereka tidak pernah menggunakan atau mengimplementasikan kekuatan apa pun di luar diri mereka sendiri.

Orang-orang ini mempunyai sedikit kendali atau bahkan tidak sama sekali atas pekerjaan, berapa banyak penghasilan mereka, atau investasi mereka. Banyak orang yang tidak diizinkan untuk mengekspresikan kreativitas mereka dalam pekerjaan atau investasi mereka. Mereka hanya melakukan apa yang disuruh, secara profesional dan finansial. Jika berbicara mengenai ekspansi, yang mereka tahu mengenai apa yang harus mereka lakukan hanyalah mendapatkan pekerjaan lain, mencari pekerjaan kedua, atau berharap dipromosikan atau diberi kenaikan gaji.

Banyak orang terjebak dalam lingkaran ini karena itulah yang diajarkan kepada mereka di sekolah. Melakukan hal lain menjadi hal riskan. Mereka takut kehilangan sedikit kendali yang mereka miliki. Mereka bekerja dengan gaji yang lebih rendah karena takut akan dipecat jika meminta kenaikan gaji. Mereka mengikuti arus alih-alih menjadi kreatif karena takut membuat riak atau mencoba sesuatu yang mungkin akan gagal. Saat berinvestasi, banyak yang semata menyerahkan uang kepada seseorang yang mereka harap adalah pakarnya dan belajar sedikit atau tidak sama sekali untuk kepentingan mereka sendiri. Mereka terperangkap dalam keraguan, ketakutan, dan keterbatasan pengetahuan mengenai bisnis dan uang. Mereka hidup dalam ketakutan untuk mengambil risiko dan lebih banyak berpikir bahwa hidup itu sendiri adalah sesuatu yang riskan.

Banyak penasihat investasi, jurnalis finansial, dan penjual yang memperlakukan rasa takut seseorang akan risiko untuk menjual jenis investasi paling berisiko. Mereka, pada kenyataannya, yakin bahwa menabung uang adalah sesuatu yang aman dan investasi untuk jangka panjang di reksa dana adalah hal yang aman juga...bukan berisiko.

Untuk menjadikan masalah bertambah buruk, banyak dari orang yang sama ini (begitu juga "pakar finansial" mereka) berpikir bahwa saya, Donald Trump, dan Warren Buffett melakukan hal yang berisiko. Pada kenyataannya Donald Trump dan Warren Buffett menghasilkan banyak uang karena mereka tahu bahwa hasil akhir usaha mereka itu *bisa diprediksi*—yang kebalikannya itulah yang riskan.

Menjadi Kaya Itu Bisa Diprediksi

Di samping menggunakan McDonald's sebagai contoh, ayah kaya saya menggunakan petani apel untuk menjelaskan kemampuan memprediksi. Dia mengisahkan cerita mengenai petani apel yang memulai dengan satu hektar tanaman apel. "Menanam hektar pertama itu," kata ayah kaya saya, "sangatlah sulit. Petani itu tidak mempunyai terlalu banyak uang dan pohon apel tersebut memerlukan waktu untuk tumbuh. Setelah beberapa tahun, apel akan muncul dan petani itu menjual buahnya. Dengan keuntungannya, dia membeli dua hektar lagi dan menanam lebih banyak pohon. Segera setelah itu dia mempunyai lebih dari seratus hektar pohon apel, semuanya

menghasilkan apel. Mulainya memang perlahan, tetapi dia tahu bahwa jika dia terus melakukan apa yang dia lakukan, dia segera akan menjadi orang yang sangat kaya." Walaupun contoh ini sangat sederhana, tetapi sangat berguna bagi saya.

"Ya, tetapi bagaimana dengan hama dan musim kering?" beberapa orang mungkin bertanya. Itu adalah pertanyaan yang bisa diterima...tetapi pemilik bisnis yang sukses tidak memperhitungkan segala sesuatu yang tidak berjalan dengan sempurna. Sebagai contoh, semua pemilik toko tahu bahwa pasti ada pencuri, baik dari pihak pelanggan maupun karyawan. Bisnis yang sukses akan memasukkannya dalam biaya yang disisihkan untuk kerugian ini dalam proyeksi mereka dan membangun sistem untuk mengendalikan serta meminimalkan kerugian akibat hal itu.

Sekarang, saya mendengar beberapa orang yang sinis berkata, "Ya, tapi jika Anda menanam terlalu banyak pohon dan memproduksi terlalu banyak apel, harga apel akan jatuh." Ya, itu benar. Menurunkan harga adalah tujuan persaingan kapitalisme. Tanpa persaingan kapitalisme, kita tidak akan menikmati standar kehidupan yang lebih baik dengan harga yang terjangkau.

Yang saya maksud adalah, begitu Anda memahami kemampuan memprediksi, Anda akan melihatnya di mana-mana. Anda bisa melihatnya setiap kuli melewati McDonald's. Anda bisa melihat kemampuan memprediksi setiap kali Anda melihat celana jin Levi's. Ketika Anda mengendarai mobil ke pompa bensin untuk mengisi bensin, itu adalah tindakan yang bisa diprediksi. Anda bisa melihatnya bahkan ketika sedang bermain Monopoli. Jika Anda mengenang kembali, satu rumah bisa menghasilkan uang yang sangat banyak kepada Anda. Jika Anda menambah dua rumah, Anda akan mendapat lebih banyak lagi, dan jika Anda mengubah empat rumah menjadi satu hotel merah, Anda bahkan akan mendapat lebih banyak lagi. Begitu Anda memahami kemampuan memprediksi, Anda akan melihatnya di mana-mana. Di mana pun Anda melihat kemampuan memprediksi, Anda akan paham mengapa seseorang atau beberapa bisnis bisa menghasilkan begitu banyak uang tanpa terlalu banyak risiko.

Sekarang, Anda mungkin lebih bisa memahami mengapa saya menjadi frustrasi ketika mendengar orang berkata, "Investasi itu sangat berisiko." atau ketika saya mendengar seorang perencana finansial memberi tahu seseorang bahwa hal yang paling aman untuk dilakukan adalah berinvestasi di

tabungan dan reksa dana. Bagi saya, hal itu hanya menunjukkan kurangnya pelatihan finansial dan rendahnya IQ finansial.

Donald Trump menghasilkan miliaran dolar tidak dengan membangun hanya satu gedung. Dia membangun banyak gedung atau sebuah gedung dengan ratusan kondominium di dalamnya kemudian menjualnya. Rumus keberhasilannya cocok dengan rumus yang telah saya jelaskan. Dia menggunakan *leverage*, mengendalikan, menciptakan, mengekspansi, dan memprediksi. Walaupun akan selalu ada sejumlah risiko, dia mempunyai keyakinan atas proyeknya karena memegang kendali untuk proses itu.

Ketika berinvestasi, saya juga melalui proses yang sama. Sebagai contoh, ketika membeli sebuah gedung, saya yakin bahwa saya akan menerima empat jenis pendapatan berikut:

1. Pendapatan sewa
2. Pendapatan depresiasi (alias arus kas bayangan)
3. Amortisasi (penyewa saya yang membayar cicilan saya)
4. Apresiasi (dolar menurun nilainya)

Saya meletakkan apresiasi paling akhir karena merupakan yang paling kurang penting dari semua pendapatan. Namun, bagi kebanyakan investor, apresiasi (*capital gain*) adalah satu-satunya pendapatan yang mereka kejar ketika berinvestasi. Sebagai contoh, ketika seseorang membeli saham dengan harga 5 dolar dan menahannya sampai mencapai 12 dolar lalu menjualnya, dia menjual untuk mendapatkan apresiasi atau *capital gain*. Hal sama berlaku bagi orang yang melakukan jual beli real estat.

Saya meletakkan apresiasi di bagian akhir juga karena merupakan *capital gain* yang terkena pajak pendapatan. Salah satu keuntungan yang dimiliki real estat adalah peraturan 1031 yang memperbolehkan investor menunda pembayaran pajak atas *capital gain*—kadang untuk selamanya jika Andi merencanakannya dengan baik. Bagi saya, kemampuan menghindari *capital gain* ini menjadikan real estat investasi yang jauh lebih bagus dibandingkan aset kertas, seperti saham, obligasi, reksa dana, dan terutama tabungan. Jika Anda ingin tahu lebih banyak mengenai mengapa, secara hukum, real estat adalah investasi terbaik dari semuanya, Anda bisa membeli buku *Rich Dad's Real Estate Advantages* yang ditulis oleh Sharon Lechter, rekan saya dan juga

seorang akuntan publik, serta Garrett Sutton, seorang pengacara dan Penasihat Rich Dad. Saya ingin Anda menyadari bahwa yang menulis buku ini adalah akuntan publik dan pengacara. Ada alasan tersendiri untuk hal itu. Sekali lagi, saya tekankan bahwa contoh real estat dan membayar pajak lebih sedikit ini benar-benar bisa diprediksi.

Pada tahun 1996, tahun yang sama dengan saat saya keluar dari pensiun, saya menciptakan papan permainan saya, *CASHFLOW* dan menulis *Rich Dad Poor Dad*. Saya tidak tahu akan menjadi sesukses apa The Rich Dad Company. Namun, saya memilih tim yang tepat, mulai dengan Sharon dan Michael Lechter. Mempunyai tim yang tepat adalah bentuk *leverage* paling baik. Pada tahun yang sama, saya juga memulai perusahaan minyak, perusahaan pertambangan emas, dan perusahaan pertambangan perak. Walaupun perusahaan minyak gagal, perusahaan pertambangan terus maju menjadi perusahaan publik melalui IPO dan merger. Perusahaan itu terdaftar di Bursa Saham Kanada. Kedua perusahaan itu memberikan pendapatan jutaan dolar kepada saya.

Banyak orang berkata bahwa memulai perusahaan minyak, pertambangan emas dan perak adalah hal yang riskan. Walaupun memang ada sejumlah risiko, tetapi bagi saya risiko itu sangat kecil. Saya dapat memperkirakan risikonya semata karena saya tahu bahwa kita semua menggunakan—mengonsumsi—minyak dan gas. Itulah yang dimaksud dengan bisa diprediksi.

Saya juga tahu bahwa nilai emas dan perak akan naik. Bagaimana saya tahu? Karena saya tahu bahwa politikus yang mengelola negara kita tidak akan berhenti membelanjakan uang, tidak akan berhenti meminjam dan tidak akan berhenti mencetak uang. Jadi, dalam kasus ini, bukan emas dan perak, melainkan ketidakandalan finansial para pemimpin politik kitalah yang bisa diprediksi. Mereka tidak memecahkan masalah. Mereka hanya menumpuk masalah ke depan dan menjadikan masalah itu semakin besar. Perilaku mereka bisa diprediksi. Dan hal itu terlepas dari apakah mereka dari partai republik atau demokrat.

Diperlukan dua sisi otak untuk menjadi sukses. mengambil kendali dan bersikap kreatif membutuhkan pendidikan finansial dan pengalaman.

-Robert T. Kiyosaki

Kesimpulan

Meningkatkan pendidikan finansial memungkinkan Anda mencapai tempat di mana menjadi kaya itu bisa diprediksi. Begitu seseorang mempunyai pendidikan dan pengalaman serta pemahaman mengenai *leverage*, kendali, kreativitas, kemampuan mengekspansi dan memprediksi, hidup akan terlihat berbeda—setidaknya begitulah bagi saya.

Ketika saya masih kecil, ayah kaya saya menyuruh saya bermain Monopoli terus-menerus. Ketika bermain, saya belajar dan memahami kekuatan *leverage*, kendali, kreativitas, kemampuan mengekspansi dan memprediksi. Tiba-tiba, suatu ketika setelah memainkan permainan itu, setidaknya ribuan kali, pikiran saya membayangkan masa depan—masa depan dengan kekayaan yang besar. Saya rasa, saya berumur sekitar 15 tahun waktu itu, dan hal itu menciptakan masalah. Begitu saya bisa melihat dunia yang berbeda, saya tidak lagi setuju dengan pemikiran bahwa hidup itu riskan, diperlukannya pekerjaan yang aman, serta bahwa perusahaan atau pemerintah akan mengurus saya. Saat saya melihat masa depan yang berbeda, saya tidak lagi melihat hidup itu riskan, tetapi malah menyenangkan, dan hal itu telah menjadikan perbedaan besar dalam hidup saya.

Sudut Pandang Donald

Dalam sebagian besar kasus, orang kaya menjadi semakin kaya karena memang lebih mudah berinvestasi jika Anda punya uang untuk diinvestasikan. Anda tetap bisa membuat kesalahan dan kehilangan uang, tetapi jika Anda kaya dan merupakan investor yang serius, Anda kemungkinan akan bisa mendapatkan keuntungan.

Hal itu bukanlah skenario yang riskan. Mempersiapkan diri untuk apa yang Anda lakukan akan menurunkan risiko dalam berinvestasi. Namun, menurunkan faktor rasa takut tidak seharusnya dipercayakan kepada penasihat investasi—Anda harus cukup banyak belajar sendiri dulu sehingga tidak menjadi sangat bergantung pada "nasihat baik" mereka. Jika Anda ingin melindungi diri Anda dari kebodohan lakukanlah sendiri.

Ada beberapa penasihat finansial besar yang mendapatkan keuntungan untuk diri mereka sendiri dan juga orang lain karena mereka tahu apa yang sedang mereka lakukan. Mereka cukup banyak mempelajari dunia keuangan sehingga cukup mahir dan akurat ketika tiba saatnya memprediksi kecenderungan. Apa yang mereka lakukan akan mempunyai faktor risiko yang terbatas karena pengalaman dan kemahiran mereka.

Alasan bab ini diberi judul *menjadi sangat kaya itu bisa diprediksi* adalah karena bagian *sangat kaya* mengindikasikan bahwa Anda sudah mempunyai uang untuk digunakan. Faktor yang menentukan adalah apakah Anda mau atau tidak mau membiarkan uang Anda bekerja untuk Anda agar bisa menjadi *sangat kaya*. Orang-orang yang tahu cara melakukannya mempunyai kesempatan yang sangat baik untuk bergabung dengan liga piala orang kaya.

Ketika saya membangun sebuah gedung baru, saya benar-benar melihat faktor risiko, yang bagi saya adalah apakah gedung itu bisa menghasilkan keuntungan atau tidak. Saya tidak suka mengambil risiko yang sangat besar, terutama jika sebelumnya saya bisa melakukan beberapa prediksi dalam pikiran saya. Ketika pertama kali memutuskan untuk mencoba ide penggunaan campuran hotel-kondo, saya sudah bisa melihat bagaimana kombinasinya pasti bisa menawarkan zona kenyamanan di dalamnya karena pemilik kondo juga bisa berpartisipasi dalam kesuksesan hotel itu. Saya tahu bahwa hal ini akan menjadi sangat menarik bagi para investor dan pemilik karena saya telah melakukan perhitungan matematika dan saya tahu bahwa ide itu akan menarik bagi saya sebagai seorang pebisnis, entah saya adalah seorang pembangun atau investor. Faktor risiko saya dan faktor risiko mereka sudah dikurangi. Hal itu menjadi lebih bisa diprediksi lagi, tetapi saya harus mengakui bahwa saya sendiri terkejut atas betapa suksesnya ide tersebut.

Ayah saya selalu menekankan bahwa ada hal-hal tertentu yang bisa diprediksi, yaitu bahwa pekerjaan yang cerdas akan menghasilkan hasil yang cerdas. Dia adalah pekerja keras dan selalu berkata bahwa akan sangat menghemat waktu untuk bekerja dengan cerdas sejak dari permulaan. Saya sudah mulai, sejak kecil, betajar menilai

hal-hal dalam pikiran saya terlebih dahulu sebelum melihat apakah hal itu berhasil. Cara ini menyingkirkan banyak tebak-tebakan dalam prosesnya, dan dengan demikian menyingkirkan pula banyak risiko. Cara ini juga menghemat banyak waktu dan uang saya.

Leverage yang saya miliki waktu itu adalah pengetahuan mengenai konstruksi dan keberuntungan mempunyai insting yang baik. Saya juga mempelajari real estat selama bertahun-tahun. Beberapa tahun lalu, ketika memutuskan bahwa saya muak dengan New York yang membuang waktu bertahun-tahun dan jutaan dolar untuk mencoba membangun ulang Wollman Rink di Central Park, saya memprediksi berapa lama waktu yang saya butuhkan untuk menyelesaikannya serta berapa biayanya. Saya terbukti benar: saya menyelesaikannya dalam beberapa bulan dan 750 ribu dolar di bawah biaya anggaran. Bagi saya, hal itu bisa diprediksi, dan melakukannya tidaklah berisiko. Menonton proyek itu tidak pernah selesailah yang merupakan risiko bagi kesehatan saya.

Menjadi *sangat* sukses juga bisa diprediksi—terutama jika orang sekali waktu mau mengambil risiko. Saya harus diyakinkan untuk membuat *The Apprentice* oleh Mark Burnett. Mempunyai *reality show* sendiri adalah hal baru bagi saya dan persentase kemungkinan untuk acara baru bukanlah sesuatu yang biasanya sangat saya sukai: 95 persen dari total acara televisi baru gagal. Saya sudah sangat sukses, tetapi setelah *The Apprentice* menjadi *hit*, saya bahkan menjadi lebih sukses lagi. Acara itu menguntungkan saya. Hal sama berlaku untuk uang.

Apa yang dikatakan oleh Robert mengenai *leverage*, kendali, kreativitas, ekspansi, dan prediksi memang benar. Bersikap multidimensi dan waspada pada semua tingkatan bisa menjadi hal yang menarik dan akan memberikan hasil. Jika orang menganggap suatu hal riskan, biarkan saja. Bagi saya, hal itu adalah tantangan

Risiko terbesar yang kita semua hadapi adalah tidak melangkah maju dengan apa yang kita pelajari.

—Donald J. Trump

yang baik dan menarik. Anda bisa mengubah dunia Anda jika Anda mau dan dengan melakukannya Anda mungkin akan memberikan sumbangan yang besar bagi dunia secara umum. Hal itu patut dipertimbangkan.

Risiko terbesar yang kita semua hadapi adalah tidak melangkah maju dengan apa yang kita pelajari. Ekspansi mempunyai banyak dimensi. Saya akan mengakhirinya dengan beberapa nasihat dari Abraham Lincoln: "Saya tidak suka orang yang hari ini tidak lebih bijaksana daripada kemarin."

Memberikan perhatian dan menerapkan apa yang Anda pelajari setiap hari adalah insentif yang baik. Jika Anda melakukannya, saya memprediksi bahwa tidak berapa lama lagi Anda akan mendapatkan kesuksesan.

Sudut Pandang Anda

Menjadi kaya itu bisa diprediksi

Ingatlah betapa kita mengatakan bahwa Einstein mendefinisikan ketidakwarasan sebagai "melakukan hal yang sama berulang-ulang, tetapi mengharapkan hasil berbeda". Bagi Anda, untuk menjadi kaya atau lebih kaya mungkin mewajibkan Anda mengubah apa yang Anda lakukan.

Buatlah komitmen bagi diri Anda sendiri (Anda adalah satu-satunya orang yang penting dalam latihan ini) untuk mengubah tiga hal yang saat ini Anda lakukan. Tuliskan tindakan dan juga batas waktu untuk membuat Anda bertanggung jawab:

Contoh 1:

Saya akan berhenti menonton TV satu malam dalam seminggu dan sebagai gantinya akan mulai mencari seminar untuk dihadiri.

Contoh 2:

Saya akan berhenti terus-terusan berada di rumah dan mulai mengunjungi broker bisnis minggu ini serta meneliti bisnis yang mungkin menarik bagi saya.

BAGIAN TIGA

WAKTU YANG MENENTUKAN: BERJALAN MELAMPAUI MENANG DAN KALAH

Rumusannya:

Leverage

Kendali

Kreativitas

Ekspansi

Kemampuan Memprediksi

Proses selangkah demi selangkah ini adalah salah satu rumusan dasar untuk mendapatkan kekayaan besar. Jika Anda mempelajari kisah para wiraswasta atau investor, Anda mungkin menemukan pola atau broses serupa. Bahkan Warren Buffett menggunakan proses pikir serupa ketika memutuskan perusahaan mana yang akan atau tidak akan dia beli. Dalam kasus Buffett, sebagai pengganti *kreativitas*, kata *analisis* harus diletakkan di tempatnya, Warren Buffett jenius dalam menganalisis bisnis dan melihat nilai bisnis saat ini serta di masa depan. Itulah sebabnya ketika membeli sebuah bisnis, dia jarang sekali menjualnya.

Donald Trump sangat kreatif. Dia bisa melihat gedung pencakar langit

emas saat orang lain hanya melihat sebidang tanah kosong atau gedung tua kumuh.

Saat ini, banyak investor membeli aset hanya untuk dijual kembali. Mereka membeli dengan harga rendah dan menjual dengan harga tinggi. Mereka berinvestasi untuk mendapatkan *capital gain*. Dalam pasar saham, jenis investor ini dikenal sebagai *trader*. Dalam real estat, ketika seseorang membeli untuk menjualnya kembali, dia dikenal sebagai *flipper*.

Investor sejati membeli untuk bisa memiliki investasi itu dan mewariskannya ke generasi berikutnya. Walaupun Donald Trump dan Robert Kiyosaki kadang membeli untuk dijual kembali, seperti kebanyakan investor profesional, mereka berinvestasi dengan mengikuti rumusan itu. Rumusan itulah yang menciptakan dan memungkinkan 10 persen investor mendapatkan 90 persen dari total uang.

Rumusannya mungkin terlihat sederhana, tetapi tidak mudah untuk mewujudkannya menjadi kenyataan. Sebagian besar orang tidak mencoba proses yang diminta oleh rumusan itu semata karena mereka tidak tahu bahwa rumusan itu ada. Kebanyakan orang tidak tahu apa yang membuat orang kaya menjadi lebih kaya dibandingkan orang kaya lainnya.

Beberapa orang yang tahu mencoba mengikuti rumusan itu dan gagal. Sebagian besar dari kita mengenal orang yang hari ini sukses dan keesokan harinya bangkrut. Untuk beberapa alasan, mereka tidak bisa melakukan rumusan itu seumur hidup mereka.

Bagi beberapa orang, rumusan itu adalah hidup mereka. Rumusan itu adalah permainan mereka. Rumusan itu selalu menantang. Rumusan itu adalah kesenangan dan kegembiraan mereka. "Menguasai rumusan itu" boleh dikata hampir menjadi alasan hidup mereka. Biasanya, orang-orang inilah yang akan menjadi 10 persen orang yang mendapatkan 90 persen dari total uang.

Dalam bagian buku ini, Anda akan menemukan pemahaman mengenai mengapa Donald dan Robert mencintai serta memenangkan permainan ini. Pemahaman ini penting karena, seperti yang kami katakan, proses selangkah demi selangkah adalah hal sederhana, tetapi tidak mudah.

Bagian ini bukan mengenai *bagaimana* menghasilkan uang. Bagian ini adalah mengenai *mengapa*. Setelah menyelesaikan bagian ini, Anda

akan menjadi jelas *mengapa* 10 persen orang mendapatkan 90 persen dari total uang. Lebih banyak orang yang gagal daripada yang sukses. Sekali lagi, hal mendasar yang merupakan kunci utama: Walaupun prosesnya sederhana, hal itu tidak mudah,

Bagian ini adalah mengenai waktu yang menentukan, satu titik dalam kehidupan seseorang ketika dia membuat keputusan yang mengubah hidupnya. Kita semua mengalami saat-saat seperti itu. Saat kita menemukan karakter sejati kita. Kita menjadi pahlawan atau pengecut; kita menjadi pewarta kebenaran atau pembohong; kita melangkah maju atau kita mundur.

Sebagian besar dari kita pernah mendengar Tiga D:

1. *Desire* (hasrat)
2. *Drive* (dorongan)
3. *Discipline* (disiplin)

Kita semua mengenal orang yang mempunyai hasrat kuat—contohnya hasrat kuat untuk menjadi kaya, tetapi kurang dorongan atau disiplin atau keduanya.

Sebagian besar dari kita pernah mendengar Tiga A:

1. *Ambition* (ambisi)
2. *Ability* (kemampuan)
3. *Attitude* (sikap)

Kita semua mengenal orang yang mempunyai ambisi tetapi tidak pernah mengembangkan kemampuan mereka—sering kali karena mempunyai sikap yang buruk.

Sebagian besar dari kita pernah mendengar Tiga E:

1. *Education* (pendidikan)
2. *Experience* (pengalaman)
3. *Execution* (penerapan)

mencari tahu ke mana anak-anak itu pergi. Pada awalnya, dia mendapatkan penolakan, tetapi akhirnya mengetahui kebenarannya. Dia mendapati bahwa pabrik gula tempat sebagian besar orangtua anak-anak itu bekerja memerintahkan agar dua puluh persen dari anak-anak itu dibuat tidak naik kelas, tidak peduli bagaimana prestasi mereka di sekolah. Hal ini untuk memastikan pabrik gula itu akan mendapatkan cukup banyak pekerja yang tidak berpendidikan. Ayah saya mengetahui bahwa guru, kepala sekolah, dan orang-orang dari semua tingkatan dalam sistem pendidikan *terlibat di dalamnya*. Karena itulah, ayah saya kemudian memutuskan tidak akan masuk sekolah kedokteran dan sebagai gantinya masuk universitas agar bisa menjadi guru untuk mencoba mengubah sistem pendidikan. Tambahan lagi, dia berjuang untuk memberikan pendidikan terbaik bagi anak-anak yang orangtuanya tidak mampu memberikan pendidikan swasta—anak-anak yang tidak mempunyai pilihan kecuali tergantung pada sistem sekolah negeri agar bisa bekerja *untuk* mereka alih-alih melawan mereka. Dia memperjuangkan peperangan itu seumur hidupnya.

Walaupun demikian, sistem pendidikan Amerika terus menjadi semakin buruk. Amerika telah menjadi salah satu sistem pendidikan terburuk di dunia, tetapi tetap membelanjakan lebih banyak uang untuk pendidikan dibandingkan negara lain.

Tidak peduli seberapa keras ayah saya berjuang, negara bagian Hawaii terus menjadi salah satu sistem pendidikan terburuk di Amerika. Dalam *Honolulu Magazine* terbitan bulan Mei 2006, terpampang di halaman depan artikel mengenai peringkat sekolah negeri di Hawaii. Artikel itu menyatakan bahwa National Education Association (NEA) memeringkat Hawaii pada urutan 43 dari total 50 negara bagian—dengan kata lain, peringkat ketujuh terendah di Amerika. Hawaii diberi nilai D- untuk standar dan keandalan, F untuk iklim sekolah, D untuk perbaikan kualitas guru, dan C untuk pelayanan sumber daya sekolah.

Hal ini bukan dikarenakan kurangnya uang. Pada tahun 2001, anggaran untuk sistem pendidikan adalah 1,3 miliar dolar dan pada tahun 2006 adalah 2,1 miliar dolar. Seperti yang dikatakan dalam artikel itu:

"Namun, walaupun para perwakilan rakyat saat ini mengeluarkan lebih banyak uang daripada lima tahun lalu, para pembayar pajak tidak melihat

hasilnya. Satu hal yang belum banyak berubah mengenai sistem sekolah yang dikelola oleh pemerintah adalah kemampuannya yang luar biasa untuk menolak perubahan."

Ayah saya mencalonkan diri sebagai pejabat pemerintah di Hawaii karena menyadari bahwa dia tidak dapat mengubah sistem hanya dengan menjadi kepala pendidikan. Dia harus naik lebih tinggi lagi, jadi dia menjadi calon dari partai Republik di negara bagian yang sangat pro partai Demokrat. Dia ditekan dalam banyak hal, tidak hanya satu. Dia bukan saja tidak diizinkan lagi untuk menjabat posisi pemerintahan di Hawaii (karena sudah melawan mesin politik yang menggenggam Hawaii), tetapi orang-orang yang sangat dekat dengannya, orang-orang yang dia ajak untuk ikut bersamanya selama bertahun-tahun, mengkhianatinya karena begitu takut akan kehilangan pekerjaan mereka. Yang lebih buruk dari tidak bekerja adalah kepengecutan dan pengkhianatan teman-temannya yang menghancurkan semangatnya. Ayah saya baru berumur sekitar 50 tahun pada waktu mengalami kekalahan politiknya dan dia tidak pernah bisa bangkit lagi dari kekalahan itu.

Pada tahun 1974, saya kembali dari Vietnam dan mendapati ayah saya duduk di rumahnya, baru berumur lima puluh tahunan, tetapi sudah menjadi orang yang putus asa. Dia mencoba mencari uang dengan membeli sebuah waralaba es krim nasional. Dia mengambil pensiun dini dan menarik sebagian besar tabungannya, tetapi seluruh uangnya habis di waralaba itu. Jika bukan karena sedikit uang yang dia terima dari negara, kemudian dari Social Security dan Medicare, dia pasti akan hidup tanpa uang, makanan, dan pakaian.

Itulah saat-saat yang menentukan dalam hidup saya. Melihat ayah saya, seorang pria yang saya cintai dan

Kita semua mempunyai saat-saat yang menentukan. Pada saat-saat inilah kita menemukan karakteristik sejati kita. Kita menjadi pahlawan atau pengecut; pewarta kebenaran atau pembohong; kita melangkah maju atau melangkah mundur.

—Robert T. Kiyosaki

junjung tinggi, duduk di ruang tamunya sambil menonton televisi seharian benar-benar mengguncang hati saya. Begitulah dia, pada umur yang masih cukup muda, berpendidikan tinggi, tetapi dengan mental yang sudah jatuh. Dengan berjalannya waktu, dia menjadi makin marah terhadap dirinya sendiri dan bekas teman yang dirasakan telah mengkhianatinya.

Dia sedang duduk menonton TV ketika memberikan nasihat yang saya ceritakan sebelumnya: "Kembalilah bersekolah, ambil gelar mastermu, kemudian Ph.D., dan dapatkan pekerjaan di pemerintahan." Dia memberikan rekomendasi dengan tulus. Itulah yang dia lakukan. Lagi pula, dia percaya pada pendidikan. Dia mendedikasikan seluruh hidupnya untuk itu.

Pada saat itu, saya sadar bahwa pendidikan kehilangan sesuatu yang sangat penting. Pendidikan tradisional tidak mempersiapkan kita untuk dunia nyata. Sekolah hanya mempersiapkan kita untuk menjadi karyawan. Pada saat itulah saya tahu bahwa saya akan mengikuti jejak ayah kaya saya (ayah teman karib saya) alih-alih ayah kandung saya. Saya memutuskan untuk mengikuti jejak ayah kaya saya karena dia tidak membiarkan kurangnya pendidikan formal merusak semangat wiraswastanya atau keinginannya mengajar serta menjadi mentor bagi anaknya dan saya. Bagi Anda yang belum tahu, dia pada akhirnya menjadi salah satu orang terkaya di Hawaii.

Tahun 1974 adalah tahun yang menentukan bagi saya. Pertama, karena saya tahu saya tidak akan mengikuti jejak ayah saya. Beberapa tahun kemudian, saya sadar bahwa tahun 1974 juga merupakan tahun ERISA—yang kemudian melahirkan 401(k)—diberlakukan. Dengan melihat dunia melalui mata ayah saya, saya tahu bahwa generasi saya—generasi *baby boom*—lah yang akan menghadapi kondisi sama dengan yang dihadapi ayah saya. Generasi saya akan menghadapi dunia sebagai orang yang berpendidikan tinggi, pekerja keras, jujur—memerlukan bantuan pemerintah atau keluarga, serta tidak tahu cara bertahan secara finansial di atas kaki sendiri. Pada tahun-tahun mendatang, akan ada jutaan orang di seluruh dunia yang, seperti ayah saya, menghadapi dunia tanpa terlalu banyak uang walaupun menghabiskan seumur hidupnya untuk bekerja keras, hidup dalam ketakutan akan kehabisan uang.

Demi rasa hormat, saya menunggu lima tahun setelah ayah saya meninggal untuk menerbitkan *Rich Dad Poor Dad*. Beberapa orang menganggap buku saya tidak menunjukkan rasa hormat. Namun, saya yakin ayah saya

cukup berbesar hati untuk menerima realitas dalam buku ini. Dia adalah orang besar dalam banyak hal, bukan hanya dalam tinggi badan.

Saya menulis buku itu untuk mengambil alih obor yang dibawa ayah saya dan meneruskan perjuangannya dalam mereformasi serta mengubah sistem pendidikan yang sudah tidak relevan, tidak sesuai dengan situasi dunia, dan menurut pendapat saya tidak mempersiapkan banyak orang muda untuk dunia di masa mendatang. Seperti yang saya katakan selama bertahun-tahun, "Mengapa sistem sekolah tidak mengajarkan uang kepada kita? Entah kaya atau miskin, pandai atau tidak pandai, salah satu persamaan yang kita semua miliki adalah kita menggunakan uang."

TIME Magazine memuat cerita sampul dengan judul yang mencolok mengenai Amerika sebagai negara putus sekolah. Artikel di majalah itu berbicara mengenai cara administrasi sekolah menyembunyikan jumlah murid putus sekolah yang sebenarnya, hampir seperti cara Enron menyembunyikan BWugiannya. Artikel itu secara akurat menyatakan bahwa masalah saat ini lebih buruk dibandingkan dulu karena anak yang putus sekolah saat ini tidak akan mendapatkan pekerjaan pabrik yang berupah tinggi. Saat ini, pilihan mereka hanyalah pekerjaan bergaji rendah sebagai pegawai rendahan atau mlayan restoran siap saji karena Amerika sudah menjadi negara pengonsumsi, bukan produsen. Kita harus membayar untuk masalah besar di masa depan—masalah yang ditimbulkan oleh sistem pendidikan yang sudah tidak relevan dan ketinggalan zaman tetapi tetap menolak perubahan.

Dan, itulah yang saya dapatkan dari ayah saya. Saya meneruskan perjuangannya. Perbedaan hanya saya melakukannya dari luar sistem. Saya tidak menyerang sistem itu secara langsung. Saya melakukannya sebagai orang kaya, alih-alih sebagai pekerja yang membutuhkan gaji tetap.

Seperti yang Anda ketahui, The Rich Dad Company menyediakan beberapa inisiatif pendidikan. Kami mengembangkan www.RichKidSmart-Kid.com untuk anak-anak (di bawah 12 tahun), orangtua, dan guru. Yang termasuk dalam situs Web itu adalah satu seri *mini-game*, rencana pelajaran, dan panduan untuk instruktur.. semuanya gratis dan bebas dari pesan-pesan komersil. Permainan itu kreatif dan menarik serta menjadikan belajar suatu pengalaman interaktif yang menyenangkan.

Pada tingkat universitas, The Rich Dad Company menciptakan kurikulum untuk dua mata kuliah perguruan tinggi: Rich Dad's CASHFLOW

Personal Finance Course dan Rich Dad's Real Estate Investing. Semua kurikulum ini—termasuk perencanaan pelajaran, **materi** tambahan, **dan** pelajaran melalui video—juga gratis dan tersedia di akademi serta universitas di seluruh dunia. Kuliah-kuliah ini saat ini ditawarkan di kota-kota di seluruh Amerika. Untuk mendapatkan lebih banyak informasi mengenai **cara** membawa kursus pendidikan finansial ini ke komunitas Anda, kunjungilah <http://college.richdad.com>



Tanggaparn Donald

Pengaruh Ayah Saya

Warisan yang saya dapatkan dari ayah saya terdapat dalam perkataannya, *"Orang yang paling banyak diberi dibebani banyak pengharapan."* Saya memotivasi diri karena saya harus melakukannya.

Saat itu adalah hari yang sangat indah pada bulan Mei dan saya sedang berada dalam jet saya menuju Pulau Canouan di Grenadines, tidak jauh dari St. Barts. Saya mempunyai proyek pengembangan tempat peristirahatan di sana, yang mencakup sebuah lapangan golf dan beberapa vila. Ini adalah sebuah tempat tujuan menarik yang menawarkan surga bagi Anda. Saya berencana berkunjung ke sana

selama beberapa hari dan saat-saat tenang ketika sedang terbang adalah satu bagian perjalanan yang paling sering saya manfaatkan. Namun, Robert menelepon saya sebelum saya berangkat dan mengajukan pertanyaan ini kepada saya:

"Donald, apa yang akan Anda lakukan jika semuanya diambil dari Anda?"

Dia menyebutkan bahwa Henry Ford berkata dia akan mengembalikan semuanya itu dalam lima tahun dan bahwa Picasso akan terus melukis dan seterusnya. Saya sudah melalui satu kejadian buruk yang bisa menghabiskan semuanya dan sulit untuk didapatkan kembali. Namun, saya bangkit kembali dan menjadi jauh lebih sukses daripada sebelumnya. Jadi, saya bisa dengan aman berkata bahwa saya akan terus mengerjakan apa yang sudah saya kerjakan.

Namun, saya kemudian terbayang ayah saya, Fred Trump, yang mengalami kehilangan segalanya dalam hidupnya ketika masih muda: Ayahnya meninggal ketika ayah saya baru berumur 11 tahun, yang menjadikannya kepala rumah tangga dengan seorang ibu dan dua saudara kandung untuk dirawat dan diperhatikan. Itulah saat-saat menentukan dalam kehidupan ayah saya. Dia langsung melakukan bermacam-macam pekerjaan—menyemir sepatu, mengantar buah ke pasar, menarik kayu di area konstruksi. Dia lulus SMA tetapi tidak punkin bisa masuk ke perguruan tinggi. Jadi, dia pergi bekerja sebagai pembantu tukang kayu untuk membangun rumah di Queens, New York. Setahun kemudian, dia membangun rumahnya yang pertama dan menamai perusahaannya Elizabeth Trump & Son karena dia masih terlalu muda untuk berbisnis sendiri serta harus meminta ibunya menandatangani semua dokumen hukum dan cek. Ayah saya menjadi begitu sukses sehingga mampu mengirim adiknya ke perguruan tinggi di M.I.T., tempat dia Ketahui sedapat mungkin mendapatkan gelar Ph.D., serta juga mengenai segala yang bisa menikahi ibu saya dan memulai Anda lakukan. sebuah keluarga. Untuk mem-

Fred Trump

persingkat cerita, dia adalah orang yang bisa berhasil dengan usahanya sendiri sejak umur 11 tahun dan adalah contoh yang baik untuk dipelajari. Dia adalah orang yang tidak pernah meremehkan segala hal dan yang menetapkan standar yang tinggi bagi dirinya sendiri baik pada situasi baik maupun buruk.

Ayah saya tidak pernah punya waktu untuk mengeluh. Dia hanya terus bekerja. Dan, itu adalah sesuatu yang patut dipelajari. Ketika menghadapi situasi sulit, saya akan mengingat kesulitan ayah saya dan terus berusaha mengatasinya. Dari pengalaman, saya bisa mengatakan kepada Anda bahwa kegigihan adalah suatu hal yang dibutuhkan. Saya rasa, Henry Ford memahami cara kerjanya dan demikian pula Picasso. Etos kerja berlaku di industri mana pun Anda saat ini atau yang Anda ingin masuki.

Robert menyebutkan dua ayahnya-satu kaya, satu miskin. Jika berbicara mengenai mentor, dia mempunyai dua contoh untuk dipelajari, diamati, dan dipilih. Orang yang paling banyak menjadi sumber pelajarannya adalah ayahnya yang tidak mempunyai pendidikan lanjutan. Dia telah belajar memikirkan segalanya sendiri, yang hampir sama dengan yang dilakukan ayah saya. Ada satu pelajaran yang bisa kita semua petik. Walaupun saya menghargai pendidikan tinggi, kadang sepertinya pengalaman buruk lebih banyak menghasilkan orang dengan akal sehat di atas rata-rata. Ayah saya pada dasarnya adalah orang yang pandai dan hal itu, dikombinasikan dengan etos kerjanya, menghasilkan kekuatan yang efektif.

Ayah saya adalah inspirasi besar bagi saya selain juga contoh yang baik. Dia tidak pernah harus mengatakan kepada kami bahwa kesuksesan berarti bekerja dengan rajin dan disiplin. Kami dapat melihatnya dengan cara menyaksikannya bekerja, siang dan malam, selama bertahun-tahun. Namun, hal itu tidak pernah menjadikannya bosan. Dia mencintai apa yang dia lakukan. Dia mempunyai kecintaan pada bisnisnya dan semangatnya tulus. Contoh seperti itu meninggalkan kesan selamanya pada saya dan saya sangat berterima kasih.

Sampai hari ini, saya menerima surat dari orang-orang yang mengenal ayah saya dan merasa tersentuh dengan kemurahan hati serta etos kerjanya. Saya menerima surat dari seseorang yang ingat bahwa

ayah saya suka berkeliling untuk memungut paku dari lantai di area konstruksi. Dia tidak menyukai pemborosan dan baginya pekerjaan ini bukan hal yang menyebalkan tetapi merupakan bagian dari menjadi orang yang sadar dan melakukan pekerjaan dengan baik. Ayah saya teliti dan selalu berkata kepada saya, "Sedapat mungkin, ketahui segala hal yang kamu lakukan."

Saya mendengarkannya dan menjalankan nasihatnya. Ketika orang bertanya mengapa saya pikir saya bisa sukses, hal pertama yang saya pikirkan adalah pola pengasuhan saya dan pengaruh ayah saya. Ya, saya memang masuk Wharton, tetapi pendidikan yang saya terima sebelum Wharton adalah dari ayah saya. Jika dia bisa mencapai apa telah dia capai tanpa bantuan tunjangan keuangan keluarga (dari pemerintah) dan pendidikan, tuntutan saya terhadap diri saya sendiri adalah saya harus melebihi kesuksesan ayah saya-karena saya memiliki banyak hal sebagai modal awal dibandingkan dia dulu. Kami mempunyai standar dan etos kerja yang sama untuk prestasi, tetapi kondisinya berbeda. Saya benar-benar tidak dapat menerima kurang daripada yang saya lakukan sekarang karena tidak punya alasan apa pun untuk melakukan hal sebaliknya. Jadi, jika saya dianggap sebagai orang yang termotivasi, ada alasan yang bagus di belakangnya. Gantilah sikap suka membuat-buat alasan dengan alasan sebenarnya dan segalanya akan menjadi jelas.

Tanggapan Anda:

Apa yang Anda Pelajari dari Ayah Anda, yang Membantu Anda Menjadi Sukses Saat Ini?

(jika ayah Anda bukan teladan yang baik dalam hidup Anda, gambarkan pengaruh pria lain yang sangat memengaruhi hidup Anda.)

BAB LIMA BELAS

APA YANG ANDA PELAJAM DARI IBU ANDA?

Tanggapam Robert

Ibu saya adalah orang paling penuh cinta dalam hidup saya. Sebagai anak kecil, saya sering merasa marah padanya karena memeluk semua teman saya. Saya akan berkata, "Bu, berhentilah memeluk kami." Saat ini, saya berharap dia masih ada sehingga saya bisa memeluknya sekali lagi.

Ibu saya meninggal pada usia muda, 48 tahun. Dia lahir dengan jantung yang lemah. Tambahan lagi, dia terkena demam rematik ketika masih kecil yang menjadikannya makin lemah. Mungkin karena itulah dia menjadi sangat penuh cinta. Dia menghargai setiap harinya karena, sebagai seorang perawat berizin, dia mungkin tahu bahwa dia tidak mempunyai banyak waktu untuk hidup.

Istri saya, Kim, sangat mirip dengan ibu saya. Walaupun wajah mereka tidak mirip, mereka mempunyai semangat yang sama. Ketika saya pertama kali melihat Kim, kecantikannyalah yang menarik perhatian saya. Dia tidak mau pergi berkencan dengan saya selama enam bulan. Namun akhirnya pada kencan pertama kami, saya tahu saya telah menemukan perempuan impian saya karena Kim mempunyai kehangatan hati seperti ibu saya. Kami hampir setiap hari selalu bersama sejak hari di tahun 1984 itu.

Saya ada di Marine Corps ketika ibu saya meninggal. Saya ditempatkan di Pensacola, Florida, menjalani sekolah penerbangan Navy Flight School, ketika ayah saya menelepon untuk memberi tahu bahwa ibu telah mening-

gal dunia. Di pemakaman, saya merasakan kesedihan yang saya sendiri tidak duga bisa terjadi. Ayah saya (yang, seperti saya katakan, adalah pria bertubuh sangat besar) jatuh bersimbah air mata. Diperlukan ketiga anaknya untuk memeluk kami semua bersama.

Beberapa tahun kemudian, saya berada di Vietnam. Saya menerbangkan seorang jenderal Marine Corps ke desa terpencil, tempat Amerika merencanakan apa yang nantinya menjadi upaya terakhir, pertahanan melawan Vietnam Utara. Musuh sedang melancarkan serangan besar di seluruh DMZ (demilitarized zone/daerah gencatan senjata). Kami seharusnya menghentikan mereka begitu mereka menuju ke selatan. Kami tahu perang telah berakhir. Kami telah kalah.

Pasukan saya sudah masuk ke desa untuk mendapatkan makanan dan berbelanja cendera mata. Saya tinggal di helikopter yang diparkir di tepi lapangan rumput. Tiba-tiba, sekelompok anak kecil Vietnam muncul dan mulai memanjat keluar masuk helikopter itu. Saya berdiri dan dalam bahasa Inggris saya mencoba menyuruh mereka pergi. Tentu saja, mereka tidak mengerti bahasa Inggris saya dan terus naik turun helikopter, sama seperti yang dilakukan oleh anak lelaki umur 9 sampai 12 tahun pada umumnya.

Karena takut kalau-kalau anak-anak itu adalah Viet Kong, yang memang banyak terdapat di area itu, saya mulai secara fisik menarik anak-anak itu menjauh dari helikopter. Saya waktu itu mulai khawatir kalau-kalau salah seorang anak itu menempatkan granat atau beberapa jenis bahan peledak di pesawat. Rasa takut merasuki saya dan saya mulai lebih kasar lagi berusaha menjauhkan anak-anak itu. Salah seorang anak itu tidak mau mendengar. Segera setelah saya mendorongnya keluar, dia kembali masuk ke dalam pesawat, bermain dengan senapan mesin dan senjata lainnya.

Pada akhirnya, dengan sangat marah, saya menjambak rambut anak lelaki itu dan menariknya keluar dari kabin. Untuk menanggapi kemarahan saya, dia menendangi dan menggigit tangan saya. Sampai titik itu, saya lepas kendali dan segera saja latihan Marine Corps saya mengambil alih. Saya menarik pistol, menarik picunya ke belakang, meletakkan moncong senjata ke telinganya, dan mulai meneriakinya. Tiba-tiba, mata kami bertemu dan dia mulai menangis. Dia sangat ketakutan. Dia dapat melihat bahwa saya marah dan gila. Saya ingin menembaknya. Dalam pikiran saya, saya merasa perbuatan saya benar; saya tahu dia adalah musuh.

Ketika berdiri di sana dengan pistol di kepalanya, saya melihat ke dalam matanya dan melihat jiwanya. Ada pepatah dari pembunuh bayaran profesional yang berbunyi, "Jika Anda ingin membunuh seseorang, jangan melihat ke dalam matanya." Saat melihat ke dalam mata anak lelaki kecil ini, yang penuh dengan rasa takut, saya tiba-tiba mulai menangis. Saya berhenti. Saya tidak menarik pelatuk. Ketika berhenti, saya tiba-tiba mendengar ibu saya memohon kepada saya. Walaupun beliau telah meninggal dunia beberapa tahun sebelumnya, saya masih kenal suaranya, dan suara itu sangat jelas: "Berhenti," katanya. "Aku sudah memohon kepadamu seumur hidupku agar menjadi orang yang lebih baik hati. Tolong hentikan. Aku tidak memberimu kehidupan hanya untuk mengambil anak dari ibu lain."

Setelah mendengar kata-kata itu, saya mengembalikan picu pistol ke tempatnya semula, melihat ke dalam mata anak lelaki itu, dan memberitahunya bahwa saya tidak akan membunuhnya. Sebagai gantinya, saya memungut bola sepak yang dibawa anak itu, menurunkan pistol, dan memberi tanda ke teman-temannya bahwa kami bisa bermain bola bersama.

Ketika saya terbang sore itu, dengan jenderal di atas pesawat, kami diserang habis-habisan oleh musuh. Saya tidak bisa membuktikannya, tetapi saya yakin anak lelaki itu memang memberitahukan kehadiran kami kepada musuh. Mereka memang niusuh. Sore itu, saya duduk sendiri di dek pesawat dan merenungkan kembali kejadian hari itu. "Apakah saya benar-benar mendengar suara ibu saya?" Saya bertanya terus dan terus kepada diri saya sendiri. Pada akhirnya, saya menyadari bahwa hal itu tidak membuat banyak perbedaan. Saya pada akhirnya mendengar suaranya. Saya mendapatkan pesannya.

Pesan ibu saya pada waktu itu adalah bahwa saya adalah anak yang baik, tetapi mempunyai sifat kejam. Walaupun saya banyak tersenyum, di bawah permukaan saya ingin berkelahi. Saya mempunyai sifat buruk yaitu cepat marah. Ketika orangtua saya bergabung dengan Korps Perdamaian selama dua tahun, ketika saya masih duduk di SMA, saya memberi tahu mereka bahwa saya akan bergabung dengan Korps Marinir dan saya melakukannya. Padahal, mereka sangat menentang perang Vietnam.

Hari itu di lapangan rumput, di luar sebuah desa kecil di Vietnam, adalah saat yang mengubah hidup saya. Saat-saat yang menentukan. Ketika saya terbang kembali ke *carrier* pesawat terbang, bahkan setelah ditembaki, saya

tahu karier saya di Marinir sudah berakhir. Sama seperti yang dikatakan oleh Kepala Suku Indian Amerika ternama, Joseph, "Saya tidak akan berperang lagi selamanya." Hal itu tidak berarti saya akan berhenti berjuang. Saya semata tidak akan berjuang dengan senjata atau kekerasan lagi. Alih-alih, saya

akan berjuang dengan kebijaksanaan ayah saya dan kasih sayang ibu saya.

Hal itu tidak berarti saya akan berhenti berjuang.

Saya semata tidak akan berjuang dengan senjata atau kekerasan lagi. Alih-alih, saya akan berjuang dengan kebijaksanaan ayah saya dan kasih sayang ibu

Dalam bisnis, baik Donald maupun saya mendapati bahwa diri kami dikeli-lingi—dengan pilihan—oleh perempuan yang kuat dan sukses.

Saya berterima kasih kepada rekan-rekan saya, yang adalah perempuan, untuk dedikasi mereka bagi misi kami. Saya tahu masa depan merek baru kami, Rich Woman dan Rich Family, terletak pada kemampuan dan perhatian Kim serta Sharon.

Saat ini, The Rich Dad Company menawarkan pendidikan finansial se-cara gratis untuk anak-anak di seluruh dunia.

Robert T. Kiyosaki

Tanggapan Donald

Ibu dari Semua Nasihat

Ibu saya adalah keturunan Skotlandia dan dia memberi saya beberapa nasihat bijaksana yang selalu saya coba ikuti:

"Percayalah pada Tuhan dan selalu jujurilah terhadap dirimu sendiri."

Kata-kata itu mencakup banyak teritori dan saya rasa akan bermanfaat untuk memberikan identitas diri yang kuat kepada kita, serta pada waktu bersamaan mempertahankan gambaran besar dalam pikiran. Kalimat itu juga sangat singkat sehingga mudah di-

ingat. Saya pasti sedang berpikir tentang ibu saya ketika saya pertama kali berkata "berpikir luas". Orang berkata bahwa kalimat yang singkat adalah jiwa dari peribahasa yang baik dan juga merupakan kunci bagi ingatan yang baik.

Ibu saya menyukai acara-acara mewah dan dia suka menonton prosesi kerajaan serta acara perayaan dari Eropa. Mungkin sisi flamboyan saya berasal darinya, bahkan walaupun dia adalah turunan Skotlandia dan sangat berhati-hati dengan uang serta waktu. Dia selalu punya waktu untuk diberikan pada badan amal dan orang miskin, jadi minatnya bervariasi tetapi seimbang.

Saya sering berpikir bahwa saya juga begitu dan saya adalah penyumbang yang tidak suka gembar-gembor untuk banyak hal. Lagi pula, jika Anda adalah orang terkenal dan menyumbang sangat banyak dengan publikasi besar, saya bisa menjamin bahwa jumlah permintaan sumbangan kepada Anda—semuanya, mulai dari balon Udara, bantuan untuk masuk perguruan tinggi, sampai liburan musim panas—akan meningkat puluhan ribu kali. Jadi, jauh lebih baik untuk bersikap rendah hati.

Kami kehilangan salah satu anggota keluarga ketika kakak laki-laki saya, Fred, meninggal pada umur 42 tahun. Kejadian itu memberikan dampak besar bagi saya dan saya melihat rasa duka yang dialami orangtua saya. Kehilangan anak tidak pernah mudah, tidak peduli berapa umur sang anak. Hal itu akan selalu mengejutkan dan memengaruhi Anda setiap hari seumur hidup Anda. Saya rasa, saya sadar betapa berharganya hidup ini sesungguhnya dan saya memutuskan untuk membuat hidup saya sebaik mungkin bagi diri saya sendiri dan Orang-orang di sekeliling saya. Itu adalah saat-saat yang menentukan

Itu adalah salah satu alasan tidak kentara saya untuk menjadi seperti Percayalah pada Tuhan sekarang ini. Hasil akhirnya mungkin dan jujurilah pada diri tidak selalu setidak kentara itu, te- sendiri.
tapi dorongan untuk mencapai hal itu sangat besar karena rasa kehilangan
ini. Saya merasa lebih dekat dengan

—Mary Trump

orangtua saya daripada sebelumnya dan merasa bertanggung jawab pada kesehatan serta kebahagiaan mereka setelah kejadian buruk itu dalam hidup mereka. Ya, hal itu sulit bagi saya, tetapi lebih sulit lagi bagi mereka.

Ibu saya adalah orang yang taat beragama dan dia hidup sesuai keyakinannya itu. Hal itu adalah contoh yang baik bagi saya sebagai anak dan sebagai orang dewasa. Dia sangat kuat, tetapi sangat lembut, dan juga sangat rendah hati. Dia memberikan segala yang dia miliki tanpa keengganan. Jadi, jika saya sangat memuji orangtua saya, Anda bisa lihat bahwa ada alasan bagus untuk itu.

Nasihat ibu saya sederhana, tetapi bijaksana. Nasihatnya langsung menuju inti dan membuat saya fokus serta seimbang. "Percayalah pada Tuhan dan jujurilah kepada diri sendiri." Tidak ada yang lebih bagus daripada hal itu.



Tanggapan Anda

Apa yang Anda Pelajari dari Ibu Anda yang Menjadikan Anda Sukses Seperti Saat ini?

(Jika ibu Anda bukan teladan positif dalam hidup Anda, gambarkan pengaruh perempuan lain *yang* sangat berpengaruh dalam hidup Anda.)

APA YANG ANDA PELAJARI DARI SEKOLAH?

Tanggapan Robert

Ada pepatah yang mengatakan, "Anak tukang sepatu tidak punya sepatu." Dalam kasus saya, pepatah itu berbunyi, "Anak penanggung jawab sekolah tidak punya otak." Walaupun ayah saya adalah kepala pendidikan, saya gagal di sekolah—bukan hanya satu kali, melainkan dua kali. Saya gagal di kelas bahasa Inggris, baik di tahun kedua akademi saya maupun di SMA, karena saya tidak bisa menulis. Pasti cukup memalukan bagi ayah saya karena mempunyai anak yang menjadi murid terbodoh.

Walaupun mendapat nilai jelek, saya lulus dan mendapat nominasi kong-res untuk masuk U.S. Naval Academy dan U.S. Merchant Marine Academy. Walaupun nilai saya rendah, saya cukup bagus dengan nilai SAT dan bagus dalam bermain sepak bola, yang membantu dalam proses penerimaan itu. Saya memilih U.S. Merchant Marine Academy di Kings Point, New York karena ingin menjadi pelaut yang bekerja di kapal dagang dan bayarannya jauh lebih besar daripada lulusan Naval Academy. Pada tahun 1965, ketika saya membuat keputusan saya, gaji pelaut berpangkat terendah di Navy adalah sekitar 200 dolar per bulan sedangkan lulusan Kings Point mendapat sekitar 2 ribu dolar per bulan. Ketika saya lulus dari Kings Point, gaji pelaut berpangkat terendah di Navy masih sekitar 200 dolar per bulan sedangkan lulusan Kings Point, jika membawa kapal dagang ke daerah perang, akan mendapat 100 ribu dolar per tahun. Jadi, terus terang saja, walaupun Naval Academy adalah sekolah yang lebih terkenal, lulusan Kings Point pada waktu

itu adalah satu dari lulusan yang mendapat bayaran tertinggi di Amerika. Gaji 100 ribu dolar per tahun sudah cukup tinggi pada tahun 1969» terutama jika Anda baru berumur 22 tahun.

Namun, saya tidak mengambil salah satu pekerjaan itu. Alih-alih, setelah lulus, saya mengambil pekerjaan dengan Standard Oil di California dan berlayar keluar San Francisco. Alasan saya memilih Standard Oil, walaupun bayarannya jauh lebih rendah—hanya 47 ribu dolar untuk tujuh bulan kerja—adalah karena saya tertarik dengan minyak dan karena kapal tanker kami berlayar ke Hawaii dan Tahiti. (Coba bayangkan!)

Pada tahun 1966, akademi mengirim seluruh murid tahun kedua ke laut sebagai pekerja magang di atas kapal selama setahun (dikenal sebagai tahun laut). Selama tahun itu, saya berlayar di kapal barang, tanker, dan penumpang sebagai pegawai murid. Tahun perjalanan berkeliling dunia itu adalah waktu terbaik bagi saya untuk memperluas cakrawala pikiran saya. Juga menyenangkan untuk bertemu teman sekelas di tempat yang jauh dan pelabuhan yang eksotik. Saya tumbuh dewasa dengan cepat dan belajar banyak mengenai hidup serta dunia nyata, yang orangtua saya coba lindungi dari diri saya.

Selama tahun keempat saya di akademi, saya mengalami dua kali saat yang menentukan. Yang pertama adalah pada tahun pertama pelajaran bahasa Inggris. Setelah dua kali gagal dalam bahasa Inggris, saya yakin bahasa Inggris perguruan tinggi akan menjadi akhir karier saya sebagai murid. Saya mengalami mimpi buruk jika berpikir mengenai gagal dan dikirim langsung ke Vietnam sebagai nasib dari murid yang gagal selama masa itu. Namun, sebaliknya yang terjadi. Tahun pertama pelajaran bahasa Inggris sangat menyenangkan. Saya mendapat guru yang sangat bagus, Dr. A.A. Norton, lulusan West Point dan pilot B-17 Bomber pada Perang Dunia II. Alih-alih menghukum saya karena ejaan saya yang buruk dan ide saya yang radikal, dia mendorong saya untuk menulis. Saya lulus dari kelasnya dengan nilai B. Namun, yang lebih penting daripada nilai itu, Dr. Norton telah memperbarui rasa percaya diri saya sebagai seorang murid. Di sekolah, di mana lebih dari 50 persen kelas gagal dan diminta keluar sebelum kelulusan, keyakinan Dr. Norton kepada diri saya sebagai muridlah yang membuat saya bisa melewati tahun akademi yang sulit. Saat ini, buku saya telah diterjemahkan ke lebih dari 46 bahasa, terjual lebih dari 26 juta kopi, dan saya lebih dikenal sebagai penulis daripada pelaut. Jika bukan karena

rika tidak berperang untuk menghenti-

Dr. Norton, saya mungkin tidak akan pernah lulus dari akademi dan pasti tidak akan pernah menulis buku.

Saat menentukan lainnya dalam hidup saya adalah ketika saya menemukan kekuatan minyak dan pengaruhnya pada perekonomian dunia. Pada tahun 1966, sebagai seorang pekerja magang di kapal tanker Standard Oil, saya belajar bahwa minyak adalah kekuatan. Saat ini, saya berinvestasi jutaan dolar di minyak. Sebagai seorang wiraswasta, saya membantu memulai dua perusahaan minyak. Satu perusahaan gagal pada awal pendiriannya dan satu lagi go public kemudian gagal. Saya be-

lajar banyak dari kegagalan itu.

Sebagai seorang pilot di Vietnam kan komunisme. Saya sadar bahwa Amerika berperang demi minyak dan perusahaan minyak besar. Hari ini, Amerika berada di perang yang sama lagi—negara yang berbeda, perusahaan yang sama.

Pada tahun 1980, saya menjadi anggota dewan pendiri untuk organisasi yang dikenal sebagai GENI (Global Energy Network International). Tujuan (Jeni, sebuah organisasi nirlaba, adalah memperkenalkan ide Dr. R. Buckminster Fuller, yang dikenal sebagai jenius terbesar saat ini, pada dunia. Menurut Dr. Fuller, dunia mempunyai teknologi yang bisa mencukupi energi dunia, yang berarti energi yang dapat didaur ulang dan tidak menyebabkan polusi. Masalahnya adalah perusahaan minyak lebih suka melihat harga minyak naik sehingga perusahaan-perusahaan ini akan mendapatkan banyak kekuatan.

Alih-alih menghukum saya

buruk dan ide saya yang radikal, dia mendorong saya untuk menulis. Saya lulus dari kelasnya dengan nilai B. Namun, yang lebih penting daripada nilai itu, Dr. Norton telah memperbarui rasa percaya diri saya sebagai seorang murid. Di sekolah, di mana lebih dari 50 persen kelas gagal dan diminta keluar sebelum kelulusan, keyakinan 'Dr. Norton kepada diri saya sebagai muridlah yang membuat saya bisa melewati tahun akademi yang sulit

Robert T. Kiyosaki

Saya mendukung ide Dr. Fuller karena jika GENI rnwupukan kenyataan, kekayaan dunia kita akan meningkat, kemiskinan akan menurun, perturban populasi akan menurun, dan akan ada kemungkinan yang lebih besar bagi perdamaian dunia.

Saya mengundurkan diri dari dewan direksi GENI pada tahun 1994. Organisasi ini masih ada sampai saat ini. Jika Anda ingin mendapatkan lebih banyak informasi mengenai GENI dan inisiatifnya, Anda bisa mengunjungi situs Web-nya di GENI.org. Idenya berani, patut mendapatkan pertimbangan, dan bisa berarti dunia yang benar-benar berbeda jika dunia bisa melihat manfaat kerja sama alih-alih hanya berperang demi sumber daya.

Walaupun terdengar seperti seorang munafik atau suka berganti-ganti pikiran, saya tetaplah seorang kapitalis. Saya masih mendapatkan keuntungan dari minyak dan saya juga mendukung penggantian minyak dengan sumber energi yang dapat didaur ulang, serta tidak menimbulkan polusi sehingga akan meningkatkan standar kehidupan dunia dan menurunkan kemiskinan serta peperangan. Seperti bunyi lirik lagu *Imagine* oleh John Lenon, "Anda boleh berkata bahwa saya adalah pemimpin, tetapi saya bukanlah satu-satunya."

Tanggapan Donald

Masa Perguruan Tinggi

Saya tahu bahwa hal ini mengejutkan banyak orang, tetapi saya adalah murid yang sangat baik. Saya serius, perhatian, dan sangat rajin di setiap kelas. Ketika saya dan Robert membahas masa-masa perguruan tinggi kami dan hal yang menjadikan kami kaya, saya teringat bahwa saya menghabiskan waktu luang saya untuk belajar real estat dan menggunakan waktu saya untuk belajar masalah penyitaan. Saya selalu melakukan lebih banyak daripada yang dibutuhkan.

Saya rasa, itulah kunci kesuksesan. Bukan hanya kesuksesan finansial, tetapi kesuksesan dalam segala hal. Jika Anda hanya melakukan apa yang perlu Anda lakukan untuk melewati hari demi hari, sebagai hasilnya Anda hanya akan melewati hari demi hari. Hasil akhirnya tidak akan menonjol atau luar biasa. Anda harus melakukau

apa yang tidak mau dilakukan oleh orang lain untuk mendapatkan kelebihan.

Perkataan pegolf legendaris, Gary Player, "Semakin keras saya bekerja, semakin beruntung saya," adalah satu hal yang saya terapkan. Perusakan terburuk yang bisa kita lakukan terhadap diri kita sendiri adalah berharap segala sesuatu berjalan dengan mudah. Saya tahu real estat bukanlah hal mudah sehingga saya mempersiapkan diri saya untuk hal itu. Apa pun kesukaan Anda, pastikan Anda melakukan hal sama.

Ada beberapa murid lain di kelas saya yang sangat pintar, tetapi tidak terlalu berhasil dalam kehidupan nyata. Saya kadang berpikir bahwa mereka terlalu berfokus pada tuntutan akademis dan tidak mengamati dunia luar sehingga ketika lulus, mereka terkejut dengan apa yang mereka hadapi. Saya rasa saya menyadari bahaya dan kesulitan dunia serta membuat diri saya selalu awas dengan kejadian-kejadian nasional dan internasional yang berhubungan dengan real estat atau hal lain sehingga saya akan selalu seimbang ketika keluar dari kelas dan masuk ke jalanan bisnis.

Hal itulah yang disebut dengan mempunyai kelebihan. Hal itu penting dalam olahraga dan penting dalam hidup. Kadang, kita dituntut untuk menyendiri agar bisa berhasil, yang merupakan hal baik, tetapi pada saat bersamaan kita harus tetap waspada. Orang bisa menjadi terlalu terlatih sampai pada tahap mereka tidak bagus untuk ukuran dunia. Pintar buku versus pintar jalanan muncul lagi ke permukaan.

Anda bisa saja menjadi keduanya. Pada kenyataannya, hal itu wajib sampai titik ini. Kelebihan saya adalah bahwa saya telah melihat sisi buruk real estat karena bekerja dengan ayah saya serta mengamatinya sejak kecil. Real estat bisa menjadi dunia yang keras dan saya tahu itu. Saya belajar berdiri di samping pintu masuk ketika menagih utang untuk menghindar supaya tidak ditembak orang. Jadi, saya tahu apa yang akan saya hadapi. Ayah saya adalah orang yang pintar jalanan dan juga pintar bisnis. Selain itu, mengingat saya pernah bersekolah di Wharton, saya mempunyai sisi terbaik dari kedua dunia yang saya pelajari.

Mungkin tidak semua dari kita bisa seberuntung itu. Hal itu pun baik. Anda bisa melakukan yang terbaik dengan apa yang Anda miliki dan posisi Anda saat ini. Semata berharaplah untuk berbuat lebih banyak. Apa yang Anda bersedia takukan akan menentukan ke mana Anda bersedia pergi. Saya berse-dia menambah ekstra waktu untuk mempelajari kurikulum universitas saya, tanpa berharap mendapatkan nilai lebih banyak atau tepukan di punggung. Saya melakukannya atas kemauan sendiri dan saya yakin itulah alasan terbesar bagi kesuksesan saya.

— *Donald J. Trump*

Tanggapan Anda

Apa yang Anda Pelajari dari Sekoiah Anda yang Membantu Menjadikan Anda Sukses Hari ini?

Apakah ada guru tertentu yang memengaruhi Anda secara positif?

Pelajaran sekolah mana yang telah Anda terapkan dalam hidup Anda?

Apa hasilnya?

BAB TUJUH BELAS

BAGAIMANA SEKOLAH MILITER MEMBANTU MENENTUKAN HIDUP ANDA?

Tanggapan Robert

Ada tiga alasan mengapa saya masuk sekolah militer.

Ketika saya berumur 10 tahun, guru kelas lima SD saya menyuruh kami belajar sejarah mengenai penjelajah besar—Columbus, Cortez, Magellan, dan Da Gama. Membaca buku-buku ini menginspirasi saya untuk pergi melaut dan menjelajahi dunia.

Ketika saya berumur 13 tahun, sementara anak-anak lain mengukir mangkuk sayur untuk ibu mereka, saya memohon kepada guru saya agar diizinkan merakit kapal untuk proyek prakarya dari bahan kayu. Saya diberi izin menjalankan rencana itu dan selama beberapa bulan berikutnya dengan gembira membangun kapal layar kelas El Toro setinggi 2,4 meter. Kelas itu adalah salah satu dari segelintir kelas di mana saya mendapat nilai A.

Sebagian hari terindah dalam hidup saya dilewati dengan berlayar di Teluk Hilo. Kapal ini dinamai sesuai dengan kota tempat saya dibesarkan. Saat duduk di kapal, pikiran saya menerawang memimpikan dermaga di kejauhan dan perempuan-perempuan eksotis.

Ketika guru pembimbing saya di SMA bertanya, "Kamu mau jadi apa ka-lau besar nanti?" Saya menjawab, "Saya ingin melaut, melakukan perjalanan ke tempat eksotis seperti Tahiti, minum bir, dan mengejar perempuan." Alih-alih marah, dia malah berkata, "Saya punya sekolah yang tepat sekali

... saya sadar bahwa *pertarungan* adalah ujian utama dalam hal kemauan dan pelatihan. Tidak ada peringkat kedua dan pemenangnya adalah orang yang paling siap.

Saya mengubah pikiran saya menjadi, "Pertarungan tidaklah riskan. Tidak siap itulah yang riskan."

Saya sadar bahwa berwiraswasta tidaklah riskan. Tidak siap itulah yang riskan.

— *Robert T. Kiyosaki* adalah karena ayah saya tidak mempunyai uang untuk mengirim saya ke perguruan tinggi. Dia berkata kepada saya, "Pada hari kelulusanmu, kamu sudah harus mandiri." Memang itulah yang terjadi. Masuk akademi itu berarti saya mendapatkan beasiswa penuh, tunjangan ruang, kamar tidur, dan pakaian, serta pembayaran semua biaya perjalanan. Ditambah lagi, kami diberi sedikit (dan, maksud saya benar-benar sedikit) gaji setiap bulannya.

Ketiga, dan mungkin mempakakan alasan paling penting, adalah disiplin. Sebagai murid SMA, saya sering kali lebih banyak berselancar daripada masuk kelas. Bahkan setelah ayah saya, kepala pendidikan, menangkap basah saya, saya tetap merasa tidak mungkin untuk tidak bolos ketika ombak sedang besar.

untukmu." **Dia kemudian** mengeluarkan brosur dari U.S. Merchant Marine Academy dan berkata, "Lihat ini. Ini adalah sekolah yang sulit. Namun, jika kamu sungguh-sungguh ingin pergi melaut, saya akan membantumu masuk akademi ini."

Setelah memenangkan penunjukan oleh kongres dari Senator Amerika, Daniel K. Inouye pada tahun 1965, saya meninggalkan kota kecil Hilo yang sepi dan melakukan perjalanan ke New York untuk memulai pendidikan saya sebagai seorang pelaut kapal dagang. Pada tahun 1968, sebagai bagian dari kerja magang saya di laut, saya berlayar ke Papaete, Tahiti, minum bir dan berkencan dengan salah seorang perempuan paling cantik yang pernah saya temui. Dia adalah gadis pembaca ramalan cuaca di televisi dan kandidat Miss Tahiti. Cita-cita saya terkabul.

Alasan kedua saya masuk akademi itu adalah karena ayah saya tidak mempunyai

uang untuk mengirim saya ke perguruan tinggi. Dia berkata kepada saya, "Pada hari kelulusanmu, kamu sudah harus mandiri." Memang itulah yang terjadi. Masuk akademi itu berarti saya mendapatkan beasiswa penuh, tunjangan ruang, kamar tidur, dan pakaian, serta pembayaran semua biaya perjalanan. Ditambah lagi, kami diberi sedikit (dan, maksud saya benar-benar sedikit) gaji setiap bulannya.

Ketiga, dan mungkin mempakakan alasan paling penting, adalah disiplin. Sebagai murid SMA, saya sering kali lebih banyak berselancar daripada masuk kelas. Bahkan setelah ayah saya, kepala pendidikan, menangkap basah saya, saya tetap merasa tidak mungkin untuk tidak bolos ketika ombak sedang besar.

Saya tahu **bahwa saya** perlu disiplin. Jika waktu itu saya masuk Universitas Hawaii, saya tidak akan pernah lulus sekolah.

Di akademi, saya belajar disiplin...dengan cara keras. Hukuman sering saya dapatkan dan sangat parah. Akademi lebih keras daripada yang saya perkirakan. Tanpa sistem militer yang tegas, saya tidak akan mungkin pernah lulus.

Saya juga belajar mengikuti dan memberikan perintah. Dengan kata lain, saya belajar kepemimpinan. Jika Anda melihat Kuadran CASHFLOW, Anda bisa melihat bahwa kepemimpinan adalah hal penting bagi kesuksesan di kuadran B. Setelah tiga tahun mendapatkan disiplin keras dan latihan kepemimpinan, di tahun terakhir saya dipromosikan sebagai Battalion Officer. Pekerjaan saya waktu itu adalah mengajarkan kepemimpinan kepada orang-orang tingkat bawah yang persis seperti saya ketika baru masuk sekolah itu—penipu kecil yang berpikir mereka bisa mengecoh sistem.

Pelajaran Terbesar dari Semuanya

Setelah empat tahun di akademi, saya mengajukan diri menjadi sukarelawan untuk Marine Corps karena Perang Vietnam masih berlangsung. Di sekolah penerbangan Navy itulah saya mengalami dua pelajaran penting yang sangat berguna bagi saya. Pelajaran itu adalah:

1. Salah satu bagian paling menyenangkan dalam latihan terbang adalah belajar cara bertempur antarpesawat tempur yang sering kali disebut perkelahian anjing. Pesawat tempur yang kami terbangkan waktu itu adalah T-28 Trojan, pesawat bekas Perang Dunia II bermesin satu. Pesawat itu besar, cepat, dan tidak mengenal ampun. Banyak murid yang meninggal karena pesawat itu memang dirancang agar cepat dan mudah diarahkan. Kalau Anda bukan pilot yang baik, pesawat itu bisa membunuh Anda.

Suatu hari, saya terbang sendiri, mencari instruktur yang akan menyerang saya. Tiba-tiba, saya mendengar teriakan melalui pengeras suara di helm saya: "Bang, bang, bang, bang!" Itu adalah suara instruktur yang memberi tahu saya bahwa peperangan sudah dimulai. Langsung saja, seperti yang pernah saya pelajari, saya mengocok campuran

bensin untuk melindungi mesin dan menerbangkan pesawat ke arah kanan, lalu berputar, mencoba mengelabui **penyerang** saya.

Alih-alih membuatnya pergi, yang saya dengar adalah, "Bang, bang, bang, bang, kena kau." Saya tidak bisa menyingkir dari instruktur saya. Saya mendaki, memutar, menukik, saya mencoba memperlambat gerakannya, tetapi tidak ada satu pun yang bisa menyingkirkannya. Saya hampir tidak bisa melihat karena pelindung muka saya tertutup keringat. Selama 10 menit itu, instruktur saya menguntit di belakang ekor saya, tidak terkecoh oleh manuver yang saya lakukan untuk menghindarinya.

Sewaktu kembali ke daratan, evaluasi pun dimulai. Ketika instruktur saya menggunakan tangannya untuk menggambarkan cara terbang saya, saya merasa sakit perut. Rasa sakit itu bukan hanya karena manuver ekstrem yang baru kami lalui. Kesadaran mengenai seberapa buruknya saya sebagai seorang pilot dan betapa banyak hal lain yang harus saya pelajari itulah yang membuat perut saya sakit.

Pada saat itu, instruktur saya mengatakan sesuatu yang terus saya ingat sejak itu: "Yang menjadi masalah dengan pekerjaan ini adalah tidak ada peringkat kedua. Hanya ada satu pilot yang akan pulang ke rumah hidup-hidup." Itulah saat menentukan dalam hidup saya. Setelah hari itu, saya berlatih dan berlatih dan berlatih.

Belakangan di Vietnam, saya mendengar suara yang sama beberapa kali. Hanya saja saat itu hal tersebut benar-benar terjadi. Ada peluru sungguhan, alih-alih teriakan instruktur saya "bang, bang, bang" lewat radionya.

Saat ini saya berhasil di bisnis bukan karena saya pandai atau tidak pernah gagal. Saya berhasil karena, dalam dunia saya, tidak ada tempat bagi peringkat kedua. Saya kira Donald juga mempunyai aturan pribadi yang sama.

2. Saat-saat menentukan lainnya yang berhubungan dengan risiko.

Kapan pun saya mendengar seseorang berkata, "Berinvestasi itu risikan," saya tahu **bahwa** maksud sesungguhnya adalah orang itu tidak siap dan tidak sesuai dengan standar pekerjaan tersebut.

Setelah kejadian di udara dengan instruktur terbang saya, saya sadar bahwa pertarungan adalah ujian utama dalam hal kemauan dan pelatihan. Tidak ada peringkat kedua dan pemenangnya adalah orang yang paling siap. Saya mengubah pikiran saya menjadi, "Pertarungan tidaklah risikan. Tidak siap itulah yang risikan."

Dalam bisnis dan investasi, saya fanatik mengenai latihan dan persiapan. Saya berlatih mengurangi risiko. Saya meningkatkan keterampilan saya mengurangi risiko. Saya belajar mengurangi risiko. Saya bermain untuk menang dan hadiah akan diberikan kepada siapa saja yang memainkan permainan itu dengan risiko terendah dan paling percaya diri.

Jika saya perlu mengambil risiko, saya akan mengambil risiko yang kecil. Sebelum berinvestasi di real estat pada bisnis real estat saya yang pertama, saya menghadiri lokakarya untuk para investor. Setelah seminar itu, saya mencari lebih dari seratus tawaran. Ke mana pun saya pergi di Hawaii, agen real estat akan terus berkata, "Apa yang sedang Anda cari tidak pernah ada." Setelah beberapa bulan mencari, saya akhirnya menemukan tawaran murah di Pulau Maui. Kondominium itu berkamar dua, di dekat pantai, dengan harga hanya 18 ribu dolar. Itulah investasi pertama saya. Sejak saat itu, saya telah melihat puluhan ribu kemungkinan investasi, tetapi hanya membeli segelintir.

Setelah kehilangan bisnis dompet selancar nilon saya, saya kembali ke disiplin untuk belajar, berlatih, belajar, berlatih. Saya sadar bahwa berwiraswasta tidaklah risikan. Tidak siap itulah yang risikan.

Memahami bahwa dalam dunia saya tidak ada peringkat kedua dan sadar bahwa risiko terbesar adalah ketidaksiapan membuat perbedaan besar pada pencarian saya akan kekayaan.

Sebagian besar orang menginvestasikan uang, tetapi tidak banyak yang menginvestasikan waktu. Saya dan **Donald menginvestasikan** sangat **banyak** waktu. Kami siap berinvestasi. Saya sadar bahwa berwiraswasta **tidaklah** riskan. Tidak siaplah yang riskan.



Tanggapan Donald:

Walaupun saya dikirim ke sekolah militer karena agak agresif sewaktu kecil, apa yang saya pelajari di sana tidak terlalu berhubungan dengan disiplin dan menyalurkan energi saya secara lebih efektif, melainkan berhubungan dengan pembelajaran mengenai seni bernegosiasi. Militer adalah pelajaran bisnis tersembunyi yang sangat bagus.

Saya bermasalah dengan bekas sersan pelatih marinir, tetapi saya sadar bahwa saya tidak akan pernah bisa melawan atau berkelahi dengannya secara fisik, jadi saya menggunakan otak saya untuk menangani situasi itu.

Bagaimanapun caranya, saya harus mencari jalan untuk menghindarinya, tetapi saya tidak mau mengalah. Jadi, saya mencoba

memikirkan apa yang bisa membuatnya memihak saya. Saya melihat kesempatan pertama saya: saya adalah pemain bisbol yang sangat bagus dan kapten tim sedangkan dia adalah pelatihnya. Saya tahu saya bisa membuatnya terlihat bagus jika saya bermain sebaik mungkin. Itulah yang saya lakukan. Kami mempunyai tim yang sangat bagus dan saya belajar memimpin mereka secara efektif. Itulah langkah pertama saya.

Langkah kedua adalah memperlihatkan kepadanya bahwa saya menghormatinya (yang tidak sulit dilakukan karena saya memang menghormatinya), tetapi saya tidak akan membiarkannya mengintimidasi saya. Saya rasa, dia menghargai hal itu dan sadar bahwa tidak ada gunanya mengganggu saya. Jadi, kami bersatu dari sisi kekuatan, bukan kelemahan, dan perasaan saling menghargai pun terbentuk. Itulah pelajaran bisnis besar lain yang ada, terutama dalam hal negosiasi. Kami berdua menang.

Saya berteman dengan mantan sersan pelatih marinir itu, Theodore Dobias, sampai sekarang dan bertemu dengannya di New York Military Academy adalah hal yang menguntungkan bagi saya. Demikian pula dengan masuk ke sekolah militer, walaupun pada awalnya saya tidak menyukainya. Saya belakangan sadar bahwa saya menikmati tantangan dan disiplin itu serta tidak akan pernah kehilangan rasa hormat saya akan waktu yang saya pelajari di sana. Orang yang mengenal saya tahu bahwa saya benci terlambat dan saya juga tidak suka orang lain terlambat.

Sekolah militer menekankan kembali apa yang dari dulu diajarkan oleh ayah saya—bahwa kita harus menunjukkan penghargaan. Saya menghargai Pak Dobias dan hal itu berguna bagi saya. Saya belajar menghargai waktu yang juga berguna bagi saya. Sebagai pebisnis, ayah saya adalah pemberi tugas sejati dan saya siap bekerja dengannya setelah latihan itu.

Pelajaran penting lainnya dari sekolah militer adalah bahwa membuat-buat alasan tidak bisa diterima. Anda belajar untuk tidak mengeluh, alih-alih menjaga agar diri Anda tetap terkendali dan tabah. Ketika belakangan menghadapi kesulitan dan tekanan dalam hidup, saya menolak untuk menyerah. Saya tahu bahwa jalan ter-

226

baik untuk menangani masalah adalah dengan terus melakukannya, bersikap gigih dan terus mencari solusinya. Itu adalah pelajaran yang bagus untuk dipelajari.

Ketika saya masih di sekolah militer, ayah saya mempunyai kebiasaan mengirimkan kata-kata mutiara yang inspiratif kepada saya setiap minggu. Saya bisa mengingat banyak darinya dan mereka terus menginspirasi saya sampai hari ini. Beberapa kata mutiara itu adalah:

"Orang yang tidak pernah belajar menuruti perintah tidak bisa menjadi komandan yang baik."

-Aristoteles

"Jangan pernah mengatakan kepada orang cara melakukan suatu hal. Katakan kepada mereka apa yang harus dilakukan dan mereka akan mengejutkan Anda dengan kepandaian mereka." - *George S. Patton*

"Apa yang tidak bisa Anda paksakan, jangan perintahkan."

-Sophocles

"Kita akan menjadi apa yang kita lakukan berulang-ulang. Kesempurnaan bukanlah tindakan, melainkan kebiasaan."

-Aristoteles

Saya sadar ayah saya menanamkan nilai kepemimpinan pada diri saya dengan cara menyeleksi cuplikan kata bijak dari waktu ke waktu. Pelajaran ini masuk ke alam bawah sadar saya dan muncul kembali untuk membantu saya saat saya menghadapi situasi yang mungkin berhubungan dengan kata-kata itu. Karena itulah saya masih sangat menyukai kutipan. Kutipan bisa langsung menyentuh pikiran yang negatif atau bingung. Jadi, ketika orang mendengar saya mengutip atau merujuk berbagai pemikir besar sepanjang perjalanan sejarah, mereka tahu bahwa hal itu dimulai sejak saya belia dan bahwa saya terus melakukannya. Hal itu dimulai ketika saya berada di sekolah militer.

Saat menentukan lain yang saya dapatkan di sekolah militer ada hubungannya dengan sejarah. Ada seorang teman sekolah yang selalu belajar mengenal Perang Dunia II atas kemauannya sendiri. Dia sangat pintar dalam sejarah dan merupakan murid yang serius. Suatu hari, saya berkata padanya, "Kamu pasti ahli Perang Dunia II setelah menghabiskan waktu selama ini untuk mempelajarinya." Jawabannya adalah sesuatu yang tidak akan pernah saya lupakan: "Tidak, hal itu malah membuat saya sadar betapa banyak yang tidak saya ketahui." Kemudian, dia menjelaskan bahwa supaya bisa mengerti Perang Dunia II, dia harus kembali ke Perang Dunia I dan mempelajarinya, lalu mempelajari situasi dunia sebelum Perang Dunia I, dan dia mulai melihat bahwa prosesnya sangat panjang. Kemudian, dia berkata, "Belajar sejarah menjadikan saya rendah hati karena saya tahu saya tidak akan pernah tahu semuanya." Komentar itu, yang datang dari mulut seorang pembaca yang baik seperti dirinya, meninggalkan kesan pada diri saya.

Sebagai akibatnya, saya belajar sejarah pada waktu luang saya dan mencoba belajar sebanyak yang saya mampu. Saya memulai kebiasaan yang saya simpan sampai saat ini, yaitu bertanya kepada diri saya sendiri, "Apa yang saya pelajari hari ini yang tidak saya ketahui sebelumnya?" Itu adalah cara untuk membuat pikiran saya merasa ingin tahu dan waspada. Aristoteles benar: Kesempurnaan bisa menjadi kebiasaan.

Ketika saya masuk Wharton beberapa tahun kemudian, saya mendapati bahwa kebiasaan saya di sekolah militer sangat membantu saya. Seperti yang saya sebutkan sebelumnya, Semakin banyak Anda belumlah, saya menghabiskan waktu belajar, semakin sadar

luang saya untuk belajar mengenai anda betapa banyak
penyitaan dan real estat serta segala yang tidak Anda
sesuatu yang bisa saya pelajari- ketahui.
semuanya sebagai tambahan pada
tuntutan kurikulum. Saya tidak mau
melewatkan hari-hari dengan hanya
melakukan yang cukup. Saya ingin

—Donald Trump

melakukan lebih, dan saya mendapati diri saya siap ketika meninggalkan perguruan tinggi menuju ke dunia nyata, di mana sering kali melakukan "cukup" sesungguhnya sama sekali tidak cukup.

Seperti kata salah seorang filsuf Yunani yang diperkenalkan oleh ayah saya, inilah pelajaran penting dan terakhir yang saya pelajari di sekolah militer:

"Kemenangan utama dan terbesar adalah mengalahkan diri sendiri."

-Plato

Saya belajar menjadi bagian dari keseluruhan. Sekolah militer memberikan kesempatan untuk memahami cara menjadi bagian dari sebuah gambaran besar tanpa kehilangan identitas diri saya. Hal itu sangat berguna dalam bisnis karena memungkinkan saya mengecilkan diri saya saat diperlukan. Kadang-kadang gambarannya lebih jelas, jika Anda tidak berada di dalam gambar itu sama sekali. Pelajaran yang sangat bagus. Seseorang pernah berkata jika berbicara mengenai negosiasi, saya seperti bunglon karena saya bisa membaurkan diri saya keluar dan kemudian kembali lagi. Kemampuan seperti itu datang dari pengalaman saya di sekolah militer.

Sebagian besar orang menganggap saya orang yang tangguh secara mental dan hal itu benar. Itu adalah keuntungan lain yang saya dapatkan dari sekolah militer. Saya tidak suka mengeluh, saya bisa keras, dan kadang saya tidak akan mengubah pikiran saya. Jika saya sudah melakukan pekerjaan rumah saya, jika saya telah bekerja keras dan rajin, saya tahu bahwa saya mempunyai segala yang diperlukan untuk mendukung atau mempertahankan diri saya. Saya bisa menjadi musuh yang tangguh.

Sebagai penghargaan pada kata-kata mutiara, saya mengakhiri bab ini dengan satu kutipan dari pelatih legendaris Pro Football Hall of Fame, Vince Lombardi:

"Kualitas kehidupan seseorang berhubungan langsung dengan komitmennya pada kesempumaan, tidak peduli bidang usaha apa yang dipilihnya."



Tanggapan Anda

Apa yang Anda Pelajari di Sekolah Militer yang Membantu Menentukan Hidup Anda?

Anda mungkin tidak pernah masuk sekolah militer, tetapi apakah Anda pernah masuk kelompok Pramuka atau kelompok lain tempat Anda belajar pentingnya disiplin dan kepemimpinan? Bagaimana Anda diuntungkan dengan pengalaman itu? Atau, bagaimana Anda diuntungkan dari penggunaan keterampilan disiplin diri dan kepemimpinan dalam hidup Anda?

Bagian hidup Anda yang mana yang bisa mengambil manfaat dari lebih banyak disiplin (yakni manajemen waktu atau manajemen keuangan?) dan/atau lebih banyak ketrampilan kepemimpinan?

PELAJARAN **PENTING APA** YANG ANDA PELAJARI DARI OLAHRAGA?

Tanggapan Rohert

Ketika kecil, saya bermain bisbol di Liga Kecil dan sepak bola Pop Warner. Pada umur 12 tahun, saya mulai bermain golf. Pada umur 15 tahun, saya mengganti golf dengan selancar. Dan, di SMA saya bermain sepak bola.

Di akademi, saya menjadi kapten tim dayung dan bermain sepak bola. Ketika di sekolah penerbangan, saya diperkenalkan dengan permainan rugby. Rugby adalah permainan saya, satu-satunya permainan yang benar-benar saya sukai. Saya sudah berkeliling dunia memainkan olahraga itu, dan begitu saya terlalu tua untuk bermain, saya berkeliling dunia untuk me-nonton pertandingan terbaik. Saya sudah menonton pertandingan di Afrika Selatan, Australia, Selandia Baru, Skotlandia, Irlandia, dan Inggris. Saya belajar sesuatu yang berbeda dari setiap olahraga, sesuatu yang pen-ting, yang memengaruhi hidup saya:

1. Di Liga Kecil, saya belajar cara bermain keras bahkan ketika kalah. Tim kami adalah versi awal "Bad News Bears". Di sebagian besar musim, kami tidak pernah menang...tetapi kami bermain keras dan memperbaiki setiap permainan. Pada akhirnya, di akhir musim kami mengalahkan salah satu tim terbaik di liga itu. Alasan kami menang adalah karena mereka bertambah sombong sedangkan kami bertambah baik.

2. Dengan bermain golf, saya belajar mengendalikn emosi saya, pikiran saya, dan tubuh saya. Secara teori, permainan golf adalah permainan sederhana, tetapi adalah salah satu permainan tersulit yang pernah dimainkan. Dalam bisnis, sering kali saya menggunakan jenis pengendalian diri yang sama dengan yang saya gunakan dalam golf.
3. Saya sangat suka berselancar. Dengan berselancar, saya belajar menunggu waktu yang tepat untuk perputaran ombak. Saat ini, sebagai seorang investor, saya sering menggunakan intuisi yang saya dapatkan sebagai peselancar untuk mengetahui kapan harus memasuki pasar dan, yang lebih penting lagi, kapan keluar.
4. Di akademi, saya ikut olahraga mendayung karena ini adalah olahraga paling melelahkan yang bisa saya temui. Karena sekolah sangat sulit, saya memerlukan olahraga yang cukup melelahkan untuk mengalihkan pikiran dari tekanan militer dan akademik yang saya hadapi. Dari olahraga mendayung itu, saya belajar pentingnya ketepatan kerja kelompok. Mendayung adalah olahraga yang memerlukan sinkronitas yang tepat. Tantangan mendayung adalah bahwa selama perlombaan, sebagian besar energi yang kita simpan akan terbakar dalam beberapa menit pertama. Agar sebuah kapal bisa menang, penting sekali bagi setiap orang di dalamnya untuk mengeluarkan segenap kekuatan, dengan tepat, walaupun sudah lelah secara fisik. Jika seseorang pernah berpikir untuk menyerah, kemungkinannya adalah dayungnya akan berbenturan dengan dayung lain dan akan kalah dalam pertandingan.
5. Dalam sepak bola, saya belajar pentingnya bagi setiap anggota tim untuk tidak hanya *mengetahui* tugasnya, tetapi lebih penting lagi, *melaksanakan* tugasnya. Saya belajar pentingnya berteman dengan orang yang tidak saya sukai dan menghargai mereka atas kemampuan mereka alih-alih kepribadian mereka.
6. Dalam hal menjatuhkan lawan, rugby sama dengan bola basket. Rugby adalah olahraga yang sangat mengalir. Walaupun rugby adalah nenek moyang sepak bola ala Amerika, ukuran tidaklah penting dalam

rugby. Anda bisa melihat orang bertubuh besar bermain dengan orang bertubuh kecil. Dalam sepak bola Amerika, diperkirakan para pemain bermain paling banyak 10 menit per pertandingan. Sisa waktunya dipakai untuk berkumpul atau aktivitas lain selain memainkan pertandingan itu. Di rugby, karena pertandingan jarang sekali berhenti, para pemain berlari hampir di sepanjang pertandingan. Tidak peduli seberapa lelahnya Anda, Anda harus terus berlari untuk mendukung pertandingan dan tim.

7. Saya juga mendapat sabuk hitam di Tae Kwon Do. Di Tae Kwon Do, saya belajar pentingnya *chi*—kekuatan tenaga dalam yang mengalir ke seluruh tubuh kita.

Walaupun saya telah mendapatkan banyak pelajaran penting dalam olahraga, satu pelajaran yang menonjol adalah yang saya pelajari ketika bermain sepak bola di SMA. Ketika saya masih duduk di kelas satu, SMA kami mempunyai tim sepak bola yang hebat. Karena ada begitu banyak pemain hebat, hampir selama pertandingan saya duduk sebagai pemain cadangan.

Sangat memalukan jika di akhir permainan kami keluar dari lapangan dengan seragam yang bersih mengilap. Saya dan teman saya sesama penghangat bangku sering kali dengan sengaja menjatuhkan diri dan memasukkan lutut kami ke dalam lumpur hanya untuk mengotori seragam kami yang tak bernoda. Pada perrengahan musim, kami berhenti menjatuhkan diri dan sebagai gantinya memoleskan lumpur ke seluruh seragam kami.

Saat musim pertandingan terus berlangsung dan saya masih duduk di bangku cadangan, saya mulai berpikir bahwa pelatih saya sengaja melakukan hal itu kepada saya. Saya yakin dia tidak menurunkan saya karena tidak menyukai saya. Di pertengahan musim, saya berencana mengundurkan diri. Perasaan saya terluka.

Suatu sore, setelah latihan yang sangat keras, asisten pelatih berjalan menghampiri saya, meletakkan tangannya di pundak saya dan berkata, "Saya ingin berbicara denganmu."

Nama pelatih ini adalah Herman Clark. Sebagai seorang bekas pemain NFL (National Football League), dia sungguh seorang pria bertubuh besar. Dia menyumbangkan waktunya menjadi asisten pelatih karena dia sangat

mencintai permainan itu. Dengan cara yang tenang dan lembut, dia berkata, "Apakah kamu tahu mengapa pelatih tidak menurunkanmu?"

"Tidak," kata saya. "Saya tidak tahu. Saya sudah melakukan semuanya dengan baik. Saya datang untuk latihan. Saya berlari ekstra putaran. Saya bermain sebagai Jesse." Jesse adalah pemain pemula untuk posisi saya.

"Ya. Itu benar," kata Pak Clark. "Kamu juga lebih berbakat dan cepat daripada Jesse."

"Jadi, mengapa dia yang diturunkan?" tanya saya. "Mengapa bukan saya?"

"Karena Jesse lebih mempunyai hati. Jesse lebih menginginkan posisi itu daripada kamu. Dalam kehidupan, bakat saja tidak cukup. Jika kamu ingin posisi awal, kamu perlu membawa dirimu sendiri ke satu tingkatan baru. Kamu mempunyai badan, tetapi kamu kekurangan semangat."

Walaupun saya masih ingin keluar, saya memasukkan kata-kata Pak Clark dalam hati. Selama dua minggu berikutnya, saya berlatih jauh lebih keras daripada sebelumnya. Saya serius. Saya fokus. Saya melakukan lebih banyak serangan dan bahkan merebut bola saat dua kali oper bola dalam latihan, tugas yang berat bagi *lineman* (pemain yang diposisikan di garis depan untuk merebut bola). Walaupun saya tetap tidak turun main dan tetap duduk di bangku cadangan, saya merasa lebih baik mengenai diri saya sendiri.

Suatu hari, ketika bermain di SMA lain, pelatih menoleh ke bangku, melihat para kandidat. Akhirnya, dia menatap saya dan berkata, "Kamu masuk."

Itu adalah momen kecil tetapi menentukan. Saat ini, saya menyadari bahwa apa yang saya inginkan dari kehidupan ini bergantung pada diri saya sendiri, tidak ada yang lain. Jika saya menginginkan sesuatu, saya tahu bahwa keinginan saja tidak cukup. Saya harus melakukan apa yang diperlukan untuk menjadi pemenang sebelum saya bisa menang. Saya sering kali mengulangi kata-kata ini bagi diri saya, "Hidup adalah tipuan jika Anda berharap mendapatkan apa yang Anda inginkan." Ada perbedaan besar antara berharap menjadi pemain pemula dan menjadi pemain pemula.

Pada awal buku ini, saya menulis tentang proses berikut:



Pelajaran yang saya pelajari dari Pak Clark adalah bahwa untuk meng-ubah hasil yang saya peroleh, saya harus mendefinisi ulang diri saya dan berkomitmen untuk memainkan pertandingan ini. Begitu pikiran dan sikap Saya berubah, perilaku saya pun berubah, dan begitu pula hasil saya.

Saat ini, kapan pun saya merasa kecut dan berpikir bahwa dunia tidak adil atau tidak memerhatikan bakat saya atau orang-orang menentang saya, saya semata mengingat kembali percakapan saya dengan Pak Clark. Kemudian, saya bekerja untuk memperbaiki pikiran, tindakan, dan hasil saya.

Prinsip Kemenangan

Joe Montana, salah seorang pemain sepak bola terbesar dalam sejarah, mengirimi saya sebuah buku yang telah ditandatangani, *The Winning Spirit: 16 Timeless Principles That Drive Performance Excellence*. Buku itu bagus bagi siapa saja yang bertekad untuk menang.

Bagi mereka yang mungkin tidak mengenal Joe Montana, dia adalah pembawa bola untuk tim sepak bola Amerika profesional, San Francisco 49ers. Dia memimpin timnya memenangkan empat pertandingan Super Bowl. Dia terpilih masuk dalam Pro Football Hall of Fame dan oleh majalah *Sports Illustrated* disebut sebagai pemain sepak bola terbesar dalam 50 tahun terakhir. Berikut beberapa cuplikan dari bukunya:

"Saat saya memerhatikan anak-anak saya bertanding di olahraga remaja selama beberapa tahun, saya memerhatikan kecenderungan untuk memberikan tepukan di kepala, dan berkata, 'Pekerjaan bagus, semua orang menang hari ini.' Selain itu, memberikan pita partisipasi kepada semua yang keluar dari tempat tidur serta datang ke pertandingan. Hal itu

bukanlah cara saya dibesarkan dan saya tidak akan memberikan pesan seperti itu dalam kapasitas saya sebagai orangtua. Saya pikir tidaklah adil jika para orangtua menjadi pengamat yang tidak kritis terhadap anak-anak muda yang ingin maju dan bermain di tingkatan yang lebih tinggi. Sebagai orangtua, Anda seharusnya tidak hanya menjadi pemandu sorak, melainkan menjadi pelatih. Dan, saya yakin bahwa adalah hal yang salah untuk memberi tahu generasi mendatang bahwa mereka akan diberi selamat hanya karena mereka datang ke suatu tempat.

"Olahraga yang penuh persaingan adalah salah satu persiapan terbaik bagi kehidupan karena mencerminkan sifat dunia yang sangat kompetitif di sekitar kita. Saya tidak pernah menginginkan siapa saja dalam tim saya—di olahraga atau bisnis—bersikap tidak terlalu peduli untuk menonjol dalam persaingan itu, dan menang.

"Jika kemenangan tidak penting, orang tidak akan menghitung nilai.

'Suka atau tidak, kita hidup dalam dunia yang menghitung nilai.

Inilah yang dia katakan mengenai memenangkan Super Bowl:

"Baru-baru ini, setelah saya menyampaikan pidato, seseorang dari antara hadirin menanyakan berapa umur saya ketika memenangkan Super Bowl saya yang pertama.

"'Dua belas tahun, dan saya menang ribuan kali sejak itu. Semuanya kecuali empat,' saya menjelaskan, 'terjadi di kebun belakang rumah kami di kampung halaman saya di Monongahela, Pennsylvania, beberapa kilometer dari Pittsburgh.'"

Dengan kata lain, di kebun belakang rumahnya dia melatih ribuan kemenangannya di Super Bowl.

Berikut perkataannya mengenai persiapan individu:

"Setiap orang mempersiapkan diri dengan cara berbeda. Apa yang berlaku untuk satu orang tidak akan berlaku untuk orang lain. Beberapa orang

menunggu sampai detik terakhir. Beberapa lagi membutuhkan sedikit rasa takut sebagai motivasi. Yang lainnya menyingkirkan semua hal yang bisa merusak konsentrasi, masuk ke keheningan yang sempurna, dan menutup diri dari dunia. Orang lain menyukai iringan musik sebagai latar belakang atau ditemani oleh orang lain. Beberapa orang perlu berlatih terus dan terus sampai merasa percaya diri. Apa pun metodenya, tujuan persiapan yang baik adalah sama: untuk mempersiapkan diri kita demi permainan yang optimal, untuk bermain atau bekerja sebaik mungkin.

Terakhir, inilah yang dikatakannya mengenai kunci persiapan:

"Kita sungguh meyakini dan mengajarkan *bahwa pengulangan adalah raja* di dunia persiapan. Entah di olahraga—berlari di latihan yang sama terus-menerus, atau di bisnis—melatih ucapan penjualan atau memperhalus presentasi, dengan persiapanlah kita bisa mendapatkan perasaan mampu dan percaya diri yang bisa dibawa ke permainan nyata."

Apa yang dikatakan oleh Joe Montana adalah salah satu pelajaran paling berharga yang saya pelajari dari olahraga. Saya bertemu orang yang berkata kepada saya, "Saya pernah memainkan permainan *CASHFLOW* Anda sekali. Apa yang Anda rekomendasikan berikutnya?"

Bisakah Anda membayangkannya? Mereka baru memainkannya sekali dan mereka pikir mereka sudah mengetahui permainan itu. Ketika saya merekomendasikan mereka untuk memainkannya setidaknya 10 kali dan mengajarkannya kepada 10 orang lain, mereka menatap saya dengan tatapan aneh. Ketika saya melihat tatapan itu, saya tahu bahwa orang itu mungkin

tidak mengerti apa yang diperlukan untuk menang. Seperti yang dikatakan oleh Joe Montana, "Pengulangan adalah raja."

Karena itulah saya tidak melakukan diversifikasi, diversifikasi, diversifikasi pada investasi atau bisnis saya. Sebagai gantinya, saya FOCUS—Follow One Course Until Successful (mengikuti satu jalan sampai berhasil)—dan berlatih, berlatih, berlatih.

Kata-kata terakhir dari Joe Montana:

"Setiap orang yang sukses dalam bidang pilihannya memahami pentingnya latihan dan persiapan. Untuk bisa menonjol dalam satu area tertentu, kita harus belajar berlatih dengan konsentrasi dan fokus. Berlatih adalah kesempatan kita untuk memperbaiki kelemahan dan menjadi lebih baik. Jika kita ingin sukses dalam satu hal, tidaklah cukup untuk melakukan apa yang disuruh. Kita harus terus berjuang untuk melampaui perkiraan kita sendiri. Kita juga tidak boleh terus maju mundur dalam berlatih. Ketika kita berlatih, kita harus konsisten."

Dan itulah sebabnya ayah kaya saya menyuruh saya bermain monopoli terus-menerus sampai suatu hari saya bisa melihat masa depan saya. Saat ini, yang saya lakukan adalah bermain monopoli yang sesungguhnya. Tidak peduli sudah seberapa kaya saya, saya selalu tahu bahwa saya bisa menjadi lebih baik. Dan, bagi saya, menjadi lebih baik dalam permainan saya adalah jauh lebih penting daripada uang.

Pentingnya Permainan Golf

Walaupun bukan pemain golf yang baik, saya belajar banyak mengenai bisnis dan sifat manusia saat di lapangan golf.

Karier golf saya dimulai ketika saya berumur delapan tahun. Ibu dan ayah saya mengajak kami berkendara ke kota kecil terpencil di Big Island di Hawaii untuk mengunjungi teman lama mereka. Seperti kebanyakan anak kecil lainnya, saya mendapati bahwa duduk di ruang tamu dengan segerombolan orang dewasa sangat membosankan, jadi saya pergi keluar untuk mencari sesuatu yang bisa dilakukan. Di beranda rumah teman saya tergeletak satu set tongkat golf. Setelah mengeluarkan tongkat golf kayu dari tas, saya berjalan ke jalanan menuju garasinya yang berbatu dan mulai memukuli batu. Setelah merusak tongkat kayunya, saya mengambil tongkat besi dan mulai memukuli batu di jalanan garasinya.

Tidak perlu dikatakan lagi, teman ibu dan ayah saya tidak terkesan dengan pengenalan saya dengan permainan golf.

Pada umur 12 tahun, saya belajar permainan itu lagi. Saya masuk SD yang penuh dengan anak orang kaya, jadi kebanyakan ayah mereka menjadi anggota *country club* setempat. Ayah kandung dan ayah kaya saya tidak ma-

suk dalam klub itu karena, pada saat itu, keduanya tidak kaya. Satu-satunya jalan bagi saya dan anak ayah kaya saya, Mike agar bisa masuk ke lapangan golf adalah dengan menempel teman kaya kami yang ayahnya menjadi anggota.

Tidak berapa lama kemudian, ketua profesional klub itu mulai memberi tahu saya dan Mike bahwa kami sudah terlalu lama berada di situ. Dia memberi tahu kami bahwa jika ayah kami bukan anggota, kami tidak boleh bermain. Pada saat itu, saya dan Mike memulai negosiasi besar pertama dalam kehidupan kami. Entah bagaimana, kami bisa membuat ketua profesional itu mengizinkan kami menjadi anggota klub tersebut. Sebagai imbalan atas keanggotaan itu, kami harus menjadi *caddy* (orang yang mengangkat peralatan golf) untuk sejumlah permainan golf setiap bulannya. Ayah kami bingung ketika kami memberi tahu mereka bahwa kami sudah menjadi anggota klub itu pada usia 12 tahun—sebuah klub yang mereka saja tidak mampu menjadi anggotanya.

Dari umur 12 sampai 15 tahun, saya dan Mike bermain golf serta menjadi *caddy* di setiap kesempatan yang memungkinkan. Pada banyak hari setelah pulang sekolah, saya dan Mike menumpang mobil orang ke klub itu. Kami menjadi *caddy* untuk memenuhi kesepakatan kami dan bermain di setiap kesempatan yang kami miliki.

Pada akhirnya, pekerjaan *caddy* ternyata menjadi sumber pendapatan yang besar. Kami mendapat bayaran 1 dolar per tas per sembilan lubang. Tidak lama setelah itu, kami masing-masing membawa dua tas untuk 18 lubang, menghasilkan 4 dolar per hari. Jumlah itu sangat banyak untuk masa itu. Pada umur 15 tahun, saya dan Mike menghasilkan cukup uang untuk bisa membeli papan selancar, jadi kami menanggihkan permainan golf kami.

Dua Alasan untuk Bermain Golf

Saat ini, saya hanya kadang-kadang saja bermain golf. Saya bermain ter-utama karena Kim sangat menyukai permainan itu. Pada kenyataannya, dia memukul dari *tee* pria dan mengalahkan saya, yang tidak bagus untuk ego pria saya. Saya adalah pemain golf di bawah rata-rata, mendapat nilai antara 85 dan 95 ketika sedang bersemangat dan lebih buruk dari itu ketika sedang tidak bersemangat. Saya tidak berlatih seperti yang seharusnya.

Walaupun saya tidak begitu mencintai golf, ada dua alasan yang menja-dikan golf penting bagi orang yang ingin menjadi kaya. Kedua alasan itu adalah:

1. Permainan mencerminkan perilaku. Sebagian besar pemain golf sepakat bahwa keindahan permainan golf adalah bahwa permainan itu seperti cermin, pantulan pola perilaku inti yang sejati dari seseorang. Sering kali, ketika saya ingin mengetahui siapa orang yang sedang saya ajak berbisnis, saya bermain golf dengannya. Ketika bermain, saya lebih peduli dengan cara mereka bermain alih-alih nilai yang diperoleh.

Salah satu hal yang Anda perhatikan adalah cara mereka memukul bola. Apakah mereka mengayun dengan keras agar bisa memukul bola sampai jauh atau mereka mengayun untuk mengendalikannya? Apakah mereka curang? Apakah mereka pernah berbohong mengenai nilai mereka atau memindahkan bola dan tidak memukulnya?

Beberapa waktu lalu, seorang teman dari teman menginginkan saya berinvestasi di perusahaannya. Setelah melihat laporan keuangannya, saya bertanya apakah dia mau bermain golf. Dia menerima ajakan saya dengan cepat dan tidak berapa lama kemudian sampailah kami ke klub golfnya. Pada hari Sabtu itu, saya tidak peduli dengan nilai yang saya peroleh. Saya berada di sana untuk memerhatikan caranya bermain. Dia adalah pemain golf bagus yang bisa memukul bola dengan jauh dan lurus. Dia bermain bagus sampai dia menjatuhkan bola di *the rough* (lapangan yang tidak rata dan berumput tinggi) di sepanjang *the green* (lapangan hijau di mana terdapat lubang tempat masuknya bola). Saya melihatnya memindahkan bola karena mengira saya tidak memerhatikannya. Karena rumputnya tinggi, dia perlu memukul dua kali untuk keluar dari *the rough* dan masuk ke *the green*. Ketika saya menanyakan nilainya, dia mengatakan kepada saya bahwa ia hanya *one over par*. Saya bertanya apakah dia memperhitungkan pukulan keduanya di *the rough*. Alih-alih mengaku, dia menyangkal melakukan pukulan ekstra. Pada saat itu, saya menjadi ragu atas angka yang ada di laporan keuangannya.

Saya pernah melihat Donald Trump bermain golf. Dia bermain golf seperti saat melakukan bis-nis. Dia memukul bola jauh dan lurus. Dia juga sangat akurat dan tepat dalam tembakannya.

Begitu pikiran dan sikap saya berubah, begitu pula dengan hasil yang

Saya memukul bola turun naik.

Robert T. Kiyosaki

Karena itulah, saya yakin saya lebih baik menjadi pemain tim daripada pemain golf. Saya menyukai dayung, sepak bola, dan rugby karena saya lebih bagus dalam tim. Saya juga bersikap begitu dalam bisnis. Karena itu, saya sangat berhati-hati mengenai siapa yang saya masukkan sebagai tim saya.

Ada lebih banyak bisnis yang dilakukan di lapangan golf. Kedua ayah saya bermain golf. Keduanya cukup baik. Ayah miskin saya bermain golf dengan temannya, teman sesama guru, untuk berse-nang-senang saja. Ayah kaya saya bermain golf untuk menjadi kaya. Dia berkata, "Ada lebih banyak kesepakatan bisnis yang dilakukan di lapangan golf daripada di ruang direksi." Dia meneruskan pen-jelasannya dengan berkata, "Semakin sulit negosiasi, semakin santai lingkungan yang diperlukan."

Saya membutuhkan waktu dua tahun untuk tumbuh dan menjadi dewasa sebelum benar-benar mengerti kebijaksanaan dari perkataan-nya. Saat ini, jika negosiasi memang diperlukan dan cukup rumit, saya sering kali mengajak orang bermain golf dengan saya sehingga kami bisa membahas urusan itu. Dengan lingkungan lapangan golf yang santai, negosiasi mempunyai lebih banyak waktu untuk ber-kembang. Selain itu, jika lingkungannya santai, sering kali muncul lebih banyak fleksibilitas dalam berpikir. Kelihatannya ruang terbuka dari lapangan golf memungkinkan lebih banyak pikiran terbuka.

Walaupun bukan pemain golf yang berdedikasi, saya berdedikasi untuk menang pada permainan bisnis. Golf adalah permainan bisnis. Saya masih belum memperlakukan permainan golf seserius pemain lain, tetapi saya memperlakukan permainan bisnis dengan sangat serius. Karena itulah saya menjadi anggota tiga klub. Klub sering kali adalah tempat terbaik untuk melakukan bisnis serta mengenal siapa yang ingin kita ajak berbisnis.

P.S. Hal itu berlaku bagi pebisnis besar mana pun. Ketika saya dan Donald serius dalam mengerjakan buku ini bersama, dia mengajak saya ke salah satu lapangan golfnya, Trump National Golf Club di Los Angeles.

Tanggapan Donald

Olahraga yang paling banyak saya mainkan selama hidup saya adalah bisbol, tenis, dan golf. Ketiganya adalah permainan yang memerlukan keterampilan yang halus, insting yang kuat akan penentuan waktu yang tepat, serta konsentrasi. Sampai hari ini, saya suka menonton bisbol dan tenis, tetapi saya sendiri adalah pemain golf yang bersemangat. Saya membangun lapangan golf karena kecintaan itu.

Pelajaran yang saya pelajari dari olahraga-olahraga itu adalah pentingnya insting. Stamina dan teknik adalah tuntutan wajib, tetapi untuk benar-benar menjadi pemain besar, biasanya dibutuhkan insting yang sungguh tidak bisa dijelaskan. Renungkan penjelasan Wayne Gretsky yang terkenal mengenai kesuksesannya di hoki—dia hanya meluncur di es, mengikuti ke mana perginya *puck* (sejenis lempengan yang dipukul dalam permainan hoki es). Itu adalah penggambaran yang menarik untuk memahami insting.

Kedengarannya sederhana, bukan? Ya...sampai Anda memikirkannya kembali. Bagaimana dia tahu ke mana perginya *puck* itu? Bagaimana mungkin pemain yang lain tidak tahu ke mana perginya? Yah, karena dia mempunyai sesuatu yang istimewa—insting.

Saya melihat orang-orang yang bekerja lebih keras daripada orang lain, tetapi masih tetap tertinggal di belakang sebagai atlet. Mereka memenuhi persyaratan, berdedikasi, dan kompeten, tetapi hal ekstra yang diperlukan tidak ada di sana. Saya adalah pemain bisbol yang sangat bagus dan saya menyadari bahwa saya mempunyai indra alami mengenai penentuan waktu. Saya mungkin tidak akan pernah menjadi Babe Ruth (pemain bisbol ternama Amerika), tetapi saya mempunyai insting yang diperlukan untuk bisa sukses dalam permainan itu.

Tenis, sebagai permainan satu lawan satu, menyadarkan saya bahwa tujuannya adalah untuk menghancurkan lawan Anda. Hanya ada satu pemenang, bukan dua. Tenis adalah permainan yang sengit. Apakah Anda pernah menonton pemain tenis Swiss yang terkenal, Roger Federer? Dia mempunyai insting yang saya bicarakan tadi. Seperti yang pernah dikatakan oleh Andre Agassi mengenai dirinya:

"Dia adalah pemain terbaik yang pernah bermain dengan saya. Tidak ada tempat untuk pergi. Tidak ada yang bisa dilakukan kecuali memukul di *fairways* (area berumput pendek antara *the tee* dan *the green*), masuk ke *green* (area rumput sekitar lubang), dan melakukan *putt* (memasukan bola). Setiap pukulan perlu dibalas secepat mungkin. Apa pun yang Anda coba lakukan, dia kemungkinan mempunyai jawaban untuk itu dan dia hanya perlu mulai menarik picu yang diperlukan agar Anda mengubah keputusan itu."

Menarik sekali bahwa Andre Agassi menggunakan istilah golf untuk menjelaskan Roger Federer karena golf dikenal sebagai permainan Otak. Golf memerlukan teknik, tetapi yang lebih penting lagi, memerlukan penggunaan pikiran secara ekstensif. Roger Federer mengendalikan permainan itu dan secara insting tahu cara menangani musuhnya. Dia garang, tetapi anggun, dan lawannya di lapangan harus berhati-hati terhadapnya. Dalam tenis, Anda harus mengenal lawan Anda dan juga diri Anda sendiri. Itulah salah satu kekuatan lain dari Federer.

Bermain golf adalah bentuk permainan yang menyenangkan bagi saya. Menyenangkan dalam arti yang sama seperti membahas bisnis juga menyenangkan bagi saya. Juara golf, Phil Michelson, berkata

bahwa nasihat golf terbaik yang pernah dia terima adalah dari ayahnya yang menyuruhnya untuk bersenang-senang. Bahkan, ketika sedang berlatih, dia mendapatkan kesenangan dan kenikmatan. Saya bisa merasakannya, dan nasihat itu adalah nasihat yang baik untuk apa pun yang Anda lakukan

Saya belajar banyak mengenai integritas orang dengan bermain golf bersama mereka. Karena itulah begitu banyak kesepakatan bisnis dilakukan selama dan setelah permainan golf. Perilaku tertentu diperlukan dalam golf dan orang yang mematuhi biasanya menjadi rekan bisnis yang baik. Beberapa orang menyebutnya etika, saya menyebutnya kejujuran. Permainan golf bisa menjadi indikator yang baik untuk nilai kebajikan itu.

Golf juga memerlukan fleksibilitas. Mengendalikan diri Anda bisa membuat perbedaan antara permainan baik dan permainan bu-ruk-hal sama berlaku pula dalam bisnis. Tetaplah fleksibel. Jangan terpaku pada pola yang sama. Setiap permainan, setiap perjanjian, akan berbeda. Persiapkan diri, berlatih, dan ketahuilah bahwa akan ada banyak variabel yang harus dihadapi.

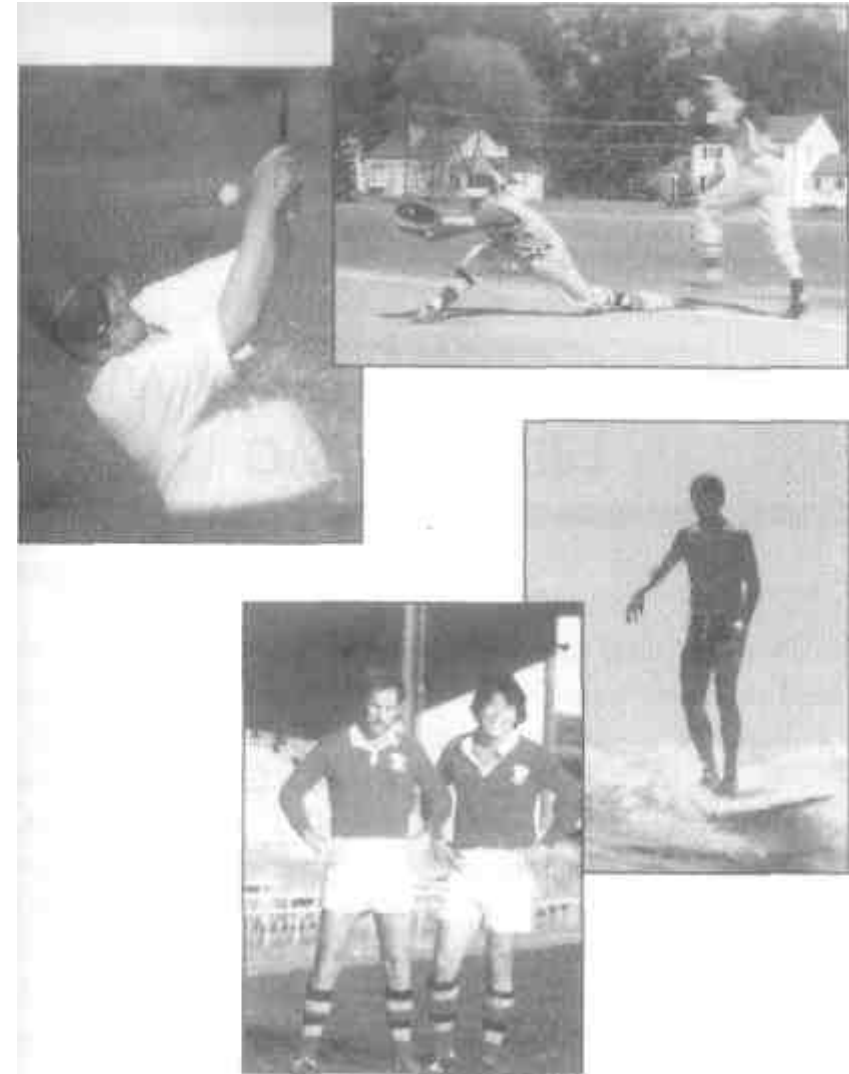
Nick Faldo, salah seorang pemain golf terkenal sepanjang masa, mengatakan sesuatu yang sungguh benar: "Entah Anda memukul bola dengan pelan, lembut, atau keras, setiap orang memerlukan tempo...tempo adalah lem yang menyatukan semua elemen dalam golf yang diayunkan bersama." Saya selalu menyukai tempo dalam bisnis, dalam kehidupan, dan dalam golf, serta nasihatnya mengenai pentingnya tempo harus diperhatikan oleh semua orang, tidak peduli Anda berada di industri atau olahraga kesayangan mana.

Ketepatan, insting, dan tempo adalah semua yang diperlukan untuk menjadi terbiasa.

—Donald J. Trump

saya pemahaman dalam bisnis dan kehidupan baik dengan memainkan maupun menontonnya. Pelajaran nomor satu yang saya pelajari dari olahraga itu adalah bahwa ketepatan, insting, dan tempo adalah semua yang diperlukan untuk jadi luar biasa.

Tanggapan Anda



Pelajaran Menentukan apa yang Anda Pelajari dari Bermain atau Menonton Olahraga?

APA YANG ANDA PELAJARI DARI BISNIS?

Tanggapam Roheri

Anda tidak bisa belajar naik sepeda dengan membaca buku. Hal sama berlaku untuk bisnis. Buku dan kelas adalah sumber yang bagus untuk mendapatkan ide baru, tetapi seperti belajar naik sepeda, belajar mengenai bisnis adalah proses yang membutuhkan praktik langsung.

Anda pernah mendengar pepatah, "Semakin besar mereka, semakin keras Jatuhnya." Saya dan Donald sama-sama pernah jatuh. Kejatuhannya lebih besar dan lebih tersiar secara publiik. Kejatuhan saya besar, tetapi tidak sebesar Donald, dan tidak tersiar secara publik seperti dia.. .tetapi tetap saja terasa sakit. Setelah menerima latihan penjualan dari Xerox, saya dan dua orang te-man memulai bisnis dompet selancar nilon dan Velcro. Sayangnya, bisnis itu sangat sukses. Saya berkata "sayangnya" karena kesuksesan itu langsung menghantam kepala kami. Kami adalah tiga orang pria berumur 20-an yang sukses besar. Produk kami ditulis di majalah *Runners World*, *GQ*, dan bahkan *Playboy*. Suatu hari, salah seorang rekan saya menghampiri saya dengan Mercedes 450 SL barunya. Kami bertanya mengapa dia membeli mobil. "Karena kita kaya," katanya. "Mengapa kalian juga tidak membeli mobil impian kalian?" Maka, kami pun melakukannya. Larry membeli sebuah 450 SL, seperti John, **dan** saya membeli Porsche Targa warna perak dengan garis hitam. Anda mungkin tahu kisah selanjutnya. Kami mengendarai mobil yang

cepat dan mengencani perempuan dengan lebih cepat lagi. Bisnis yang naik dengan cepat, jatuh dengan lebih cepat lagi. Dalam kurun waktu kurang dari tiga tahun, kami berubah dari miskin ke kaya, ke lebih miskin lagi. Kami sukses, tetapi terperangkap utang yang dalam dari kekalahan kami. (Jika Anda ingin belajar dari banyak pengalaman saya sebagai seorang wiraswasta, Anda bisa membacanya di *Rich Dad's Before You Quit Your job*. Ada banyak informasi mengenai berwiraswasta dalam buku ini. Buku ini informatif dan juga menghibur.) Seperti yang saya katakan, sejalan dengan meningkatnya pendapatan kami, kami berpikir bahwa IQ finansial kami juga meningkat. Masalahnya, satu-satunya yang meningkat bersamaan dengan meningkatnya pendapatan kami adalah kebodohan kami.

Kegagalan bisnis itu adalah salah satu dari begitu banyak momen menentukan yang saya alami dalam bisnis. Kegagalan dan kerugian yang mencapai hampir jutaan dolar adalah alarm saya.

Dari dulu sampai momen itu dalam hidup saya, saya bukanlah pendukung pendidikan. Saya tidak pernah berpikir bahwa pendidikan itu penting. Di sekolah, saya hanya menjalani hari demi hari. Saya sudah senang jika mendapat nilai C. Seperti yang sering dikatakan oleh ayah miskin saya kepada saya, "Kamu bisa melewati hari-harimu dengan menyemir sepatu dan tetap tersenyum."

Setelah kegagalan bisnis di awal umur 30-an, saya sadar bahwa saya jauh berada di belakang kurva pembelajaran. Saya melihat orang-orang seumur saya jauh lebih maju dalam hidup karena mereka benar-benar menjalankan pendidikan dan karier profesional dengan serius. Kegagalan bisnis itu membuat saya sadar bahwa saya perlu menjadi murid lagi untuk belajar jauh lebih keras daripada sebelumnya.

Selama beberapa tahun, alih-alih melarikan diri dari kegagalan, saya berusaha membangun kembali bisnis itu. Saya ingin membangun kembali bisnis itu untuk menemukan apa yang tidak saya ketahui: Hal-hal apa yang terabaikan oleh saya? Apa yang tidak terlihat? Mereka mengatakan bahwa kemampuan menyadari suatu kejadian setelah hal itu terjadi adalah 20/20. Bagi saya, kemampuan itu bukan hanya 20/20, tetapi sangat menyakitkan. Saya harus menghadapi segala omong kosong yang telah saya katakan kepada diri saya sendiri. Saya harus menghadapi segala kebohongan yang saya katakan kepada diri sendiri dan orang lain. Setelah beberapa tahun terbebani rasa malu, bisnis dompet nilon itu akhirnya bangkit kembali. Bisnis itu

sukses dan menguntungkan. Kejadian itu adalah pendidikan bisnis dan rasa malu dengan dosis terbesar yang pernah saya alami.

Pada tahun 1980, ketika melalui proses itu, saya menghadiri sebuah seminar yang menampilkan Dr. Buckminster Fuller. Hidup saya berubah lagi. Pada tahun 1984, walaupun bisnis saya sukses dan menguntungkan, saya mengundurkan diri dan meninggalkan Hawaii bersama Kim. Saya menjadi guru, profesi yang tidak saya hormati dan saya hindari. Dari tahun 1984 sampai 1994, saya dan Kim berkeliling dunia untuk mengajar mengenai berwiraswasta dan investasi. Pada tahun 1994, saya pensiun dan bebas secara finansial dengan cara menerapkan semua hal yang kami ajarkan. Waktu itu Kim berumur 37 tahun dan saya 47.

Selama dua tahun, saya bersembunyi di pegunungan di sebelah selatan Arizona, dekat kota kecil yang dikenal dengan nama Bisbee, tempat saya menghabiskan waktu untuk mengembangkan papan permainan *CASHFLOW* dan menulis *Rich Dad Poor Dad*. Pada tahun 1996, iklan pertama untuk permainan *CASHFLOW* ditayangkan dan pada tanggal 8 April 1997, di ulang tahun saya yang ke-50, *Rich Dad Poor Dad* diluncurkan di sebuah pesta kecil di rumah Sharon dan Michael Lechter. Pada pertengahan tahun 2000, produser acara Oprah Winfrey menelepon. Saya berjalan naik panggung untuk me-nyapa Oprah, dan kisah selanjutnya sudah diketahui oleh semua orang. Jadi, kehilangan bisnis dompet peselancar nilon dan Velcro adalah momen yang menentukan dalam hidup saya. Jika bukan karena kehilangan itu, saya mungkin tidak akan pernah menjadi murid dan guru.

Setelah kegagalan bisnis di awal umur 30-an, saya sadar bahwa saya jauh berada di belakang kurva pembelajaran. Saya melihat orang-orang seumur saya jauh lebih maju dalam hidup karena mereka benar-benar menjalankan pendidikan dan karier profesional dengan serius. Kegagalan bisnis itu membuat saya sadar bahwa saya perlu menjadi murid lagi untuk belajar jauh lebih keras daripada sebelumnya.

Tanggapan Donald

Menjadi Visionaris

Saya ingin menceritakan salah satu kesuksesan bisnis saya, tetapi yang satu ini memerlukan waktu 30 tahun untuk berkembang.

Saat kita melihat masa depan secara finansial, mencoba mencukupi kebutuhan dasar kita, majalah *New York* terbit dengan artikel bulan Juni 2006 yang diberi judul "2016 Tomorrowland", proyeksi mengenai seperti apa New York dalam 10 tahun mendatang. Saya ingat kemarahan yang saya timbulkan karena ingin membangun Trump Place di Upper West Side Manhattan, di sepanjang Sungai Hudson, beberapa tahun lalu. Kompleks itu sangat indah, terdiri dari 16 gedung tempat tinggal termasuk sebuah taman, dan akan segera selesai. Sekarang, mereka memproyeksikan bahwa West Side di bawah Javits Center akan lebih besar daripada kota Minneapolis pada tahun 2016, jadi saya rasa saya tidak salah jika mendirikan beberapa perumahan di sisi kota itu. Menjadi seorang visionaris layak dilakukan sekali-sekali, terutama setelah menghadapi pertentangan, dan inilah waktu yang tepat.

Salah satu alasan saya dan Robert mengatakan suatu hal adalah karena kami dapat melihat kedatangannya. Seperti yang kami katakan sebelumnya, kami tidak mencoba menjadi orang yang menakut-nakuti Anda dalam hal finansial. Kami hanya berharap bisa mengarahkan beberapa dari Anda ke arah yang benar—sebelum terlalu terlambat dan Anda berkata, "Mengapa kami tidak melihatnya datang?!" Untungnya, kami berada di posisi itu—karena prestasi kesuksesan kami masing-masing—untuk memberikan beberapa indikasi mengenai apa yang mungkin terjadi di masa depan.

Saya harus menjadi sangat keras kepala jika berbicara mengenai pembangunan di West Side yang baru saja saya sebutkan. Pada kenyataannya, saya menunggu 30 tahun untuk melihat hal itu terjadi. Namun, waktu itu saya sudah tahu bahwa hal itu penting bagi masa depan New York. Saya mengenal kota ini. Dan, saya benar.

Lihatlah Mark Burnett. Dia melihat arah baru bagi pertelevisian dan juga menghadapi penolakan selama bertahun-tahun. Orang-orang semata tidak memahami apa yang dia ingin lakukan. Namun, dia terus melakukannya karena dia tahu bahwa dia benar. Ketika eksekutif televisi akhirnya memahaminya apa yang sedang dicarinya, siapa yang menciptakan aliran baru dan babak baru dalam sejarah per-televisian? Mark Burnett.

Visi tetap menjadi visi sebelum Anda berfokus, mengusahakan, dan mewujudkannya di dunia tempat visi itu akan menjadi lebih bermanfaat

—Donald J. Trump

Kadang, sulit mendefinisikan apa visi itu. Biasanya, visi didasarkan pada pelajaran sejarah mengenai suatu hal, kemudian menduga ke mana hal itu bergerak dalam 10 atau 20 tahun mendatang. Ya, ada risiko yang menyertainya, tetapi orang yang berpikir maju sering kali tepat sasaran. Contoh bagus lainnya adalah Leonardo da Vinci. Pandangannya jauh ke depan sampai beberapa abad dalam hal penemuan dan ide. Verifikasi atas bakat visionarisnya memerlukan waktu berabad-abad, tetapi akhirnya visinya diverifikasi. Thoreau berkata, "Jika Anda membangun istana di udara, pekerjaan Anda tidak akan hilang karena di sanalah tempatnya yang seharusnya. Sekarang, letakkan fondasi di bawahnya." Visi tetap menjadi visi sebelum Anda berfokus, mengusahakan, dan mewujudkannya di dunia tempat visi itu akan menjadi lebih bermanfaat.

Saya teringat rasa frustrasi Robert karena melihat begitu banyak hal yang jelas baginya tetapi tidak jelas bagi orang lain. Dia berkata bahwa hal yang terparah adalah kelihatannya orang tidak mau mendengar mengenai hal itu! Mereka lebih memilih untuk tetap tidak tahu—atau setidaknya tidak sadar—alih-alih diberi tahu. Kami bertanya-tanya—apakah hal itu terlalu berat untuk dihadapi oleh orang?

Kami rasa tidak begitu atau kami tidak akan menghabiskan waktu untuk memikirkan dan menulis tentang hal itu. Kami mempunyai alasan atas apa yang kami lakukan. Sudah pernahkah Anda berpikir

mengenai tahun 2016? Kami sudah. Terus perhatikan. Seperti kata-kata Henry Kissinger yang penuh arti, "Sejarah tidak mengenal istirahat dan kestabilan."



Tanggapan Anda

Apa yang Anda Pelajari dari Kesalahan Bisnis Anda Sendiri dan Orang Lain?

Apa yang Anda pelajari dari kesuksesan bisnis Anda sendiri atau orang lain?

Apakah Anda mempunyai bisnis sendiri? Jika tidak, apakah Anda menginginkannya? Bahan-bahan apa yang Anda yakini paling diperlukan untuk kesuksesan sebuah bisnis?

Apa yang Anda kagumi dari teuksesan pemilik bisnis yang Anda kenal?

BAB DUA PULUH

APA FILOSOFI ANDA MENGENAI TUHAN, AGAMA, DAN UANG?

Tanggapan Robert

Saat tumbuh dewasa, ada dua hal mengenai Tuhan, gereja, dan agama yang membingungkan saya. Yang pertama adalah gagasan bahwa beberapa orang pergi ke surga sedangkan yang lain tidak, bahkan jika mereka meyakini Tuhan yang sama. Saya ingat pernah bertanya kepada guru sekolah Minggu saya, "Apa perbedaan antara gereja kita dengan gereja Katolik?" Saya berumur delapan tahun waktu itu, menghadiri kebaktian gereja Protestan tempat Orangtua saya menjadi jemaatnya, dan saya ingin mengetahui perbedaannya. Saya terkejut ketika guru saya menjawab, "Begini, kita sama-sama percaya pada Yesus Kristus, tetapi orang Katolik tidak akan pergi ke Surga."

Jawaban itu mengagetkan saya. Ketika saya bertanya mengapa bisa begitu, dia hanya berkata, "Mereka tidak masuk ke gereja yang benar."

Karena merasa bingung dan bahkan lebih penasaran lagi, saya bertanya kepada teman sekelas saya yang beragama Katolik apakah saya bisa pergi ke gereja dengannya. Selama beberapa bulan berikutnya, saya pergi ke gereja Katolik dan mendapati bahwa umatnya adalah orang-orang baik yang percaya pada Tuhan, sama seperti keluarga saya. Saya berhenti masuk sekolah Minggu gereja orangtua saya dan, sebagai gantinya, meminta izin kepada orangtua saya apakah saya bisa mencari tahu tentang perbedaan agama dari teman sekelas saya. Mereka menyetujuiinya.

Selama beberapa tahun berikutnya, saya bertanya kepada beberapa teman

sekelas saya mengenai agama atau gereja yang mereka datangi kemudian minta diajak menghadiri gereja bersama mereka. Saya menghadiri gereja atau kuil Lutheran, Metodis, Evangelical, Buddha, dan Shinto. Di kota kecil tempat saya dibesarkan, saya tidak mempunyai teman sekelas yang beragama Yahudi atau Islam. Namun, semenjak itu saya sudah pernah mengikuti pelayanan agama di sinagoga dan masjid.

Saya menjadi bingung melihat ada begitu banyak orang yang meyakini bahwa mereka mengikuti agama yang "benar" dan orang lain berada dalam agama yang "salah". Saya sangat meyakini kebebasan dalam memilih agama, jadi saya merasa sedih jika mendengar orang berkata bahwa mereka adalah satu-satunya yang akan pergi ke surga atau merekalah satu-satunya yang mengikuti Tuhan yang benar. Hal ini mungkin menjadi alasan mengapa ada begitu banyak perang demi Tuhan dan agama. Menurut pendapat saya, gagasan Perang Suci adalah dua hal yang saling bertentangan.

Keyakinan pada Tuhan

Di Vietnarn, saya mendapatkan keyakinan yang kuat pada kekuatan yang lebih besar. Ada beberapa kali saat saya seharusnya mati atau melihat te-man-teman saya seharusnya mati, tetapi kami secara ajaib bisa terlepas dari mara bahaya.

Dalam bisnis, saya sangat meyakini bahwa jika saya bekerja dengan kekuatan tertinggi dan memenuhi sebuah misi, sebuah panggilan yang lebih tinggi, saya akan mendapati bantuan kekuatan dari makhluk tertinggi. Saya juga meyakini bahwa jika saya curang, berbohong, atau tidak jujur, saya akan mengurangi kekuatan yang oleh suku Amerika asli disebut sebagai Roh Be-sar. Saya juga meyakini bahwa semakin saya berjuang untuk bekerja dengan kebenaran, etika, dan standar moral tertinggi, semakin besar kekuatan Roh Besar yang akan memasuki bisnis saya.

Aturan Emas

Saya memberikan penghargaan yang sangat besar pada Aturan Emas yang sesungguhnya: "Perlakukan orang seperti Anda ingin diperlakukan." Setiap kali saya marah, kesal, atau menyalahkan orang lain, alih-alih membalasnya

dengan siat saya yang pemarah, saya bertanya pada diri sendiri, "Bagaimana saya ingin diperlakukan oleh orang ini sekarang?" Saya tidak selalu tahu apa yang harus saya lakukan, tetapi setidaknya saya mempertimbangkannya. Contohnya, saya bercekcok dengan seorang mantan teman. Saya berharap dia lebih dulu menelepon saya dan meminta maaf, tetapi ternyata tidak begitu dan sayalah yang harus meneleponnya terlebih dulu dan meminta maaf. Namun, saya tetap bersikap keras kepala dan tidak meneleponnya untuk menjernihkan permasalahan.

Menemukan Jalan Anda

Secara pribadi, saya senang dengan apa yang dalam agama Hindu disebut sebagai *dharma*, yang berarti mengikuti jalan yang sudah ditentukan untuk Anda oleh keberadaan tertinggi sesuai pilihan Anda sendiri. Ketika saya memutuskan untuk mengajar dan mengikuti profesi yang ingin diikuti oleh hati saya, hidup saya berubah secara dramatis. Di *Before You Quit Your Job*, buku saya mengenai berwiraswasta, saya menulis mengenai keputusan saya untuk menjadi guru dan semua keberuntungan yang mendatangi saya begitu saya membuat keputusan itu. Salah satu hadiah yang datang dari surga adalah bahwa istri saya, Kim, datang ke dalam kehidupan saya sesaat setelah saya mengambil keputusan untuk mengajar.

Saya mempunyai keyakinan yang sangat besar pada Tuhan, kekuatan yang lebih tinggi. Saya hanya mempertanyakan beberapa keyakinan agama yang berbeda mengenai Tuhan dan siapa yang memegang kunci ke surga. Menurut saya, tugas utama kita dalam hidup adalah membuat kehidupan di atas bumi terasa sedikit lebih seperti surga.

Kebingungan Kedua

Kebingungan kedua adaiah mengenai Tuhan dan uang. Saya masih ingat bahwa teman ibu saya, yang sangat kaya, selalu berpendapat bahwa uang adalah iblis. Saya bertanya-tanya mengapa, jika dia berpikir uang adalah iblis, dia tidak menyumbangkan saja seluruh uangnya ke gereja yang dia datangi.

Saya tidak tahu apakah *ingin* menjadi kaya berarti kita adalah anti-Tuhan.

Saya bahkan bertanya-tanya, apakah orang miskin masuk surga sedangkan orang kaya tidak. Kebingungan antara Tuhan dan uang ini menghantui saya.

Saat mengikuti perkemahan gereja di musim panas, saya menemukan jawabannya. Gereja itu mengajak serta seorang pendeta muda, hanya untuk musim panas itu. Saya masih ingat hari ketika dia masuk ke dalam area perkemahan itu. Semua pemimpin gereja yang sudah agak tua terperanjat ketika dia masuk dengan gitar terikat di punggung, memakai celana jin, kaus, dan sepatu *boot* ala koboi. Saya perlu mengingatkan Anda bahwa saat itu adalah Hawaii pada awal tahun 1960-an, dan satu-satunya orang yang kami lihat berpakaian seperti itu adalah anak-anak nakal di film. Namun, secara alami, anak-anak langsung menyukainya.

Alih-alih menceramahi dan mengatakan kepada kami apa yang harus dan tidak boleh dilakukan, dia mengajak kami bernyanyi dan menari. Alih-alih diajari untuk merasa sedih atau bersalah, kami diajari untuk menyukai diri kami sendiri.

Kepala gereja terlihat dan berpakaian seperti kacang panjang yang di-keringkan. Dia sering kali sambil marah-marah memperingatkan kami akan potensi iblis yang bertubuh manusia. Jadi, ketika pendeta muda yang ceria ini tiba, ketegangan di antara mereka terlihat nyata. Selama salah satu acara api unggun di malam harinya, saya mengajukan pertanyaan saya yang biasa mengenai uang. Pendeta yang lebih tua memulai dengan *kecintaan pada uang adalah akar dari segala kejahatan* dan bahwa *lebih mudah bagi seekor unta untuk melewati lubang jarum daripada bagi orang kaya untuk masuk ke surga*, Saya merasa semangat saya turun karena saya merasa bersalah atas keinginan saya untuk menjadi orang kaya.

Pendeta muda mempunyai pandangan berbeda mengenai topik Tuhan dan uang. Alih-alih marah atas kecintaan saya pada uang, dia menceritakan sebuah kisah mengenai orang kaya dan tiga hambanya, yang dikenal se-bagai Perumpaan tentang Talenta dari Injil Matius. Cerita itu mengisahkan tentang seorang majikan kaya yang sebelum melakukan lawatan perjalanan memberikan sejumlah uang (talenta) kepada ketiga hambanya. Kepada yang pertama dia memberikan lima talenta, hamba kedua dua talenta, dan hamba ketiga satu talenta.

Hamba pertama yang menerima lima talenta langsung memutar uang

itu dan mengubah lima talentanya menjadi sepuluh talenta. Hamba yang mendapat dua talenta juga mendapat laba dua talenta. Hamba yang hanya menerima satu talenta menggali lubang di tanah dan menguburnya.

Ketika pulang, sang majikan berkata kepada hambanya yang meng-gandakan uang mereka, "Bagus sekali, hamba yang baik dan setia. Engkau telah setia dalam perkara kecil; aku akan memberikan kepadamu tanggung jawab dalam perkara yang besar. Masuklah dan turutlah dalam kebahagiaan tuanmu."

Sampai pada tahap ini dalam cerita tersebut, pendeta muda itu berkata, "Perhatikan kata 'Masuklah dan turutlah dalam kebahagiaan tuanmu. Menu-rutmu apa artinya ini?'"

Beberapa dari kami merasa bingung saat mencoba menjawab pertanyaan itu. Akhirnya, seorang gadis kecil berkata, "Tuhan kita ingin kita menjadi kaya. Tuhan kita bahagia jika kita kaya, jika kita juga mendapatkan hartanya yang banyak?"

Pendeta muda itu tersenyum, tetapi tidak menjawab. Alih-alih, dia berkata, "Mari saya bacakan lagi kepada kalian apa yang dikatakan oleh hamba yang menguburkan talentanya." Setelah itu, dia meletakkan gitarnya, membuka Alkitabnya, dan membaca jawaban hamba itu:

"Tuan, aku tahu bahwa tuan adalah manusia yang kejam yang menuai di tempat di mana tuan tidak menabur dan yang memungut dari tempat di mana tuan tidak menanam. Karena itu aku takut dan pergi menyembunyikan talenta tuan itu di dalam tanah. Ini, terimalah kepunyaan tuan!"

Pendeta muda itu mengangkat kepalanya untuk melihat apakah kami masih mendengarkan dan berkata, "Dia menuduh tuannya adalah manusia yang kejam, jadi dia tidak melakukan apa-apa."

"Maksud Anda, dia menyalahkan tuannya?" tanya gadis kecil yang Sama.

Pendeta muda itu tersenyum lagi dan membaca jawaban majikan tersebut kepada hambanya, "Hai kamu, hamba yang jahat dan malas."

"Majikannya menyebutnya jahat dan malas?" tanya seorang lain yang duduk di sekeliling api unggun. "Karena dia tidak menggandakan uangnya? Maksud Anda, dia menyebutnya jahat dan malas karena tidak menggandakan uangnya?"

Pendeta muda itu tersenyum dan melanjutkan bacaannya, "Kamu su-

dah tahu, bahwa aku menuai di cempas di mana aku tidak menabur dan memungut dari tempat di mana aku tidak menanam? Karena itu sudahlah seharusnya uangku itu kau investasikan kepada bankir, supaya sekembaliku, aku menerimanya beserta dengan bunganya. Sebab itu, ambillah talenta itu dari padanya dan berikanlah kepada orang yang mempunyai sepuluh talenta itu."

"Jadi majikan itu memberikan hadiah kepada hamba yang bisa menghasilkan uang paling banyak?" tanya saya.

Pendeta muda itu berkata, "Apakah itu yang kau pahami?" "Kedengarannya seperti itu bagi saya," kata saya. "Itu berarti, semakin banyak saya menghasilkan uang, semakin banyak yang akan diberikan kepada saya?"

Pendeta muda itu hanya tersenyum dan memainkan gitarnya dengan lembut.

"Apakah tuan dalam kisah ini adalah Tuhan?" tanya seorang gadis kecil, "Apakah kita adalah hamba-hambanya?"

"Apakah Tuhan lebih banyak memberikan imbalan kepada orang kaya daripada kepada orang miskin?" tanya seorang yang lain.

"Jika Tuhan adalah majikannya, apakah Tuhan memberikan imbalan kepada orang kaya dan menghukum orang yang miskin?" tanya orang yang duduk di sebelah saya.

Pada saat itu, pendeta yang lebih tua menggelengkan kepalanya, bingung ke mana arah percakapan ini. Pendeta muda itu hanya memainkan gitarnya, membiarkan pikiran kami berputar-putar di kepala kami, memberikan waktu kepada kami untuk menentukan sendiri pesan moral dari cerita perumpamaan itu. Akhirnya, saat api mulai berderik dan asap membubung ke udara malam, dia bertanya, "Apa yang ingin dikatakan di sini mengenai orang yang mempunyai uang dan orang yang tidak mempunyai uang?"

"Bahwa orang yang tidak mempunyai uang adalah orang malas?" tanya seorang anak laki-laki di seberang saya. "Atau bahwa orang yang tidak mempunyai uang adalah iblis?"

"Bukan, bukan itu maksudnya," jawab seorang yang lain. "Jawaban itu terlalu kejam, bahkan hanya untuk dipikirkan. Dunia ini penuh dengan orang miskin."

"Namun, bagaimana dengan kata 'masuklah dan turutlah dalam keba-

hagiaan tuanku'. Apakah hal itu berarti menjadi kaya membuatmu berbahagia?"

"Bukan, bukan itu maksudnya," teriak seorang peserta perkemahan muda lainnya. "Ibu dan ayah saya berkata bahwa orang kaya tidak bahagia. Mereka berkata bahwa hanya orang miskin dan orang baik saja yang bisa masuk surga. Mereka berkata bahwa kecintaan pada uang adalah akar dari semua kejahatan."

"Oke, oke," kata pendeta muda itu, menghentikan argumentasi yang memanas. "Mari saya selesaikan bacaan Injil itu."

Setelah meletakkan gitar, dia menyelesaikan bacaannya dengan berkata, "Karena bagi setiap orang yang mempunyai, kepadanya akan *diberi lebih*, sehingga dia berkelimpahan. Tetapi, *siapa yang tidak mempunyai, bahkan apa pun yang ada padanya akan diambil dari padanya.*"

Api berderik dalam keheningan. Tidak ada yang berbicara. Baik pendeta yang tua maupun yang muda terdiam.

"Apakah itu berarti yang kaya bertambah kaya dan yang miskin bertam-bah miskin?" tanya seorang gadis kecil. Pendeta muda dan pendeta tua itu duduk tanpa berbicara. "Itu tidak adil," jawab sang gadis kecil. "Tuhan seharusnya memberikan kepada mereka yang tidak mempunyai apa pun. Tuhan seharusnya pengasih kepada orang miskin."

"Benar, tidak adil," kata orang yang lain. "Untuk mengatakan 'bagi setiap orang yang mempunyai, kepadanya akan diberi lebih. Tetapi, siapa yang tidak mempunyai, bahkan apa pun juga yang ada padanya akan diambil dari padanya.' Kedengarannya kejam sekali."

"Apakah ini berarti orang yang malas itu jahat?" tanya suara yang tenang dari sesosok wajah yang tidak bisa saya lihat dalam gelap. "Apakah karena itu harta mereka yang sedikit akan diambil dari mereka?"

Percakapan di sekeliling api unggun berlangsung sampai api padam.

Sambil menyiramkan air ke tumpukan arang itu, pendeta muda itu berkata, "Waktunya tidur. Kalian bisa mencari jawaban kalian sendiri untuk perumpamaan itu. Beberapa dari kalian akan terus berpikir bahwa uang tidak penting, beberapa dari kalian akan berpikir bahwa orang kaya itu jahat atau bahwa orang miskin mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk masuk surga. Apa pun jawaban kalian akan menentukan seluruh hidup kalian."

Menurut pendapat saya, tugas utama kita dalam hidup adalah untuk membuat kehidupan di atas bumi sedikit lebih seperti surga.

— *Robert T. Kiyosaki* karenaanya kreativitas juga tanpa batas—berlimpah-limpah. Menjadi kreatif dan berkelimpahan merupakan kebahagiaan majikan itu. Mengenai apa yang terjadi pada orang yang tidak menggandakan uang dan mengapa harta mereka yang sedikit diambil, saya juga tidak yakin akan arti keseiuruhannya. Saya mempunyai dugaan. Walaupun demikian, kata-kata pendeta muda pada malam itu memang benar bagi saya. Jawaban yang saya dapatkan malam itu memang memengaruhi seluruh hidup saya.

Perbedaan Antara *God* (Tuhan) dan *Gold* (Emas)

Ayah kaya saya mengajarkan perbedaan antara *God* dan *gold*. Dia berkata, "Jika kamu ingin menjadi lebih seperti Tuhan dan mengubah segala sesuatu menjadi emas, kamu perlu tahu perbedaan antara *God*—Tuhan dan *gold*—emas." Untuk menjelaskan lebih jauh, dia berkata, "Perbedaan antara *God* dan *gold* adalah huruf *L*. Huruf *L* mengacu pada kata *loser* (pecundang), *looter* (perampok), *lousy leader* (pemimpin yang buruk), dan *liar* (pembongong). Jika kamu tidak menyingkirkan gambaran itu dari kepribadianmu, kamu tidak akan pernah mengembangkan sentuhan emasmu—kemampuan mengubah segala yang kamu sentuh menjadi emas."

Walaupun saya mungkin tidak memahaminya keseluruhan arti dari perumpamaan itu, saya paham mengenai majikan yang memberikan uang kepada orang yang menggandakan uangnya. Saya juga memutuskan bahwa majikan itu bisa menciptakan sesuatu dari tidak ada. Dengan kata lain, dia kreatif dan kreativitas bersifat tanpa batas. Oleh

Tanggapan Donald

Saya mengamati bahwa orang yang mempunyai keyakinan apa pun yang mendalam sering kali terlihat lebih rendah hati dan lebih produktif. Mereka mempunyai tujuan yang kuat dan tidak bisa dihancurkan, serta tidak mudah dilemahkan semangatnya. Entah mereka menganut agama Yahudi, Kristen, Buddha, Islam, atau agama apa pun, agama itu akan memberi mereka arahan dan dedikasi yang mungkin bertentangan dengan analisis bisnis.

Saya mempunyai beberapa karyawan yang meyakini kesucian menjelang matahari terbenam pada hari Jumat dan perlu meninggalkan kantor lebih pagi. Mereka adalah pekerja keras dan saya menghargai penerapan ketaatan dan keyakinan mereka. Ketika mereka melakukan perjalanan bersama saya, saya bahkan menjadwalkan agar jet saya tiba cukup pagi pada hari Jumat untuk memenuhi tuntutan agama mereka. Mereka mendapatkan prioritas mereka dan saya bisa mengorbankan beberapa jam di kantor untuk mendapatkan hasil itu. Saya tahu mereka memang taat dan bukan sekadar mencari kesempatan untuk pulang pagi atau ekstra jam untuk libur.

Saya dibesarkan dalam keluarga Kristen dan kami diajarkan untuk menghormati keyakinan orang lain. Kami semua dulu dan sampai sekarang masih mempunyai teman dengan keyakinan berbeda. Saya rasa hal itu memperkaya pemahaman kami mengenai dunia dan orang-orang yang ada di dalamnya. Pemahaman dapat menggantikan kebencian dan itulah jawaban untuk beberapa peperangan yang harus dialami oleh planet ini.

Orang-orang cukup sering mengirimkan Alkitab kepada saya, kadang karena mereka berpikir saya adalah seorang guru dan kadang karena mereka berpikir saya memerlukannya. Saya tahu saya sudah menentang beberapa ajaran Alkitab, sebut saja karena saya pernah berkata untuk "mengerjai" kembali orang yang "mengerjai" Anda. Kata-kata itu tidak sejalan dengan ajaran "berikan pipi lain" yang pernah didengar oleh kita semua, tetapi itu adalah sifat bisnis, tempat saya berada.

Saya tidak pernah percaya bahwa kekayaan adalah hal yang buruk atau sesuatu yang harus dihindari.

Dalam banyak kasus, saya mengikuti salah satu petuah bijak yang kebetulan saya sukai, yakni, "Bijak seperti ular dan lembut seperti merpati". Petuah itu berguna untuk mengendalikan sifat saya dan menambahkan kuota kecerdasan saya.

Donald J. Trump Saya jelas bukan orang pintar — dalam topik itu, tetapi saya bisa melihat bagaimana orang menghabiskan waktu berpuluh-puluh tahun untuk

belajar Alkitab. Ada banyak kebijaksanaan, pelajaran, dan sejarah untuk dipelajari. Ayah saya adalah teman Dr. Norman Vincent Peale, jadi saya mengenalnya dan familiar dengan bukunya yang terkenal, *The Power of Positive Thinking*, yang masih saya rekomendasikan sampai saat ini. (Dia tidak lagi bersama kita, tetapi istrinya, Ruth, berulang tahun yang ke-100 pada bulan September 2006.)

Memiliki keyakinan berarti percaya pada kekuatan yang lebih besar dari diri Anda sendiri. Saya yakin ada kekuatan yang lebih besar daripada diri kita. Pikiran itu memberi saya kekuatan untuk bertahan pada setiap situasi. Itulah yang dimiliki oleh pemimpin karena mereka perlu memilikinya. Mereka tahu bahwa mereka tidak mahatahu dan mahakuasa, tetapi mereka melakukan yang terbaik untuk orang-orang di sekitar mereka dan mereka mencoba sebanyak mungkin untuk mempunyai gambaran besar dalam pikiran mereka, dalam keputusan mereka.

Saya mempunyai gambar galaksi yang sering kali saya pandangi karena membuat saya berfokus pada betapa kecilnya [masalah saya jika dibandingkan dengan masalah di alam semesta. Pikiran itu memberi saya perspektif, dan tiba-tiba saya tidak lagi merasa tertekan. Saya tetap bertanggung jawab pada keluarga, karyawan, dan bisnis saya, tetapi saya tahu bahwa walaupun saya terkenal dan sukses, ada kekuatan yang jauh lebih besar daripada diri saya. Keyakinan membuat Anda hidup dengan percaya diri dan membuat Anda rendah hati pada saat bersamaan.

Tanggapan Anda:

Apa filosofi Anda mengenai Tuhan dan agama?

Bagaimana keyakinan agama Anda memengaruhi perasaan Anda mengenai uang?

Anda meyakini kita hidup di dunia yang berkelimpahan atau berkekurangan?

BAGIAN EMPAT

JIKA ANDA BERADA DI POSISI SAYA, APA YANG AKAN ANDA LAKUKAN?

Salah satu hal paling riskan yang bisa dikatakan orang adalah, "Saya punya 10 ribu dolar. Apa yang harus saya lakukan dengannya?" Yang menjadi masalah dengan mengumumkan bahwa Anda tidak tahu apa yang harus Anda lakukan dengan uang Anda adalah hal itu akan menarik jutaan orang yang tahu apa yang harus *dilakukan* dengan uang Anda—percayalah.

Sebagian besar orang ingin diberi rumusan ajaib. Orang yang ingin diberi tahu apa yang harus dilakukan dengan uangnya sering kali adalah orang yang menerima nasihat dari penasihat finansial biasa yang akan menyuruh Anda menabung, keluar dari utang, berinvestasi untuk jangka panjang, dan melakukan diversifikasi. Jika Anda mencari seseorang untuk mengatakan kepada Anda apa yang harus dilakukan dengan uang Anda, sebagian besar orang akan mengatakan bahwa hal paling cerdas untuk dilakukan adalah hidup hemat. Jika hal itu menarik bagi Anda, lakukanlah.

Orang yang mencari jawaban ajaib biasanya adalah orang yang berinvestasi untuk tidak kalah. Mereka sering kali takut sekali membuat kesalahan. Jika Anda takut membuat kesalahan, temukan seseorang yang mempunyai jawaban ajaib bagi Anda dan serahkan uang Anda kepada mereka.

Donald dan Robert percaya pada pendidikan finansial dan persiapan,

alih-alih jawaban yang bisa cocok untuk semua orang. Mereka juga lebih memilih untuk terus meningkatkan pendapatan mereka, alih-alih bekerja untuk hidup hemat.

Dalam bagian buku ini, Donald dan Robert menawarkan nasihat umum untuk kelompok orang tertentu mengenai bagaimana mereka bisa maju dengan mendapatkan pendidikan finansial dan persiapan yang lebih besar.

BAB DUA PULUH SATU

SAYA MASIH BERSEKOLAH, APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN?

Tanggapam Robert

Jika Anda masih SMA atau lebih kecil, saya sarankan Anda berfokus untuk mendapatkan kegembiraan. Jika Anda pernah melihat anak kucing dan anjing bermain, Anda akan menyadari bahwa mereka sebenarnya memainkan banyak keterampilan yang akan mereka butuhkan untuk kehidupan dewasa dengan cara bermain. Bergembira, bermain, dan belajar.

Saya merasa kasihan pada anak-anak sekarang, yang dipersiapkan oleh orangtuanya seolah-olah akan masuk Harvard ketika masih bersekolah di TK. Di Hawaii, orangtua yang kaya membayar lebih dari seribu dolar per bulan untuk anak mereka yang masih berumur enam bulan agar bisa masuk ke tempat penitipan untuk persiapan masuk perguruan tinggi. Itu memang pilihan mereka, tetapi saya tidak akan mau menjadi anak mereka.

Bagian tersulit bagi saya, ketika masih kecil, adalah saya tidak tahu bahwa saya miskin sampai saya masuk sekolah. Yang menjadikannya makin parah adalah tidak dibenarkan bagi saya untuk mengatakan kepada orangtua saya, orang dewasa, atau guru bahwa saya ingin menjadi kaya. Di keluarga saya, ingin menjadi kaya, benar-benar menginginkan uang, adalah hal yang tidak pada tempatnya. Saya tahu bahwa dalam banyak keluarga atau kelompok, hal itu masih berlaku sampai hari ini.

Jika Anda adalah seorang anak yang dibesarkan dalam keluarga atau lingkungan orang-orang yang berpikir bahwa ingin menjadi kaya adalah hal yang

buruk, bahkan jahat, diam sajalah. Jangan menentang orang dewasa. Tidak ada gunanya. Carilah teman di sekolah atau secara *online* yang berpikiran sama seperti Anda dan jujurlah pada diri Anda sendiri tanpa melanggar nilai-nilai dalam keluarga Anda. Keluarga Anda adalah hal penting.

Jika Anda mempunyai keluarga yang mendukung keinginan Anda untuk menjadi kaya, bawalah mereka bersama Anda sepanjang perjalanan hidup Anda. Di banyak seminar, seperti yang dibawakan oleh saya dan Donald, sering kali anak-anaklah yang menarik orangtua ke situ. Sering kali, saya mendapati ayah dan ibu mendatangi saya serta berkata, menunjuk anak laki laki atau perempuan mereka, "Mereka membaca buku Anda dan berkeras agar saya membawa mereka ke acara ini. Jika bukan karena mereka, saya tidak akan ada di sini."

Ingatlah hal ini: Uang sendiri tidaklah baik atau jahat. Namun, kita semua kenal banyak orang yang melakukan hal jahat dengan uang. Banyak orang merasa takut bahwa jika Anda mencintai uang, Anda akan menjadi orang yang serakah; yang memang terjadi pada sejumlah orang. Ingatlah selalu bahwa jika Anda memutuskan untuk menjadi orang kaya, Anda juga bisa memilih menjadi orang baik yang kaya dan dermawan, tetapi tidak bodoh dalam hal uang.

Satu berkah yang saya miliki dalam hidup adalah bahwa teman-teman kaya saya tidak sombong. Mereka baik kepada semua orang. Ketika bermain bisbol atau sepak bola, kami semua adalah satu tim, kaya atau miskin. Saat ini, saya tahu hal-hal sudah berbeda. Banyak anak bergabung dalam geng, mendiskriminasi anak-anak lain yang kurang beruntung atau kurang "keren". Jika Anda memutuskan untuk menjadi anak kaya, saya ingin meminta Anda mengingat agar selalu bersikap baik dan menghargai semua anak serta tidak bersikap sombong.

Dua Tantangan di Sekolah

Ada dua tantangan yang saya hadapi di sekolah. Yang pertama adalah sekolah terus memprogram saya untuk mendapatkan pekerjaan. Guru berasumsi bahwa saya akan menjadi karyawan di kuadran E, padahal saya ingin menjadi wiraswasta. Beruntung sekali sekolah saat ini mempunyai klub bisnis dan kurikulum bagi murid yang ingin menjadi wiraswasta. Pada zaman saya me-

mang ada segelintir klub, tetapi mereka diajar oleh orang yang tidak tahu apa-apa mengenai bisnis.

Tantangan kedua adalah sekolah menghukum orang yang membuat kesalahan. Bukankah itu bodoh? Cara kita belajar adalah dengan membuat kesalahan. Saya belajar naik sepeda, papan luncur, dan papan selancar dengan jatuh terus-menerus. Jika saya dihukum karena jatuh, saya mungkin tidak akan pernah belajar naik sepeda. Jika Anda membuat kesalahan, tolong jangan berbohong mengenai hal itu atau berpura-pura tidak melakukan-hya, seperti yang banyak dilakukan oleh

Sebagian besar orang mengalami kesulitan dengan uang karena di sekolah mereka hanya belajar cara bekerja untuk uang. Jarang sekali mereka belajar cara membuat uang bekerja untuk mereka.

—Robert T. Kiyosaki

Orang dewasa. Alih-alih, luangkan waktu untuk belajar dari kesalahan Anda dan Anda akan belajar lebih cepat daripada orang-orang yang menghindari berbuat kesalahan atau berpura-pura tidak melakukannya.

Dua Latihan Bagus:

Latihan #1: Jika Anda cukup dewasa dan orangtua Anda bersedia melakukannya, latihan dunia nyata yang sangat bagus adalah merencanakan anggaran dan berbelanja makanan untuk keluarga Anda selama seminggu. Katakanlah anggaran makanan keluarga Anda untuk satu minggu adalah 100 dolar. Rencanakan menunya dan berbelanjalah dengan tetap berpatokan pada anggaran dan membuat semua orang menyukai menunya. Lakukanlah beberapa kali sampai Anda menjadi pintar membuat anggaran dan keluarga Anda senang dengan pilihan makanan Anda. Aktivitas ini adalah latihan dunia nyata yang bagus dalam hal membuat anggaran keuangan.

Ketika melakukan hal ini, saya berumur 15 tahun dan yang saya dengar hanyalah keluhan-keluhan. Walaupun saya tidak melebihi daftar anggaran, keluarga saya menjadi muak dan bosan dengan *hot dog* serta kacang polong. Setelah latihan itu, saya merasa lebih menghargai ibu saya.

Latihan #2: Sebagian besar orang mengalami kesulitan dengan uang karena di sekolah mereka hanya belajar cara *bekerja untuk uang*. Jarang sekali mereka belajar cara membuat uang bekerja untuk mereka.

Setelah menguasai perencanaan anggaran untuk makanan, Anda bisa belajar cara menghasilkan uang dengan uang. Latihannya mudah saja jika Anda kreatif, tetapi sulit jika Anda tidak kreatif. Yang harus Anda lakukan adalah mengambil 10 dolar dan melihat berapa lama yang Anda butuhkan untuk menggandakan uang itu menjadi 20 dolar. Anda bisa meminjamkannya kepada teman dan mengenakan bunga 1 dolar per bulan padanya sehingga Anda perlu waktu 10 bulan untuk menggandakan uang Anda. Atau, Anda bisa membeli sesuatu dan menjualnya di internet. Jika Anda pintar, Anda bisa menggandakan uang Anda dalam satu hari. Tantangannya adalah menemukan berapa banyak cara yang bisa Anda lakukan untuk mengambil uang dan menghasilkan lebih banyak uang dengannya.

Sebagian besar orang dewasa mengalami kesulitan keuangan karena mereka sama sekali tidak tahu cara melakukannya. Mereka hanya tahu cara mencari pekerjaan, mendapat bayaran, dan membelanjakan pendapatan mereka. Jika Anda ingin menjadi kaya, Anda perlu tahu banyak cara membuat uang dengan uang.

Magang dan Mentor

Saya dan Donald sama-sama mempunyai ayah kaya sebagai mentor. Mungkin itulah sebabnya Donald mempunyai acara televisi yang sukses besar, *The Apprentice*. Bertahun-tahun lalu, jauh sebelum ada sekolah yang dikontrol oleh pemerintah, anak muda belajar dengan menjadi pekerja magang para mentor. Sistem mentor/magang ini adalah cara utama kita belajar. Sejak orang masih hidup di gua, anak-anak mempelajari keterampilan mereka dengan menjadi pekerja magang pada orang dewasa yang menjadi mentornya.

Saat ini, sebagai ganti mentor, kita mempunyai guru. Walaupun ada persamaan antara guru dan mentor, ada juga perbedaannya. Salah satu perbedaannya adalah guru mengajarkan Anda suatu mata pelajaran sedangkan mentor adalah seseorang yang merupakan sosok impian Anda di masa depan—seorang teladan.

Salah satu kesulitan yang saya rasakan ketika masih kecil adalah ayah saya adalah seorang guru. Dia mengajarkan saya banyak hal yang tak ternilai harganya—pentingnya kehormatan, kecintaan untuk belajar, kejujuran, dan keberanian untuk menentang sistem pemerintahan yang korup, bahkan jika itu berarti kehilangan pekerjaannya. Saya sudah melakukan yang terbaik untuk mewujudkan semua sifat itu ke dalam kehidupan saya saat ini. Namun, saya tidak ingin tumbuh dewasa dan menjadi guru dalam sistem pemerintahan seperti dirinya dulu. Saya tidak mau menginginkan pekerjaan atau berharap pemerintah akan mengurus saya ketika saya pensiun. Saya ingin menjadi wiraswasta kaya yang berinvestasi di real estat. Karena itulah saya mencari seorang mentor, ayah kaya saya.

Saat ini, saya adalah seorang guru. Perbedaannya adalah saya seorang wiraswasta yang mempunyai bisnis pendidikan. Jika bukan karena bekerja magang dengan ayah kaya saya, saya ragu apakah saya bisa menjadi wiraswasta pendidikan yang berinvestasi di real estat, emas, perak, dan minyak. Dengan kata lain, dengan mencari seorang mentor, saya bisa menjadi yang terbaik dari kedua ayah saya.

Ingatlah perbedaan antara guru dan mentor. Jika Anda beruntung, dan seorang mentor yang Anda sukai memutuskan untuk menjadikan Anda murid magangnya, hormati orang itu atas waktu dan kebijaksanaan yang bersedia diberikannya kepada Anda.

Hidup akan memperkenalkan berbagai orang kepada kita. Beberapa orang akan Anda sukai dan beberapa yang lain membuat Anda berharap tidak pernah bertemu dengannya. Anda bisa belajar sesuatu dari mereka semua.

Satu Kata Mengenai Sekolah

Walaupun tidak suka sekolah, tidak pandai di sekolah, dan belum menerapkan banyak hal yang saya pelajari di sekolah, saya tetap merekomendasikan anak-anak muda untuk menyelesaikan pendidikan mereka, setidaknya melewati empat tahun perguruan tinggi.

Mengapa saya merekomendasikannya? Untuk alasan-alasan berikut:

1. SMA dan perguruan tinggi adalah waktunya untuk tumbuh dewasa. Saya yakin saya tahu segala jawaban ketika berada di SMA dan per-

guruan tinggi, dan yang saya dapati kftika meninggalkan sekolah adalah betapa banyaknya hal yang tidak saya ketahui.

2. Gelar perguruan tinggi adalah tiket. Hal itu berarti Anda mencapai sesuatu. Hal itu berarti Anda berfokus selama empat tahun. Jika tidak mempunyai gelar perguruan tinggi, saya tidak akan pernah diizinkan masuk sekolah penerbangan Navy. Sebagai pilot helikopter, saya sering kali membiarkan kru saya menerbangkan helikopter. Sebagian besar dari mereka adalah pilot yang lebih baik daripada saya, tetapi karena mereka tidak mempunyai gelar perguruan tinggi, tiket mereka, militer tidak mengizinkan mereka menerbangkan pesawat.
3. Perguruan tinggi memberi Anda kesempatan untuk menjelajahi banyak topik dan hobi berbeda. Di akademi, saya terkejut saat mendapati betapa saya menyukai pelajaran ekonomi. Jika tidak pernah masuk perguruan tinggi, saya tidak akan tahu banyak mengenai tren ekonomi global dan istilah-istilah yang digunakan oleh para ekonom. Semata mengetahui sedikit mengenai GNP versus GDP serta perbedaan antara M1, M2, dan M3, ukuran persediaan uang, telah memberikan pengaruh signifikan terhadap keuangan saya.

Apa yang Harus Saya Pelajari?

Kapan pun saya ditanyai oleh murid perguruan tinggi, "Apa yang Anda rekomendasikan untuk saya pelajari?" saya memberikan rekomendasi dua hal.

Keduanya adalah:

1. Akuntansi
2. Hukum Bisnis

Saya merekomendasikan mata pelajaran ini karena saya pikir semua orang harus menjadi akuntan atau pengacara. Saya merekomendasikan kedua mata pelajaran ini karena keduanya memberi murid kemampuan untuk melihat ke dalam sebuah bisnis atau investasi. Memahami kedua mata pelajaran ini seperti mengenakan kacamata X-ray dan mampu melihat apa yang tidak bisa dilihat oleh sebagian besar orang.

Penasihat keuangan dapat meyakinkan Anda untuk menyerahkan uang Anda kepada mereka karena mereka tahu Anda percaya mereka bisa melihat apa yang tidak bisa Anda lihat. Mereka ingin Anda berpikir bahwa mereka mempunyai informasi orang dalam. Memang beberapa orang mempunyainya, tetapi sebagian besar tidak. Kebanyakan penasihat finansial adalah tenaga penjual (karena itulah mereka disebut broker). Seperti yang pernah saya katakan, mayoritas dari mereka tidak berinvestasi pada apa yang mereka rekomendasikan.

Salah satu manfaat pergi bersekolah dan mempelajari mata pelajaran berbeda adalah Anda mempelajari disiplin dan "bahasa" khusus untuk profesi berbeda. Sebagai contoh, ketika masuk sekolah penerbangan, saya belajar disiplin mengenai pilot dan istilah khusus yang mereka gunakan. Ketika berada di akademi, saya belajar disiplin yang diperlukan untuk hidup di kapal dan menjadi petugas. Saya belajar bahwa dalam industri perkapalan, alih-alih menggunakan kata kanan atau kiri, kami menggunakan kata *starboard* (kanan) atau *port* (kiri).

Ketika belajar akuntansi, Anda belajar membaca angka dan kata yang khusus untuk bidang itu. Anda yang membaca *Rich Dad Poor Dad* mungkin ingat bahwa ayah kaya saya mempunyai definisi berbeda untuk kata *aset* dengan ayah miskin saya. Karena itulah ayah miskin saya menyebut rumahnya sebagai *aset* sedangkan ayah kaya saya menyebutnya sebagai *liabilitas*. Ayah kaya saya memahami definisi kata itu sedangkan ayah miskin saya tidak. Itulah satu perbedaan besar yang membedakan kedua pria itu dalam kehidupan mereka. Saya masih sering bertemu jurnalis dan tenaga penjual finansial yang ingin berdebat dengan saya mengenai definisi aset dan liabilitas.

Omong-omong, alasan sebagian besar rumah merupakan liabilitas adalah karena dalam akuntansi terdapat tiga bentuk laporan dasar, yaitu: 1) laporan pendapatan, yang digambarkan sebagai berikut:

PENDAPATAN
PENGELUARAN

2) saldo, yang digambarkan sebagai berikut:

ASET	LIABILITAS

dan 3) laporan arus kas. Laporan arus kas inilah yang tidak mendapat banyak perhatian dari banyak orang, bahkan kadang akuntan. Jika Anda seorang investor, dan banyak akuntan bukanlah investor, Anda perlu memberikan perhatian saksama atas laporan arus kas. Seperti yang diketahui oleh wiraswasta atau investor mana pun, arus kas adalah raja.

Daian permainan *CASHFLOW*, laporan arus kas adalah sebagai berikut:



Baru-baru ini, saya muncul di acara televisi *20/20*. Mereka tidak melukiskan gambar saya atau buku saya dengan baik. Pada program itu, mereka menampilkan sejumlah penulis finansial yang mereka sukai. Salah seorang pakar finansial, yang sebelum tahun 2000 merekomendasikan reksa dana di arena teknologi, pada tahun 2006 tiba-tiba menjadi pakar real estat. Di program *20/20* dia merekomendasikan orang untuk membeli rumah impian mereka. Mantan pakar reksa dana itu sekarang tiba-tiba menjadi pakar real estat, membantu pasangan yang sedang mengalami kesulitan keuangan membeli rumah impian mereka. Dia mengatakan kepada mereka bahwa rumah adalah **aset**—pada saat harga real estat sedang membubung tinggi, dengan suku bunga yang sedang naik dan meningkatnya tingkat penyitaan. Bisa Anda bayangkan hal itu? Menurutnya, rumah adalah aset karena membayar uang sewa hanya seperti membuang uang ke laut. Sebagai investor profesional, saya merekomendasikan pasangan itu untuk terus menyewa rumah sampai pasar mendingin.

Pakar finansial lain di program *20/20* berkata bahwa sebagian besar jutawan mengendarai Toyota. Seperti yang saya katakan pada awal buku ini, saat ini ada lebih banyak jutawan dibandingkan dulu semata karena dolar jatuh dan nilai rumah mereka naik. Mereka, memang, jutawan—di atas kertas.

Tidak ada yang salah dengan mengendarai Toyota. Namun, saya tidak memilih hidup hemat seperti yang diusulkan oleh penulis lain. Saya ingin menjadi kaya karena saya ingin menjalani hidup yang baik... alih-alih hidup hemat. Jika Anda suka hidup hemat sebagai seorang jutawan, teruskan saja. Semua itu terserah Anda.

Pelajarilah akuntansi dan hukum bisnis serta belajar mengenai kecenderungan pasar supaya Anda tidak dibodohi oleh orang yang memosisikan diri sebagai "pakar" (atau dijuluki seperti itu oleh media), tetapi bukan investor sesungguhnya.

Pembawa acara itu, seorang jurnalis berpengalaman, mengeluhkan buku saya yang tidak memberi orang jawaban spesifik. Saya tidak memberi orang jawaban seperti, "Serahkan uang Anda kepada saya dan lakukan diversifikasi, diversifikasi, diversifikasi sehingga saya bisa mendapatkan lebih banyak komisi," atau "Beli sebuah rumah karena Anda menyia-nyiakan uang sewa Anda," karena saya lebih suka mengajarkan orang berpikir untuk dirinya sendiri. Anda lihat, ada waktu-waktu tertentu saat Anda lebih baik menyewa daripada memiliki sendiri—dan *Anda* harus bisa menentukan apa yang terbaik bagi Anda. Walaupun saya setuju bahwa memiliki rumah memang penting, tetapi mengetahui kapan, di mana, dan tingkat suku bunga berapa yang tepat untuk membeli juga penting. Sama seperti maniak belanja tahu kapan ada obral, investor serius juga tidak suka membeli sampai ada obral. Menasihati pasangan untuk membeli rumah pada saat harga rumah sedang tinggi-tingginya dan melunasinya dengan cara tidak minum *cappuccino*, bagi saya, terdengar seperti cara yang buruk dan bodoh dalam memandang kepemilikan rumah.

Orang bisa berpikir untuk diri mereka sendiri dengan lebih baik jika sudah melek finansial...agar bisa melihat dengan mata X-ray alih-alih hanya ikut seperti kerbau dicocok hidungnya. Ambil pelajaran akuntansi dan hukum bisnis, bahkan jika Anda tidak berencana menjadi akuntan atau pengacara.

Satu Kata Mengenai Arus Kas

Arus kas penting karena merupakan pengendali utama wiraswasta atau investor yang ingin mempunyai kendali. Seperti yang disebutkan sebelumnya,

alasan saya mencintai real estat dan membeli atau membangun bisnis adalah karena saya mempunyai kendali. Sebagian besar investor berpikir bahwa berinvestasi itu riskan karena mereka berinvestasi pada investasi yang tidak bisa mereka kendalikan—investasi seperti tabungan, saham, obligasi, dan reksa dana.

Jika Anda melihat diagram laporan keuangan, Anda bisa melihat mengapa kendali arus kas begitu penting bagi para investor profesional dan pemilik bisnis.

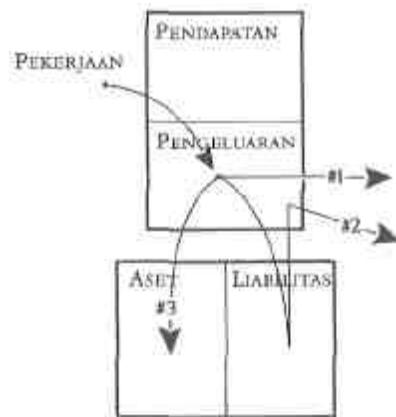
PENDAPATAN
PENGELUARAN

Tanda-tanda IQ finansial yang tinggi adalah derasnya aliran arus kas ke dalam kolom pendapatan. Tanda-tanda IQ finansial yang rendah adalah terlalu banyak aliran arus kas yang keluar dari kolom pengeluaran.

Amerika sebagai sebuah negara dan banyak orang Amerika berada dalam kesulitan keuangan karena tidak bisa meningkatkan aliran kas ke dalam kolom pendapatan dan kehilangan kendali atas aliran kas yang keluar dari kolom pengeluaran. Selain itu, alih-alih menciptakan aset, mereka terus menciptakan lebih banyak liabilitas, yang mempercepat keluarnya aliran kas keluar melalui kolom pengeluaran. Orang yang mempunyai utang kartu kredit sangat banyak, mengambil pinjaman ekuitas rumah untuk melunasi kartu kredit itu, kemudian berhasil mengambil lebih banyak utang kartu kredit adalah contoh orang yang sudah kehilangan kendali.

Ayah kaya saya merekomendasikan saya untuk menggunakan beberapa tahun untuk belajar menjual, mengetuk pintu ke pinru, karena dia ingin saya belajar cara mempunyai kendali atas uang dari pendapatan yang mengalir masuk ke dalam laporan keuangan. Banyak orang yang mengalami kesulitan keuangan semata karena mereka bukan penjual atau pemasar yang baik. Anda mungkin menyadari bahwa Donald Trump kemungkinan adalah pemasar terbesar dunia saat ini. Mereknya berarti uang dan dia selalu menarik uang.

Yang cukup menarik, ayah kaya saya berkata bahwa kolom pengeluaran adalah kolom yang paling penting. Dia berkata, "Sebagian besar orang membelanjakan uang dan membuat diri mereka sendiri miskin. Jika Anda mau menjadi kaya, Anda perlu tahu cara menggunakan uang untuk menja-dikan diri Anda kaya." Diagram berikut menjelaskan mengapa dia berkata begitu:



Semua itu adalah tiga kendali dasar kolom pengeluaran. Salah satu penyebab Amerika dan jutaan orang mengalami kesulitan keuangan adalah karena yang mereka punyai adalah arus kas #1 dan arus kas #2. Jika Anda ingin menjadi kaya, tidak peduli berapa banyak yang Anda hasilkan, Anda harus mempunyai arus kas #3.

Seperti yang saya katakan sebelumnya, koran *USA Today* mengadakan survei dan mendapati bahwa ketakutan terbesar di Amerika bukanlah terorisme,

melainkan ketakutan kehabisan uang pada masa pensiun. Mungkinkah itu dikarenakan sebagian besar penasihat finansial dan orang mempunyai mentalitas penabung? Arus kas #3 adalah diagram mentalitas penabung. Untuk menjadi sangat kaya dan tidak hidup hemat, orang perlu mempunyai panah arus kas #4. Panah inilah yang dimiliki oleh saya dan Donald.



Entah kita bekerja atau tidak, kas terus mengalir masuk dari aset kita. Semakin keras kita bekerja untuk menambah kolom aset ini, semakin banyak uang yang mengalir masuk. Baik saya maupun Donald mempunyai uang lebih dari cukup yang mengalir dari arus kas #4. Kami tidak harus bekerja, tetapi kami memilih untuk terus bekerja keras, menambahkan lebih banyak aset, yang menjadikan kami makin kaya.

Mari saya beri Anda sebuah contoh mengenai aktivitas istri saya. Pada tahun 1989, investasi pertama Kim adalah mmah dengan dua kamar tidur dan satu kamar mandi di Portland, Oregon senilai 45 ribu dolar. Laporan keuangannya terlihat seperti ini:



Setelah melihat-lihat ribuan penawaran dan benar-benar membeli mungkin 25 buah dari total semua penawaran itu, dia melakukan investasi berikut pada tahun 2004: Dia membeli sebuah properti komersil sekitar 8 juta dolar dan memberi uang muka 1 juta dolar, yang juga dia pinjam sehingga properti itu 100 persen didanai dari utang. Arus kas bersihnya terlihat seperti ini:



Dengan kata lain, setiap bulan dia menerima pendapatan bersih sebesar 30 ribu dolar. Juga, karena pendapatan ini adalah pendapatan pasif, dia dikenakan pajak dengan tingkat lebih rendah daripada seseorang yang menerima gaji 30 ribu dolar per bulan. Investasi ini sangat bagus. Walaupun investasi seperti ini memang ada, tetapi langka sekali. Namun, menjadi melek finansial dan mempunyai penglihatan X-ray memberikan imbalan tersendiri. Jika Anda melakukan perhitungan matematika, pengembalian atas investasi ini tidak terbatas. Hal ini tentu saja mengalahkan pengembalian 10 persen yang dibesarkan oleh para perencana finansial.

Investor dan wiraswasta real estat mendapatkan pengembalian lebih besar atas uang mereka karena kreativitas diizinkan di real estat dan bisnis. Kreativitas dan kendali, dalam banyak hal, merupakan hal tabu dalam tabungan, saham, obligasi, dan reksa dana.

Pada tahun 2005, Kim menemukan investasi lain. Kali ini, dia harus membayar satu juta dolar sebagai uang muka dengan uangnya sendiri, tetapi investasi tahun 2005 ini juga memberinya pendapatan sebesar 30 ribu dolar per bulan. Saat ini, pendapatan pasifnya, yang adalah pendapatan pasif tanpa bekerja, lebih dari satu juta dolar setahun.

Karena itulah saya merekomendasikan murid-murid untuk mengambil pelajaran akuntansi dan hukum bisnis di perguruan tinggi. Begitu Anda lulus dari perguruan tinggi, mulailah mempraktikkannya. Anda perlu mengubah pendidikan Anda menjadi pengalaman. Semakin banyak Anda berlatih, semakin banyak Anda belajar dan semakin berpengalaman Anda. Anda tentu mendapati bahwa risiko Anda akan menurun dan pengembalian Anda akan meningkat.

Kim menulis sebuah buku berjudul *Rich Woman*. Dia memang pantas menulis buku ini. Diperlukan waktu 10 tahun bagi Kim untuk menjadi mahir dan sekarang saya harus mengatakan bahwa dia sudah memasuki tingkatan pakar. Subjudul buku ini berbicara banyak: "Karena saya benci diberi tahu harus melakukan apa". Saya bisa bersaksi untuk pernyataan itu. Alasan dia menjadi kaya adalah karena dia menginginkan kebebasan untuk menjalani kehidupan sesuai keinginannya.

Bank Saya Membayar Bunga kepada Saya

Saya bisa mendengar beberapa dari Anda berkata, "Yah, tabungan saya juga membayar bunga kepada saya sebagai imbalan." Sekali lagi, yang menjadi masalah dengan tabungan adalah nilai dolar jatuh lebih cepat dibanding kan bunga yang didapatkannya. Dengan tabungan, Anda mempunyai kendali yang sangat kecil atas pendapatan Anda atau pengembalian atas uang Anda.

Orang yang pensiun dengan pendapatan tetap, saat ini dan di masa mendatang, kemungkinan akan melihat inflasi meningkat, yang berarti nilai dolar atau tabungan mereka terkikis.

Saya lebih suka belajar mengendalikan pendapatan saya, pengembalian atas uang saya, alih-alih memberikannya kepada bankir. Saya memang mempertahankan sedikit uang dalam tabungan, sebagai cadangan, tetapi tidak bergantung pada dolar itu untuk bertahan hidup.

Saya menyemangati orang untuk belajar mengembangkan mentalitas investor alih-alih mentalitas penabung. Anda bisa tidur lebih nyenyak ketika sudah lebih tua jika Anda mempunyai mentalitas seperti itu.

Kesimpulan

Jika Anda masih duduk di perguruan tinggi, dapatkan pendidikan dasar di akuntansi dan hukum bisnis. Begitu Anda meninggalkan sekolah, investasikan waktu untuk mengubah pendidikan itu menjadi pengalaman. Dalam teori, belajar mempunyai kendali atas arus kas dari pendapatan, pengeluaran, aset, dan liabilitas terdengar mudah, tetapi dalam kenyataannya tidak begitu. Mengubah teori pendidikan menjadi pengalaman dunia nyata sangatlah penting.

Hukum bisnis adalah mengenai aturan permainan. Saat Anda melihat permainan apa saja, selalu ada aturan, dan permainan profesional selalu mempunyai wasit. Sering kali, saya mengalami masalah, bukan karena saya penjahat, tetapi semata karena saya tidak menyadari adanya aturan atau mempunyai penasihat yang tidak menyadari aturan itu. Jadi, aturan itu penting, dan semakin cepat Anda memahami aturan dasar itu, semakin baik kesempatan Anda untuk memenangkan permainan.

Jika Anda bisa mahir dalam membuat anggaran, mengendalikan arus kas ke kolom aset Anda, Anda akan mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk menjadi kaya. Jika Anda pandai dalam membuat anggaran dan memahami kendali serta *leverage*, Anda bisa menjadi sangat kaya tanpa memerlukan pekerjaan bergaji tinggi. Ada banyak orang yang mempunyai pekerjaan bergaji tinggi tetapi miskin karena tidak tahu cara membuat anggaran atau menggunakan *leverage* serta tidak mempunyai kendali.

Jadi, ambillah satu atau beberapa pelajaran akuntansi dan hukum bisnis. Mengetahui sedikit hal mengenai akuntansi dan hukum bisnis mungkin akan membuat Anda lebih baik dalam memilih akuntan atau pengacara yang baik. (Omong-omong, orang dewasa bisa melakukan hal sama di sekolah malam atau perguruan tinggi lokal. Tidak peduli berapa umur Anda, Anda bisa bergabung atau membentuk klub CASHFLOW serta mengendalikan pendidikan finansial Anda).

Di The Rich Dad Company, kami mempunyai situs Web www.Rich-KidSmartKid.com sehingga bisa menyediakan pendidikan finansial bagi sekolah tanpa dipungut bayaran. Ini adalah cara kami untuk menyamakan arena permainan bagi semua anak.

Tanggapan Donald

Minggu ini, saya menerima sepucuk surat dari seorang profesor di Georgetown University yang mengajar dan mengenal anak saya, Eric, selama karier perguruan tingginya di sana. Eric lulus bulan lalu dari sekolah bisnis dan walaupun saya tahu bahwa dia adalah murid serius yang berprestasi baik, saya harus berkata bahwa saya tidak tahu betapa rajinnya dia.

Profesor ini menyebutkan bahwa Eric adalah satu-satunya murid dalam pengalaman mengajarnya bertahun-tahun yang menyerahkan pekerjaan rumahnya satu minggu sebelum jatuh tempo. Etos kerja Eric menjadi sesuatu yang juga dibicarakan oleh profesor lain. Dia juga menerima penghargaan atas keahliannya dalam negosiasi dan arbitrase (di antara sesama murid). Guru itu berkata bahwa dia

benar-benar menonjol dari murid lain dan hal itu bukan dikarenakan tingginya yang 1,9 meter. Tentu saja, saya sangat bangga mendengar prestasinya yang bagus ini.

Saya sebelumnya menyebutkan pentingnya melakukan lebih banyak hal daripada yang diharapkan jika Anda berharap untuk berhasil. Saya dulu belajar di waktu luang saya dan persis itulah yang saya lakukan lagi sekarang ini jika kembali ke perguruan tinggi. Tidak peduli apa yang Anda pelajari; apa pun itu, cari taulah lebih banyak. Baca sebanyak yang Anda bisa, pelajari sebanyak yang Anda bisa, setiap hari.

Saya mengenal seseorang yang kutu buku dan ia membaca bukan hanya semua buku yang diwajibkan ditambah beberapa lagi, tetapi juga mengambil *CUFFsNotes* dan mempelajarinya. Saya bertanya mengapa dia melakukannya jika sudah selesai membacanya (dan, saya tahu persis bahwa dia membaca segalanya dengan sangat teliti). Dia berkata, "Dengan cara itu, saya bisa membandingkan apa yang ingin mereka katakan dengan apa yang saya pikirkan sehingga saya bisa membuat perdebatan dalam pikiran saya antara kedua sumber itu. Saat saya selesai melakukannya, saya menjadi sangat familier dengan pekerjaan itu." Tidak mengejutkan bahwa dia kemudian menjadi pengacara-pengacara yang cerdas dan berpengetahuan. Dia mempersiapkan dirinya sendiri untuk itu dengan menjadi orang yang teliti dan melakukan lebih banyak hal daripada yang diharapkan.

Naikkan standar Anda. Jangan pernah merasa puas melakukan hal "pas-pasan". Dunia saat ini bersaing dan bergerak dengan begitu cepat sehingga Anda harus mempertinggi tingkat stamina Anda jika Anda berharap bisa tetap berada dalam persaingan itu atau bahkan hanya bisa masuk ke dalam persaingan itu.

Sebagai tambahan, dunia saat ini penuh dengan teknologi yang selalu berubah dan maju sehingga mengikuti perkembangannya sangatlah diperlukan. Anda harus tahu apa yang terjadi, dan dengan begitu banyak yang terjadi, Anda mempunyai pekerjaan rumah yang besar.

Pekerjaan rumah yang besar kedua adalah semata mengikuti kejadian baru di seluruh dunia. Jangan bersikap tidak acuh dalam

area ini. Kita semua pernah mendengar tentang pasar global. Ya, pasar itu sudah di sini, jadi mulailah mencari tahu mengenainya. Baca topik mengenai hal itu dan ikuti kejadian-kejadian di dunia internasional.

Di episode *Apprentice* terakhir, ada seorang peserta bernama Lenny yang berasal dari Rusia. Untuk sebuah tugas, para pekerja magang harus menulis *jingle* iklan. Namun, dia tidak pernah mendengar kata *jingle*. Dia tidak tahu apa itu. Beberapa orang tidak memercayainya dan menganggapnya berpura-pura bodoh. Dia tidak berpura-pura bodoh karena kemudian dia mulai bersenandung dan menambahkan beberapa bel. Dia mencoba mencari tahu apa *jingle* itu dengan berpikir mengenai "Jingle Bells", lagu Natal. Saya harus menghargainya karena telah mencoba. Namun, hal itu membuktikan bahwa sangatlah membantu untuk mengetahui makna sesuatu itu sebelum mencoba melakukannya.

Akuilah bahwa ada banyak hal yang harus diketahui di dunia ini. Jika Anda saat ini berada di perguruan tinggi dan ingin menjadi pemain utama dalam arena dunia, berikan perhatian dan berjalanlah lebih jauh—setiap harinya. Jangan menunggu kesempatan mendatangi Anda.

Seperti yang dikatakan oleh Louis Pasteur, "Kesempatan lebih menyukai pikiran yang siap."

Ketiga, jangan bersikap masa bodoh dengan keterampilan hidup Anda, yang harus mencakup dosis pendidikan finansial yang sehat. Kecerdasan finansial Anda bisa berdampak kuat pada kualitas hidup Anda, tidak peduli apa minat Anda. Jangan membiarkan kebutaan memasuki dan merusak cetak biru kehidupan Anda. Sangat membantu jika Anda berpikir seperti seorang pembangun dan mengetahui bahwa setiap sentimeter dari sebuah gedung, atau setiap aspek kehidupan Anda, harus diperhitungkan. Dalam konstruksi, kita tidak bisa tidak mempunyai perencanaan dan berharap segala sesuatunya akan berjalan baik-baik saja. Hal itu menciptakan musibah. Kita harus tahu itu.

Salah satu alasan saya dikenal sebagai pembangun besar adalah karena saya teliti. Ketelitian bukan sebuah pilihan, tetapi keharusan.

Jangan memandang pendidikan finansial Anda sebagai sebuah pilihan kecuali Anda ingin menghadapi masalah besar nantinya. Mulailah mengkaji ulang status finansial Anda seminggu sekali. Lihatlah hal itu sebagai sesuatu yang perlu dilakukan, sama seperti cucian Anda.

Terakhir, luangkan waktu untuk fokus Anda. Anda harus mencoba menemukan ambisi dan kecintaan Anda pada suatu hal jika Anda belum siap. Satu pertanyaan bagus untuk diajukan kepada diri Anda sendiri:

Apa yang akan Anda lakukan jika Anda tidak memerlukan uang?

Sebelum pergi ke perguruan tinggi, saya harus membuat pilihan untuk masuk ke industri perfilman atau ke real estat. Saya mempunyai minat di kedua industri itu dan saya dengan serius mempertimbangkan untuk pergi ke USC guna belajar perfilman sebelum memilih Wharton. Saya mencintai real estat dan tidak mempunyai pemikiran kedua setelah mengambil keputusan, tetapi saya tetap meneruskan minat saya di bisnis hiburan, yang mempersiapkan diri saya dengan lebih baik ketika saya memasukinya, secara tidak terduga, nantinya dalam hidup saya. Beri perhatian pada apa yang menjadi minat Anda dan minat Anda mungkin akan memberikan imbalan yang baik nantinya.

Pertanyaan lain untuk membantu Anda dengan fokus Anda: Apa yang akan Anda lakukan jika Anda tahu Anda tidak akan pernah gagal?

Jawaban Anda mungkin sangat

aneh,

Jangan bersikap
masa bodoh dengan
keterampilan hidup
Anda, yang harus
mencakup dosis

pendidikan finansial

yang sehat.

—Donald J. Trump
mungkin

masuk akal, atau mungkin benar-
benar mengejutkan, bahkan untuk
Anda sendiri. Anda mungkin ingin
menyimpannya dalam hati. Beberapa
tahun lalu, jika seseorang
menjawab, "Saya ingin berjalan di
bulan", mereka mungkin dianggap

orang sinting. Saat ini kita tahu bah-
wa hal itu memungkinkan. Dalam
pencarian fokus Anda, Anda

mendapati bahwa Anda merupakan
orang yang sedikit visionaris.

Mengubah ide-ide itu menjadi tindakan akan membutuhkan sumber daya. Jadi, kita kembali ke kecerdasan finansial Anda yang juga dikenal sebagai keterampilan hidup Anda. Belajarlah mengenai uang dan caranya bekerja untuk Anda. Kemudian, berusahalah menjadikan impian Anda kenyataan.

SAYA ADALAH ORANG DEWASA YANG TIDAK MEMPUNYAI BANYAK UANG, APA YANG HARUS SAYA LAIKUKAN?

Tan

ggapan Robert

Bagi generasi orangtua saya, generasi PD II, aturan kesuksesan cukup sederhana: "Pergilah bersekolah, dapatkan pekerjaan, bekerja keraslah, dan perusahaan serta pemerintah akan mengurus Anda begitu masa kerja Anda berakhir." Mereka menerima kenaikan gaji dan promosi secara berkala karena ekonomi Amerika sedang tumbuh, harga minyak murah, dan Amerika merupakan pemimpin untuk dunia bebas. Dolar Amerika kuat dan setelah Perang Dunia II, banyak negara yang berutang uang pada Amerika. Sekarang, hampir semuanya terbalik.

Aturan uang sudah berubah. Seperti yang saya katakan, pada tahun 1971 dolar Amerika berubah dari uang ke mata uang, yang berarti pemerintah bisa mencetak uang lebih cepat daripada yang Anda bisa simpan. Perubahan kedua adalah pada tahun 1974, ketika perusahaan besar memberi tahu karya-wannya bahwa perusahaan tidak akan mengurus mereka seumur hidup.

Pada tahun 1996, ada perubahan hukum lain yang dikenal sebagai Telecom Reform Act. Alasan perubahan ini memengaruhi aturan uang dan lapangan kerja saat ini adalah karena Telecom Reform Act menjadikan bisnis bisa mempekerjakan pekerja di China, India, Irlandia, dan bagian lain dunia secara mudah dan murah.

Ketika saya masih kecil, satu-satunya orang yang terancam oleh persaingan-

an asing adalah pekerja kelas bawah. Seperti Anda tahu, banyak pekerjaan pabrik yang beralih ke luar negeri. Setelah Telecom Reform Act 1996, pekerjaan kelas atas, setingkat perguruan tinggi, juga mulai beralih ke luar negeri.

Banyak *call centre* tidak lagi berada di Amerika Serikat, tetapi di negara seperti India. Hal ini terjadi karena Telecom Reform Act mengizinkan perusahaan seperti Global Crossing, yang tidak lagi eksis, memasang kabel serat optik sepanjang beberapa kilometer di seluruh dunia. Saat ini, barangkali jauh lebih murah menelepon seseorang di Asia atau Eropa Timur daripada menelepon seseorang di kota AS yang lain.

Orang yang terutama berada di kuadran B dan I mendapatkan keuntungan dari undang-undang ini sedangkan banyak orang di kuadran E dan S merasa dirugikan. Orang sudah berteriak-teriak mengenai pekerjaan yang berpindah ke luar negeri. Walaupun pekerjaan sudah berpindah ke luar negeri selama bertahun-tahun, undang-undang tahun 1996 inilah yang mempercepat proses itu. Saat ini, bahkan pendapatan dokter medis, pengacara, dan akuntan terancam karena perubahan ini.

Pada tahun 2001, suatu hal lain terjadi—China diterima masuk dalam World Trade Organization (WTO). Sekali lagi, hal ini sangat bagus untuk mereka di kuadran B dan I, tetapi mungkin merupakan ancaman bagi orang yang berada di kuadran E dan S.

Meminta Kenaikan Gaji

Arti penting Telecom Reform Act dan diterimanya China masuk WTO adalah bahwa meminta kenaikan gaji saat ini bisa menjadi tindakan yang mengancam pekerjaan Anda. Entah Anda adalah pekerja kelas bawah atau atas, orang yang bersaing untuk mendapatkan pekerjaan Anda mungkin tinggal ribuan kilometer jauhnya dari Anda—hal ini terjadi ketika inflasi sedang meningkat, harga bensin sedang meningkat, dan harga rumah membung tinggi.

Beberapa dari Anda berkata, "Yah, tapi pekerjaan saya aman. Saya adalah guru sekolah dan orang harus benar-benar ada di dalam kelas untuk mengajar." Ya, ada banyak pekerjaan seperti itu—termasuk pekerjaan yang dipegang oleh polisi, resepsionis, pemadam kebakaran, pelayan hotel, petugas keber-

sihan, pekerja pemerintahan, dan lain-lain. Beberapa pekerjaan dilindungi dari orang asing. Namun, ingatlah hal berikut: Jika pekerja kelas bawah dan kelas atas kehilangan pekerjaan mereka, mereka akhirnya akan menjadi pesaing lokal untuk pekerjaan Anda.

Kesederhanaan atau Kerumitan

Jika Anda adalah orang dewasa yang tidak mempunyai banyak uang, **Andt** mempunyai dua pilihan dasar:

1. Hidup hemat.
2. Memperbanyak pendapatan Anda.

Atau dengan kata lain:

1. Kesederhanaan
2. Kerumitan

Saya mempunyai beberapa teman yang menyederhanakan hidup mereka. Mereka mengurangi dan menurunkan standar hidup mereka. Satu pasangan di Arizona Selatan membangun rumah *adobe* (rumah yang dibangun dengan sejenis batu bata dari campuran tanah liat dan jerami) sehingga mereka tidak mempunyai hipotek. Mereka keluar dari kota, yang bagi mereka, berarti mempunyai listrik berkekuatan sinar matahari mereka sendiri, sumur mereka sendiri, memelihara ternak, dan banyak uang. Suaminya mendapatkan pensiun dari militer dan pergi ke kota sekali sebulan untuk berbelanja barang-barang pokok. Mereka menjalani hidup sederhana dan sangat bahagia.

Banyak generasi *baby boom* yang pindah ke Meksiko atau Kosta Rika untuk hidup yang lebih sederhana dengan harga lebih murah.

Saya dan Donald memilih kehidupan yang lebih rumit. Kami menjalankan bisnis 24/7 karena kami mempunyai bisnis di seluruh dunia. Kami mempunyai banyak rumah, senantiasa berkomunikasi dari rumah kami, dan secara konstan melakukan perjalanan.

Saya dan Kim mencintai hidup kami. Kami mempunyai teman di seluruh dunia dan gaya hidup kami memungkinkan hubungan jarak jauh, baik hubungan pribadi maupun bisnis.

Sebagian besar orang berada di antara kedua contoh gaya hidup itu. Saat ini, seseorang bisa dengan mudah membeli tanah seluas 100 hektar, terputus dari dunia luar, dan masih berhubungan dengan dunia, serta menjalani gaya hidup 24/7 jika mereka memilih melakukannya.

Alasan saya mengatakan pentingnya memilih kesederhanaan, kerumitan, atau keduanya adalah karena semua pilihan membutuhkan waktu, uang, dan perencanaan. Saya tahu banyak orang merasa senang jika bisa pergi ke luar kota dan keluar dari kebisingan serta kesibukan hidup sehari-hari, tetapi mereka tidak punya waktu atau tidak mampu membeli tanah seluas 100 hektar.

Sebagai orang dewasa, Anda harus tahu jenis gaya hidup apa yang Anda inginkan. Tidak ada jawaban yang salah atau benar. Intinya: Mulailah merencanakannya sekarang—sebelum terlambat, terutama jika Anda ingin tinggal di tanah seluas 100 hektar atau di kepulauan tropis. Saran saya, mulailah mencari surga Anda sekarang. Hidup terlalu singkat untuk tidak memimpikan surga, bagaimanapun bentuknya di mata Anda. Ada hal-hal yang lebih penting daripada uang.

Saya dan Donald tidak merekomendasikan gaya hidup kami yang cepat dan sibuk. Namun, kami menyukainya. Kami memilihnya. Kami ingin Anda memilih hidup Anda sendiri.

Jika Anda tidak siap untuk pensiun di peternakan atau pantai, dan kehidupan yang lebih sibuk serta lebih kaya secara finansial menarik bagi Anda, Anda mungkin perlu meningkatkan kerumitan Anda. Meningkatkan kerumitan Anda berarti meningkatkan kesadaran finansial Anda akan dunia di sekitar Anda dan juga dunia di depan Anda. Sebagai contoh, ketika saya bangun, saya perlu tahu bagaimana kinerja pasar di Asia dan Eropa. Apa hubungan antara yen dengan dolar? Bagaimana kinerja minyak? Bagaimana kinerja gas alam, emas, perak, dan perusahaan saya di China serta Amerika Selatan?

Hal itu juga berarti membaca buku dan majalah bisnis, seperti *Forbes*, *Fortune*, *TIME*, dan *The Economist*, semata untuk mengikuti perkembangan dunia. Saya dan Kim selalu menghadiri lokakarya investasi dan finansial, tidak hanya untuk bertemu orang baru, tetapi juga untuk mengetahui adanya ide baru dan menemukan tren investasi baru. Kerumitan berarti bertemu dan berbisnis dengan berbagai jenis orang. Di dunia kewiraswastaan dan

investasi dengan banyak leverage, Anda akan bertemu banyak karakter menarik dan penipu.

Hidup kami juga berarti berurusan dengan media setiap saat. Dalam 90 persen waktu, media berguna bagi kami. Namun, sesuai dengan aturan 90/10, hanya 10 persen yang berjanji meliput artikel yang benar mengenai kami, kemudian menusuk kami dari belakang,

berbohong alih-alih memberitakan ke-benaran, membolakbalikkan fakta alih-alih menginformasikan. Seperti yang sering dikatakan oleh ayah kaya saya, "Kebebasan berbicara bukan berarti Anda harus mengatakan kebenaran."

Dengan bahasa yang lebih sederhana, kerumitan persaingan berarti menjadi murid di dunia uang, orang, dan bisnis 24/7/52. Dua puluh empat jam sehari, tujuh hari seminggu, lima puluh dua minggu setahun. Saya menyukai permainan ini. Bagi saya, hal itu seperti Super Bowl Minggu setiap hari selama setahun. Saya tidak mengetahui permainan yang lebih menarik, membuat frustrasi, dan kadang mendatangkan kekecewaan dan imbalan dibandingkan permainan ini. Jika Anda bodoh, permainan ini akan mengambil kembali semua yang Anda menangkan. Jika Anda pandai, permainan ini akan membuka keran sehingga uang mengalir keluar untuk Anda.

Dua Ekstrem

Jadi, itulah dua ekstrem Anda. Ini adalah negara bebas dan begitu pula pilihan Anda. Saya membuat pilihan saya bertahun-tahun lalu ketika masih duduk di kelas lima SD dan membaca mengenai penjelajah besar seperti Columbus, Marco Polo, dan Leif Erickson. Saya bermimpi mengikuti jejak mereka di seluruh dunia dan itulah persisnya yang saya lakukan. Perbedaanannya, saya sekarang bisa berkeliling dunia dan mengecek harta saya secara elektronik, lebih cepat daripada Columbus berlayar meninggalkan dermaga. Dunia saat ini adalah pasar 24/7. Triliunan dolar berpindah tangan setiap hari. Karena itulah saya merasa heran ketika bertemu orang-orang yang mencari pekerjaan

Dengan bahasa yang lebih sederhana, kerumitan persaingan berarti menjadi murid di dunia uang, Orang, dan bisnis 24/7/52.

—Robert T. Kiyosaki

atau meminta kenaikan gaji atau bertanya-tanya dalam hati bagaimana mereka bisa mendapatkan sedikit tambahan dolar. Terang saja, mereka hidup di dunia yang berbeda dari saya. Saat ini, orang bisa hidup di daerah terpencil di dunia, tetapi masih bisa melakukan bisnis di seluruh dunia.

Mereka yang tinggal di dunia yang bebas mempunyai pilihan untuk memilih jenis dunia yang ingin mereka tinggali. Alih-alih marah pada globalisasi, seperti yang dilakukan banyak orang, saya lebih memilih berusaha sebaik mungkin menyelaraskan diri dengan globalisasi. Baru-baru ini, sebagian besar dari kita mendengar mengenai kerusuhan di Prancis. Kerusuhan itu berkenaan dengan tuntutan atas keamanan kerja. Murid-murid menginginkan pemerintah membuat undang-undang yang tidak memungkinkan bisnis memecat orang. Walaupun saya mengerti kekhawatiran dan keinginan mereka akan keamanan kerja, saya takut murid-murid yang masih muda itu tidak hidup dalam realitas baru ini.

Ketika orang bertanya kepada saya apa yang harus dia lakukan, saya merekomendasikannya untuk bepergian ke Prancis, kemudian terbang ke New York dan Los Angeles, kemudian terbang ke Hong Kong, Singapura, Shanghai, India, lalu Dubai, Praha, London, dan Dublin, baru kemudian pulang. Hal itu akan menjadi 25 ribu dolar terbaik yang bisa Anda belanjakan.

Teman saya di Arizona selalu berlibur ke Eropa dan mendengarkan nasihat saya serta pergi keliling dunia. Ketika pulang, yang dia katakan adalah, "Wow. Mata saya benar-benar terbuka. Saya tidak percaya betapa cepatnya pergerakan di seluruh dunia. Hong Kong dan Shanghai memesona saya. Jika pekerja Amerika bisa melihat betapa cepatnya pekerja Asia bekerja, dan dengan gaji begitu rendah, mereka mungkin akan sadar betapa mereka tidak bekerja keras. Di Eropa, orang kaya memiliki kondisi lebih baik karena menjalankan bisnisnya secara lebih global daripada kebanyakan orang Amerika. Namun, banyak pekerja di Eropa yang masih belum tercerahkan. Alih-alih melangkah maju, banyak dari mereka malah mundur." Jadi, berjalan-jalan dan lihatlah kecepatan dunia uang, yang dikenal sebagai globalisasi.

Memenangkan Olimpiade Uang

Bagi orang yang memulai dari nol, tetapi ingin menjadi kaya, saya sering menyarankan mereka membayangkan ingin memenangkan Medali Emas

Olimpiade. Begitu Anda menetapkan tujuan untuk memenangkan medali emas, pertanyaan berikutnya adalah, olimpiade yang mana—musim panas atau musim dingin? Setelah itu, pertanyaan berikutnya adalah dalam bidang apa? Apakah Anda ingin medali emas di lari cepat 100 meter, polo air, dayung, *ice skating*, ski, *snowboarding*, tolak peluru, atau menembak? Begitu Anda memilih bidang apa, lanjutkan dengan belajar, berlatih, menyewa pelatih, masuk ke pertandingan yang lebih kecil, dan dedikasikan hidup Anda untuk memenangkannya.

Jika Anda tidak bersedia mendedikasikan hidup Anda untuk memenangkannya, saya ragu Anda mempunyai kesempatan memenangkan olimpiade atau menjadi kaya.

Ketika saya melihat ulang kehidupan saya, tiga mata pelajaran saya yang gagal di sekolah adalah bahasa Inggris, mengetik, dan akuntansi. Saat ini, Saya paling dikenal sebagai penulis, saya menghabiskan sebagian besar waktu saya untuk mengetik, dan saya menulis tentang akuntansi. Walaupun saya tidak bagus dalam menulis, mengetik, atau akuntansi, saya mendedikasikan diri saya untuk menang.

Nilailah Faktanya

Jika Anda adalah orang dewasa, sudah waktunya Anda jujur pada diri sendiri dan bertanya, "Apakah saya berada di barisan depan atau tertinggal di belakang?" Jika Anda tertinggal di belakang dan lebih suka tertinggal di belakang, mulailah menyederhanakan hidup Anda. Anda mungkin perlu hidup hemat, seperti yang direkomendasikan oleh sebagian besar perencana finansial.

Jika Anda memutuskan bergabung dengan globalisasi dan menjadi lebih rumit, berikut beberapa langkah dasar yang saya rekomendasikan:

1. Carilah teman, baru atau lama, atau bergabunglah dengan sebuah klub, yang orang-orangnya mempunyai pikiran sama dengan Anda.
2. Bepergianlah lebih banyak. Lakukan perjalanan untuk belajar dan berkembang. Lihatlah dunia.
3. Saya merekomendasikan Anda membaca:

The World Is Flat karangan Thomas Friedman
The Dollar Crisis karangan Richard Duncan
A Whole New Mind karangan Daniel Pink
The Coming Economic Collapse karangan Stephen Leeb
The America We Deserve karangan Donald Trump

Jika Anda tidak begitu tahu mengenai perkembangan dunia, membaca dan mempelajari buku ini akan segera memberikan pandangan menarik mengenai dunia kepada Anda, pandangan yang sangat berbeda dari yang dilukiskan oleh politikus dan perencana finansial kita. Dengan mempelajari buku ini, lebih bagus lagi dalam sebuah kelompok, Anda bisa melihat melampaui permasalahan dunia kita. Anda akan melihat dunia baru yang berani yang muncul bersama dengan kesempatan berlimpah untuk menjadi kaya melampaui impian terliar Anda.

Alih-alih menjalani hidup seperti burung unta, seperti yang dilakukan oleh kebanyakan orang, Anda mungkin bisa terbang seperti burung elang dan menikmati kehidupan yang hanya diketahui oleh 10 persen populasi.

Bertemu Orang yang Berpikiran Sama

Di The Rich Dad Company, kami sangat gembira karena orang-orang mendirikan Klub CASHFLOW mereka sendiri. Klub CASHFLOW adalah sekelompok orang yang berkumpul bersama untuk memainkan permainan *CASHFLOW* dan menginvestasikan waktu di pendidikan finansial mereka. Klub-Klub ini tidak ada hubungannya dengan The Rich Dad Company dan dibentuk oleh mereka sendiri.

Ada dua jenis Klub: klub komersil dan klub edukatif.

1. Klub CASHFLOW komersil sering kali dibentuk karena pendiri klub itu menggunakan permainan *CASHFLOW* sebagai cara memperkenalkan grup itu ke permainan tersebut, tetapi juga pada produk yang mereka jual. Sebagai contoh, perusahaan real estat menggunakan permainan itu sebagai alat yang mendidik, tetapi juga untuk memperkenalkan orang pada staf dan pelayanan perusahaan real estat tersebut.

Penting sekali untuk mengingatkan Anda bahwa klub ini tidak berafiliasi dengan The Rich Dad Company. Mereka benar-benar berdiri sendiri. Yang kami minta dari klub komersil seperti ini adalah menginformasikan agenda komersil mereka di muka kepada anggota baru, sebelum memainkan permainan itu.

Di The Rich Dad Company, kami sadar bahwa sebagian besar dari kami mempunyai sesuatu untuk dijual. Yang kami minta hanyalah hal itu dilakukan dengan rasa hormat dan profesionalisme.

2. Tujuan utama dibentuknya Klub CASHFLOW adalah untuk mengajarkan kepada teman dan keluarga prinsip dalam bisnis dan investasi yang sama dengan yang diajarkan oleh ayah kaya saya kepada saya.

Anda mungkin ingat dari Kerucut Pemelajaran, yang diperkenalkan di awal buku ini, bahwa salah satu cara terbaik untuk belajar dan mengingat apa yang Anda pelajari adalah melalui belajar kelompok dan memainkan permainan atau simulasi. Inilah yang dilakukan oleh Klub CASHFLOW. Ini adalah usaha belajar bersama secara kerja sama. Hal ini juga adalah cara yang bagus untuk bertemu teman baru.

Kami sangat merekomendasikan Anda menginvestasikan waktu Anda sebelum menginvestasikan uang Anda. Kami lebih suka Anda belajar menangkap ikan sebelum menyerahkan uang Anda kepada orang lain yang menjual ikan. Karena itulah Klub CASHFLOW dibentuk di rumah, kegiatan bisnis selama jam makan siang, di sekolah, dan di gereja.

Kedua klub itu adalah dua jenis dasar Klub CASHFLOW. Jika Anda ingin mencari tahu apakah ada klub seperti itu di dekat Anda, kunjungilah situs Web kami di RichDad.com, di mana kami mempunyai *directory* klub seperti ini. Jika Anda ingin memulai klub Anda sendiri, hubungi kami. Kami mempunyai produk baru yang terutama dirancang sebagai panduan dan materi pendukung Klub CASHFLOW.

Kesimpulan

Jika Anda harus memutuskan untuk hidup di dunia yang lebih kompleks dalam masyarakat yang global, saya sangat merekomendasikan Anda untuk mempelajari topik berikut:

1. Investasi fundamental: Ini adalah kemampuan membaca angka. Jika Anda akan berinvestasi di bisnis, real estat, atau saham, Anda harus bisa membaca angka. Angka adalah bagian penting dari pendidikan finansial.

CASHFLOW 101 dirancang dan diciptakan untuk mengajarkan dasar-dasar investasi fundamental.

2. Investasi teknis: Investasi teknis penting dalam dunia saat ini yang bergejolak. Investasi teknis menuntut kita mengetahui cara berinvestasi ketika pasar sedang naik dan ketika pasar sedang turun. Seorang investor teknis tahu cara mendapatkan uang, tidak peduli ke arah mana pasar bergerak.

Yang lebih penting, investasi teknis penting untuk mengajari investor cara berinvestasi dengan asuransi. Seperti yang berkali-kali saya katakan, investor profesional berinvestasi dengan asuransi. Amatir tidak. Salah satu kekhawatiran saya pada reksa dana adalah selain tidak bisa meminjam uang untuk membeli reksa dana, Anda biasanya tidak bisa membeli asuransi untuk melindungi diri Anda ketika pasar jatuh. Hal itu sangat berisiko.

CASHFLOW 202 dirancang untuk mengajarkan detail investasi teknis kepada Anda.

Sekali lagi, jika Anda tidak mempunyai uang untuk membeli permainan ini, kunjungilah RichDad.com dan cari Klub CASHFLOW di dekat Anda. Sebagian besar klub ini mempunyai papan permainan dan versi elektronik permainan ini, jadi Anda bisa menantang, bertemu, dan bermain bersama orang-orang yang sepemikiran di seluruh dunia.

Yang paling penting, Anda hanya akan menginvestasikan waktu, tanpa

mempertaruhkan uang riil Anda. Begitu Anda merasa telah belajar dasar investasi, baik fundamental maupun teknis, Anda boleh menginvestasikan sedikit uang Anda yang sebenarnya. Tidak berapa lama lagi, jika Anda belajar dan mempraktikkannya dengan rajin, Anda akan berkeliling dunia, Secara fisik dan elektronik, memainkan permainan paling menyenangkan di dunia—permainan uang.

Tanggapan Donald

Saya sarankan agar Anda melihat secara mendalam gaya hidup Anda dan jenis orang seperti apa Anda. Apakah Anda menyukai kesederhanaan? Apakah Anda menyukai kerumitan?

Bagi saya, uang seperti kesehatan. Kesehatan sangat penting bagi kemakmuran kita. Anda bisa mempunyai uang yang berlimpah, tetapi jika Anda tidak sehat, hal itu tidak terlalu menyenangkan. Uang mempunyai keterbatasan. Saya mengatakan hal ini untuk membuat Anda berpikir mengenai apa yang sudah Anda miliki.

Jika saya tidak mempunyai uang, tetapi sehat, saya tahu saya bisa memulai segala sesuatu dari awal dengan menjadi rajin dan sabar. Kerajinan meningkatkan IQ finansial Anda setiap hari dengan cara mengikuti kejadian-kejadian di dunia dan membaca berita finansial. Kesabaran adalah menyadari bahwa segala sesuatu membutuhkan waktu, usaha, dan pikiran.

Saya memastikan bahwa ide apa pun yang saya miliki untuk menghasilkan uang adalah berdasarkan fakta. Risiko menjadi makin besar

makin sedikit keringanan jika kita membuat kesalahan besar. Namun, semoga saja kita mempunyai sedikit lebih banyak pengalaman hidup sebagai tempat bertumpu.

Suatu hari saya berbicara dengan Allen Weisselberg, CFO saya, dan dia bercerita betapa ketika masih menjadi guru

Kerajinan
meningkatkan IQ
finansial Anda
setiap hari.

—Donald J. Trump

muda setelah tamat dari perguruan tinggi, dia memperkenalkan pelajaran baru dengan cara memperkenalkan sesuatu yang sudah diketahui oleh murid sebelum memperkenalkan sesuatu yang belum diketahui. Dia terutama merasa prihatin karena murid SMA tidak mempunyai keterampilan dalam hal uang, yang dalam pikirannya berarti keterampilan hidup mereka patut dikhawatirkan. Dia akhirnya menemukan cara untuk menjelaskan maksudnya dengan bertanya kepada mereka apakah mereka suka berbelanja. Mereka semua suka. Kemudian, dia meminta mereka menghitung berapa besar 15 persen diskon dari sebuah celana jin. Mereka berkata bahwa kasir menghitungkannya untuk mereka!

Kemudian, dia bertanya kepada mereka bagaimana jika kasir itu tidak memberikan diskon yang benar? Apakah mereka akan tahu jumlah sebenarnya dan bisa mengoreksi kasir itu? Karena jika mereka tidak tahu, bagaimana mereka bisa tahu apakah mereka ditipu atau tidak? Yah, anak-anak itu tidak suka dengan pikiran bahwa mereka ditipu, jadi mereka tiba-tiba mulai mencoba menghitung angka sebenarnya. Dia berkata kepada mereka bahwa contoh ini sudah merupakan satu langkah mempersiapkan diri, atau setidaknya waspada mengenai apa yang terjadi di sekitar mereka.

Pelajaran sama berlaku pula pada orang dewasa. Kita harus meluangkan waktu untuk mencari tahu segala sesuatunya sendiri atau kita akan bergantung pada orang yang secara sengaja atau tidak mempunyai prioritas lain alih-alih kepentingan kita di benaknya.

Kaji ulang keterampilan Anda, hobi Anda, lokasi Anda, keinginan Anda, dan pikirkan cara mengubah situasi Anda. Tetaplah bersikap terbuka pada ide-ide yang mungkin biasanya tidak Anda sukai. Sadarilah bahwa kesempatan datang dalam bentuk berbeda, dan bahwa beberapa hal besar datang setelah kejatuhan. Hal itu mungkin tidak mudah, tetapi bisa terjadi.

Apa pun yang Anda lakukan, jangan menyerah. Nilailah apa yang Anda sukai dan mulailah dari sana. Kita semua mempunyai sesuatu untuk diberikan. Setiap orang adalah unik dan seperti yang saya katakan sebelumnya, saya tidak menerima dalih.

Jika tiba saatnya membahas hidup Anda dan kemakmuran orang-orang yang Anda cintai, Anda juga seharusnya tidak berdalih.

BAB DUA PULUH TIGA

SAYA ADALAH GENERASI *BABY BOOM* YANG TIDAK MEMILIKI BANYAK UANG, APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN?

Tanggapan Robert

Generasi *baby boom*, sebuah kelompok yang lahir antara tahun 1946 dan 1964, adalah, dalam banyak hal, kelompok yang sangat beruntung. Mereka lahir saat Amerika menjadi kekuatan dunia yang dominan, baik secara militer *maupun* finansial. Walaupun demikian, mereka saat ini menyaksikan menurunnya Amerika—jika bukan dalam hal militer, setidaknya dalam hal finansial.

Generasi *baby boom* adalah generasi *terakhir* Era Industri dan generasi *pertama* Era Informasi. Mereka adalah generasi transisi dan transisi ini bahkan menyebabkan pemisahan lebih besar lagi antara generasi *boom* yang mempunyai uang dan generasi *boom* yang tidak mempunyai uang.

Penuaan mungkin bukan hal mudah bagi generasi *boom* yang mengikuti aturan-aturan dan nilai-nilai Era Industri. Setelah meninggalkan bangku sekolah, banyak dari generasi *boom* ini yang bekerja di bisnis Era Industri, seperti industri mobil dan industri penerbangan. Ada tantangan finansial signifikan yang dihadapi oleh generasi *boom* industri saat ini, saat mereka sedang bersiap-siap pensiun.

Generasi *boom* yang membuat transisi ke aturan-aturan dan nilai-nilai Era Informasi mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk menjalani hari tua dengan baik dan pensiun dengan kaya. Walaupun banyak generasi *boom*

di industri mobil dan penerbangan menderita, mereka yang bekerja untuk perusahaan seperti Microsoft dan Apple mendapatkan hasil bagus.

Saat kelompok ini bertambah tua, perbedaan antara generasi *boom* Era Industri dan Era Informasi bahkan akan menjadi makin nyata. Bagaimana keadaan mereka dalam beberapa tahun ke depan bergantung pada aturan uang apa yang mereka ikuti—aturan Era Industri atau aturan Era Informasi.

Ketika gelombang pertama generasi *baby boom* lulus perguruan tinggi, dunia mulai berubah. Pertama, Amerika mengalami Perang Vietnam—perang mahal yang memisahkan dan hampir menghancurkan Amerika. Kemudian pada tahun 1971, Amerika Serikat berhenti menggunakan standar emas. Pada tahun 1973, krisis gas pertama datang. Kemudian pada tahun 1974, ERISA diberlakukan.

Pada tahun 1971, ketika generasi *baby boom* pertama keluar dari perguruan tinggi, harga emas adalah 35 dolar per ons. Sekarang, harga emas mencapai 700 dolar per ons. Itulah contoh seberapa besar dolar telah kehilangan daya belinya.

Pada tahun 1971, banyak dari generasi *baby boom* itu yang menikah dan membeli rumah. Pada tahun 1968, ayah saya membayar 50 ribu dolar untuk rumahnya. Sekarang, rumah yang sama bernilai hampir 2 juta dolar. Walaupun kenaikan harga itu bagus untuk generasi *baby boom*, hal itu menyulitkan anak dan cucu mereka untuk membeli rumah sendiri. Sejumlah generasi *baby boom* saat ini mengalami kesulitan meminta anak-anak mereka keluar rumah.

Banyak dari generasi *baby boom* yang tidak mempunyai uang pensiun karena perubahan yang dimulai pada tahun 1974. Banyak dari generasi *baby boom* yang tidak mempunyai program Defined Benefit Pension yang dimiliki orangtua mereka, dan jika mereka punya, banyak dari perencanaan DB itu yang bermasalah. Karena tidak menerima latihan finansial di sekolah, mereka tidak mengerti perbedaan antara program Defined Contribution, program tabungan, dan program pensiun orangtua mereka. Jutaan orang hanya menyerahkan uang mereka kepada "pakar finansial" dan tidak tahu apa yang terjadi dengannya. Pada tahun 2000, pasar saham jatuh dan membangunkan banyak generasi *baby boom* pada kenyataan bahwa uang pensiun mereka tidaklah seaman itu. Banyak yang mendapati bahwa "pakar" mereka mempunyai pelatihan finansial yang lebih sedikit daripada mereka.

Pada tahun 2006, setelah membeli SUV besar yang boros bahan bakar, generasi *boom* sekali lagi dipukul dengan krisis minyak. Kali ini adalah yang sebenarnya, bukan buatan politik. Pada tahun 1973, harga minyak sekitar 3 dolar per barel. Sekarang, harga minyak diperkirakan akan melampaui 100 dolar per barel, mungkin lebih tinggi lagi di masa depan.

Meningkatnya harga minyak berarti orang-orang yang menggantungkan hidup pada pendapatan tetap akan mendapati bahwa pendapatan tetap itu tidak bisa membeli terlalu banyak. Apa yang akan terjadi dengan tabungan pensiun mereka jika harga bensin mencapai 10 dolar per galon?

Selain itu, kita tahu mengenai Social Security dan Medicare. Saya harap tak seorang pun dari Anda yang membaca buku ini bergantung pada pemerintah untuk mengurus Anda.

Diperkirakan 80 persen generasi *baby boom* tidak akan mampu menjalani masa pensiun yang nyaman. Banyak yang mendapatkan masalah semata karena mengikuti program finansial orangtua mereka.

Saya Akan Terus Bekerja

Beberapa teman generasi *boom* saya berkata bahwa mereka akan terus bekerja. Walaupun saya menganggap bekerja adalah cara yang sangat bagus untuk tetap aktif dan ceria, berpikir bahwa Anda bisa bekerja selamanya adalah tidak masuk akal. Apa yang akan terjadi jika badan Anda tidak bisa bekerja lagi? Biaya pelayanan panti jompo sangat besar. Bagaimana jika anak Anda tidak mempunyai kamar tidur kosong untuk Anda?

Kesehatan, Kemakmuran, dan Kebahagiaan

Ketika saya masih bersekolah di akademi, saya sadar bahwa ayah saya benar-benar menjadi orang sukses. Bagaimanapun, dia adalah kepala pendidikan, diakui untuk pelayanannya, dan dihormati oleh rekan-rekannya. Namun, dia tidak mempunyai kesehatan, kemakmuran, dan kebahagiaan.

Kesehatan ayah saya memburuk karena dia merokok dua sampai tiga bungkus rokok yang tidak difilter sehari. Dia akhirnya meninggal karena kanker paru-paru.

Dia tidak mempunyai kemakmuran. Dia menghasilkan banyak uang,

tetapi biaya yang dia keluarkan sama banyaknya dengan yang dia hasilkan, Dia mencoba menabung dan tidak berinvestasi. Saya yakin dia mengharapkan pensiun guru, Social Security, dan Medicare mengurusnya.

Dia juga tidak bahagia. Semakin sukses dia, semakin banyak pengorbanan yang dituntut dari tekanan pekerjaannya. Dia jarang berada di rumah. Walaupun saya bermain olahraga dalam sebagian besar hidup saya, dia tidak pernah bisa menghadiri satu pun pertandingan saya. Dia selalu bekerja. Dia selalu melakukan perjalanan, berkeliling sekolah di seluruh negara bagian dan menghadiri pertemuan orangtua murid—tetapi tidak mempunyai waktu

untuk menghadiri pertemuan orangtua murid anaknya sendiri.

Banyak dari kita
membiarkan rasa
takut—alih-alih cinta—
mengendalikan hidup
kita. Misalnya, banyak
orang bekerja bukan
karena mencintai apa
yang mereka lakukan,
tetapi karena takut
dipecat atau tidak
menghasilkan cukup
banyak uang. Banyak
orang berinvestasi karena
alasan sama—tidak
mempunyai cukup uang.
Banyak orang merasa
tidak bahagia karena
mereka tidak memiliki

— Robert T.
Kiyosaki

Kesehatan dan Kekayaan Diukur dengan Waktu

Walaupun memungkinkan untuk mengukur kesehatan dan kemakmuran, kebahagiaan tidak bisa diukur. Ketika kita pergi ke dokter, dokter itu akan mengambil sampel darah, mengukur tekanan darah, dan—saat ini—memasukkan Anda ke MRI (Magnetic Resonance Imaging/sejenis rontgen dengan gelombang radio). Jadi, kesehatan kadang-kadang bisa diukur. Hal sama berlaku untuk kekayaan. Ketika seorang bankir ingin tahu apakah dia boleh meminjamkan uang kepada Anda, hal pertama yang dia minta adalah aplikasi kredit atau laporan keuangan.

Kesehatan dan kemakmuran juga diukur dengan waktu. Sebagai contoh jika Anda sakit, dokter mungkin akan berkata, "Anda mempunyai enam bulan lagi untuk hidup." Hal ini berarti Anda benar-

benar tidak sehat. Jika rata-rata harapan hidup adalah 75 tahun sedangkan Anda sudah berumur 60 tahun, berarti Anda sudah hampir kehabisan waktu. Majalah *Forbes* pernah mendefinisikan "orang kaya" sebagai orang yang mempunyai pendapatan 1 juta dolar setahun. Jadi, kekayaan diukur dengan uang. Kemakmuran diukur dengan waktu. Sebagai contoh, jika Anda mempunyai tabungan sebesar 10 ribu dolar dan biaya bulanan Anda adalah seribu dolar per bulan, kemakmuran Anda adalah 10 bulan.

Definisi Orang Miskin

Ketika saya menonton CNBC, stasiun televisi finansial yang populer, komentator melaporkan bahwa dia mengetahui memo antarbagian suatu institusi keuangan terkenal. Walaupun dia menyebutkan nama firma broker saham terkenal itu, saya tidak akan melakukannya karena tidak melihat memo itu secara pribadi. Lalu, komentator itu berkata, "Memo perusahaan itu mendefinisikan orang miskin sebagai orang yang tidak mempunyai minimal 100 ribu dolar dalam bentuk tunai untuk diinvestasikan."

Bayangkan itu. Dengan standar memo perusahaan itu, sebagian besar orang Amerika bisa didefinisikan sebagai orang miskin.

Ketika saya bertanya kepada seorang teman yang pernah bekerja pada perusahaan itu, dia membenarkan komentar tersebut dan menambahkan, "Mereka tidak hanya menggunakan kriteria itu sebelum menerima Anda sebagai klien, tetapi juga menggunakan kriteria 100 ribu dolar untuk mempekerjakan Anda." Dia melanjutkan penjelasannya dengan berkata bahwa perusahaan itu tidak benar-benar peduli dengan pendidikan perguruan tinggi atau pengalaman kerja Anda. Sebelum mempekerjakan Anda, mereka meminta Anda menuliskan daftar orang yang Anda kenal secara pribadi yang mempunyai lebih dari 100 ribu dolar untuk diinvestasikan. Jika Anda mempunyai daftar yang panjang, Anda mendapatkan pekerjaan itu. Jika Anda tidak mempunyai daftar panjang, Anda tidak dipekerjakan.

Kembali ke Kesehatan, Kemakmuran, dan Kebahagiaan

Saya menyebutkan hubungan antara kesehatan dan kemakmuran dan waktu karena ada banyak orang yang mempunyai lebih banyak kesehatan daripada

kemakmuran...dan hal itu mungkin tidak membuat mereka merasa terlalu gembira. Jika Anda beruntung memiliki kemakmuran dan kesehatan, Anda mungkin tidak hanya hidup lebih lama, tetapi hidup lebih lama dan lebih baik daripada yang tidak mempunyai kesehatan serta kemakmuran. Dengan kemajuan dalam bidang penelitian, tidak perlu dikatakan apa dampak peng-obatan masa depan terhadap kesehatan jika Anda mempunyai kemakmuran untuk bisa mendapatkannya.

Apa Jawaban Anda?

Dari ketiga hal itu, menurut saya kesehatan adalah yang paling penting. Jika Anda meninggal, kemakmuran dan kebahagiaan tidak akan berarti banyak. Masalahnya, banyak orang yang mengorbankan yang satu demi yang lain Sebagai contoh, banyak orang yang mengorbankan kesehatan demi kemak-muran atau kebahagiaan demi kemakmuran. Kita semua mengenal orang yang bekerja keras dan makmur, tetapi tidak menjaga kesehatan mereka. Atau, seperti ayah saya, bekerja keras demi uang dan gelar, tetapi mengor-bankan kesehatan, kemakmuran, dan kebahagiaan.

Ketiga hal itu penting, temtama jika Anda adalah generasi *baby boom* yang tidak memiliki banyak uang dan hampir kehabisan waktu.

Jadi, berikut saran saya:

1. Jika Anda tidak melakukan apa yang Anda cintai, mulailah melakukannya, bahkan jika hanya paruh waktu. Sebagai contoh, teman saya adalah pegawai negeri dan dia membencinya, tetapi sangat menyukai golf. Setiap Sabtu, dia mampir ke lapangan golf setempat dan menyumbangkan waktunya tanpa bayaran. Dia bekerja di toko untuk golf profesional setempat, mengajar dan membantu untuk turnamen. Dia hanya mempunyai beberapa tahun tersisa sebelum pensiun, tetapi karena sudah berteman dengan banyak orang di lapangan golf itu, dia mempunyai kesempatan untuk bermain golf purnawaktu begitu dia pensiun.
2. Mulailah berinvestasi di satu hal yang Anda cintai. Perhatikan lagi kata cinta. Saya tahu sebagian besar dari Anda pernah mendengar bahwa Anda harus melakukan apa yang Anda cintai. Ya, hal sama

juga berlaku di investasi. Tferlalu banyak orang yang menginvestasikan uang mereka dalam hal-hal yang sedikit pun tidak mereka ketahui, hal-hal yang tidak menarik minat mereka, dan hal-hal yang tidak mereka cintai.

Saya hanya berinvestasi pada apa yang saya cintai. Saya sangat men-cintai real estat. Istri saya, Kim, berkata, "Kamu tidak akan pernah melewati gedung atau suatu tempat yang tidak kamu cintai." Saya juga mencintai minyak karena saya bekerja di industri itu ketika masih di akademi. Saya memahaminya. Saya juga mencintai emas dan perak. Jika Anda membaca *Rich Dad Poor Dad*, Anda mungkin ingat upaya saya, saat masih berumur sembilan tahun, untuk membuat koin perak dari timah (alias palsu).

Jika Anda menyukai apa yang Anda investasikan, Anda kemungkinan besar akan mempelajarinya, tahu kebaikan dan keburukannya, serta memahami detail-detailnya. Semakin banyak informasi Anda menge-nai investasi Anda, semakin besar kemungkinan Anda memilih satu yang akan menghasilkan uang bagi Anda.

3. Menyewa guru. Pada tahun 2005, saya melihat foto saya dan Kim di Hawaii. Saya terkejut melihat betapa gemuknya saya. Saya terlihat seperti balon. Saya tahu saya gemuk, tetapi saya selalu membohongi diri saya sendiri bahwa saya tidak segemuk orang lain dan bahwa saya selalu bisa dengan mudah menjalankan diet serta kembali ke berat badan semula. Saya sudah mengatakan kebohongan ku selama 25 tahun kepada diri saya sendiri.

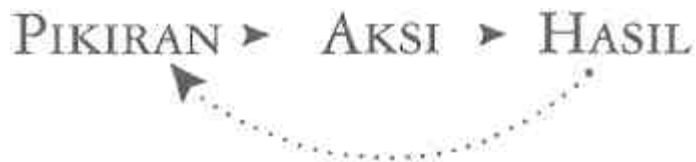
Melihat foto itu mengejutkan saya dan memaksa saya mengambil tindakan. Bukan rasa takut akan kematian yang membuat saya mengambil tindakan. Rasa takut bahwa saya akan kehilangan waktu bersama Kim-lah yang menyadarkan saya. Bukan rasa takut, melainkan cinta. Saya mempunyai terlalu banyak alasan untuk hidup.

Saya juga tahu bahwa saya tidak mempunyai kekerasan hati untuk melakukan sendiri apa yang harus saya lakukan. Saya sudah berbohong pada diri saya sendiri selama 25 tahun. Saya membutuhkan guru, seorang men-

tor—seseorang yang membuat saya bertanggung jawab dan menyuruh saya melakukan sesuatu yang saya tidak mempunyai disiplin untuk melakukan nya sendiri.

Setahun kemudian, saya lebih ringan 25 kilogram. Namun, lebih dari berat badan, persentase lemak tubuh saya turun dari 36 persen menjadi 20 persen. Untuk bisa sampai ke sini, saya harus menemukan kembali diri saya.

Dalam benak Anda, ubahlah garis start. Lihatlah diagram berikut sekali lagi:



Saya tahu saya harus mengubah pemikiran saya dan belajar kembali mengenai kesehatan.

Saat ini, ketika orang bertanya kepada saya cara saya menurunkan berat badan (jenis diet apa yang saya lakukan, jenis olahraga apa yang saya lakukan), saya mencoba menjelaskan bahwa hal itu lebih dikarenakan saya telah mengubah pikiran saya, alih-alih apa yang saya *lakukan*.

Saya sekarang makan lebih banyak daripada sebelumnya. Itu adalah satu hal yang membuat saya tertawa ketika melihat mereka terkejut saat melihat saya makan begitu banyak.

Jika Anda adalah generasi *baby boom* yang tidak memiliki banyak uang dan Anda hampir kehabisan waktu, sudah saatnya mengubah hidup Anda. Jika Anda bisa, sewalah seorang guru untuk membantu Anda, seseorang dengan keahlian yang bisa membantu Anda menemukan kembali bagian hidup Anda yang membutuhkan perhatian.

Kebahagiaan Adalah Kuncinya

Cinta adalah kunci untuk hidup yang penuh kesehatan, kemakmuran, dan kebahagiaan. Lebih mudah menjadi sehat jika Anda gembira. Lebih mudah menjadi makmur jika Anda bahagia. Juga, lebih mudah merasa gembira jika Anda mencintai apa yang Anda lakukan.

Banyak dari kita yang mengizinkan rasa takut, alih-alih cinta, mengendalikan hidup kita. Buatlah komitmen terhadap diri Anda sendiri untuk membiarkan cinta mendikte apa yang akan Anda lakukan selanjutnya. Anda kemungkinan besar bisa mendapatkan kesehatan, kemakmuran, dan kebahagiaan jika pikiran serta tindakan Anda berakar pada cinta.

Cinta Tidak Membuatnya Mudah

Beberapa orang berpikir bahwa melakukan apa yang Anda cintai atau berinvestasi pada apa yang Anda cintai atau menjadi sehat karena cinta berarti segala sesuatunya akan menjadi mudah. Cinta tidak mudah dan kadang-kadang bisa menyakitkan. Banyak orang melepaskan cinta (entah berupa pekerjaan, orang, tempat—bisa apa saja) karena hal itu menyakitkan. Berapa banyak dari kita yang pernah mendengar seseorang berkata, "Saya tidak akan pernah jatuh cinta lagi."

Cinta mungkin tidak mempermudah hidup Anda, tetapi memberikan arti kehidupan.

Cinta itu spiritual, walaupun kadang menyakitkan. Setiap kali saya kelelahan di *gym* dan ingin berhenti, saya cukup memikirkan jantung hati saya, Kim, dan saya akan menemukan semangat untuk melanjutkan lagi. Dua jam kesakitan memberikan hidup yang lebih panjang dan lebih bahagia dengan orang yang paling saya cintai, jadi saya menahan rasa sakit itu. Hal sama berlaku untuk pekerjaan dan investasi. Jika bukan karena cinta, saya tidak akan bisa menahan rasa sakit dan frustrasi yang sering kali menyertai pekerjaan dan investasi. Semua orang yang berpikir cinta itu mudah tentunya bukanlah orang yang pernah mencintai.

310 Satu Kata Mengenai Pelatihan

311

The Rich Dad Company mempunyai sebuah tim yang terdiri dari pelatih profesional yang terlatih baik. Jika Anda mencari seseorang untuk membantu Anda mendapatkan kejelasan mengenai tujuan finansial Anda dan membuat Anda bertanggung jawab, kunjungilah richdad.com dan cari tahu lebih lanjut mengenai program pelatihan kami.

Kata Terakhir untuk Generasi *Baby Boom*

Bagi sebagian besar generasi *baby boom*, ini adalah waktu yang menyenangkan untuk hidup, dan bahkan ada waktu yang lebih menyenangkan lagi di depan. Semoga Anda menikmati lebih banyak kesehatan, kemakmuran, dan kebahagiaan di tahun-tahun mendatang.

Tanggapan Donald

Saya khawatir. Keadaan tidak kelihatan terlalu bagus untuk orang-orang berumur 60 tahun di Amerika, kecuali mereka yang cukup kaya untuk mengurus diri mereka sendiri sampai 35 tahun ke depan, dengan memperhitungkan inflasi dan harga minyak dan biaya medis yang terus meningkat.

Hal ini bukan dikarenakan generasi *baby boom* adalah kelompok pemalas-mereka sudah mencapai banyak hal-tetapi seperti yang dikatakan oleh Robert, kecuali mereka memasuki Era Informasi pada usia paruh baya, mereka akan tertinggal di belakang dalam banyak hal. Saya sangat serius jika berpikir mengenai masa depan. Anda mungkin berpikir, "Tapi kami selalu melakukan hal itu." Yang kemungkinan besar benar. Hanya saja, masa depan telah berubah secara dramatis dibandingkan beberapa dekade lalu.

Setelah mengatakan hal itu, dan mengingat apa yang disarankan oleh Robert, saya harus mengatakan bahwa kerajinan yang terus diperbarui adalah hal yang sangat penting. Memulai dari awal tidak selalu mudah, tetapi jika Anda melihatnya sebagai sebuah tantangan yang bisa Anda capai, Anda telah melakukan separuh kerja.

Sering kali, Anda akan sangat terbantu jika mengingat situasi yang lebih buruk daripada apa yang mungkin sedang Anda hadapi sebagai individu maupun warga negara. Anda mungkin menghadapi masa-masa sulit, tetapi hal itu bukanlah akhir segalanya. Teori "perubahan kecil versus musibah" muncul di kepala saya. Dengan kata lain, berpikirlah dengan bijaksana dan Anda akan mendapatkan keseimbangan Anda.

Hal positif dari situasi umur Anda adalah Anda telah bertahan sampai umur 60 tahun. Hal itu sendiri adalah sebuah prestasi. Kebijaksanaan mengikuti pengalaman, jadi Anda sudah mendapatkan keuntungan dari sana. Strategi Anda harus mencakup melihat masa depan dari sudut pandang yang berbeda dibandingkan saat Anda masih berumur 20 atau 25 tahun.

Di sinilah kreativitas Anda muncul. Kita semua tahu bahwa kesempatan bisa tersembunyi dalam kekecewaan atau yang disebut kegagalan. Jika Anda bisa melihat situasi Anda seperti itu dan memfokuskan diri Anda untuk mencari kesempatan, masalah Anda akan berubah menjadi masa depan yang mungkin lebih baik daripada apa yang Anda rencanakan dari awal. Hal itu bisa terjadi. Namun, saya menekankan pentingnya menjaga fokus Anda tetap positif karena alasan yang bagus: Itulah alasan nomor satu bagi Anda untuk menjadi pemenang.

Ada sepasang suami istri yang saya kenal yang kehilangan bisnis mereka ketika memasuki awal 60-an karena berbagai alasan. Bisnis itu merupakan kerja seumur hidup mereka dan pensiun mereka. Tidak perlu dikatakan lagi, mereka sangat sedih dengan situasi mereka dan memutuskan untuk kembali ke tempat peristirahatan ski, di mana mereka pernah menikmati banyak liburan menyenangkan, baik pada musim ski maupun pada waktu tidak ada musim ski. Mereka selalu berharap bisa menghabiskan hari tua di area ini suatu hari nanti. Mereka tinggal di penginapan yang sama dengan yang mereka tinggali sebelumnya dan mereka sedang mendiskusikan apa yang akan mereka lakukan dengan situasi mereka dan ternyata pemilik penginapan itu menghadapi masalah. Mereka harus meninggalkan kota karena masalah keluarga yang darurat dan bertanya kepada pasangan itu apakah bersedia menjaga penginapan tersebut bagi mereka. Sebagai imbalannya, mereka memberikan penginapan gratis.

Pasangan itu setuju untuk melakukannya dan, untuk memperpendek cerita, mereka diminta tinggal sebagai manajer purnawaktu dan pada akhirnya membeli penginapan itu untuk mereka sendiri. Mereka akhirnya mempunyai bisnis baru yang mereka cintai dan tinggal di tempat yang sudah mereka harapkan sebagai tempat pensiun mereka! Hal ini lebih baik daripada yang telah mereka rencanakan dan mereka juga mempunyai kesuksesan finansial yang besar.

Cerita itu hanyalah satu contoh mengenai kesempatan yang tersembunyi dalam kekecewaan. Ada jutaan cerita seperti itu dan tidak ada alasan Anda tidak bisa menjadi salah satu dari cerita-cerita tersebut. Namun, perhatikan bahwa pasangan ini pergi ke tempat yang mewakili sesuatu, yang mereka sukai dan sudah mereka cintai. Pergi ke tempat dengan memori positif agar bisa mendapatkan energi positif adalah tindakan cerdas yang mereka lakukan. Jika Anda mempunyai tempat seperti itu, ingatlah terus di pikiran Anda. Pasti ada alasan bagus mengapa Anda merasa tempat itu menyenangkan dan hal itu mungkin relevan dengan masa depan Anda.

Juga merupakan ide bagus untuk bertanya kepada diri Anda sendiri mengapa Anda menyukai tempat-tempat tertentu. Kadang hal itu jelas terlihat-tempat itu indah, cocok untuk waktu liburan, romantis, atau apa saja. Namun, jika Anda terus menanyakan alasannya kepada diri Anda sendiri, sering kali akan muncul di kepala Anda sesuatu yang dapat membuka pintu untuk ide atau karier baru.

Saya juga meyakini bahwa pensiun tidak selalu merupakan hal terbaik bagi setiap orang. Ayah saya dulu berkata, "Pensiun berarti kedaluwarsa" karena dia mempunyai begitu banyak energi dari pekerjaannya. Dalam banyak kasus, tetap aktif dan terlibat dalam kegiatan kelihatannya bisa memperpanjang usia. Mungkin, yang Anda sebut "kegagalan" adalah pasang yang baik untuk hidup yang lebih panjang dan lebih bahagia. Mungkin Anda akan mempunyai lebih banyak pekerjaan untuk dilakukan dan mungkin melakukan lebih banyak hal akan membawa kepuasan yang tidak bisa diberikan oleh pensiun kepada Anda. Kadang, rencana kita dikacaukan untuk alasan yang bagus.

Kita semua pernah mendengar cerita orang yang ketinggalan pe-

sawat dan merasa sangat kesal karena rencana perjalanannya menjadi kacau, hanya untuk mendapati bahwa pesawat itu kemudian jatuh. Kita semua pernah mendengar cerita orang yang hampir terkena musibah dengan berbagai skenario berbeda. Jangan menjadi salah satu dari orang yang melewatkan kesuksesan atau kesempatan kedua karena menolak meluangkan waktu untuk mempertimbangkan alternatif lainnya.

Pengarahan ulang tujuan adalah hal yang baik untuk dilakukan, entah hal itu terpaksa kita lakukan atau tidak. Baik saya maupun Robert sangat meyakini bahwa Anda harus mencintai apa yang Anda lakukan agar bisa sangat sukses dalam hal itu. Dia juga menasihati Anda untuk berinvestasi pada apa yang Anda cintai—yang persis terjadi pada pasangan di penginapan itu. Mereka mempunyai insting untuk mengunjungi tempat yang mereka cintai guna memperkuat diri mereka dan itulah yang mereka dapatkan. Itulah yang dinamakan melaksanakan apa yang dikatakan.

Jika saat ini Anda adalah generasi *baby boom* tanpa uang, berterimakasihlah pada hidup yang Anda miliki dan ketahuilah bahwa hidup masih menunggu untuk menunjukkan beberapa petualangan besar bagi Anda. Jangan meremehkan diri Anda sendiri dan peluang Anda. Entah Anda berumur 6 atau 60 tahun, selalu ada banyak kesempatan besar di luar sana. Hidup yang baik tidak berakhir sampai Anda menyerah.

Saya ingin memberikan sebuah pernyataan dari Steve Forbes. Steve menulis kata-kata ini beberapa tahun lalu dalam bukunya *A New Birth of Freedom* dan kata-kata itu penuh arti serta relevan: "Sumber kekayaan dan modal yang sesungguhnya di era baru ini tidak berbentuk materi-tetapi adalah pikiran manusia, semangat manusia, imajinasi manusia, dan keyakinan kita akan masa depan. Itulah keajaiban dari sebuah masyarakat merdeka-setiap orang bisa melangkah maju dan makmur karena kekayaan datang dari dalam."

Jangan meremehkan diri
Anda dan kemungkinan
Anda.

—Donald J. Trump

BAGAIMANA CALAU SAYA SUDAH KAYA? NASIHAT APA YANG BISA ANDA BERIKAN KEPADA SAYA?

Tanggapam Rohert

Kalau Anda kaya, hitunglah berkah Anda. Namun, ingatlah selalu bahwa uang bisa membawa berkah atau kutukan.

Bagi sebagian orang di dunia, menghasilkan cukup uang merupakan masalah. Jika Anda mempunyai banyak uang, bergantung padanya bisa menjadi masalah. Pemenang lotre, bintang film, atlet profesional, dan pewaris kekayaan kehilangan uang mereka karena mereka bergantung pada uang itu dan mempertahankannya bisa jadi sama sulitnya dengan menghasilkan uang. Anda menjadi target orang-orang yang menginginkan uang Anda.

Ketika melihat papan permainan *CASHFLOW*, Anda bisa melihat tiga perbedaan tingkat investor, yaitu:

1. Balap Tikus. Balap tikus adalah tempat sebagian besar orang berada. Sekali lagi, orang-orang ini, jika berinvestasi, terutama berinvestasi di aset kertas seperti tabungan, saham, obligasi, dan reksa dana.
2. Usaha kecil dan usaha besar. Usaha kecil dan usaha besar adalah tempat sebagian besar orang mendapatkan pendidikan finansial mereka dan beberapa orang benar-benar berhasil keluar dari balap tikus.



3. Jalur Cepat. Jalur cepat diciptakan pada tahun 1933 oleh Joseph Kennedy, ayah presiden John Kennedy.

Jalur cepat diciptakan bagi investor kaya yang memiliki pendidikan dan pengalaman finansial. Masalahnya, banyak orang kaya tidak memiliki pendidikan finansial dan banyak yang kehilangan hartanya karena dimangsa oleh pihak tidak bertanggung jawab yang menginginkan uang orang-orang.

Jadi, pada dasarnya ada dua jenis orang kaya: 1) orang yang berhasil mendapatkan uang mereka sendiri dan mempunyai pendidikan serta pengalaman finansial yang dibutuhkan untuk berinvestasi di jalur cepat, dan 2) orang yang mempunyai banyak uang, tetapi mempunyai sedikit sampai tidak ada pendidikan dan pengalaman finansial sama sekali.

Orang yang berhasil karena usahanya sendiri tidak begitu takut kehilangan uangnya karena tahu bahwa dia bisa mendapatkannya kembali. Orang yang mendapatkan uang dengan cara lain mempunyai dua pilihan, dua pilihan yang sama dengan yang dihadapi oleh orang yang tidak mempunyai uang—berusaha mendapatkan pendidikan atau menyerahkan uangnya kepada tenaga profesional yang kompeten dan dapat dipercaya.

Setiap tahun, Anda membaca mengenai bintang olahraga atau bintang film yang kehilangan segalanya di tangan promotor yang licik di koran. Anda juga membaca mengenai orang kaya, orang tua yang uangnya dicuri oleh sanak saudara atau pengurusnya yang terpercaya. Itu adalah cerita yang sangat umum. Kita semua juga pernah mendengar orang yang menikah kemu-dian kehilangan uangnya. Salah satu dari sekian banyak cerita terkenal akhir-akhir ini adalah Anna Nicole Smith yang pada umur 26 tahun menikahi pria yang 63 tahun lebih tua dari dirinya. Itu pastilah cinta! Juga, Paul McCartney, setelah empat tahun menikah, bercerai tanpa perjanjian pranikah. Hal itu mungkin merupakan bukti atas empat tahun kegembiraan yang sangat mahal.

Jika Anda belum melakukan apa yang Anda cintai, mulailah melakukannya, bahkan jika hanya paruh waktu.

— Robert T. Kiyosaki

Berinvestasi di Jalur Cepat

Bagi investor rata-rata, SEC mengamati investasi dan penyelenggara investasi dengan teliti. Ada lebih sedikit perlindungan bagi orang-orang yang berinvestasi di luar balap tikus.

Bagi usaha kecil dan usaha besar serta jalur cepat, pendidikan, pengalaman, kepercayaan, serta integritas sangatlah penting. Jika Anda atau penasihat Anda kurang pendidikan, pengalaman, kepercayaan, atau integritas, jangan keluar dari aset kertas yang disupervisi oleh SEC.

Namun, jika Anda mempunyai kualifikasi, berinvestasi di jalur cepat bisa menjadi hal yang paling menarik, menguntungkan, dan menyenangkan. Jalur cepat adalah tempat saya dan Donald berinvestasi. Inilah satu-satunya permainan yang kami mainkan.

Contoh Bisnis Jalur Cepat

Berikut contoh bisnis cepat yang telah saya lakukan:

1. Saat memulai sebuah bisnis sebagai seorang wiraswasta dan mencari dana dari investor hal itu adalah bisnis jalur cepat. Saya harus dengan saksama memastikan bahwa investor yang berbicara dengan saya adalah investor yang memenuhi persyaratan dan terakreditasi.

Definisi investor yang memenuhi persyaratan dan terakreditasi adalah:

Seseorang yang secara individu (atau secara gabungan dengan pasangan) mempunyai harta benda dengan total bersih lebih dari 1 juta dolar. Seseorang yang mempunyai pendapatan di atas 200 ribu dolar untuk dua tahun terakhir dengan perkiraan pendapatan sebesar itu untuk tahun sekarang atau seseorang yang mempunyai gabungan pendapatan dengan pasangannya untuk suatu periode lebih dari 300 ribu dolar.

Perusahaan pertambangan emas saya di China adalah contoh untuk investasi seperti ini. Investasi itu telah menjadikan banyak investor saya jutawan.

Seperti yang Anda ketahui, saya juga memulai sebuah perusahaan minyak yang tidak pernah menemukan minyak. Investor saya kehilangan hampir sebagian besar uang mereka. Berita baiknya adalah beberapa dari mereka yang berada di perusahaan minyak saya juga berada di perusahaan pertambangan emas saya di China.

2. Kemitraan real estat: Saya dan Kim adalah mitra dalam beberapa proyek real estat besar—proyek seperti 300 unit apartemen rumah, gedung komersil, dan gedung perkantoran. Saya dan Kim bukanlah pengembang real estat seperti Donald Trump. Kami hanyalah mitra uang untuk para pengembang. Kami tidak pernah kehilangan uang dalam kemitraan real estat mana pun...amit-amit.
3. Kemitraan minyak dan gas: Ada banyak alasan mengapa saya secara pribadi menyukai minyak dan gas, yaitu:

Arus kas: Jika Anda berhasil, Anda akan mendapatkan bayaran setiap bulan, sama seperti yang terjadi pada real estat.

Keuntungan pajak: Jika saya menginvestasikan 100 ribu dolar ke dalam kemitraan minyak dan gas, IRS memperbolehkan saya mengurangi sekitar 70 ribu dolar dari pajak saya. Pada tingkat potongan pajak 50 persen, hal itu sama dengan mendapatkan 35 ribu dolar dari pemerintah dalam bentuk arus kas atau untuk digunakan lagi ke dalam investasi saya.

Keuntungan pajak lainnya adalah bahwa untuk setiap dolar yang saya terima dari minyak dan gas, pemerintah mengizinkan saya mengurangi 15 persen lagi (dikenal sebagai penyisihan deplesi). Hal itu berarti saya membayar pajak hanya untuk 85 persen dari pendapatan yang saya terima dari minyak dan gas.

4. Dana Ekuitas Swasta: Ini adalah reksa dana bagi orang kaya. Umumnya, dana ekuitas swasta dibangun di sekitar kelompok investasi dengan catatan prestasi yang sangat bagus. Mereka berinvestasi dalam segala hal, seperti bisnis dan akuisisi real estat yang besar.

Umumnya, uang tunai yang dibutuhkan jauh lebih tinggi daripada untuk reksa dana. Saya pernah berinvestasi di perusahaan yang meminta komitmen satu juta dolar. Kami mendapatkan uang kami kembali, ditambah 40 persen keuntungan, dalam kurun waktu kurang dari tiga tahun. Dolar yang dibutuhkan dan keuntungan yang didapatkan bervariasi tergantung pada kelompok investasi, yang Anda percayai mengurus uang Anda.

5. Dana Terproteksi: Dana terproteksi berbeda dari reksa dana karena menggunakan *leverage* (uang pinjaman) dan tidak dibatasi dalam investasi serta metode investasi seperti halnya reksa dana. Saya beberapa kali mendapatkan keuntungan ketika berinvestasi dalam dana terproteksi. Sekali lagi, sebagian besar kesuksesan dana terproteksi bergantung pada pengelolaannya.

6. Derivatif: Dunia derivatif adalah dunia yang dikenal oleh hanya se-dikit orang. Namun, hal itu menjadi kepedulian kita semua. Warren Buffett merujuk kata derivatif sebagai "senjata pemusnah massal".

Saya tidak tahu banyak mengenai kelas investasi ini. Namun, saya tahu apa derivatif itu. Derivatif adalah sesuatu yang menjadi turunan dari hal lain. Sebagai contoh, jus jeruk adalah derivatif dari buah jeruk. Hipotek adalah turunan dari real estat. Jadi, saya meyakini alasan Warren Buffett merasa peduli dengan dunia derivatif adalah karena banyak orang, bahkan mereka yang terlibat di dalamnya, mungkin tidak benar-benar memahaminya, dan derivatif adalah *leverage* seperti steroid. Jika ada kesalahan, seluruh dunia uang mungkin akan runtuh seperti rumah kartu.

Seorang teman menjelaskannya dengan cara seperti ini kepada saya. Dia berkata, "Hal itu sama seperti tidak mempunyai pekerjaan dan meminjam uang untuk berinvestasi di suatu hal, menggunakan uang pinjaman sebagai jaminan untuk meminjam uang." Hal itu sama seperti orang yang merestrukturisasi pinjaman utang rumahnya untuk membayar utang kartu kredit mereka, tetapi terus menggunakan kartu kredit itu. Jika hal itu adalah sisi gelap dunia derivatif, mungkin dunia keuangan global ini sesungguhnya adalah rumah kartu—kartu kredit.

Kesimpulan

Jika Anda kaya, tugas Anda adalah mempertahankan uang Anda dan semoga saja menggandakannya. Terlepas dari apa yang Anda lakukan, penting sekali untuk memiliki hal berikut:

1. Surat wasiat
2. Perencanaan estat
3. Perencanaan jika mengalami kecacatan
4. Perjanjian pranikah jika Anda menikah kembali

Tanggapan Donald

Pertama-tama, saya harus mengatakan bahwa Anda harus berterima kasih jika Anda sudah kaya. Kemudian, saya akan berkata, berhati-hatilah. Kemudian, saya akan berkata, bersenang-senanglah.

Itulah yang saya lakukan. Saat ini, saya berada di Los **Angeles**, di Beverly Hills Hotel, dengan istri saya yang cantik, Melania, dan putra kami yang masih bayi, Barron, serta menikmati waktu **yang** indah. Cuaca, akomodasi, serta makanannya luar biasa dan **Alberto** del Hoya melayani kami dengan baik.

Saya berada di sini untuk pengambilan gambar seri **keenam** *The Apprentice*. Mark Burnett serta istrinya, Roma, tinggal di Los Angeles, dan anak perempuan saya, Tiffany, akan ada perayaan wisuda minggu ini. Walaupun saya adalah orang New York, tempat ini adalah **tempat** yang cukup enak untuk ditinggali dan indah untuk dikunjungi.

Tidak berapa jauh terletak Palos Verdes, di Lautan Pasifik, tempat lapangan golf baru saya yang spektakuler, Trump National Golf Club/Los Angeles, berada. Saya akan melakukan kunjungan berkala dan bermain golf. Rumah baru yang menghadap lapangan golf dan laut sudah hampir selesai. Tempat tinggal ini benar-benar luar biasa.

Saya mempunyai banyak proyek yang sedang berjalan dan itulah salah satu penyebab mengapa saya kaya. Saya sendiri yang membuat sebagian besar kekayaan saya. Tidak ada hal lain jika Anda ingin menyelesaikan sesuatu. Saya tidak merasa bahagia kecuali saya sibuk melakukan bisnis dan belajar sesuatu yang baru. Kami juga merancang kantor Trump Productions ketika saya berada di sini. Jadi, tidak ada saat-saat yang membosankan. Hidup dapat, dan harus, menyenangkan.

Hal itu tidak berarti saya tidak berhati-hati. Terlalu mudah untuk menjadi ceroboh ketika semua hal berjalan dengan baik, jadi saya tetap membuat diri saya berfokus. Saya mempunyai anak-anak yang telah dewasa dan masuk ke dalam dunia bisnis, dan saya tidak ingin mereka masuk ke bencana apa pun. Penting sekali untuk tetap bertanggung jawab atas apa yang Anda miliki.

Setiap hari, saya mengontak semua orang di The Trump Organization untuk mencari tahu apa yang terjadi di sana dan Rhona mengingatkan saya mengenai apa yang terjadi dengan jadwal saya. Dua anak terbesar saya, Don Jr. dan Ivanka, berada di sini bersama saya untuk episode terakhir *The Apprentice* dan beberapa episode baru, jadi saat ini merupakan waktu yang patut dirayakan. Jika Anda kaya, saya

berharap Anda bisa mengatakan hal sarna mengenai hidup Anda. Hidup adalah sesuatu yang harus dirayakan, terutama jika Anda mampu melakukannya.

Jangan meremehkan keberuntungan Anda dan ingatlah bahwa kegiatan derma adalah salah satu imbalan terbaik yang bisa Anda dapatkan untuk hidup yang dijalani dengan baik. Itulah nasihat terbaik saya untuk orang kaya.

Kegiatan derma adalah

salah satu imbalan
terbaik yang bisa Anda
dapatkan untuk hidup
yang dijalani dengan
baik.



Donald, Melania, dan Barron



Donald dan Barron



Don Jr. dan Ivanka

MENGAPA BEBEKAPA ORANG YANG INGIN MENJADI KAYA... GAGAL MENJADI KAYA?

Tanggapan Rohert

Jelas sekali, ada beberapa alasan mengapa orang gagal menjadi kaya, walaupun mereka ingin menjadi kaya. Beberapa alasan itu adalah:

1. Malas
2. Kebiasaan buruk
3. Kurang pendidikan
4. Kurang pengalaman
5. Kurang bimbingan
6. Sikap buruk
7. Pengaruh buruk dari teman dan keluarga
8. Kurang fokus
9. Kurang kemauan
10. Kurang berani

Namun, ada satu alasan yang ingin saya bahas—sebuah alasan yang jarang dibahas. Alasan itu adalah karena orang gagal menemukan lingkungan yang mendukungnya menjadi kaya.

Dalam buku *Teach To Be Rich*, saya membahas kemungkinan bahwa kita semua dilahirkan sebagai orang jenius. Di paket buku itu yang terdiri dari dua buku latihan dan tiga DVD, saya menyatakan bahwa seseorang perlu mencari lingkungan terbaik untuk mengembangkan kejeniusannya. Contoh yang saya gunakan adalah kejeniusan Tiger Woods muncul di lapangan golf. Jika dia menjadi joki, dia tidak akan sukses. Begitu juga Mick Jagger, yang menempuh pendidikan untuk menjadi seorang akuntan, menemukan kejeniusannya di panggung sebagai grup musik Rolling Stone.

Ayah miskin saya adalah seorang jenius di sekolah. Ayah kaya saya bukan. Kejeniusan ayah kaya saya muncul di lingkungan jalanan. Dalam kasus saya, saya tidak pandai di sekolah. Bagi saya, sekolah adalah lingkungan yang salah. Seperti ayah kaya saya, jalanan adalah lingkungan tempat kejeniusan saya muncul. Jika saya tinggal dalam lingkungan akademika, saya tidak akan berhasil.

Lingkungan yang tepat penting untuk mengembangkan kejeniusan Anda. Ketika saya menempuh pendidikan di sekolah penerbangan Navy, beberapa kawan pilot saya menemukan kejeniusan dalam menerbangkan pesawat. Satu orang kemudian menjadi jenderal dan yang lain menjadi pilot senior di sebuah perusahaan penerbangan. Saya adalah pilot rata-rata. Di sepak bola, beberapa teman saya menemukan kejeniusan di lapangan. Saya adalah pemain sepak bola rata-rata. Ketika saya bekerja di Xerox Corporation, salah seorang teman saya menemukan kejeniusan di dunia korporasi dan mendaki jenjang kariernya dengan cepat.

Setiap tukang kebun tahu bahwa tanaman memerlukan tanah dan air yang baik serta suhu yang tepat. Jika semua elemen yang tepat ada di sana, tanaman akan tumbuh subur. Hal sama berlaku pada orang. Setiap orang memerlukan elemen tertentu untuk berhasil. Jika elemen yang penting tidak ada, orang itu tidak akan bisa tumbuh dan berkembang.

Orang Kaya di Lingkungan Miskin

Ayah kaya saya sering berkata, "Ada banyak orang kaya di lingkungan miskin." Ketika saya bertambah dewasa, saya mulai lebih memahami apa yang dia katakan.

Lingkungan Rumah Saya

Salah satu hal pertama yang saya sadari adalah saya dilahirkan dalam keluarga dengan lingkungan yang miskin secara finansial. Namun, hal ini tidak berarti kami bukan keluarga yang saling mencintai. Kami saling mencintai. Masalahnya adalah lingkungan itu tidak kondusif untuk menjadi kaya. Dalam keluarga saya, ingin menjadi kaya adalah tabu. Sebagai satu keluarga, kami menjunjung tinggi pendidikan, pelayanan masyarakat, dan pendapatan yang

rendah. Walaupun tidak diucapkan, ada keyakinan yang tersirat bahwa orang kaya itu jahat dan mengeksploitasi orang lain.

Tidak pernah ada diskusi mengenai investasi. Dalam keluarga saya, investasi adalah judi. Hidup hemat dan menabung adalah cara hidup yang bisa diterima.

Dalam lingkungan keluarga saya sekarang ini, uang bukan kata-kata ko-tor. Menjadi kaya itu menyenangkan dan investasi adalah sebuah permainan. Alih-alih hidup hemat, kami terus bekerja untuk mengembangkan kekayaan kami, meningkatkan pendapatan kami, membangun aset kami, dan melayani orang sebanyak mungkin. Juga, kami menghindari orang yang negatif secara finansial dalam kehidupan kami, serta mengelilingi diri kami sendiri dengan orang-orang sepemikiran yang menantang dan mendukung kami. Teman-teman kami juga merupakan bagian dari lingkungan kami.

Lingkungan Kerja Kami

Ketika saya mendapatkan pekerjaan pertama saya, dengan Xerox Corporation, saya dengan cepat mendapati bahwa tempat itu bukan lingkungan yang ideal untuk menjadi kaya. Walaupun atasan saya ingin saya bekerja keras dan menghasilkan banyak uang, fokus utama mereka adalah membuat bahagia pemegang saham mereka.. bukan pegawai mereka. Kapan pun saya berbicara tentang memulai bisnis saya sendiri, manajer saya akan memberi tahu bahwa mengurus bisnis sendiri bertentangan dengan kebijakan perusahaan.

Hal ini tidak berarti saya tidak suka bekerja dengan Xerox karena saya menyukainya. Hanya saja, tempat itu bukan lingkungan yang dirancang untuk menjadikan saya kaya. Sebagai tambahan, walaupun saya memang menghasilkan banyak uang, proporsi pajak untuk karyawan yang berpendapatan tinggi tidak mengizinkan terlalu banyak cara untuk membangun kekayaan.

Dalam The Rich Dad Company, pertemuan mingguan membuat staf kami berfokus untuk bertambah kaya. Kami menyemangati mereka untuk menghadiri seminar finansial, untuk memulai bisnis mereka sendiri dan untuk berinvestasi—bukan melalui program pensiun perusahaan, tetapi melalui program investasi mereka sendiri. Beberapa karyawan telah keluar dari perusahaan karena tidak menyukai tekanan yang saya letakkan di atas

mereka agar menjadi terdidik secara finansial dan akhinya bebas secara finansial. Saya senang mereka keluar karena mereka akan lebih senang jika bekerja di lingkungan berbeda.

Lingkungan untuk Orang yang Takut Gagal

Banyak orang yang ingin menjadi kaya gagal semata karena mereka adalah orang kaya di lingkungan miskin. Sebagai contoh, jika Anda adalah seorang karyawan, Anda mungkin bekerja di lingkungan yang dirancang bagi orang yang bekerja untuk tidak gagal—orang yang menginginkan keamanan kerja dan pembayaran gaji yang stabil. Pemilik yang menciptakan lingkungan seperti ini biasanya tidak mengalami masalah dalam menarik dan mem-pertahankan karyawan yang baik—karyawan yang senang bekerja untuk tidak gagal dan menyerahkan uang mereka kepada pakar finansial alih-alih belajar menjadi pakar finansial. Jelaslah, lingkungan pemerintahan adalah lingkungan seperti ini.

Lingkungan untuk Para Pemenang

Ada organisasi yang menyediakan lingkungan bagi pemenang—orang yang ingin menjadi kaya. Contohnya olahraga profesional, Hollywood, dan industri musik. Tantangan pada lingkungan ini adalah Anda harus sangat berbakat, ber-

Temukan lingkungan yang membuat Anda termotivasi.

Kita mungkin tidak akan pernah mendengar tentang Tiger Woods jika tidak ada lapangan golf.

Robert T. Kiyosaki

semangat, dan pantang mundur. Dalam industri ini, aturan uang 90/10 berlaku. Yang pasti, ada lebih banyak pecundang daripada pemenang.

Lingkungan lain yang menciptakan pemenang adalah perusahaan investasi Wall Street, penjual real estat, pema-saran jaringan, dan bisnis dengan kinerja tinggi lainnya.

Sebuah **Pohon** yang Sekarat

Baru-baru ini, sebatang pohon muda yang saya tanam mulai mati. Hal ini sangat memukul saya karena saya sangat menyayangi pohon. Saya memang-gil spesialis dan pakar pohon yang memupuki pohon itu, tetapi pohon itu tetap sekarat. Akhirnya, saya mengambil selang air di kebun dan membasahi akarnya dua kali seminggu selama sebulan. Tiba-tiba, daun dan tumbuhan baru menyeruak keluar dari cabang yang sekarat itu. Yang dibutuhkan-nya hanyalah sedikit lebih banyak air. (Saat memeriksa lebih lanjut, saya mendapati bahwa saluran yang membawa air sampai ke pohon tersumbat.) Sekarang, pohon itu sehat dan hidup. Yang dibutuhkannya adalah lingkungan yang memungkinkannya tumbuh. Hal sama berlaku pada orang. Banyak orang yang tidak menjadi kaya karena berada di lingkungan yang miskin.

Lingkungan yang Sangat Berpengaruh

Dengan membawa ide mengenai lingkungan ini sedikit lebih jauh, renung-kan ide berikut:

1. Jika Anda ingin kecerdasan Anda tumbuh: pergilah ke perpustakaan, toko buku, atau sekolah.
2. Jika Anda ingin kesehatan Anda tumbuh: pergilah ke *gym*, ken-darailah sepeda, atau bermainlah lebih banyak.
3. Jika Anda ingin kemakmuran Anda tumbuh: pergilah ke tempat orang menjadi kaya (seperti kantor real estat atau kantor broker sa-ham), bergabunglah dengan klub investasi, atau mulailah kelompok belajar dan bertemulah dengan teman baru yang juga ingin bertam-bah kaya.
4. Jika Anda ingin memperluas dunia Anda: pergilah ke tempat Anda belum pernah pergi sebelumnya...lakukanlah hal-hal yang sebelumnya Anda takut lakukan.

Dengan kata lain, kadang-kadang cara tercepat untuk mengubah dan memperbaiki diri sendiri adalah dengan senata mengubah lingkungan Anda.

Pertanyaan Terakhir

Saya yakin kita semua dilahirkan dengan kejeniusan khusus, anugerah unik, Masalahnya adalah tidak semua orang menemukan kejeniusannya semata karena dia tidak menemukan lingkungan tempat kejeniusannya bisa berkembang. Ingatlah hal berikut: Kita mungkin tidak akan pernah mendengar tentang Tiger Woods jika tidak ada lapangan golf. Jadi, pertanyaan terakhir saya adalah:

1. Apakah rumah dan kehidupan keluarga Anda adalah lingkungan yang bisa mengembangkan kejeniusan Anda? Ya atau Tidak?
2. Apakah tempat kerja Anda adalah lingkungan yang mendorong perkembangan kejeniusan finansial Anda? Ya atau Tidak?
3. Apakah Anda tahu di mana letak kejeniusan Anda? Ya atau Tidak?
4. Apakah Anda bekerja dengan orang yang ingin Anda mengembangkan kejeniusan Anda? Ya atau Tidak?
5. Jika Anda menemukan lingkungan Anda, apakah Anda bersedia bekerja keras untuk mengembangkan kejeniusan Anda? Ya atau Tidak?

Saya mengajukan pertanyaan terakhir ini karena kenyataan bahwa Anda mempunyai kejeniusan tidak berarti hidup menjadi mudah. Kita semua kenal orang yang berbakat. Masalahnya adalah beberapa orang tidak bekerja sangat keras untuk mengembangkan bakat mereka. Ingatlah selalu, Tiger Woods (atau orang besar mana pun) bekerja sangat keras untuk mengembangkan kejeniusannya.

Seperti yang dikatakan oleh ayah kaya saya, "Kemalasan adalah pembunuh kejeniusan."

Kelima pertanyaan itu adalah pertanyaan yang penting, jadi Anda mungkin ingin merenungkan kelimanya sekaligus jawabannya sebelum membalik halaman.

Tanggapan Donald

Lingkungan

Saya sadar bahwa keberuntungan terbesar saya datang dari keluarga, dengan orangtua yang sangat mendukung dan sangat memercayai pendidikan. Saya sering kali menyebutnya klub sperma yang beruntung. Namun, saya kenal orang-orang yang berada di lingkungan yang tidak kondusif untuk mencapai prestasi. Walaupun demikian, entah bagaimana mereka berhasil dan menjadi sangat berprestasi serta sukses.

Seperti yang dikatakan oleh Thoreau, "Saya tidak tahu fakta yang lebih memberikan semangat dibandingkan kemampuan seseorang yang tidak perlu dipertanyakan lagi untuk mem'ngkatkan kehidupannya dengan upaya yang dilakukannya secara sadar."

Anda mungkin harus bekerja lebih keras dan lama, tetapi hal itu lebih baik daripada membuat alasan dan membiarkan tujuan Anda menggelinging pergi. Ayah saya dulu mempunyai sangat sedikit harta benda dan hanya bisa mencukupi kebutuhan pokok, tetapi terus maju dengan etos kerja dan kecerdasan alamiahnya sampai pada akhirnya menjadi sangat sukses. Saya sangat menghargai orang yang mendapatkan kesuksesannya dengan cara sulit.

Lingkungan yang tepat, seperti yang dikemukakan oleh Robert, diperlukan untuk memupuk bakat khusus Anda. Sebagian tanggung jawab kita adalah mencari lingkungan yang tepat sehingga kita dapat berkembang atau setidaknya menggunakannya sebagai batu loncatan untuk naik ke tingkat berikutnya. Pengalaman hidup bisa menjadi seperti sekolah, seperti ketika kita duduk di kelas lima SD, kita berharap bisa naik ke kelas enam, dengan catatan kita melakukan apa yang diminta. Sebagai orang dewasa, mencapai tempat yang tetap di kelas lima selama beberapa dekade bukanlah benar-benar sebuah kemajuan. Keadaan itu mungkin nyaman tetapi tidak boleh diterima untuk jangka lama.

Salah satu cara yang sangat bagus untuk menyikapi Ungkungan

yang tidak ideal adalah dengan menjaga fokus kita. Jarang sekali ada sesuatu yang sempurna, jadi jika Anda berada di lingkungan rumah atau kerja yang tidak kondusif bagi kesuksesan, Anda harus lebih banyak berusaha menjaga agar fokus Anda tetap utuh.

Di atas segalanya, jangan mulai berfokus pada hal negatif dari situasi Anda-berfokuslah pada solusi!

Ada banyak contoh orang yang bisa mengatasi kesulitan besar dan ketidakberuntungannya serta menjadi sangat sukses. Hal itu selalu mungkin terjadi dan Anda bisa saja menjadi contoh itu. Ingatlah bahwa walaupun lingkungan kerja Anda bukanlah lingkungan kerja yang hebat, Anda tetap berada di tempat yang berharga. Pertahankan fokus Anda pada tujuan Anda, bersedialah untuk berjalan lebih jauh, dan ketahuilah bahwa Anda mempunyai hak yang sama untuk menjadi sukses seperti orang lain.

Saya berkata begitu karena telah melihat orang yang kelihatannya menganggap diri mereka meminta terlalu banyak jika menginginkan kesuksesan. Hal itu hampir seperti teritori itu seakan-akan milik orang lain, bukan milik mereka. Saya tidak tahu apakah mereka dibesarkan untuk meyakini bahwa kesuksesan berarti Anda tamak atau egois atau apa pun itu, tetapi hal itu benar-benar merupakan pola pikir yang perlu diperbaiki.

Tidak ada untungnya menjadi miskin. Pada kenyataannya, kemiskinan menjadi beban bagi semua orang dalam jangka panjang.

Tidak ada orang sehat yang ingin menjadi beban bagi orang lain. Menciptakan lingkungan yang dapat membantu orang lain membutuhkan uang. Berada di posisi orang yang mampu memberi derma tentu lebih baik daripada menjadi orang yang diberi derma. Hal itu saja bisa menjadi motivasi besar untuk memberikan perhatian dan bekerja keras.

Keturunan dan lingkungan adalah dua faktor penting yang memengaruhi siapa diri kita dan akan menjadi apa diri kita atau tidak akan menjadi apa diri kita. Namun, keduanya bukanlah faktor satu-satunya. Faktor lainnya adalah tanggung jawab Anda-dan pilihan Anda. Hal itu sendiri seharusnya menjadi renungan yang sangat berpengaruh.

Anda berada di posisi untuk membuang ketidakberuntungan Anda. Kita Jagalah fokus Anda semua pernah mendengar istilah pada kesuksesan dan "ramah lingkungan" dan hal itu Juga bisa berfokuslah pada solusi. berlaku di sini. Bersikap ramahlah dengan situasi Anda, belajarlah dari —Donald J. Trump situasi itu, tetapi tetaplah maju. Sebagai contoh, Robert belajar dari kedua lingkungannya, dan keduanya bermanfaat bagi dirinya dalam jangka panjang.

Jagalah fokus Anda pada kesuksesan dan tingkatkan kehidupan Anda ke tempat seharusnya berada.

Pandangan Anda

Luangkan waktu untuk menganalisis lingkungan Anda lebih lanjut:

1. Apakah rumah dan kehidupan keluarga Anda adalah lingkungan yang mengembangkan kejeniusan finansial Anda? *Jika ya, bagaimanakah? Jika tidak, apa yang bisa Anda lakukan mengenainya?*
2. Apakah tempat kerja Anda adalah lingkungan yang mendorong perkembangan kejeniusan finansial Anda? *Jika ya, bagaimana? Jika tidak, apa yang bisa Anda lakukan mengenainya?*
3. Apakah Anda tahu di mana letak kejeniusan Anda? *Jika ya, di mana itu? Apakah Anda mengembangkannya? Jika Anda tidak tahu di mana letak kejeniusan Anda, bagaimana Anda bisa menemukannya?*
4. Apakah Anda bekerja dengan orang yang menginginkan Anda mengembangkan kejeniusan Anda? *Jika ya, bagaimana mereka mendukung Anda? Jika tidak, apa yang bisa Anda lakukan mengenainya?*
5. Jika Anda menemukan lingkungan Anda, apakah Anda bersedia bekerja keras untuk mengembangkan kejeniusan Anda? *Mengapa dan mengapa tidak?*

Berikutnya, kaji ulang Kuadran CASHFLOW dan kerjakan latihan berikut...

Dari kuadran mana Anda ingin menerima sebagian besar pendapatan Anda? _____

Urutkan enam orang yang paling banyak menghabiskan waktu bersama Anda:

Sekarang, tuliskan di kuadran mana keenam orang itu mendapatkan pendapatan mereka.

Apakah mereka aktif di kuadrandi mana Anda ingin aktif di dalamnya?

Jika tidak, Anda mungkin harus mengganti teman Anda dan mencari teman baru yang mendapatkan penghasilan dari kuadran yang Anda cari.

Jika ya, lingkungan Anda mungkin mendukung Anda dalam pencapaian tujuan Anda.



BAGIAN LIMA

MULAI SAJALAH!

Setiap hari dipenuhi dengan saat-saat yang menentukan. Mulai dari bangun tidur, kita menentukan diri kita sendiri ketika kita memutuskan untuk bangun dan berolahraga atau tidur setengah jam lagi. Kita menentukan diri kita sendiri ketika kita cuti sakit walaupun kita bisa bekerja. Kita menentukan diri kita sendiri ketika kita menonton televisi, alih-alih membaca buku bisnis atau investasi. Dan kita menentukan diri kita sendiri ketika kita menyerahkan uang kepada staf penjual untuk diinvestasikan bagi kita, alih-alih belajar sendiri cara berinvestasi.

Di Bagian empat, Robert dan Donald memberikan nasihat kepada orang yang berada di situasi tertentu. Sekarang, di Bagian Lima, mereka memberikan rekomendasi yang lebih mendetail untuk investasi dalam real estat, pemasaran jaringan, dan kepemilikan bisnis. Yang terpenting, mereka mengakhirinya dengan komentar mengenai perlunya mengembangkan keterampilan kepemimpinan. Jika Anda tidak bisa memimpin diri Anda sendiri, Anda tidak akan bisa memimpin orang lain.

Robert dan Donald sama-sama sering ditanya, "Apakah Anda pikir real estat adalah investasi yang bagus?" atau "Apakah Anda pikir saham adalah investasi yang bagus?"

Jawaban mereka adalah, "Tergantung. Seberapa bagus Anda?" Hal itu sangat sedikit hubungannya dengan real estat, saham, emas, atau apa saja yang mungkin menjadi objek Investasi Anda. Sesuatu adalah investasi yang bagus atau tidak berhubungan dengan seberapa besar tekad Anda untuk menjadi bagus dalam hal yang Anda kerjakan. Menanyakan

apakah real estat adalah investasi yang bagus sama seperti menanyakan apakah diet seseorang adalah diet yang bagus. Atau, apakah orang yang dinikahi oleh seseorang akan menjadikannya bahagia.

Mereka juga akan menambahkan, "Real estat bukanlah investasi yang bagus atau yang buruk. Oranglah yang menjadi investor baik atau buruk." Investasi tidak riskan; oranglah yang riskan.

Ayah kaya Robert sering berkata, "Tidak ada yang namanya investasi buruk, tetapi yang pasti ada banyak investor buruk."

Sembilan puluh persen masyarakat yang berinvestasi ingin diberi rumusan ajaib, jawaban yang akan membuat mereka kaya. Ada tiga masalah dengan hal ini. Pertama, ada jutaan cara yang membuat seseorang bisa mendapatkan kekayaan. Bahkan dengan lahirnya internet, ada lebih banyak lagi miliarder, jutawan, dan orang kaya yang sudah dan akan tercipta. Jadi, masalah pertama adalah: Setiap orang perlu menemukan rumusan ajaib yang paling cocok bagi mereka. Masalah kedua adalah: Orang yang mencari rumusan ajaib sering kali menjadi korban orang yang menjual rumusan ajaib—rumusan, seperti, "Serahkan uang Anda kepada saya untuk jangka panjang dan saya akan menginvestasikannya untuk Anda." Masalah ketiga adalah: Sebagian besar orang tidak mengikuti sebuah rumusan untuk jangka waktu lama—karena itulah, sebagai contoh, ada begitu banyak diet berbeda yang dijual, biasanya kepada orang yang sama.

Jika Anda memilih menjadi salah satu dari banyak orang itu yang tidak mempunyai tekad untuk menjadi bagian dari 10 persen, Anda tahu nasihat apa yang harus diikuti: "Tabung uang, keluar dari utang, berinvestasi untuk jangka panjang, dan diversifikasikan." Bagaimanapun, Robert dan Donald akan memperingatkan Anda untuk memulai seawal mungkin dan menabung sebanyak mungkin karena Anda akan memerlukan banyak waktu dan banyak uang untuk mencapai hasil bagus dengan rumusan itu.

Jika Anda bertekad menjadi salah satu dari 10 persen orang yang mendapatkan 90 persen dari total uang, hal itu memerlukan fokus dan komitmen—fokus *Anda* dan komitmen *Anda*!

Anda perlu menemukan rumusan ajaib Anda sendiri.

BAB DUA PULUH ENAM

MENGAPA ANDA BERSINVESTASI DI REAL ESTAT?

Tanggapan Robert

Mengapa saya berinvestasi di real estat? Jawabannya bisa ditemukan dalam satu kata, dan kata itu adalah kendali. Tidak ada investasi lain yang saya ketahui yang bisa memberikan begitu banyak kendali kepada saya untuk berbagai aspek dalam menghasilkan uang dan menjaga uang saya. Sebagai hasilnya, hal itu memberikan kendali pada hidup saya.

Seperti yang sering dikatakan dalam buku ini, banyak yang merasa bahwa investasi itu riskan karena mereka tidak mempunyai kendali atas aset tempat mereka berinvestasi. Hanya ada sangat sedikit kendali pada tabungan, obligasi, dan reksa dana. Ingatlah selalu hal berikut:

$$\text{RISIKO} = \text{KONTROL}$$

Orang khawatir mengenai keamanan kerja mereka karena mereka kurang mempunyai kendali atasnya. Hanya sedikit karyawan yang mempunyai kendali atas kepemilikan perusahaan, berapa banyak penghasilan mereka, berapa banyak mereka dikenai pajak, atau masa depan pekerjaan mereka.

Sebagai tambahan pada kendali, real estat menawarkan banyak keuntungan lain. Jika sebidang real estat dibeli dengan harga yang tepat, didanai dengan baik, berada di area yang bagus, dan dikelola dengan baik—beberapa keuntungan real estat adalah sebagai berikut:

1. Arus kas: Cek masuk setiap bulan.
2. *Leverage*: Bankir akan berbaris meminjami Anda uang untuk berinvestasi di properti. Tanyakan kepada bankir Anda apakah dia akan meminjami Anda uang untuk membeli reksa dana.
3. Amortisasi: Penyewa membayar utang.
4. Depresiasi: Pemerintah menawarkan pengurangan pajak untuk real estat karena nilainya turun. Real estat bisa turun nilainya, tetapi kecenderungannya tidak begitu. Pada kenyataannya, alasan pemerintah menawarkan insentif depresiasi adalah karena investor real estat menyediakan perumahan.
5. Kreativitas: Nilai properti meningkat melalui kreativitas. Sebagai contoh, jika saya membeli sebidang tanah kosong, saya bisa mengubah zonanya. Atau, saya bisa membeli sebuah rumah tua dan memperbaikinya. Atau, saya bisa mengubah sebuah apartemen rumah menjadi kondominium.
6. **Kemampuan** untuk dikembangkan: Begitu saya belajar cara membeli sebuah rumah keluarga, saya mengembangkannya menjadi unit yang berlipat-lipat. Saat ini, ketika saya dan istri saya membeli sebuah properti, diperlukan setidaknya 250 unit.
7. Kemampuan untuk diperkirakan: Diperlukan waktu sekitar satu tahun setelah pembelian untuk menstabilkan kompleks apartemen. Setelah satu tahun, manajemen bisa mengusir penyewa yang buruk,

melakukan perbaikan untuk mempercantik apartemen seperti yang diinginkan oleh penyewa yang baik, dan kadang kita bisa, secara perlahan-lahan, menaikkan harga sewa.

Begitu gedung sudah distabilkan, cek akan masuk setiap bulan secara berkala. Hal ini tentu saja mengalahkan keharusan untuk memerhatikan naik turunnya pasar saham...merasa senang ketika harga naik dan merasa sedih ketika harga turun. Saya menyukai hadirnya cek bulanan saya di kotak pos.

Kunci real estat yang bagus adalah manajemen yang bagus. Seperti yang dikatakan sebelumnya, alasan banyak investor saham, obligasi, dan reksa dana tidak berhasil dengan baik dalam bidang real estat adalah karena mereka adalah manajer yang buruk atau mereka tidak ingin menjadi manajer.

Dalam program investasi kami, saya dan Kim bekerja keras untuk mulai berinvestasi di gedung apartemen dengan lebih dari 100 unit semata karena dengan lebih dari 100 unit, kami mampu membayar manajer yang lebih baik.

Karena manajemen real estat adalah kunci kesuksesan, beberapa kesempatan investasi terbaik adalah membeli properti yang dimiliki oleh manajer yang buruk.

8. Uang hasil penundaan pajak: Salah satu keuntungan besar real estat adalah uang hasil penundaan pajak. Ada banyak cara bagi seorang investor real estat untuk menghindari membayar pajak se-lamanya—secara legal. Salah satunya dikenal sebagai *1031 tax-deferred exchange*. Tahun lalu, saya dan Kim menjual sebuah apartemen rumah dan mendapat *capital gain* sebesar lebih dari satu juta dolar. Dengan mengikuti peraturan *1031 exchange*, kami bisa menginvestasikan kembali uang itu tanpa harus membayar pajak.

Perlakuan penundaan pajak ini tidak tersedia bagi orang yang ingin berinvestasi di saham, obligasi, dan reksa dana. Anda akan terkejut mendapati betapa cepatnya Anda menjadi kaya jika Anda tidak harus membayar pajak.

9. Apresiasi: Karena nilai dolar terus turun, nilai real estat cenderung meningkat. Juga, karena populasi meningkat, permintaan pun meningkat, yang juga menyebabkan harga naik.

Sebagian besar investor berinvestasi untuk mengejar apresiasi (*capital gain*). Di pasar saham, sebagian besar orang berinvestasi saat harga rendah dan berharap bisa menjual saat harga tinggi. Investasi ini adalah bertujuan mendapatkan *capital gain*. Di real estat, investor ini dikenal sebagai *flipper*. *Flipper* juga membeli rendah dan berharap menjual pada harga tinggi. Yang menjadi masalah dengan strategi *capital gain* adalah bahwa strategi ini biasanya hanya berhasil di pasar yang cenderung naik. Jika kecenderungan pasar sedang menurun (alias *bear market*), banyak investor aset kertas dan *flipper* yang terpengang.

Di real estat, berinvestasi untuk arus kas lebih baik daripada berinvestasi untuk *capital gain* karena hukum perpajakan lebih membantu investor arus kas.

Mengapa Apresiasi Menjadi Hal Terakhir

Saya memiliki alasan untuk meletakkan apresiasi di urutan terakhir, walaupun bagi sebagian besar orang, apresiasi adalah urutan pertama. Banyak orang membeli rumah untuk *mem-flip-nya*, yang berarti mereka membeli lalu menjualnya demi uang. Orang yang *mem-flip* properti harus bekerja lebih keras dan membayar tingkat pajak yang sangat tinggi. Walaupun saya kadang-kadang melakukan flip properti, saya lebih suka kelima alasan pertama untuk berinvestasi di real estat. Strategi favorit saya adalah membeli sebuah properti, kemudian membeli lagi dan lagi. Dalam jangka panjang, saya lebih sedikit bekerja, menghasilkan lebih banyak uang, dan membayar lebih sedikit pajak.

Saya meletakkan apresiasi paling akhir karena itu adalah alasan terakhir. Saya tidak benar-benar memperhitungkan apresiasi. Menurut saya, membeli sebidang properti atau saham dan berharap nilainya naik adalah spekulasi (atau judi), bukan investasi. Walaupun saya memang suka apresiasi, saya tidak mau tergantung padanya. Investasi demi apresiasi biasanya berakhir tragis ketika pasar real estat turun, yang terjadi secara berkala.

Alasan Rahasia

Ada alasan lain mengapa saya menyukai real estat. Alasan itu adalah karena real estat lambat, tidak berubah dengan cepat. Seperti yang saya katakan sebelumnya, generasi *baby boom* adalah generasi terakhir Era Industri dan generasi pertama Era Informasi. Yang menjadi masalah saya dengan Era informasi adalah bahwa saya sudah tidak terpakai lagi—saya adalah seorang pria tua. Saya tidak mempunyai alamat e-mail dan saya tidak menginginkannya. Saya tidak tahu cara menggunakan situs Web atau alat-alat yang datang bersamaan dengan penggunaan Web.

Perusahaan saya mempunyai situs Web dan saya menghasilkan jutaan dolar dari Web. Saya mempunyai komputer, tetapi saya menggunakannya seperti sebuah mesin ketik—benda itu memberikan jutaan dolar kepada saya sebagai *word processor*, tetapi bukan sebagai sebuah komputer.

Saya bukan hanya sudah tidak berguna, tetapi dengan cepat menjadi bertambah tidak berguna dengan setiap perubahan teknologi baru yang muncul. Saya pernah membeli iPod tetapi tidak tahu cara memasukkan informasi ke dalamnya atau cara mengeluarkan apa pun dari dalamnya. Pada kenyataannya, saya tahu persis kapan saya menjadi tidak berguna, yaitu ketika saya mencoba memprogram video saya pada tahun 1980-an. Saat itulah saya menyadari bahwa saya ketinggalan zaman.

Jadi, karena itulah saya memfokuskan lebih banyak waktu di real estat daripada mencoba mengikuti perkembangan teknologi. Yang terbaik yang bisa saya katakan adalah kita semua memerlukan tempat untuk hidup dan tempat untuk bekerja dalam jangka waktu lama. Karena populasi berkembang dan nilai dolar turun, real estat seharusnya lebih bagus, selama saya membeli properti yang tepat, di lokasi yang bagus, dengan harga yang tepat, didanai dengan baik, dan dengan manajemen yang bagus.

Masalah yang sebenarnya timbulnya dari menjadi orang yang tidak berguna masih terus berlangsung. Orang muda yang lahir setelah tahun 2000 akan secara radikal mempercepat tingkat perubahan teknologi pada tahun 2015. Sama seperti anak-anak SMA generasi saya mulai menjadikan mobil lebih canggih, anak sekarang menggunakan teknologi saat ini untuk menjadikannya lebih canggih lagi.

Web baru muncul sekitar tahun 1989. Anak-anak yang lahir setelah tahun

visi memiliki
kemampuan melihat
ke inti persoalan
dan investasi.
Mereka menghargai
keterbukaan.

—Robert T. Kiyosaki

2000 akan mengalami walitas yang benar-benar berbeda daripada yang saya alami. Mereka tidak akan lagi menonton televisi atau membaca koran. Mereka tidak akan lagi mengetahui batasan dunia. Mereka akan tahu bahwa mereka bisa melakukan bisnis secara *online* dan global.

Saya masih duduk di SD ketika televisi pertama kali muncul di rumah kita. Pada tahun 1960-an, anak-anak membuat kerusuhan di jalan. Mengapa? Mereka membuat kerusuhan karena televisi membawa

Perang Vietnam lang-sung ke rumah kita. Itu adalah perang sungguhan. Itu bukan perang yang digambarkan oleh John Wayne dan Hollywood. Generasi saya melihat realitas perang, tubuh perempuan dan anak-anak diledakkan menjadi pecahan kecil. Karena itulah generasi saya membuat kerusuhan—setidaknya beberapa dari mereka melakukannya.

Tidak diperlukan waktu lama sampai generasi baru membuat kehadiran mereka dirasakan. Mereka mungkin mengajukan pertanyaan yang sulit, seperti, "Mengapa kita tidak mencari sumber energi alternatif?" Atau, "Mengapa tidak memfokuskan diri untuk mengurangi pemanasan global?" Atau, "Mengapa ada kemiskinan?" Atau, "Mengapa ada perbedaan pada hukum per-pajakan untuk orang yang berbeda?" Atau, "Mengapa kita tidak mengajarkan mengenai uang kepada anak-anak di sekolah?" Mudah-mudahan saja mereka akan mengambil tantangan yang disembunyikan oleh generasi saya.

Perusahaan unggulan yang menjadi tempat bergantung jutaan investor mungkin tidak akan menjadi unggulan untuk lebih lama lagi. Perusahaan baru, yang dikelola oleh anak-anak dengan pemikiran berbeda, akan menjatuhkan perusahaan unggulan saat ini. Seperti GM yang sangat berpengaruh ketika saya masih kecil, tetapi sekarang menjadi perusahaan tua dan jelek, mungkin Microsoft atau Dell atau Google akan menjadi GM di masa depan.

Ketika berinvestasi di real estat, saya tidak peduli apakah penyewanya adalah GM atau Google atau generasi *baby boom* yang sudah tua atau anak remaja, selama tagihannya terbayar.

Dan, inilah alasan rahasia saya menyukai real estat: Real estat memakan waktu yang lebih lama untuk menjadi tidak berguna.

Siapa yang Memiliki Real Estat Anda?

Hanya sebagai catatan pinggir, saya pikir Anda mungkin tertarik untuk mengetahui siapa yang sebenarnya memiliki real estat.

Istilah *real estat* datang dari kata Spanyol *real*, yang berarti royal (keluarga kerajaan). Hal ini karena selama Era Agraris sebenarnya ada dua kelas masyarakat, kerajaan dan rakyat jelata. Seperti yang disebutkan sebelumnya, keluarga kerajaan memiliki tanah dan rakyat jelata tinggal serta bekerja di tanah itu. Sebagai bayaran karena hidup di tanah kerajaan, rakyat jelata harus membayar pajak dalam bentuk persentase dari hasil panen mereka kepada keluarga kerajaan.

Saat ini, kita masih belum memiliki real estat kita sendiri. Pemerintah memiliki tanah kita. Kita membayar pajak, yang dikenal sebagai pajak properti, kepada pemerintah. Jika kita tidak membayar pajak, kita akan segera tahu siapa pemilik tanah yang sebenarnya.

Seperti yang bisa Anda lihat, tidak terlalu banyak perubahan yang ter-jadi.

Yahoo! Finance

Saat ini, saya adalah penulis untuk Yahoo! Finance. Jika Anda mau terus mengikuti apa yang ada di benak saya mengenai dunia uang, kunjungilah situs Web yang bagus ini (<http://finance.yahoo.com>). Situs Web itu memungkinkan saya berkomunikasi dengan cepat—jauh lebih cepat daripada menulis buku. Artikel berikut adalah artikel mengenai beberapa alasan lain mengapa saya dan Donald berinvestasi di real estat. Hal itu ada hubungannya dengan istilah favorit Warren Buffett, istilah *nilai intrinsik*.

Berapa Banyak Cara yang Bisa Menjadikan Anda Kaya?

Warren Buffett terkenal dengan pembahasannya mengenai nilai intrinsik saham. Walaupun banyak orang yang membeo dan meniru kata-kata Buffett

mengenai nilai intrinsik, sangat sedikit orang yang tahu apa arti sebenarnya. Dalam artikel ini, saya berusaha sebaik mungkin menjelaskan nilai intrinsik, semudah mungkin. Jika Anda menginginkan penjelasan yang lebih rumit, Anda bisa membaca banyak buku mengenainya dan metode investasinya.

Begitu Anda memahami arti nilai intrinsik, mungkin Anda akan lebih memahami mengapa beberapa investor menghasilkan lebih banyak uang dibandingkan yang lain. Anda mungkin juga sadar bahwa Anda bisa menemukan nilai intrinsik di investasi di luar saham. Saya akan menjelaskan nilai intrinsik dengan menggunakan real estat sebagai contoh. Mengapa saya menggunakan real estat? Karena real estat lebih nyata daripada saham, yang berarti lebih banyak orang yang akan bisa memahami nilai intrinsik.

Ketika investor rata-rata berpikir mengenai menghasilkan uang, dia biasanya berpikir mengenai "beli rendah dan jual tinggi". Sebagai contoh, seorang investor yang membeli saham senilai 10 dolar dan menjualnya ketika dan jika harganya mencapai 20 dolar. Dia bangun setiap hari dan memeriksa harga sahamnya.

Banyak investor yang kecanduan memerhatikan turun naiknya pasar. Mereka akan mengalami hari baik jika harga saham naik dan mereka akan mengalami hari buruk jika harga saham turun. Hal itu bukanlah yang dilakukan oleh Warren Buffett dan juga saya. Walaupun harga aset itu penting, hal itu bukanlah sesuatu yang kami perhatikan setiap hari, seperti yang dilakukan oleh banyak investor. Warren Buffett memerhatikan harga dengan teliti ketika membeli bisnis. Setelah itu, dia tidak akan peduli apakah harga saham naik atau turun. Dia juga tidak peduli apakah saham pasar dibuka atau ditutup. Dia tidak bermain di pasar saham, seperti yang dilakukan oleh kebanyakan investor.

Pertama-tama, Warren Buffett tidak hanya memiliki saham. Dia memiliki bisnis. Kedua, dengan bahasa yang sederhana, apa yang dicari oleh Buffett di bisnis adalah bisnis yang dikelola dengan baik, yang akan berkembang menjadi lebih bernilai dengan berjalannya waktu. Dia sering kali menyebut bisnis sebagai pengganda nilai, dengan kata lain mempercepat naiknya nilai.

Pindah ke Real Estat

Mari kita gunakan real estat sebagai contoh karena saya meyakini bahwa akan lebih mudah menjelaskan nilai intrinsik dari sudut pandang real estat.

Ketika saya membeli sebidang real estat, saya hanya memedulikan harga ketika membeli (sama seperti Buffett) karena harga menentukan keuntungan. Hal yang saya lihat ketika membeli sebuah properti adalah empat sumber pendapatan (atau arus kas) berikut:

1. Pendapatan (arus kas): Semoga saja hal ini bisa dikatakan arus kas positif setelah semua pengeluaran dibayar, termasuk cicilan hipotek dan pajak saya.
2. Depresiasi (arus kas tersembunyi): Depresiasi terlihat seperti pengeluaran walaupun sebenarnya adalah pendapatan yang didapatkan dari pengurangan pajak. Hal ini membingungkan banyak orang yang masih baru dalam hal investasi di real estat. Ini adalah arus kas atau pendapatan yang tidak Anda lihat.
3. Amortisasi: Ini adalah pendapatan bagi Anda karena penyewa properti Anda yang membayar pinjaman Anda. Ketika Anda membayar cicilan untuk tempat tinggal Anda pribadi, ini bukanlah pendapatan bagi Anda, melainkan pengeluaran. Ketika penyewa properti Anda membayar pinjaman Anda, ini adalah arus kas.
4. Apresiasi: Ini adalah inflasi yang terlihat seperti apresiasi. Jika pendapatan sewa Anda naik, Anda sebagai investor dapat melakukan pembiayaan ulang dan meminjam nilai apresiasi properti Anda sebagai uang tunai yang tidak terkena pajak dan membuat penyewa Anda membayar amortisasi untuk jumlah pinjaman baru. Dengan kata lain, hal ini bisa menjadi arus kas yang tidak terkena pajak.

Hal ini adalah contoh dari nilai intrinsik investasi real estat yang didanai dengan baik, dibeli pada harga yang tepat, dan dikelola dengan baik. Sebagai seorang investor real estat, inilah yang saya cari dari investasi. Saya berinvestasi untuk meningkatkan nilai dan arus kas.

Investor yang membeli properti untuk dijual kembali sering kali disebut *flipper*, tetapi saya menyebut mereka *spekulator* karena ini bukanlah investasi yang sesungguhnya. Mereka berfokus pada *capital gain*, tetapi *capital gain* sering kali dikenai pajak lebih tinggi ketika mereka tidak menginvestasikan

kembali uang mereka tetapi malah menghabiskan keuntungan mereka. Tidak seperti spekulator, saya berinvestasi demi arus kas dan kenaikan nilai.

Warren Buffett juga tidak suka menjual karena menjual saham akan memicu pengenaan pajak dan pajak mengurangi kekayaannya. Bagi Anda yang mengetahui rumusan Warren Buffett, dia sangat suka menggandakan keuntungannya dan tidak mau membagi keuntungannya dengan pemerintah.

Salah satu alasan saya merekomendasikan orang untuk memainkan permainan CASHFLOW 101 dan CASHFLOW 202 kami adalah supaya orang akan menjadi investor yang lebih baik dengan cara melatih otak mereka untuk melihat apa yang tidak bisa dilihat oleh mata mereka. Dengan kata lain, untuk melihat nilai real estat atau kurangnya nilai dalam investasi apa pun, entah saham, obligasi, reksa dana, bisnis, atau real estat. Saya juga merekomendasikan Anda untuk bermain setidaknya 10 kali karena semakin banyak Anda memainkannya, semakin pikiran Anda bisa melihat—melihat apa yang tidak terlihat oleh kebanyakan investor.

Dengan diagram skematis sederhana ini, Anda mungkin bisa mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai apa yang saya maksudkan dengan mengizinkan otak melihat apa yang tidak terlihat oleh mata. Berikut adalah diagram laporan keuangan:

PENDAPATAN Arus kas positif (pendapatan bersih)
PENGELUARAN Depresiasi (arus kas bayangan)

ASET Apresiasi (inflasi)	LIABILITAS Amortisasi (penyewa saya membayar pinjaman saya)
---------------------------------------	--

Laporan keuangan ini adalah contoh yang sudah sangat disederhanakan mengenai apa yang dicari oleh seorang investor real estat. Mereka mencari nilai intrinsik yang tidak terlihat oleh kebanyakan investor amatir.

Ketika Warren Buffett menyebutkan nilai intrinsik dari sebuah perusahaan, dia merujuk pada banyak hal yang sama. Perbendaharaan kata yang dia gunakan kadang berbeda, tetapi saya yakin Anda bisa mempunyai pemahaman yang lebih baik mengenai nilai intrinsik dari contoh real estat ini.

Investor saham rata-rata sering kali merujuk pada rasio P/E; investor real estat rata-rata merujuk pada *cap rates*; Walaupun merupakan indikator yang penting untuk dicatat, keduanya hampir bukan pengukur nilai intrinsik—dan investor profesional mencari nilai, bukan harga.

Jika Anda ingin tahu rasanya memainkan permainan CASHFLOW kami tanpa takut kehilangan uang, ada Klub CASHFLOW di seluruh dunia. Anda mungkin ingin bergabung dengan salah satunya dan mengembangkan pikiran Anda agar dapat melihat apa yang tidak terlihat oleh mata Anda.

Sebagai kesimpulan, investor rata-rata hanya tahu satu cara untuk menghasilkan uang dan itu adalah dengan membeli rendah serta menjual tinggi. Seorang investor profesional lebih suka membeli rendah, mendapatkan keuntungan dari arena lain, dan membiarkan asetnya berkembang selamanya.

Kekuatan Visi

Pengetahuan finansial memungkinkan seseorang melihat dengan otaknya apa yang tidak terlihat oleh mata manusia. Hal inilah yang saya sebut sebagai *visi*. Saya dan Donald berinvestasi di real estat karena kami dapat melihat arus kas dan nilai. Orang yang mempunyai visi akan menguasai kemampuan melihat tembus ke inti permasalahan dan investasi. Mereka menjunjung tinggi keterbukaan.

Ketidakterbukaan

Reksa dana tidak mempunyai keterbukaan. Perusahaan reksa dana tidak diwajibkan untuk terbuka secara finansial. Mereka tidak harus memberitahukan biaya mereka secara akurat. Mengapa orang mau berinvestasi di sebuah entitas yang tidak terbuka dalam hal biaya sungguh membingungkan saya.

Hal itu lebih buruk daripada menjadi seorang amatir—itu berarti memilih menjadi buta.

Berinvestasi Jangka Panjang

Karena investor reksa dana tidak bisa melihat angka yang sebenarnya, mereka tidak dapat melihat berapa banyak uang yang diambil oleh perusahaan reksa dana dari mereka. Ketika seorang penasihat finansial merekomendasikan Anda untuk berinvestasi jangka panjang, berikut alasannya:

Lebih dari 40 Tahun...

Perusahaan Reksa Dana	Anda
80% keuntungan	20% keuntungan
0% risiko	100% risiko
0% modal	100% modal

Perusahaan reksa dana menerima 80 persen keuntungan karena selalu menagih biaya sepanjang masih berlangsungnya hubungan antara perusahaan itu dan investor. Investor menerima 100 persen risiko dan meletakkan 100 persen modal. Sekarang Anda tentu mengerti mengapa bank tidak mau meminjamkan uang untuk membeli reksa dana dan perusahaan asuransi tidak mau mengeluarkan asuransi untuk kerugian mereka?

Tidak Semua Investasi Sama

Pekerjaan pemimpin atau guru adalah mengajar orang untuk *melihat*. Karena sistem sekolah kita tidak mengajarkan banyak mengenai uang, sebagian besar orang, bahkan mereka yang berpendidikan tinggi, tidak dapat melihat mengapa beberapa investasi lebih baik daripada yang lainnya.

Sekarang, karena Anda sudah bisa melihat perbedaan antara real estat dan reksa dana, Anda seharusnya bisa mengambil keputusan lebih baik mengenai apa yang terbaik bagi Anda.

Tanggapan Donald

Ketika saya ditanya mengapa suka berinvestasi di real estat, saya selalu ingin menjawab, "Karena saya suka bernapas." Bagi saya, real estat seperti oksigen. Real estat membuat saya bersemangat ketika saya bangun dan membuat saya bersemangat ketika saya tidur.

Terlepas dari kenyataan bahwa saya dibesarkan di seputar bisnis real estat, saya mungkin bagaimanapun akan menemukan jalan saya ke investasi dan pengembangan real estat karena saya menyukai begitu banyak hal mengenainya. Saya adalah pembangun secara alami. Saya ingat pernah membangun struktur yang sangat tinggi dengan mainan balok-balok rumah ketika masih kecil. Saya meminjam balok adik saya untuk membuat gedung saya lebih tinggi lagi (yang pasti akan saya kembalikan jika saya tidak mengelemnya menjadi satu). Saya rasa kemampuan membangun sesuatu hanyalah unsur keturunan dalam diri saya dan semakin besar saya, kemampuan itu menjadi semakin bagus.

Sebagai sebuah investasi, real estat adalah tempat teraman untuk meletakkan uang Anda. Real estat tidak akan benar-benar bangkrut seperti kebanyakan industri lainnya. Real estat mungkin naik turun, tetapi seperti yang dijelaskan oleh Robert, jarang sekali atau bahkan tidak pernah menjadi ketinggalan zaman. Bumi sudah menjadi lebih bernilai dengan berlalunya abad. Harga awal Manhattan adalah 24 dolar. Dua puluh empat dolar—tanpa tambahan nol.

Ketika Robert mengatakan bahwa dia tidak menyukai teknologi canggih, saya harus mengakui bahwa saya sama dan setuju dengannya. Saya bahkan tidak menggunakan interkom di kantor saya. Saya lebih suka berteriak itu lebih efektif dan menghemat waktu. Hal itu juga menciptakan lingkungan yang bersemangat bagi semua orang yang bekerja di dalamnya dan setama orang-orang berteriak balik dengan suara cukup keras bagi saya untuk bisa mendengar mereka, semua akan baik-baik saja. Seperti yang saya katakan, saya bukan orang yang selalu satu arah.

Kantor real estat tidak dikenal sebagai tempat sepi. Pekerja

Saya mencintai real estat dan itulah hasil yang saya terima.

— *Donald J. Trump*

media yang datang berkunjung menyebutnya "medan perang". Tidak apa-apa. Kadang, bisnis seperti pertarungan. Kenyataan bahwa saya mengharapkannya menjadi seperti sebuah pertarungan berarti bahwa saya siap menghadapi kenyataan.

Yang membawa saya ke lebih banyak alasan mengapa saya suka berinvestasi dalam real estat: Real estat menarik. Real estat rumit. Real estat multidimensi. Dan, real estat nyata. Anda benar-benar bisa melihat apa yang Anda investasikan. Real estat berubah dan bertambah besar serta lebih baik dengan berjalannya waktu, dengan catatan Anda tahu apa yang Anda lakukan.

Trump Tower belum berdiri terlalu lama dalam hal gedung bersejarah, tetapi sudah dianggap sebagai gedung bersejarah. Gedung itu dibangun pada tahun 1983. Hal itu adalah suatu prestasi yang sangat saya banggakan dan merupakan alasan lain untuk menyukai real estat. Real estat, sebagai sebuah investasi, juga memberikan imbalan secara finansial.

Jika saya harus menginvestasikan waktu dan uang saya pada suatu hal, saya harus merasa bangga atasnya pada suatu hari nanti. Banyak orang yang berinvestasi pada hal-hal yang sama sekali tidak mereka ketahui atau pada hal-hal yang tidak mereka perhatikan. Hal itu tidak apa-apa, karena itu adalah milik mereka, tetapi saya harus mencintai sesuatu itu terlebih dulu. Saya mencintai real estat dan itulah hasil yang saya terima. *Apa yang sangat Anda sukai?*

Sudut Pandang Anda

Apakah Real Estat *Adalah* suatu Investasi bagi Anda?

MENGAPA ANDA MEREKOMENDASIKAN PEMASARAN JARINGAN?

Tanggapan Robert

Ketika pertama kali mendengar mengenai pemasaran jaringan, saya menentangnya. Namun, setelah membuka pikiran, saya mulai melihat keuntungan yang sedikit sekali ditawarkan oleh bisnis lain.

Kesuksesan jangka panjang dalam hidup adalah cerminan pendidikan, pengalaman hidup, dan karakter pribadi Anda. Banyak perusahaan pemasaran jaringan menawarkan latihan pengembangan diri di area-area itu.

Sebagian besar sekolah melatih orang untuk masuk ke kuadran E dan S, dan hal itu baik jika keduanya adalah kuadran yang memang Anda inginkan untuk menghabiskan hidup Anda. Sebagian besar program MBA melatih murid untuk pekerjaan bergaji tinggi di perusahaan dunia sebagai seorang E, bukan B.

Bagaimana jika Anda berada di kuadran E atau S dan Anda ingin berubah? Bagaimana jika Anda ingin berada di kuadran B? Di mana Anda menemukan pendidikan yang melatih Anda untuk kuadran itu? Saya merekomendasikan bisnis pemasaran jaringan. Saya merekomendasikan industri bagi orang-orang yang ingin berubah dan mendapatkan keterampilan serta pelatihan sikap diri yang dibutuhkan agar sukses di kuadran B.

Menjadi seorang wiraswasta dan membangun bisnis di kuadran B tidaklah mudah. Pada kenyataannya, saya yakin bahwa membangun bisnis di kuadran

Keterampilan pribadi penting yang dibutuhkan dalam bisnis kuadran B apa pun adalah kepemimpinan. Apakah Anda mampu mengatasi rasa takut Anda sendiri dan membuat orang lain mengatasi rasa takutnya untuk mengerjakan tugas mereka?

Robert T. Kiyosaki

B adalah salah satu tantangan paling sulit yang bisa diambil seseorang. Alasan ada lebih banyak orang yang berada di kuadran E dan S adalah semata karena kuadran itu tidak terlalu banyak menuntut dibandingkan kuadran B. Seperti kata pepatah, "Jika mudah, semua orang akan melakukannya."

Secara pribadi, saya harus belajar cara mengatasi keraguan diri saya, rasa malu dan takut akan penolakan. Saya juga harus belajar cara bangkit kembali dan terus berusaha setelah saya gagal. Ada beberapa karakteristik pribadi yang harus dikembangkan seseorang jika ingin sukses di bisnis kuadran B, tidak peduli itu bisnis pemasaran jaringan, waralaba, atau perusahaan baru.

Keterampilan pribadi penting yang dibutuhkan oleh bisnis kuadran B mana pun adalah kepemimpinan. Apakah Anda mampu mengatasi rasa takut Anda dan membuat orang lain mengatasi rasa takutnya untuk menyelesaikan sebuah pekerjaan? Ini adalah keterampilan yang diajarkan oleh Marine Corps kepada saya. Sebagai staf Marine Corps, sangatlah penting bahwa kita bisa memimpin yang lain masuk ke dalam sebuah pertempuran, walaupun kita semua sangat takut mati.

Saya bertemu banyak orang di kuadran S, para spesialis atau pemilik bisnis kecil yang ingin berkembang, tetapi kurang keterampilan kepemimpinan. Tidak ada seorang pun yang mau mengikuti mereka. Karyawan tidak memer-cayai pemimpin mereka atau pemimpin itu tidak menginspirasi karyawannya untuk lebih memperbaiki diri.

Seperti yang dijelaskan sebelumnya, *Forbes* mendefinisikan pemilik bisnis besar, seorang pemilik bisnis kuadran B, sebagai orang yang mengontrol sebuah bisnis yang memiliki lebih dari 500 karyawan. Definisi ini adalah alasan mengapa keterampilan kepemimpinan sangat penting bagi kuadran B.

Di mana Anda bisa menemukan bisnis yang akan menginvestasikan wak-

tunya pada pendidikan Anda, pengembangan diri Anda, dan membangun bisnis Anda sendiri? Jawabannya adalah: sebagian besar bisnis pemasaran jaringan.

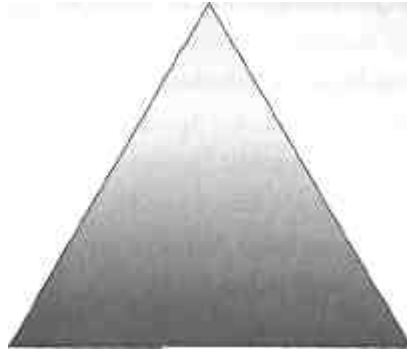
Membangun bisnis kuadran B bukanlah pekerjaan mudah. Jadi, Anda perlu bertanya kepada diri sendiri: "Apakah saya mempunyai segala yang dibutuhkan? Apakah saya bersedia keluar dari zona kenyamanan saya? Apakah saya bersedia dipimpin dan bersedia belajar memimpin? Apakah ada orang yang sangat kaya dalam diri saya yang siap untuk keluar?" Jika jawabannya adalah "Ya", mulailah mencari bisnis pemasaran jaringan yang mempunyai program pelatihan bagus. Saya tidak akan terlalu berfokus pada produk atau program kompensasinya, tetapi lebih pada pendidikan dan program pengembangan diri yang ditawarkan.

Bisnis pemasaran jaringan adalah bisnis kuadran B karena memenuhi beberapa kriteria yang saya cari dalam sebuah bisnis atau investasi. Kriteria itu adalah:

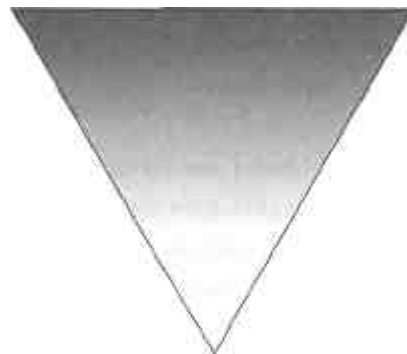
1. *Leverage*: Bisakah saya melatih orang lain untuk bekerja bagi saya?
2. Kontrol: Apakah saya mempunyai sistem terproteksi milik saya sendiri?
3. Kreativitas: Apakah bisnis itu mengizinkan saya untuk menjadi kreatif dan mengembangkan gaya serta bakat pribadi saya sendiri?
4. Kemampuan untuk Diperkirakan: Apakah pendapatan saya bisa diperkirakan jika saya melakukan apa yang diharapkan dari saya? Jika saya sukses, dan terus mengembangkan bisnis saya, apakah pendapat-an saya akan meningkat dengan kesuksesan dan kerja keras saya?

Apakah Pemasaran jaringan Adalah Sebuah Skema Piramida?

Saya sering kali ditanya, apakah pemasaran jaringan adalah sebuah skema piramida. Jawaban saya adalah bahwa korporasi sesungguhnya adalah skema piramida. Sebuah korporasi hanya mempunyai satu orang di bagian puncak, biasanya CEO, dan orang-orang lain berada di bawahnya. Berikut adalah contoh piramida korporasi biasa:



Bandingkan dengan sistem bisnis pemasaran jaringan:



Sebuah bisnis pemasaran jaringan yang sesungguhnya benar-benar berlawanan dengan model bisnis tradisional. Sebuah bisnis pemasaran jaringan dirancang untuk membawa Anda ke puncak, bukan membuat Anda terus bertahan di bawah. Sebuah bisnis pemasaran jaringan yang sesungguhnya tidak akan sukses kalau tidak membawa orang-orangnya sampai ke posisi puncak.

Hal-Hal Lain yang Patut Disebutkan

Berikut adalah beberapa hal yang patut disebutkan:

1. Bertambahnya pengurangan pajak. Dengan memulai bisnis pemasaran jaringan di waktu luang Anda dan mempertahankan pekerjaan tetap Anda, Anda akan mulai mendapatkan manfaat pajak yang dirasakan orang kaya. Seseorang yang memiliki bisnis paruh waktu bisa mendapatkan lebih banyak pengurangan pajak daripada seorang karyawan. Sebagai contoh, Anda mungkin bisa mengurangi biaya mobil, bensin, makanan, dan hiburan. Tentu saja, Anda harus mengeceknya pada seorang akuntan publik untuk mengetahui aturan pastinya bagi situasi Anda. Selain itu, biaya akuntan publik Anda juga bisa mengurangi pajak. Dalam sebagian besar kasus, seorang karyawan tidak dapat mengurangi biaya akuntan publik. Dengan kata lain, pemerintah akan memberikan keringanan pajak untuk nasihat mengenai cara membayar lebih sedikit pajak.
2. Bertemu dengan orang yang sepemikiran. Salah satu keuntungan yang saya dapatkan adalah bahwa teman saya juga ingin berada di kuadran B. Ketika saya pertama kali memulai, sebagian besar teman kuadran E saya berpikir saya gila. Mereka tidak bisa mengerti mengapa saya tidak menginginkan pekerjaan tetap atau gaji tetap. Jadi, bagian yang penting dalam hal menjadi B adalah mengelilingi diri Anda dengan orang lain yang juga berada di kuadran B dan ingin Anda menjadi seorang B.
3. Memberi waktu kepada diri Anda sendiri. Diperlukan waktu untuk sukses di kuadran mana pun.

Sama seperti E yang membutuhkan waktu untuk mendaki sampai ke puncak tangga korporat, atau untuk menjadi dokter atau pengacara yang sukses di kuadran S maka diperlukan juga waktu dan dedikasi untuk sukses di kuadran B. Saya memerlukan waktu bertahun-tahun sebelum berhasil membangun bisnis kuadran B yang sukses.

Jadi, beri waktu kepada diri Anda sendiri. Saya memberikan seti-



daknya lima tahun untuk belajar dan berkembang menjadi orang kuadran B.

4. Perusahaan pemasaran jaringan sabar. Salah satu keuntungan bisnis pemasaran jaringan adalah bahwa bisnis itu akan berinvestasi di Anda, bahkan jika Anda tidak sukses.

Di dunia korporat, jika Anda tidak sukses dalam waktu enam bulan sampai satu tahun, Anda sering kali akan dipecat. Dalam dunia pemasaran jaringan, selama Anda bersedia meluangkan waktu, sebagian besar perusahaan akan membantu Anda berkembang. Yang terpenting, mereka ingin Anda bisa mencapai puncak.

5. Lakukan *leverage* atas sistem yang memang sudah ada. Sistem ini sudah dicoba dan dibuktikan, yang memungkinkan Anda untuk langsung bekerja keras dan sukses alih-alih mencoba membangun sistem internal perusahaan baru.

Kesimpulan

Setelah membuka pikiran saya yang tertutup, saya pada akhirnya melihat beberapa keuntungan yang ditawarkan oleh pemasaran jaringan kepada orang-orang yang menginginkan lebih banyak dari kehidupan mereka.

Umumnya, biaya untuk memulai perusahaan pemasaran jaringan lebih sedikit daripada membangun bisnis sendiri.

Tanggapan Donald

Pemasaran adalah alat yang sangat berpengaruh dan pemasaran jaringan bisa meningkatkan pengaruh itu, dengan catatan Anda mempunyai motivasi diri. Bayangan sederhananya adalah seperti ini. Lihatlah sebuah produk, kemudian hilangkan agen pemasaran darinya. Semuanya tergantung Anda untuk melakukan pemasaran dan iklannya.

Itu adalah pekerjaan besar, tetapi hal itu bisa dilakukan jika Anda cukup bersemangat untuk melakukan pekerjaan itu sendiri serta mempertahankan momentum dan motivasi berjalan pada tingkat yang tinggi. Hal itu menuntut jiwa wiraswasta dan berarti fokus serta gigih. Saya tidak merekomendasikan pemasaran jaringan untuk orang yang tidak mempunyai tingkat motivasi diri yang tinggi.

Aspek penting lainnya dari pemasaran jaringan adalah bahwa pekerjaan itu bersifat sosial, jadi jika saya bukan orang yang sosial atau bersahabat, saya akan berpikir dua kali untuk bergabung ke dalamnya. Kemampuan bersosialisasi merupakan hal wajib.

Sama seperti iklan, tidak ada gunanya mempunyai kampanye iklan yang luar biasa jika produknya tidak sama bagusnya. Juga, ingatlah dalam hati bahwa jika Anda memutuskan untuk menjadi seorang distributor, Anda secara hukum harus bertanggung jawab atas pernyataan yang Anda buat mengenai produk, perusahaan, dan peluang yang tersedia. Namun, yang terpenting dari semuanya, pastikan produk itu layak mendapatkan energi dan kesetiaan total Anda. Kalau tidak, Anda hanya akan membuang-buang waktu dan usaha Anda yang penuh semangat.

Robert menyebutkan pentingnya melangkah melampaui zona kenyamanan Anda ketika berbicara mengenai pemasaran jaringan. Dia juga berkata agar memberi waktu kepada diri Anda sendiri. Semua ini adalah poin-poin yang bagus untuk dipertimbangkan. Saya juga setuju bahwa mempunyai kualitas kepemimpinan sangat penting untuk sukses. Anda sudah pasti harus mempunyai sikap bertanggung jawab dan optimis.

Pastikan Produk itu layak mendapatkan energi Anda

—Donald J. Trump

Sama seperti pekerjaan apa pun, sebisa mungkin ketahuilah segala sesuatu mengenai apa yang Anda lakukan sebelum memulainya. Pemasaran jaringan sudah membuktikan dirinya sebagai sumber pendapatan

yang layak dan sangat bagus serta tantangan yang tepat untuk Anda.

Sudah ada beberapa contoh sukses

yang luar biasa dan kesuksesan itu didapatkan dari kerajinan, antusiasme, serta produk yang tepat dikombinasikan dengan waktu yang tepat. Sama seperti beberapa masalah yang kita bahas sebelumnya, ada hal-hal yang nyata dan tidak nyata terlibat di dalamnya, tetapi kesuksesan bukanlah suatu misteri total dan hal itu juga berlaku bagi pemasaran jaringan.

Sebagian besar orang pernah mendengar mengenai kelompok fokus, sebuah alat penelitian yang digunakan oleh perusahaan periklanan ketika mencoba produk baru. Mereka akan pergi ke lokasi berbeda dan semata bertanya kepada orang kebanyakan mengenai apa yang mereka sukai dan tidak sukai dari sebuah produk baru. Yang terbaik adalah jika Anda mempertimbangkan pemikiran kelompok fokus ketika Anda mengambil keputusan mengenai sebuah produk. Hanya karena Anda menyukainya, tidak berarti orang lain juga menyukainya. Menemukan kesamaan umum dalam daya tarik produk akan penting artinya.

Nasihat dasar saya mengenai pemasaran jaringan adalah untuk melakukan penelitian Anda sendiri kemudian menerapkan segala yang Anda dapatkan ke dalam produk Anda. Antusiasme sejati sulit dikalahkan dan kemenangan akan bersama Anda.

Sudut Pandang Anda

Apakah Pemasaran Jaringan Cocok untuk Anda?

MENGAPA ANDA MEREKOMENDASIKAN UNTUK MEMULAI BISNIS ANDA SENDIRI?

Tanggapan Robert

Mari kita lihat Kuadran CASHFLOW berikut sekali lagi:



Perbedaan besar antara kuadran-kuadran itu adalah perbedaan nilai. Ayah miskin saya tidak sukses di kuadran S, B, dan I semata karena pengalamannya mengikuti pelatihan sebagai guru melatihnya nilai-nilai di kuadran E. Dia tidak mempunyai keterampilan atau insting untuk bertahan hidup yang dibutuhkan agar sukses di dunia bisnis jalanan. Dia tidak dilatih untuk ketiga kuadran lainnya. Jadi, ketika pemerintah melarangnya masuk ke

pekerjaan pemerintah, ayah saya baru mengetahui siapa yang mengendalikan hidupnya.

Keuntungan dari mempunyai ayah kaya yang mendapatkan kekayaan dari kuadran B dan I adalah ayah kaya saya menuntun saya secara mental dan emosional dari kuadran E dan S ke kuadran B dan I—dengan cara yang sama seperti ayah Donald menuntun Donald. Walaupun ada beberapa kegagalan yang terjadi di sepanjang perjalanan, kebijaksanaan dan pengajaran ayah kaya sayalah yang membuat saya bisa melalui waktu-waktu sulit.

Saya Sangat Suka Menjadi Seorang Wiraswasta

Walaupun awalnya merupakan jalan yang sulit, saat ini saya sangat suka menjadi seorang wiraswasta. Saya sangat suka memulai bisnis baru. Saya sangat suka kreativitas, orang-orang yang saya temui, tantangan, dan imbalannya. Harga dari mendapatkan pendidikan dan pengalaman adalah harga yang tinggi, tetapi jika melihat kembali ke belakang, perjalanan itu pantas dilakukan.

Saya tidak lagi menakhodai kapal atau menerbangkan pesawat terbang karena sebagian besar kegembiraan dari mempelajari profesi itu sudah berlalu bagi saya. Hal yang menyenangkan adalah ketika saya pertama kali memegang roda stir kapal tangki minyak dan ketika saya pertama kali mendaratkan kapal terbang. Begitu saya menguasai tugas-tugas itu, kurva pembelajaran menjadi lebih mudah—dan pada akhirnya berakhir. Sebagai pilot pesawat terbang atau awak kapal, hari ini akan sama seperti besok.

Saya sangat suka tantangan baru yang saya lalui setiap hari sebagai seorang wiraswasta. Saya sangat suka kegembiraan untuk memulai bisnis dan mengembangkannya. Begitu bisnis itu berdiri dan berjalan, saya sangat suka tantangan untuk memperluas dan menumbuhkannya. Begitu bisnis tumbuh, saya sangat suka tantangan untuk memasukkan anggota tim baru guna menambah stabilitas dan menumbuhkan bisnis itu, yang akan menjadikan bisnis itu bisa diperkirakan dan menguntungkan.

Sebagai seorang wiraswasta, setiap hari menyenangkan, baru, dan mendidik. Saya selalu belajar sesuatu yang baru, bahkan di waktu-waktu sulit. Donald mengatakan hal yang sama, karena itulah dia mempunyai begitu banyak proyek bisnis yang sedang berjalan. Dia adalah wiraswasta sejati. Untuk menjadi wiraswasta sejati, Anda perlu pandai dan suka belajar. Jika Anda

tidak suka belajar, kemungkinan bisnis Anda tidak akan tumbuh...karena Anda tidak cumbuh. Kapan pun saya menemukan sebuah bisnis yang sedang menurun atau jalan di tempat, hal itu sering kali dikarenakan pemiliknya menurun atau jalan di tempat.

Melihat ke Dalam Cermin

Bisnis Anda sendiri adalah cermin terbaik yang bisa Anda lihat. Bisnis Anda sendiri adalah seperti permainan golf. Hal itu langsung memberikan umpan balik setiap kali Anda mengayunkan tongkat golf. Jika Anda bagus, bisnis Anda akan membuat Anda lebih kaya daripada Tiger Woods. Seperti yang Anda ketahui, wiraswasta yang sukses adalah orang terkaya di dunia. Dan, jika Anda buruk, mereka tidak akan mengizinkan Anda bergabung di *country club*. Saya mengetahuinya dari pengalaman pribadi. Sekarang ini, saya ditawarkan banyak keanggotaan kehormatan *country club*. Beberapa tahun lalu, *country club* yang sama tidak memperbolehkan saya memasuki pintunya.

Meletakkan Anda Kembali ke Dalam Kontrol

Salah satu alasan saat ini ada begitu banyak orang merasa tidak aman adalah karena sekolah tidak pernah mengajarkan mereka pentingnya *kendali* dalam hidup mereka. Sebagai contoh, jika Anda seorang karyawan, Anda hanya mempunyai sangat sedikit kendali atas berapa besar pendapatan Anda, apakah Anda mendapatkan promosi, apakah Anda menerima kenaikan gaji, ketika Anda pergi berlibur, dan kadang bahkan kapan Anda makan siang.

Pada tahun 1974, ketika ERISA diberlakukan, yang menuntun ke diberlakukannya 401(k), banyak karyawan di kuadran E dipaksa menjadi investor di kuadran I. Yang menjadi masalah, sekali lagi, adalah kurangnya pendidikan dan pengalaman. Karena kebanyakan karyawan, walaupun berpendidikan tinggi, hanya mempunyai sedikit pengetahuan finansial, mereka sering kali berinvestasi di aset kertas seperti tabungan, saham, reksa dana, dan obligasi. Sekali lagi, masalahnya sama—sebagai investor, mereka tidak mempunyai *kendali* atas semua aset itu.

Hal lain di mana karyawan hanya mempunyai sedikit kendali atasnya adalah pajak. Mereka yang berada di kuadran E dan S, dalam sebagian besar

Salah satu alasan saat ini ada begitu banyak orang yang merasa tidak nyaman adalah karena sekolah tidak pernah mengajarkan pentingnya kendali dalam hidup mereka.

— *Robert T. Kiyosaki* kasus, membayar pajak jauh lebih tinggi daripada tenaga profesional di kuadran B dan I. Sekali lagi, alasannya adalah *ken-dali*. IRS dan peraturan perpajakan di Amerika menawarkan lebih banyak kendali bagi orang-orang di kuadran B dan I karena orang-orang ini penting bagi pertumbuhan ekonomi dan kekua-tan Amerika. Orang di kuadran B sejati membuka lapangan pekerjaan dan orang di kuadran I sejati menawarkan modal untuk mendanai bisnis, infrastruktur, eksplorasi, energi, dan real estat.

Banyak orang merasa tidak pasti mengenai masa depan mereka semata karena mereka mempunyai sangat sedikit kendali atas pekerjaan, investasi, dan pajak mereka.

Saya sering bertemu orang-orang dari negara berbeda dan mereka men-coba memberi tahu saya bahwa hukum di negara mereka berbeda. Saya tidak mengalami hal seperti itu. Saya mengetahuinya karena saya mempunyai bisnis di China, Jepang, Korea, Kanada, Australia, Amerika Selatan, Israel, Timur Tengah, dan Eropa. Saya mendapati keuntungan pajak yang serupa bagi kuadran B dan I tersedia di sebagian besar negara berkembang dan sedang berkembang. Memang ada beberapa perbedaan, tetapi Aturan Emas yang menyatakan, "Mereka yang mempunyai emas, membuat peraturan," kelihatannya sama di seluruh dunia.

Belajar Mengambil Kendali

Sekarang ini lebih mudah mendapatkan akses ke kuadran B atau I daripada sebelumnya. Kita mempunyai alat teknologi yang sangat memudahkan kita untuk melakukan *leverage* dan mengembangkan basis operasi seseorang di seluruh dunia. Sebagai contoh, komputer dan internet memberikan kemu-dahan dan kemurahan bagi seseorang untuk menjadi seorang wiraswasta tingkat nasional atau internasional. Dengan kurang dari seribu dolar, saya

bisa membeli sebuah komputer dan mengakses pasar dunia sebagai seorang pemilik bisnis atau investor. Pertanyaannya adalah, apakah Anda mempunyai pendidikan, pengalaman, pola pikir, dan nilai dasar untuk menjadi seorang wiraswasta nasional atau internasional?

Bagaimana Anda Bisa Mendapatkan Pendidikan dan Pengalaman?

Karena sekolah tidak mengajarkan banyak mengenai kewiraswastaan atau investasi, pertanyaannya adalah, bagaimana seseorang mendapatkan pendidikan dan pengalaman untuk menjadi sukses di kuadran S, B, atau I?

Jawaban saya dan Donald sangat mirip. Kami berdua merekomendasikan Anda masuk sekolah bisnis atau mencari seorang mentor yang mengizinkan Anda bekerja magang padanya. Seperti yang sudah Anda ketahui, saya dan Donald sama-sama mempunyai ayah kaya yang menuntun kami melalui proses perkembangan. Di bab sebelumnya, saya dan Donald menulis men-genai manfaat pemasaran jaringan. Menurut saya, manfaat paling besar dari bisnis pemasaran jaringan adalah pelatihannya dan biaya masuknya yang rendah. Jika Anda benar-benar ingin menjadi seorang wiraswasta, sekali lagi saya menyarankan Anda mencari perusahaan pemasaran jaringan dengan program pelatihan yang bagus dan mendedikasikan setidaknya lima tahun hidup Anda untuk mempelajari nilai dasar kuadran B.

Kekuatan Waralaba

Jika Anda mempunyai uang lebih dan siap untuk membuat komitmen yang lebih besar, Anda mungkin bisa mempertimbangkan untuk membeli sebuah waralaba. Sekali lagi, jika waralaba itu bagus, pemilik waralaba akan memfokuskan banyak waktu dan energi untuk melatih Anda menjalankan bisnis dan sistem bisnis.

Kita semua tahu perihal McDonald's. Sejauh ini, McDonald's adalah sistem waralaba paling terkenal di seluruh dunia. Saya sering sekali berpikir untuk membeli waralaba McDonald's, tidak benar-benar demi uang, tetapi demi program pelatihannya. Anda mungkin pernah mendengar Hamburger University. Universitas itu adalah sekolah bisnis yang mendapatkan pengakuan sangat

tinggi, yang melatih orang untuk menghadapi dunia bisnis nyata. Namun, salah satu masalah dengan waralaba McDonald's adalah biftya masuknya yang tinggi, yang sering kali mencapai lebih dari satu juta dolar.

Kekuatan Mentor dan Pelatih

Secara pribadi, saya memahami tantangan, rasa frustrasi, imbalan, dan perjalanan dari sisi kiri kuadran, E dan S, ke sisi kanan kuadran, B dan I. Karena itulah kami di The Rich Dad Company mempunyai program dengan tingkatan lebih tinggi bagi orang-orang yang ingin sukses di kuadran B dan I. Kami menawarkan program berikut:

1. Rich Dad's Coaching: Kami mempunyai sebuah tim pelatih profesional, dengan satu-satunya tujuan adalah membuat Anda berfokus dan tidak menyimpang untuk mencapai tujuan Anda dalam keuangan pribadi, berinvestasi, memulai bisnis Anda sendiri, atau mengembangkan bisnis Anda. Ini adalah program satu lawan satu yang telah memberikan hasil fenomenal dalam kehidupan peserta. Saya meyakini daya tarik program ini adalah bahwa tujuan yang Anda buat adalah tujuan Anda: tujuan Anda sendiri yang melampaui realitas Anda saat ini, tujuan Anda sendiri yang menuntut Anda mengeluarkan segala yang terbaik dalam diri Anda, serta tujuan Anda sendiri yang Anda tahu—ketika tercapai—akan mengubah hidup Anda. Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi: www.richdadscoaching.com.
2. Rich Dad's Education: Walaupun sebagian besar penasihat investasi merekomendasikan diversifikasi, diversifikasi, diversifikasi, kami di Rich Dad merekomendasikan fokus, fokus, fokus. Semua orang yang sudah mencapai kesuksesan adalah orang yang sangat fokus. Dalam waktu dekat, Rich Dad's Education akan menawarkan kursus dan seminar bertaraf perguruan tinggi bagi orang-orang yang telah siap berfokus pada arena bisnis atau investasi yang spesifik. Sebagai contoh, sebuah kursus yang sangat saya sukai adalah mengenai belajar menjadi pengembang tanah kosong. Atau Anda mungkin bisa menjadi pakar di opsi saham atau penyitaan. Seperti yang Anda ketahui, ada banyak cara bagi seseorang untuk menjadi sangat kaya—jika dia berfokus.

3. Rich Dad's INSIDERS: Banyak orang meminta saya menjadi pelatih pribadi mereka. Karena melihat jumlah orang yang meminta, tugas itu tidaklah mungkin. Alih-alih melatih secara individu, The Rich Dad Company menciptakan Rich Dad's INSIDERS, sebuah situs Web yang menyediakan forum elektronik.

Dengan sedikit biaya bulanan, saya menginformasikan kepada Anda apa yang saya lihat dan apa yang saya pikirkan. Saya juga mempunyai penasihat pribadi yang berbagi pengetahuan mereka di topik spesifik yang mereka kuasai. Kami mempunyai pakar dalam bidang real estat, hukum, emas, minyak, bank, dan bahkan kesehatan performa tinggi.

Seperti yang Anda ketahui, dunia berubah dengan cepat. Rich Dad's INSIDERS adalah cara saya untuk berhubungan dengan Anda dan memberi Anda informasi mengenai apa yang saya pikir penting di dunia ini.

Kesimpulan

Ada dua jenis orang di dunia. Ada orang yang mencari keamanan dan ada orang yang mencari kebebasan. Seperti yang diketahui oleh beberapa dari Anda, aman dan bebas benar-benar sangat berlawanan. Karena itulah mereka yang mempunyai paling banyak keamanan mempunyai paling sedikit kebebasan. Mereka adalah orang-orang yang berada di bagian penjara dengan keamanan maksimum. Jika Anda mencari kebebasan, saya secara tulus mengatakan bahwa kebebasan maksimum berada di kuadran B dan I.



Tanggapan Donald

Anehnya, saya tidak selalu merekomendasikan orang untuk memulai bisnis mereka sendiri. Beberapa orang benar-benar bukan wiraswasta dan saya rasa nasihat yang mengatakan kepada setiap orang bahwa mereka, juga, bisa menjadi sangat sukses padahal kenyataannya mereka mungkin tidak mempunyai kartu itu di tangan mereka adalah nasihat buruk. Hal ini tidak berjalan dengan baik bagi sekelompok orang yang meminta saya berbicara mengenai motivasi dan sukses, tetapi saya harus bersikap jujur. Sebisa mungkin, saya tidak ingin memberikan nasihat yang salah.

Saya menyadari hal ini sekitar setahun lalu, di salah satu ceramah saya, ketika seorang pria umur 60 tahunan mendatangi saya dan mengajukan beberapa pertanyaan langsung perihal menjadi wira-swasta. Saya harus mengatakan kepadanya bahwa hal itu tidak selalu merupakan hal terbaik untuk dilakukan-ada risiko yang terkandung di dalamnya. Pemikiran memberikan nasihat kepada seorang pria yang mungkin bisa kehilangan segalanya pada tahap hidupnya itu memberikan bahan pemikiran bagi saya yang melampaui kata-kata biasa mengenai kesuksesan besar yang biasanya saya tawarkan. Masing-masing kasus berbeda dan saya secara pribadi merasa bertanggung jawab jika dia mengikuti nasihat saya dan gagal. Saya merasa dia bukan seorang wiraswasta alami dan hal itu bukan saja karena dia bukan anak baru yang baru saja mencoba. Saya adalah orang optimis yang hati-hati, tetapi saya lebih mengutamakan kehati-hatian daripada optimisme.

Saya merekomendasikan orang untuk memulai bisnis mereka sendiri jika situasi menjamainya—saya telah melihat etos kerja mereka, motivasi dalam diri mereka, semangat mereka, dan kemauan mereka, serta saya tahu mereka mempunyai segala sesuatu yang dibutuhkan. Beberapa orang berpikir mereka mempunyainya, padahal mereka tidak begitu. Semua orang yang saya nasihati untuk membuka bisnis mereka sendiri telah sukses. Namun, saya tidak menyuruh semua orang melakukannya.

Saya mengatakan kepada seorang perempuan muda di bidang real estat bahwa dia seharusnya membuka bisnisnya sendiri dan dia melakukan-hari berikutnya! Kim Mogull menjadi sangat sukses di Kota New York dengan perusahaan real estatnya sendiri dan dia masih menceritakan kepada orang-orang kisah mengenai bagaimana dia memulainya. Dia tidak menghabiskan lebih dari 24 jam untuk terjun ke dalamnya. Orang lain yang saya kenal berada di bisnis yang salah, yaitu di Wall Street, dan saya akhirnya mengatakan kepadanya bahwa dia mulai terlihat seperti seorang pecundang karena dia tidak terlalu bagus melakukannya dan dia tidak bahagia. Saya menanyakan apa yang dia suka lakukan dan jawabannya berhubungan dengan golf. Diperlukan beberapa tahun untuk membuatnya yakin, tetapi dia akhirnya membuat perubahan dan menjadi sangat sukses dengan bisnis golfinya sendiri-sekaligus merasa sangat gembira karenanya.

Keduanya adalah contoh yang memperlihatkan bahwa 1) Anda harus mahir melakukan apa yang Anda lakukan, dan 2) Anda harus mempunyai keberanian untuk melakukan lompatan dan melakukannya sendiri. Kita semua mempunyai jadwal yang berbeda, tetapi kedua hal itu harus ada dalam diri Anda.

Salah satu hal pertama yang saya katakan kepada orang adalah bahwa wiraswasta bukanlah usaha kelompok. Anda harus bersedia melakukannya sendiri untuk beberapa saat-dan kadang untuk jangka waktu lama. Robert tidak meraih kesuksesan dalam semalam, tetapi dia terus melakukannya, belajar di sepanjang perjalanannya, dan lihat saja di mana dia sekarang. Jika Anda mempunyai kemauan, percayalah pada saya, hal itu pantas dilakukan.

Kebanggaan atas kepemilikan tidak harus dijelaskan. Hal itu mungkin dimulai dengan sepeda pertama kita. Ketika sesuatu menjadi milik Anda, timbul faktor kesetiaan untuk membuatnya bisa berjalan baik. Dalam kasus saya, nama saya ada di banyak tempat, dan tanggung jawab saya adalah memastikan produk itu, sebisa mungkin, memperlihatkan kualitas terbaik. Itu adalah standar saya, dan saya bekerja serta hidup sesuai dengan prinsip itu. Itu adalah integritas tujuan yang sulit dicari bandingannya kecuali Anda mempunyai bisnis Anda sendiri.

Saya mendengar orang mengomentari karyawan tertentu yang mereka temui atau mungkin miliki, "Mereka bekerja seolah bisnis itu adalah milik mereka sendiri." Mereka bekerja dengan tujuan tunggal seperti ini: seolah-olah mereka adalah pemiliknya. Tujuan tunggal dibutuhkan jika Anda ingin mempunyai bisnis sendiri—misalnya, tidak ada batasan waktu untuk hari kerja Anda. Bisnis bisa menjadi pekerjaan 24/7, dan pada akhirnya, Anda-lah yang bertanggung jawab.

Saya suka mempunyai tanggung jawab itu karena saya merasa diberdayakan. Hal itu juga memberikan energi bagi saya alih-alih melelahkan saya. Beberapa orang mendapati tekanan ini terasa kurang nikmat, dan jika itu masalahnya, saya menyuruh mereka untuk tetap menjadi pekerja.

Imbalan dari mempunyai bisnis sendiri sudah pasti ada untuk dilihat oleh semua orang. Hal itu tidak harus dijelaskan. Begitu Anda memiliki bisnis sendiri, sulit sekali untuk kembali bekerja dengan orang lain. Bagaimanapun, semuanya tidak terasa sama lagi. Bisnis juga bisa menjadi insentif yang baik bagi kerja keras Anda supaya bisa bertahan sebagai kapten kapal Anda. Setiap hari Anda bisa berkata, "Uang dimulai dari saya-sekarang, di sini, hari ini!" Itu adalah perasaan yang luar biasa.

Mempunyai bisnis sendiri ibarat menanam pohon—pohon adalah organisme hidup yang bisa melalui musim demi musim, badai demi badai, musim panas yang indah, serta badai salju musim dingin, tetapi terus tumbuh dan secara harfiah adalah ekspresi diri Anda. Itu adalah salah satu alasan saya sangat berhati-hati dengan kualitas kendali dari apa yang saya lakukan. Jika sesuatu mewakili diri Anda, Anda ingin hal itu menjadi perwakilan terbaik yang bisa Anda temukan atau capai. Kemudian, Anda bahkan bisa menaikkan standar Anda sendiri, dan percayalah pada saya, Anda tidak akan pernah merasa bosan.

Itu adalah alasan bagus lainnya untuk mempunyai bisnis sendiri. Jika Anda bosan, Anda tidak bisa menyalahkan siapa pun kecuali diri Anda sendiri dan situasi itu tidak akan berlangsung lama. Beberapa pekerjaan membosankan dan tidak banyak yang bisa Anda lakukan kecuali meninggalkannya. Dengan bisnis Anda sendiri, Anda

mempunyai kendali, yang sama halnya dengan mempunyai lebih banyak kebebasan.

Kebebasan adalah kata yang menarik karena disertai dengan harga. Sebagian besar pemilik bisnis akan bekerja selama lebih banyak jam daripada karyawan mereka, tetapi saya tidak pernah mendengar seorang wiraswasta berkata bahwa dia lebih suka bekerja untuk orang lain! Lagi!

Kita semua pernah mendengar perihal mengekspresikan diri Anda, terutama ketika kita berbicara mengenai seni. Hal itu juga berlaku di bisnis, yang saya lihat juga merupakan bentuk seni. Ada banyak persamaan yang muncul, termasuk disiplin, teknik, kegigihan, dan lain-lain. Namun, kebebasan dan ekspresilah yang menyebabkan menjadi pemilik bisnis adalah hal yang sangat bagus. Jika saya mempunyai visi mengenai apa yang saya lakukan, saya akan membuatnya terwujud. Saya tidak harus meminta izin kepada siapa pun, untuk satu alasan, yaitu karena itu adalah permainan bola saya. Saya memang harus mengikuti peraturan wilayah setempat, penzanaan, dan sebagainya, tetapi ide dan kekuatan untuk menyelesaikannya ada dalam diri saya. Itu adalah perasaan yang sangat menyenangkan.

Orang merasa terinspirasi karena satu alasan—inspirasi adalah motivator. Rasa frustrasi timbul ketika inspirasi tidak diperhatikan. Jika Anda mempunyai inspirasi itu dan Anda bisa mengombinasikannya dengan kerajinan serta fokus, saya menasihati Anda untuk mempertimbangkan perihal mempunyai bisnis sendiri. Imbalannya lebih besar dan pepatah kuno yang mengatakan, "Anda menuai apa yang Anda tanam," sepertinya memang benar adanya. Anda pasti akan menuainya. Satu hal yang bagus untuk dipertimbangkan.

"Anda menuai apa yang Anda tanam," sepertinya memang benar adanya. Anda pasti akan menuainya. Satu hal yang bagus untuk dipertimbangkan.

— Donald J. Trump

Sudut Pandang Anda

Apakah Anda ingin memiliki bisnis sendiri?

Mengapa atau mengapa tidak?

Apa arti "kebebasan" bagi Anda?

BAB DUA PULIH SEMBILAN

PEMIMPIN ADALAH GURU

Sudut Pandang Robert

Ada banyak tantangan di depan. Kita memerlukan lebih banyak pemimpin daripada pengikut.

Ada terlalu banyak orang dengan mentalitas peminta-minta—orang yang berharap pemerintah menangani masalah mereka. Buku ini ditulis dengan harapan Anda akan menjadi seorang pemimpin.

Apa yang dimaksud dengan pemimpin? Berikut tiga definisi untuk dipertimbangkan:

1. Pemimpin adalah teladan.

Ketika saya berada di akademi dan di Korps Marinir, banyak latihan kepemimpinan yang berfokus pada menjadi teladan—menjadi seseorang yang akan diikuti oleh bawahan, menjadi seseorang yang hidup dengan standar tinggi.

Donald Trump benar-benar memenuhi kriteria ini. Ketika menulis buku ini bersama Donald, saya berkesempatan mengenal seseorang yang telah saya hargai dan contoh selama bertahun-tahun. Kehadirannya saja telah memberikan pelajaran mengenai cara saya harus menjalaninya—untuk hidup sejalan dengan standar pribadi yang lebih tinggi.

Ayah miskin menasihati saya untuk hidup hemat. Ayah kaya menasihati saya untuk terus bekerja guna memperluas tujuan hidup saya. Berada di sekitar Donald telah memberikan inspirasi untuk mengembangkan tujuan hidup lebih dari yang saya rasa memungkinkan dalam hidup saya. Hal itulah yang dilakukan oleh pemimpin sejati. Mereka menginspirasi Anda untuk maju melebihi apa yang Anda rasa memungkinkan.

Saya yakin buku ini memberi Anda inspirasi untuk maju melebihi apa yang Anda rasa memungkinkan, untuk hidup menurut standar yang lebih tinggi.

2. Pemimpin memberi Anda inspirasi untuk menjadi lebih besar dibandingkan rasa ragu dan takut Anda.

Ayah kaya biasa mengatakan, "Ketakutan adalah pembatas yang besar. Ketakutan adalah garis antara orang pengecut dan pemimpin, yang gagal dan yang berhasil.

Pada hari-hari persiapan terakhir saya di pangkalan Korps Marinir di Camp Pendleton, California, tepat sebelum kami diberangkatkan dengan kapal ke Vietnam, pilot pelatih yang melatih kami menembakkan senapan dan roket berkata, "Hari-hari sekolah hampir berakhir. Tidak lama lagi, kalian akan berada di Vietnam. Kalian tidak lama lagi akan menghadapi tugas terbesar yang bisa dihadapi seorang pemimpin. Kalian tidak lama lagi akan meminta bawahan kalian

Pemimpin sejati menyerahkan hidup mereka agar orang lain bisa hidup. Pertanyaan saya untuk kalian adalah, apakah kalian bersedia melakukan hal sama?" Setelah membiarkan saya dan kopilot saya memikirkan pernyataannya itu, dia berkata. "Jika kalian bersedia menyerahkan hidup kalian, kalian akan mendapatkan hidup. Dengan cara yang aneh, kita takut lakukan.

—Robert T. Kiyosaki kalian akan diberi kesempatan untuk menghadapi

momen dalam hidup yang berusaha dihindari oleh sebagian besar orang selama hidupnya. Kalian akan memasuki kenyataan hidup melampaui masalah hidup dan mati."

Ada beberapa waktu selama tahun yang saya lewati di Vietnam saat saya menghadapi momen yang dikatakan oleh pelatih saya—momen saat saya menghadapi salah satu ketakutan terbesar saya melampaui masalah hidup dan mati.

Jelaslah, bisnis dan investasi bukanlah peristiwa hidup dan mati. Namun, untuk sukses, Anda sering kali perlu memilih antara matinya Anda yang lama dan hidupnya Anda yang baru. Banyak orang berhenti bertumbuh karena mereka takut mati, identitas lama menolak membunuh ego, sehingga hidup menjadi tetap sama walaupun dunia bergerak maju.

Pemimpin sejati menginspirasi kita untuk menjadi lebih besar dan melakukan hal-hal yang kita takut lakukan.

Saat melihat ulang kehidupan saya, saya menyadari bahwa supaya saya yang baru bisa muncul, saya yang lama harus mati.

Misalnya:

Ketika saya memutuskan menjadi orang *kaya*, orang *miskin* dalam diri saya harus mati.

Ketika saya ingin menjadi *wiraswasta*, *karyawan* dalam diri saya harus mati.

Ketika saya ingin menjadi orang yang *langsing dan sehat*, orang *gemuk dan malas* dalam diri saya harus mati.

Seorang teman saya sering berkata, "Semua orang ingin pergi ke surga, tapi tidak ada yang ingin mati." Dengan menghabiskan dua tahun di sekitar Donald, saya terinspirasi untuk melampaui saya yang lama dan mencari hidup yang hanya dialami oleh sedikit orang.

3. Pemimpin mempunyai visi dan mengajari orang lain untuk melihatnya.

Saya pernah membaca bahwa Winston Churchill bisa melihat dua ratus tahun ke depan. Saya juga membaca bahwa Dr. Buckminster Fuller bisa melihat seribu tahun ke depan. Entah hal itu benar atau tidak, kita semua kenal orang-orang yang tidak bisa melihat melam-pau hari esok. Kita juga tahu bahwa Donald Trump bisa melihat gedung pencakar langit yang tinggi dan bercahaya, di mana yang lain hanya bisa melihat gedung yang rusak dan terbakar. Itulah yang menjadikan Donald seorang pemimpin dan orang yang sangat kaya. Dia dapat melihat apa yang tidak dapat dilihat orang lain.

Ayah kaya saya mengajari saya untuk melihat apa yang tidak dapat dilihat oleh orang lain. Mengulangi pelajaran penting dari buku ini, ayah kaya saya mengajari saya untuk melihat empat bentuk pendapatan yang diterima oleh investor real estat.

PENDAPATAN Arus kas positif
PENGELUARAN Depresiasi

ASET Apresiasi	LIABILITAS Amortisasi
-------------------	--------------------------

Sebagai seorang anak muda, begitu saya dapat melihat keempat pendapatan ini dalam pikiran saya, saya kemudian bisa melihat bagaimana saya akan menjadi orang yang sangat kaya. Dengan mengajarkan kepada saya apa yang tidak dapat dilihat oleh orang lain, ayah kaya saya memberikan visi—visi masa depan saya.

Ketika Anda membandingkan visi itu dengan realitas investor yang berinvestasi jangka panjang dalam reksa dana, Anda mampu melihat masa depan yang sangat berbeda. Sekali lagi, dengan mengulang pelajaran yang sangat penting dari buku ini:

Investasi dari Umur 25 Sampai 65 Tahun di Reksa Dana. Tingkat Keuntungan Investor Terlihat Seperti Ini:

	Lebih dari 40 Tahun	
Reksa Dana	Perusahaan	Investor
Keuntungan	80%	20%
Risiko	0%	100%
Modal	0%	100%

Apakah Anda ingin menjadi seorang investor yang dengan membuta menyerahkan uang Anda kepada sebuah perusahaan reksa dana supaya berinvestasi bagi Anda, atau Anda ingin menjadi seorang investor yang mengambil kendali masa depan Anda dengan cara mengambil kendali atas empat jenis pendapatan?

Pemimpin Adalah Gura

Beberapa tahun lalu, ayah kaya saya tidak memberi saya uang. Alih-alih, dia memberi saya kekuatan untuk melihat. Itulah yang dimaksud dengan melek finansial: kekuatan untuk melihat dengan pikiran Anda apa yang tidak bisa dilihat oleh mata.

Seperti yang disebutkan di awal buku, dalam dunia uang, Anda sering kali mendengar kata *transparansi*. Transparansi berarti kemampuan untuk melihat ke dalam suatu hal. Ketika seorang bankir meminta laporan keuangan Anda, dia ingin melihat ke dalam diri Anda dan perusahaan Anda. Laporan keuangan Anda adalah "buku rapor" dunia nyata Anda.

Ayah kaya saya, dengan menjadi pemimpin dan guru besar, telah memberikan sebuah visi mengenai masa depan saya, tetapi tergantung saya untuk memutuskan masa depan saya. Itulah yang dilakukan oleh pemimpin dan guru besar. Pemimpin besar bisa melihat dan mengajar orang lain untuk melihat.

Merupakan suatu penghargaan bagi saya untuk bisa bekerja dengan Donald Trump, seorang pemimpin besar—seseorang yang mempunyai visi dan merupakan seorang guru besar—seseorang yang mengajar orang lain untuk melihat.

—Robert T. Kiyosaki

Sudut Pandang Donald

Ringkasan

Saya dan Robert menyebutkan dan menyampaikan beberapa masalah yang kita hadapi sebagai individu dan bangsa. Kami sama-sama yakin perihal mencari solusi dan menjadi bagian dari solusi. Saya berharap kami menjelaskannya dengan cukup transparan sehingga Anda bisa melihat bagaimana Anda juga bisa menjadi bagian dari solusi.

Sebagai guru, kami tahu bahwa kami bisa menawarkan pemahaman dan beberapa tuntunan kepada Anda, tetapi, pada akhirnya, Anda-lah yang bertanggung jawab terhadap diri Anda sendiri. Sebenarnya, itulah salah satu tujuan kami.

Saya selalu menyukai fokus karena fokus adalah salah satu bagian terpenting untuk mengatasi masalah dengan efektif, sama seperti kewaspadaan merupakan langkah pertama menuju kemajuan. Bagaimana Anda bisa menyelesaikan sebuah masalah jika Anda tidak dapat melihatnya terlebih dulu? Fokus kami adalah pada permasalahan sehingga Anda bisa melihat dengan jelas apa kemungkinan solusinya, baik secara individu maupun secara bersama-sama.

Saat menulis buku ini, kami telah melihat beberapa berita utama yang menggarisbawahi nilai dari usaha ini. Kami telah melihat beberapa usaha dan hadiah dari beberapa penderma raksasa, pimpinan

Enron dibawa ke pengadilan, dan masalah gas serta minyak yang tetap kacau. Lebih dari sebelumnya, kami menyadari bahwa situasi tidak akan berubah-jadi jawabannya adalah kitalah yang harus berubah.

Saya pernah berkata, "Tanpa hasrat, Anda tidak mempunyai energi; tanpa energi, Anda tidak mempunyai apa pun." Saya sudah mengatakan

hal itu dari dulu, tetapi hal itu masih berlaku sampai sekarang, dan pikiran itulah yang membuat saya menyelesaikan buku ini. Bukan waktunya untuk mundur dari arena dunia. Sebaliknya, kita semua memerlukan lebih banyak hasrat dan energi untuk menghadapi apa yang sedang terjadi. Berikut sebuah pemikiran untuk direnungkan dari Winston Churchill:

"Kita mencari nafkah dengan apa yang kita dapatkan, tetapi kita membuat kehidupan dengan apa yang kita berikan."

Saya dan Robert dengan tulus berharap Anda semua suatu hari nanti akan berada di posisi memberi, karena hal itu berarti Anda sudah menjadi bagian dari solusi dan usaha kami tidak menjadi sia-sia.

Untuk sementara, ketahuilah bahwa kewaspadaan adalah satu langkah besar menuju arah yang tepat, dan terus usahakan tangkai selanjutnya dalam kondisi itu. Jika berbicara mengenai tanggung jawab finansial dan tanggung jawab global, mari kita kurangi titik kebutaan kita seminimal mungkin.

Saya tahu bahwa Robert akan terus berada di jalannya sebagai guru besar yang luar biasa dan saya harap Anda semua akan terus mendengarkan apa yang harus dia katakan. Pemberdayaan datang bersama dengan kesadaran.

Saya harap kami telah memberdayakan Anda untuk sukses.

—Donald J. Trump

Kami menyadari bahwa situasi tidak akan berubah, jadi jawabannya adalah kitalah yang harus berubah.

—Donald J. Trump

KESIMPULAN

EVALUASI DIRI

Di sepanjang buku ini, kami meminta Anda menceritakan pemikiran Anda, pengalaman Anda, tujuan Anda, dan impian Anda. Alasan mengapa kami melakukan hal ini bisa ditemukan di Kerucut Pemelajaran. Seperti yang bisa Anda lihat, "Membaca" terletak di tingkat paling bawah kerucut itu dan "Melakukan Hal Nyata" berada di tingkat paling atas kerucut itu. Dengan berpartisipasi dan merenungkan penerapan hal itu dalam hidup Anda, Anda berada di tengah-tengah Kerucut Pemelajaran itu, dekat dengan apa yang disebut sebagai "Berpartisipasi dalam sebuah Diskusi". Dengan terlibat dalam aktivitas-aktivitas ini, kami berharap Anda menyadari dan menganalisis dalam hati peluang untuk melakukan perubahan positif dalam hidup Anda.



Inilah waktunya bagi Anda untuk mengkaji ulang dan mengevaluasi diri Anda.

Apakah Anda meninggalkan semua area ini kosong?

Jika ya, apa yang ingin diberitahukan oleh kerucut ini kepada Anda mengenai tingkat komitmen dan fokus Anda?

Dalam menyelesaikan bagian ini, kaji ulang komentar Anda. Apakah komentar itu mempunyai nada negatif (saya tidak dapat, saya tidak bisa, saya tidak tahu bagaimana)? Atau apakah komentar itu mempunyai nada positif (saya dapat, saya bisa, saya akan)?

Jawaban negatif cenderung membuat Anda menutup diri dan depresi. Jawaban positif cenderung memotivasi Anda dan memberikan rasa percaya diri. Jika jawaban Anda negatif, apakah Anda mempunyai beberapa pekerjaan lain untuk dilakukan? Jika Jawaban Anda positif, apakah Anda siap mengubah hidup Anda?

Berapa banyak waktu dan uang yang Anda gunakan untuk investasi saat ini?

Apakah Anda telah membuat komitmen untuk meluangkan lebih banyak waktu dan uang? Jika belum, Anda mungkin tidak akan melihat kemajuan apa pun. Jika sudah, gunakan waktu dan uang Anda dengan bijaksana di area yang menarik bagi Anda.

Apakah Anda sudah menyeleksi area untuk menjadi tempat Anda berfokus, seperti real estat, pemasaran jaringan, opsi saham, atau memulai bisnis Anda sendiri?

Jika belum, apakah Anda sudah mempunyai perencanaan finansial lain untuk diri Anda sendiri? Tidak peduli Anda memutuskan untuk berfokus pada apa, teruskan mendidik diri Anda sendiri dan membuat komitmen untuk diri Anda sendiri agar sukses.

Apakah Anda mempunyai lingkungan yang mendukung dan orang-orang di sekitar Anda yang akan mendorong Anda menuju kesuksesan?

Atau apakah Anda mempunyai lingkungan dan orang-orang yang akan menahan atau menarik mundur Anda? Apakah Anda memerlukan beberapa perubahan dalam lingkungan Anda? Bila ya, lakukanlah.

Hanya Anda yang bisa menjawab pertanyaan ini. Hanya Anda yang bisa mengubah hidup Anda.

Pikiran---Aksi—Hasil

Kami Ingin Anda Menjadi Kaya.



HADIAH BONUS GRATIS

Kunjungi

www.WhyWeWantYouToBeRich.com

Berpikir Luas
Oleh Donald J. Trump

Seni Kesuksesan
Oleh Robert T. Kiyosaki

Dua Audio Download