

EBSI™

Rich Dad's

GI

Retire
Young Retire
Rich

*Cara Cepat Menjadi Kaya
dan Tetap Kaya Selamanya!*

Penulis
#1 New York Times
Bestseller
Rich Dad Poor Dad



Robert T. Kiyosaki

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

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

**CASHFLOW, Rich Dad, and Rich Dad's Advisors adalah merek dagang
CASHFLOW Technologies, Inc**

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Kiyosaki, Robert T

**Rich dad's retire young retire rich: cara cepat menjadi kaya dan tetap kaya
selamanya! / Robert T Kiyosaki bersama Sharon L Lechter.**

472 hlm ; 23 cm

ISBN 979-22-0181-5

**1. Keuangan pribadi. 2. Keamanan finansial. 3. Kesejahteraan.
4. Penghasilan pensiun**

I. Lechter, Sharon L II. Herlambang, Paulus III. Judul

Dicetak oleh PT SUN, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

Buku ini dirancang untuk mendidik dan memberi informasi umum tentang pokok persoalan yang dibahas. Namun, hukum dan praktik sering berbeda antara negara bagian yang satu dengan yang lain dan mungkin berubah. Karena keadaan yang sebenarnya berbeda, nasihat yang spesifik harus disesuaikan menurut keadaan tertentu. Karena alasan ini, pembaca disarankan untuk berkonsultasi dengan penasihatnya masing-masing berkenaan dengan keadaan spesifik individu yang bersangkutan.

Penulis telah mengambil tindakan pencegahan seperlunya dalam persiapan buku ini dan yakin bahwa fakta-fakta yang disajikan dalam buku ini benar pada tanggal ditulis. Namun, baik penulis maupun

penerbit tidak bertanggung jawab atas kesalahan atau sesuatu yang dihilangkan. Penulis dan penerbit secara khusus menolak segala bentuk tanggung jawab akibat penggunaan atau penerapan informasi yang terkandung dalam buku ini, dan informasi tersebut tidak dimaksudkan untuk digunakan sebagai nasihat hukum yang berkaitan dengan kondisi seseorang.

CATATAN PENULIS

Buku ini selesai enam bulan sebelum peristiwa tragis 11 September 2001. Walaupun demikian, informasi dalam buku ini *sekarang* lebih penting daripada sebelumnya.

Selama periode yang tidak menentu ini, pendidikan finansial anda menjadi semakin berharga.

Kalau anda merasa bosan dengan nasihat investasi lama yang sama---seperti “bersabarlah,” “berinvestasilah dalam jangka panjang,” dan “diversifikasikanlah (sebarlah investasi anda)”---maka buku ini cocok untuk anda.

***Buku ini dipersembahkan kepada
semua orang yang telah mendahului kita ...
orang-orang yang telah membuat seluruh kehidupan kita
menjadi lebih baik dan lebih berkelimpahan saat ini.***

Daftar Isi

Rich dad's retire young retire rich: cara cepat menjadi kaya dan tetap kaya

Pendahuluan: <i>Mengapa Daud Melawan Goliat</i>	1
Bagian I Daya Ungkit Pikiran Anda	17
Bab 1 Cara Menjadi Kaya dan Pensiun Muda	18
Bab 2 Mengapa Pensiun Semuda Mungkin?	31
Bab 3 Cara Saya Pensiun Dini	42
Bab 4 Cara <i>Anda</i> Dapat Pensiun Dini	58
Bab 5 Daya Ungkit Pikiran Anda	73
Bab 6 Apa yang Anda Pikir Berisiko	93
Bab 7 Cara Bekerja Lebih Sedikit dan Berpenghasilan Lebih Banyak	109
Bab 8 Cara Tercepat untuk Segera Menjadi Kaya: Ringkasan Daya Ungkit Mental	116
Bagian II Daya Ungkit Rencana Anda	124
Bab 9 Seberapa Cepatkah Rencana Anda?	125
Bab 10 Daya Ungkit Melihat Masa Depan yang Kaya	149
Bab 11 Daya Ungkit Integritas	186
Bab 12 Daya Ungkit Dongeng	202
Bab 13 Daya Ungkit Kemurahan Hati	228
Bagian III Daya Ungkit Tindakan Anda	
Bab 14 Daya Ungkit Kebiasaan	264
Bab 15 Daya Ungkit Uang Anda	285
Bab 16 Daya Ungkit Real Estat	302
Bab 17 Daya Ungkit Aset Kertas	326
Bab 18 Daya Ungkit Bisnis Kuadran B	372
Bab 19 Saran Ampuh	394
Bab 20 Ujian Akhir	431
Bagian IV Daya Ungkit Langkah Pertama	431
Bab 21 Cara untuk Terus Melangkah	440
Penutup	449
Tentang Penulis	447

Pendahuluan:

Mengapa Daud Melawan Goliat

Daud dan Goliat adalah salah satu cerita favorit ayah kaya. Saya rasa dia sendiri mungkin melihat dirinya sebagai Daud, orang yang memulai dari nol, namun naik untuk bersaing menghadapi raksasa-raksasa bisnis. Ayah kaya berkata, “Daud dapat mengalahkan Goliat karena Daud tahu cara menggunakan kekuatan daya ungkit. Seorang remaja dan umpan sederhana jauh lebih hebat daripada raksasa yang ditakuti, Goliat. Itulah kekuatan daya ungkit.”

Buku-buku saya sebelum ini membicarakan kekuatan arus kas. Ayah kaya berkata, “*Arus kas* adalah kata terpenting dalam dunia uang. Kata terpenting kedua adalah *daya ungkit*.” Dia juga berkata, “Daya ungkitlah yang membuat sebagian orang menjadi kaya dan yang lain tidak menjadi kaya.” Ayah kaya melanjutkan untuk menjelaskan bahwa daya ungkit merupakan kekuatan dan kekuatan itu dapat bekerja membantu anda atau melawan anda. Karena daya ungkit merupakan kekuatan, sebagian menggunakannya, sebagian menyalahgunakannya, dan yang lain takut terhadapnya. Dia berkata, “Penyebab tidak sampai 5% dari seluruh orang Amerika kaya adalah karena hanya 5% yang mengetahui cara *memanfaatkan* kekuatan daya ungkit. Banyak orang yang ingin menjadi kaya, gagal menjadi kaya karena mereka *menyalahgunakan* kekuatan itu. Dan sebagian besar orang tidak menjadi kaya karena mereka *takut* terhadap kekuatan daya ungkit.”

Terdapat Banyak Bentuk Daya Ungkit

Daya ungkit tersedia dalam banyak bentuk. Salah satu bentuk daya ungkit yang dikenal adalah daya ungkit uang pinjaman. Kini kita mengetahui persoalan berat

dari orang-orang yang menyalahgunakan bentuk daya ungkit yang kuat ini. Jutaan orang berada dalam kesulitan finansial karena kekuatan daya ungkit utang digunakan melawan mereka. Karena konsekuensi *penyalahgunaan* daya ungkit utang, banyak orang yang sekarang *takut* terhadap bentuk daya ungkit ini, berkata, “Potonglah kartu kredit anda, lunasilah hipotek (kredit dengan jaminan harta tak bergerak) anda, dan jangan berutang.” Ayah kaya saya akan tertawa dan berkata, “Memotong kartu kreditmu tidak akan membuatmu kaya. Memotong kartu kredit saya hanya membuat saya sengsara.” Sekalipun demikian, ayah kaya sepakat bahwa kalau anda merasa terganggu dengan kekuatan daya ungkit utang, jelas anda harus memotong kartu kredit anda, melunasi hipotek anda, dan bebas dari utang. Dia berkata, “Memberikan kartu kredit kepada sebagian orang adalah seperti memberikan senjata berisi peluru kepada orang mabuk.

Siapapun yang berada dekat orang mabuk itu sedang dalam bahaya, termasuk orang mabuk itu.” Ayah kaya tidak mengajari kami untuk takut terhadap kekuatan daya ungkit utang, melainkan mengajari putranya dan saya cara menggunakan kekuatan daya ungkit utang untuk keuntungan kami. Karena itu dia sering berkata, “Ada utang bagus dan utang jelek. Utang bagus membuatmu kaya dan utang jelek membuatmu miskin.” Sebagian besar orang dibebani dengan utang jelek dan banyak yang lain hidup dalam ketakutan terhadap utang dan merasa bangga karena bebas utang ... bahkan sampai pada keadaan bebas dari utang bagus. Dalam buku ini, anda akan mengetahui bagaimana istri saya, Kim, dan saya pensiun muda dan pensiun kaya karena utang kami sangat banyak, kami punya sangat banyak utang bagus, utang yang membuat kami kaya dan bebas secara finansial. Dengan kata lain, kami *menggunakan* kekuatan daya ungkit, kami tidak *menyalahgunakan* kekuatan itu, atau hidup dalam *ketakutan* terhadap kekuatan itu.

Sebaliknya kami *menghargai* kekuatan daya ungkit dan menggunakannya dengan bijaksana dan hati-hati.

Dapatkah Semua Orang Menjadi Kaya?

Dalam ratusan wawancara yang saya berikan setelah peluncuran buku Rich Dad yang pertama saya menerima pertanyaan ini: “Menurut anda apakah semua orang bisa kaya?”

Saya menjawab, “Ya. Saya percaya semua orang berpotensi menjadi kaya.” Di situ saya sering ditanya, “Kalau semua orang berpotensi menjadi kaya, kenapa sangat sedikit yang benar-benar menjadi kaya?”

Jawaban saya biasanya adalah, “Hari ini saya tidak punya waktu untuk menjawab pertanyaan itu.” Kalau mereka bersikeras, saya mungkin berkata, “Banyak dari jawaban ini terdapat dalam empat buku pertama saya dalam seri Rich Dad.”

Kalau pewawancara itu gigih mereka mungkin menanyakan sesuatu seperti, “Kapan anda akan memberi kami semua jawaban?”

Saya menjawab, “Saya tidak tahu apakah ada orang yang mempunyai semua jawaban.”

Walaupun saya tidak mempunyai semua jawaban, saya sangat senang bahwa akhirnya saya dapat menghadirkan buku ini, buku nomor lima dalam seri Rich Dad, bagi anda. Buku ini pasti akan menjelaskan mengapa saya percaya bahwa semua orang sudah mempunyai kekuatan dan potensi untuk menjadi sangat kaya ... dan saya maksud semua orang, bukan hanya beberapa orang. Buku ini juga akan menjelaskan bagaimana istri saya, Kim, dan saya bisa pensiun muda dan pensiun kaya, meskipun kami memulai tanpa uang sama sekali. Dan buku ini juga akan menjelaskan mengapa sebagian orang kaya dan mengapa yang lain miskin meskipun kita semua mempunyai kekuatan dan potensi untuk menjadi sangat kaya dan pensiun muda. Semuanya itu adalah soal daya ungkit.

Keempat buku yang pertama dalam seri Rich Dad terutama membicarakan tentang kekuatan arus kas. Buku ini membicarakan tentang daya ungkit. Mengapa satu buku utuh? Alasannya adalah karena daya ungkit merupakan kata yang

sangat penting, meliputi dan menyangkut hampir semua hal dalam hidup kita. Buku ini akan berfokus pada tiga bentuk daya ungkit yang penting. Mereka adalah:

Bagian I: Daya Ungkit Pikiran Anda

Merupakan bagian terpenting dari buku ini. Dalam bagian ini, anda akan mengetahui mengapa uang tidak membuat anda kaya. Dalam bagian ini, anda akan mengetahui bahwa bentuk daya ungkit yang paling hebat di dunia, pikiran anda, mempunyai kemampuan untuk membuat anda kaya atau membuat anda miskin. Sama seperti seseorang dapat menggunakan, menyalahgunakan, atau takut terhadap kekuatan daya ungkit utang, hal yang sama berlaku bila menyangkut pikiran anda, bentuk daya ungkit yang paling hebat.

Kata-kata Merupakan Daya Ungkit

Anda akan mempelajari kekuatan kata-kata. Ayah kaya selalu berkata, “Kata-kata merupakan daya ungkit. Kata-kata merupakan peralatan yang hebat ... peralatan bagi pikiran. Tetapi sama seperti kamu bisa menggunakan utang untuk membuatmu kaya atau miskin, kata-kata bisa digunakan untuk membuatmu kaya atau miskin.” Dalam bagian ini, anda akan belajar tentang kekuatan kata-kata dan cara orang kaya menggunakan kata-kata kaya dan orang miskin menggunakan kata-kata miskin. Ayah kaya sering berkata, “Pikiranmu bisa menjadi aset yang paling hebat atau bisa menjadi liabilitas yang paling hebat. Kalau kamu menggunakan kata-kata yang tepat dalam pikiranmu, kamu akan menjadi sangat kaya. Kalau kamu menggunakan kata-kata yang salah, pikiranmu akan membuatmu miskin.” Dalam bagian ini, anda akan belajar tentang kata-kata kaya dan kata-kata miskin ... kata-kata lambat dan kata-kata cepat. Anda akan mengetahui mengapa ayah kaya berkata, “Tidak diperlukan uang untuk menghasilkan uang.” Dia berkata, “Menjadi kaya dimulai dengan kata-katamu

dan kata-kata itu gratis.” Dalam *Rich Dad Poor Dad*, anda mungkin sudah membaca bahwa ayah kaya melarang putranya dan saya berkata, “Saya tidak sanggup membelinya.” Ayah kaya berkata, “Perbedaan antara orang kaya dan orang miskin adalah orang miskin berkata ‘Saya tidak sanggup membelinya’ lebih sering daripada orang kaya. Itulah perbedaan utamanya.”

Mengapa Berinvestasi Tidak Berisiko

Dalam buku ini, anda akan mengetahui mengapa orang yang berkata “Berinvestasi itu berisiko” adalah sebagian orang yang mengalami kerugian terbesar di bursa investasi. Sekali lagi hal itu kembali pada kata-kata. Anda akan belajar bahwa apa yang menurut anda real akan menjadi realitas anda. Anda akan mengetahui mengapa orang yang berpikir bahwa berinvestasi itu berisiko akan berinvestasi dalam investasi yang paling berisiko dari semua investasi. Itu disebabkan oleh realitas mereka. Dalam buku ini, anda akan belajar mengapa berinvestasi tidak harus berisiko. Untuk mendapatkan investasi yang lebih aman dan memperoleh hasil yang lebih tinggi, pertama-tama orang harus mulai mengubah kata-katanya.

Seperti dikatakan sebelumnya, kekuatan daya ungkit dapat digunakan, disalahgunakan, atau ditakuti. Dalam bagian ini, anda akan mempelajari cara menggunakan daya ungkit pikiran anda untuk keuntungan finansial anda, bukan menggunakannya untuk melawan anda. Ayah kaya berkata, “Sebagian besar orang menggunakan daya ungkit paling hebat di dunia, pikiran mereka, dan menggunakan kekuatan itu untuk membuat mereka miskin. Itu bukan penggunaan kekuatan. Itu penyalahgunaan. Tiap kali kamu berkata, ‘Saya tidak sanggup membelinya’ atau ‘Saya tidak dapat melakukannya’ atau ‘Berinvestasi itu berisiko’ atau ‘Saya tidak akan pernah menjadi kaya,’ kamu sedang menggunakan bentuk daya ungkit paling hebat yang kamu miliki ... menggunakannya untuk menyiksa diri sendiri.”

Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu menggunakan pikiran anda untuk keuntungan anda, bukan melawan anda. Kalau anda tidak dapat melakukannya, dua bagian lainnya dari buku ini tidak akan mungkin bagi anda, walaupun mudah dilakukan. Kalau anda dapat mengendalikan bentuk daya ungkit anda yang paling hebat, dua bagian berikutnya akan mudah karena memang mudah.

Bagian II: Daya Ungkit Rencana Anda

Dalam buku nomor tiga, *Rich Dad's Guide to Investing*, saya menulis bahwa “berinvestasi merupakan rencana”. Agar Kim dan saya bisa pensiun muda, kami harus mempunyai rencana ... sebuah rencana yang dimulai dari nol, karena kami tidak punya apa-apa. Rencana itu mempunyai akhir atau jalan keluar dan juga mempunyai batas waktu. Batas waktu kami adalah sepuluh tahun atau kurang. Kami mencapainya dalam sembilan tahun, pensiun pada 1994. Saya berumur empat puluh tujuh dan Kim tiga puluh tujuh. Walaupun kami memulai dari nol, kami keluar dengan penghasilan sekitar \$85.000 hingga \$120.000 per tahun, tergantung pasar, tanpa bekerja. Penghasilan kami sekarang semata-mata berasal dari investasi kami. Meskipun mungkin itu bukan jumlah uang yang besar, kami bebas secara finansial karena pengeluaran kami kurang dari \$50.000 per tahun.

Kami Pensiun Muda Agar Menjadi Kaya

Salah satu manfaat pensiun muda adalah sekarang kami punya waktu luang untuk menjadi kaya. Majalah *Forbes* mendefinisikan kaya sebagai memiliki penghasilan \$1 juta per tahun. Dengan kata lain, menurut *Forbes* kami belum kaya saat kami pensiun. Mengetahui hal itu, salah satu alasan untuk pensiun muda adalah agar kami bisa punya waktu untuk menjadi kaya. Setelah pensiun, rencana kami adalah menghabiskan waktu untuk berinvestasi dan membangun bisnis.

Kini, selain mempunyai saham real estat besar, kami telah mendirikan perusahaan penerbitan, perusahaan pertambangan, perusahaan teknologi, dan perusahaan minyak, sekaligus berinvestasi di bursa saham. Seperti sering dikatakan ayah kaya, “Persoalan dengan mempunyai pekerjaan adalah bahwa hal itu menghalangi seseorang untuk menjadi kaya.” Dengan kata lain, kami pensiun muda supaya kami punya waktu untuk menjadi kaya. Kini, penghasilan per tahun kami dari berbagai investasi dan bisnis mencapai jutaan dollar dan terus meningkat dengan mantap, bahkan setelah kejatuhan bursa saham. Semuanya berjalan menurut rencana.

Dalam buku nomor tiga, *Rich Dad’s Guide to Investing*, saya menulis bahwa sebagian besar orang mempunyai rencana untuk menjadi miskin. Itu sebabnya sangat banyak orang berkata, “Kalau saya pensiun, penghasilan saya akan berkurang.” Dengan kata lain, mereka sedang mengatakan, “Saya berencana untuk bekerja keras seumur hidup kemudian saya akan menjadi lebih miskin setelah pensiun.” Mungkin itu merupakan rencana yang tepat pada Era Industri, tetapi itu merupakan rencana yang sangat buruk pada Era Informasi.

Jutaan pekerja sekarang bergantung pada rencana pensiun mereka, rencana-rencana seperti 401k, IRA, Superannuation di Australia, RRSP di Kanada, dan rencana-rencana lain yang dipersiapkan untuk pensiun mereka. Rencana-rencana ini saya sebut sebagai rencana pensiun Era Informasi. Saya menyebutnya demikian karena pada Era Informasi, para karyawan kini bertanggung jawab terhadap pensiun mereka. Pada Era Industri, perusahaan atau pemerintahlah yang akan memenuhi kebutuhan finansial anda setelah masa kerja anda berakhir. Terdapat kesalahan tragis dalam rencana pensiun Era Informasi ini. Kesalahan itu adalah bahwa sebagian besar dari rencana-rencana ini dikaitkan dengan bursa saham, dan seperti mungkin sudah anda perhatikan, harga saham naik dan harga saham turun. Saya terkejut ketika menyadari bahwa berjuta-juta orang yang bekerja keras sekarang mempertaruhkan masa depan finansial dan jaminan finansial mereka pada bursa saham. Apa yang akan terjadi dengan para pekerja ini

jika, misalnya, mereka berumur delapan puluh lima tahun, rencana pensiun mereka sudah tidak ada, entah karena habis, pencurian, atau kejatuhan bursa saham? Apakah anda akan berkata kepada mereka, “Carilah pekerjaan dan mulailah menabung untuk pensiun?” Itu sebabnya saya khawatir dan karena itu saya menulis dan mengajar. Saya berpendapat kita perlu mendidik dengan lebih baik dan mempersiapkan orang-orang dengan lebih baik pada Era Informasi, era di mana kita semua perlu mengetahui jauh lebih banyak tentang uang. Era di mana kita semua perlu lebih bertanggung jawab dalam hal keuangan dan tidak terlalu tergantung pada perusahaan atau pemerintah untuk mencukupi kebutuhan kita ketika masa kerja kita berakhir.

Perhatikan saja angka-angka. Sebelum tahun 2010, orang pertama dari 75 juta *baby boomers* (orang yang lahir pada masa ledakan bayi setelah Perang Dunia Kedua) akan mulai pensiun. Pada tahun-tahun berikutnya, katakanlah masing-masing dari 75 juta orang ini mulai mengambil \$1.000 saja per bulan dari rencana pensiun yang dijanjikan pemerintah yang iurannya telah mereka bayar, dan \$1.000 per bulan lagi dari pasar uang. Kalau matematika saya benar, 75 juta x \$1.000 sama dengan \$75 miliar per bulan dari program pemerintah dan \$75 juta lagi dari pasar uang. Tujuh puluh lima miliar dollar keluar dari pemerintah dan dari pasar uang akan memberikan dampak yang dramatis pada kedua institusi itu. Apa yang akan dilakukan pemerintah? Menaikkan pajak? Apa yang akan dilakukan pasar uang bila \$75 miliar keluar dari pasar bukannya masuk? Menyarankan anda untuk “Membeli dan menyimpan, berinvestasi dalam jangka panjang, dan mengubah portofolio anda?” Akankah para penasihat keuangan tetap mengatakan, “Harga saham secara rata-rata selalu naik?” Saya tidak punya bola kristal dan saya tidak berlagak memprediksi masa depan. Tetapi saya dapat mengatakan sebanyak ini. Gabungan \$150 miliar yang keluar dari dua institusi besar ini bukannya masuk akan menimbulkan sedikit gejolak ekonomi.

Rencana lama dari ekonomi lama akan menyebabkan jutaan orang mengalami kesulitan finansial setelah masa kerja mereka berakhir. Jutaan orang di

Amerika tidak punya rencana pensiun perusahaan atau rencana pensiun pribadi. Apa yang akan mereka lakukan? Mencari pekerjaan? Bekerja seumur hidup? Tinggal bersama anak-anak atau cucu-cucu mereka? Berencana untuk bekerja keras seumur hidup merupakan rencana yang buruk. Meskipun rencana ini merupakan rencana yang buruk, jutaan orang mempunyai rencana ini, bahkan beberapa orang yang berpenghasilan besar saat ini. Mereka bekerja keras saat ini tetapi tidak ada yang disisihkan untuk hari esok. Bagi banyak *baby boomer*, waktu, yakni aset kita yang terpenting, hampir habis.

Lalu saya mendengar orang berkata, “Saya tidak memerlukan banyak uang setelah pensiun. Rumah saya akan bebas utang dan biaya hidup saya akan turun.” Meskipun benar bahwa biaya hidup anda akan turun, yang akan naik adalah biaya kesehatan anda. Biaya obat-obatan, kesehatan, dan perawatan gigi sudah sangat mahal bagi banyak pekerja. Apa yang akan terjadi bila industri kesehatan dihadapkan pada jutaan pensiunan yang memerlukan pemeliharaan kesehatan untuk hidup, tetapi tidak punya uang untuk membayar? Dan jika anda percaya bahwa Medicare (program pemerintah AS yang menyediakan perawatan kesehatan terutama bagi orang-orang tua) menyelamatkan anda, maka anda mungkin percaya pada Kelinci Paskah (dongeng tentang kelinci yang membawa sekeranjang telur warna-warni untuk anak-anak pada hari Paskah) juga.

Mungkin karena itu Alan Greenspan, ketua Federal Reserve Board (Dewan Bank Sentral AS), baru-baru ini mengatakan di televisi, “Kita perlu mulai mengajarkan melek finansial di sekolah-sekolah.” Kita perlu mulai mengajarkan anak-anak kita mencukupi kebutuhan diri sendiri secara finansial, bukannya mengajarkan mereka untuk mengharapkan pemerintah atau perusahaan tempat kerja mereka mencukupi kebutuhan mereka setelah pensiun.

Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda memerlukan rencana yang lebih baik daripada yang dimiliki sebagian besar orang. Bagian 2 adalah tentang daya ungkit sangat penting untuk mempunyai rencana pensiun muda dan pensiun kaya.

Bagian III: Daya Ungkit Tindakan Anda

Ada cerita yang sering digunakan tentang tiga ekor burung yang hinggap di atas pagar. Pertanyaannya adalah, “Bila dua ekor burung memutuskan untuk terbang, berapa ekor burung yang tersisa?” Jawabannya adalah, “Tiga burung tetap di situ.” Pelajarannya adalah, hanya karena anda memutuskan untuk melakukan sesuatu tidak berarti anda akan melakukan sesuatu yang telah anda putuskan. Dalam dunia nyata tidak sampai 5 persen dari populasi AS kaya karena 95 persen dari populasi mungkin ingin kaya tetapi hanya 5 persen yang bertindak.

Dalam buku nomor empat, ***Rich Kid Smart Kid***, saya menulis tentang bagaimana sistem sekolah kita menghukum anak-anak yang melakukan kesalahan. Namun, bila anda melihat cara kita belajar, kita belajar dari kesalahan kita. Sebagian besar dari kita belajar naik sepeda dengan berkali-kali jatuh. Kita belajar berjalan dengan berkali-kali jatuh. Lalu kita pergi ke sekolah dan kita diajar untuk tidak jatuh. Kita diajar bahwa orang yang jatuh adalah orang bodoh. Kita diajar bahwa orang pandai adalah orang yang duduk seperti tiga ekor burung di atas pagar dan menghafal jawaban yang benar. Tidak heran mengapa hanya 5 persen orang Amerika menjadi kaya. Jika anda melihat beberapa orang terkaya di dunia, orang-orang seperti Bill gates, pendiri Microsoft; Michael Dell, pendiri Dell Computer Corporation; Ted Turner, pendiri CNN; Henry Ford, pendiri Ford Motor Company; dan Thomas Edison, pendiri General Electric, mereka semua tidak lulus kuliah.

Saya tidak mengatakan bahwa sekolah jelek. Pada Era Informasi, sekolah dan pendidikan lebih penting dibanding sebelumnya. Saya mengatakan bahwa kadang-kadang untuk menjadi sukses kita perlu belajar untuk ***tidak melakukan*** apa yang telah diajarkan kepada kita untuk ***dilakukan***. Jika anda ingin lebih sukses, cukup perhatikan bagaimana anak-anak belajar dan tirulah mereka. Salah satu yang harus saya pelajari adalah bagaimana mengatasi ketakutan untuk melakukan kesalahan, ketakutan untuk jatuh, dan ketakutan untuk malu. Sebagian besar anak

kecil tahu bagaimana melakukannya secara alamiah, tetapi kemudian kita mengajarnya untuk tidak melakukannya di sekolah. Jika saya belum bisa belajar cara melakukan kesalahan, belajar cara jatuh, belajar cara mengatasi rasa malu saya, saya belum bisa pensiun muda dan pensiun kaya.

Tiga Hal Mudah yang Dapat Dilakukan Semua Orang untuk Menjadi kaya

Saya selalu mengatakan bahwa yang harus anda lakukan untuk menjadi kaya itu sederhana dan mudah. Hampir semua orang dapat melakukannya. Saya senang berbagi buku ini karena Bagian 1 dan 2 mempersiapkan anda untuk melakukan hal-hal sederhana yang perlu anda lakukan, jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya. Pada Bagian 3, saya akan membahas hal-hal sederhana dan mudah yang dapat dilakukan oleh sebagian besar orang untuk menjadi kaya. Saya akan membahas tiga aset utama yang membuat orang kaya dan memungkinkan mereka untuk pensiun muda. Ketiga aset itu adalah:

- 1. Real estat**
- 2. Aset Kertas**
- 3. Bisnis**

Pada Bagian 3, anda akan mempelajari apa yang dapat anda lakukan untuk mulai memperoleh ketiga aset yang sangat penting ini. ***Yang membuat Kim dan saya bisa pensiun muda dan pensiun kaya adalah karena kami menghabiskan waktu kami untuk memperoleh aset bukannya bekerja untuk memperoleh uang.***

Kalau anda dapat membaca buku ini, anda dapat melakukan langkah-langkah tindakan sederhana itu untuk mulai memperoleh ketiga aset penting ini, aset yang dimiliki oleh 5 persen populasi. Saya menjanjikan bahwa anda dapat melakukan langkah-langkah tindakan itu, tetapi anda perlu membaca dua bagian pertama dari buku ini. Kalau anda tidak membaca dua bagian pertama, kemungkinan anda tidak dapat melakukan langkah-langkah tindakan itu, meskipun

langkah-langkah itu mudah dilakukan. Seperti dikatakan ayah kaya kepada saya bertahun-tahun yang lalu, “Menjadi kaya dimulai dengan pola pikir yang benar, kata-kata yang benar, rencana yang benar. Setelah kamu memilikinya, langkah-langkah tindakannya mudah.”

Jadi mengapa Daud melawan Goliat? Jawaban ayah kaya untuk pertanyaan ini adalah, “Daud melawan Goliat supaya dia dapat melawan raksasa di dalam dirinya sendiri.” Dia juga berkata, “Di dalam diri kita masing-masing terdapat seorang Daud dan seorang Goliat. Banyak orang tidak sukses dalam kehidupan karena dia lari ketika bertemu Goliat. Tanpa Goliat, Daud tidak akan pernah menjadi tokoh besar umat manusia.” Ayah kaya menggunakan kisah ini untuk menginspirasi putranya dan saya agar menjadi raksasa finansial. Dengan kata lain, sebagai ganti membunuh raksasa, ayah kaya menginspirasi kami agar menjadi raksasa-raksasa.

Buku ini berbicara tentang menjadi bebas secara finansial. Kim dan saya mencapai kebebasan itu dengan memiliki atau membangun aset ... aset yang bekerja keras sehingga kami tidak harus bekerja. Setelah bebas, kami cukup melanjutkan membangun portofolio kami dari tiga golongan aset itu, yaitu bisnis, aset kertas, dan real estat, menjadi portofolio raksasa. Kami penusun muda dan menjadi semakin kaya dengan menggunakan semua daya ungkit yang dapat kami gunakan untuk membangun aset-aset ini. Kini aset-aset itu memberikan penghasilan yang semakin banyak sementara kami bekerja semakin sedikit. Jika anda ingin melakukan hal yang sama, buku ini cocok untuk anda. Buku ini ditulis untuk menolong anda menemukan kebebasan finansial anda sendiri ... kebebasan dari pekerjaan yang menjemukan untuk mencari nafkah.

Sebagai penutup, Daud menjadi tokoh besar dengan menggunakan semua daya ungkit yang dapat dia gunakan. Anda dapat melakukan hal yang sama. Buku ini adalah tentang menampilkan raksasa di dalam diri anda.

Bagian I

Daya Ungkit Pikiran Anda

Bentuk daya ungkit paling hebat yang kita miliki terdapat dalam kekuatan pikiran anda. Persoalan dengan daya ungkit adalah bahwa daya ungkit dapat bekerja untuk membantu anda atau melawan anda. Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, hal pertama yang harus anda lakukan adalah menggunakan kekuatan pikiran anda untuk membuat anda kaya. Ketika menyangkut soal uang, sangat banyak orang menggunakan kekuatan pikiran mereka untuk membuat diri sendiri miskin.

Seperti dikatakan ayah kaya, “Satu perbedaan besar antara kaum kaya dan kaum miskin adalah bahwa orang miskin berkata “Saya tidak sanggup membelinya” lebih sering dibanding orang kaya.” Dia juga berkata, “Di Sekolah Minggu saya belajar ‘dan firman itu menjadi manusia’.” Dia melanjutkan dengan berkata, “Orang miskin menggunakan kata-kata jelek dan kata-kata jelek menciptakan orang miskin. Kata-katamu menjadi kenyataan.” Pada bagian ini anda akan mempelajari perbedaan antara kata-kata kaya dan kata-kata miskin serta kata-kata cepat dan kata-kata lambat. Anda akan mengetahui cara mengubah kata-kata dan pikiran anda menjadi kata-kata dan pikiran orang kaya, pensiun muda dan pensiun kaya akan mudah.

Bab I

Cara Menjadi Kaya dan Pensiun Muda

Berikut adalah kisah tentang bagaimana istri saya, Kim, sahabat saya, Larry, dan saya memulai perjalanan kami dari tidak punya uang, hingga kaya, hingga pensiun dalam kurang dari sepuluh tahun. Saya menceritakan kisah ini untuk menyemangati anda yang mungkin ragu-ragu atau membutuhkan kepercayaan diri untuk memulai perjalanan menuju pensiun muda. Ketika Kim dan saya mulai, kami hampir kehabisan uang, kepercayaan diri rendah, dan penuh keraguan. Kita semua mempunyai keraguan. Perbedaannya adalah apa yang kita lakukan terhadap keraguan itu.

Perjalanan Dimulai

Pada bulan Desember 1984, Kim, sahabat saya, Larry Clark, dan saya bermain ski di Vancouver, British Columbia, di Gunung Whistler. Salju sangat tebal, lintasannya panjang, dan permainan ski mengasyikkan, walaupun sangat dingin. Pada malam hari, kami bertiga duduk di dalam pondok kecil yang terletak di antara pohon-pohon pinus tinggi, hampir tidak terlihat karena salju menumpuk hingga mencapai atap.

Sambil duduk di sekeliling perapian setiap malam, kami membicarakan rencana masa depan kami. Kami mempunyai harapan yang sangat tinggi tetapi sumber dayanya sangat sedikit. Kim dan saya hanya memiliki beberapa dollar terakhir dan Larry sedang dalam proses membangun bisnis lagi. Pembicaraan kami berlangsung hingga larut malam, setiap malam. Kami membicarakan buku-buku yang baru saja kami baca maupun film-film yang sudah kami tonton. Kami mendengarkan kaset pendidikan yang kami bawa kemudian mendiskusikan pelajaran-pelajaran pada kaset itu secara mendalam.

Pada Tahun Baru, kami melakukan apa yang kami lakukan setiap tahun, kami menentukan tujuan kami untuk tahun yang baru. Tetapi tahun ini acara penentuan tujuan kami berbeda. Larry ingin melakukan lebih dari sekadar menentukan tujuan kami untuk tahun itu, dia menginginkan kami menentukan tujuan yang mengubah hidup kami dengan mengubah realitas kami. Dia berkata, “Mengapa kita tidak menulis rencana tentang bagaimana kita semua bisa bebas secara finansial?”

Saya menyimak kata-katanya dan mendengar apa yang dikatakannya. Tetapi saya tidak dapat memasukkan kata-katanya ke dalam realitas saya. Saya telah membicarakannya, memimpikannya, dan tahu bahwa suatu hari saya akan melakukannya. Tetapi ide untuk bebas secara finansial selalu menjadi ide masa depan, bukan saat ini ... jadi ide itu tidak cocok. “Bebas secara finansial?” saya berkata. Ketika mendengar suara saya sendiri, saya tahu bahwa saya sudah menjadi orang yang demikian lemahnya. Suara saya tidak terdengar seperti biasa. “Kita telah membicarakannya berkali-kali,” Larry berkata. “Tetapi saya kira inilah saatnya untuk berhenti berbicara, berhenti bermimpi, dan mulai bersungguh-sungguh. Ayo kita menuliskannya. Setelah menuliskannya, kita akan saling mendukung dalam perjalanan ini.”

Dalam keadaan hampir kehabisan uang, Kim dan saya saling berpandangan. Cahaya dari perapian memperjelas keraguan dan ketidakpastian di wajah kami. “Itu ide bagus tetapi saya rasa saya hanya akan berfokus untuk bertahan hidup selama tahun berikutnya.” Saya baru saja meninggalkan bisnis dompet nilon dan Velcro. Setelah perusahaan itu bangkrut pada 1979, saya telah menghabiskan lima tahun berikutnya untuk membangunnya kembali dan kemudian meninggalkannya. Saya meninggalkannya secara dini karena bisnis telah berubah secara drastis. Kami tidak lagi membuatnya di Amerika Serikat. Agar dapat bersaing dengan persaingan yang semakin meningkat, kami telah memindahkan pabrik-pabrik kami ke Cina, Taiwan, dan Korea. Saya meninggalkan bisnis itu karena saya tidak tahan lagi dengan ide penggunaan buruh anak-anak dengan gaji kecil untuk

membuat saya kaya. Bisnis itu memasukkan uang ke dalam kantong saya, tetapi mengeluarkan hidup dari jiwa saya. Saya juga tidak akur dengan para partner saya. Kami sudah tidak memiliki hubungan baik dan tidak memiliki kesamaan pandangan. Saya meninggalkannya dengan ekuitas yang sangat kecil. Saya tidak bisa terus bekerja dalam sebuah bisnis yang mengganggu jiwa saya dan dengan para partner yang saya tidak dapat berbicara dengan mereka. Saya tidak sombong tentang bagaimana saya keluar, namun saya tahu sudah waktunya untuk keluar. Saya sudah berada di sana selama delapan tahun dan saya telah belajar banyak. Saya belajar cara membangun sebuah bisnis, cara menghancurkan bisnis, dan cara membangunnya kembali. Walaupun saya memperoleh sedikit uang, saya meninggalkannya dengan pendidikan dan pengalaman yang tidak ternilai harganya.

“Ayo,” kata Larry. “Kamu penakut. Dari pada menentukan tujuan-tujuan sederhana satu tahun, kerahkanlah seluruh kekuatanmu. Mari kita menentukan tujuan besar untuk beberapa tahun. Berusahalah meraih kebebasan.”

“Tapi kami tidak punya banyak uang,” saya berkata, sambil memandang Kim, yang wajahnya mencerminkan kecemasan saya. “Kamu tahu, kami sedang memulai kembali. Kami hanya ingin bertahan selama enam bulan ke depan dan mungkin satu tahun. Bagaimana kami dapat berpikir tentang kebebasan finansial ketika yang kami pikirkan saat ini hanyalah kelangsungan hidup finansial?” Sekali lagi saya terkejut dengan betapa lemahnya saya bersuara. Kepercayaan diri saya benar-benar rendah. Energi saya sangat rendah.

“Justru lebih bagus. Anggaplah ini sebagai permulaan baru,” Larry sekarang menguasai pembicaraan. Dia tidak mau berhenti.

“Tapi bagaimana kami bisa pensiun dini kalau kami tidak punya uang sama sekali?” saya memprotes. Saya bisa mendengar semakin banyak kelemahan dalam diri saya keluar. Saya merasa lemah di dalam dan tidak ingin berjanji melakukan sesuatu sekarang. Saya hanya ingin bertahan dalam jangka waktu finansial yang pendek dan tidak memikirkan masa depan.

“Saya tidak mengatakan bahwa kita akan pensiun dalam satu tahun,” kata Larry, sekarang merasa kesal dengan respons saya yang penakut. “Saya hanya mengatakan mari kita merencanakan pensiun sekarang. Mari kita menuliskan tujuan, membuat rencana, kemudian berfokus pada ide itu. Sebagian besar orang tidak memikirkan pensiun sampai terlambat ... atau mereka merencanakan pensiun ketika mereka berumur enam puluh lima. Saya tidak mau begitu. Saya menginginkan rencana yang lebih baik. Saya tidak mau menghabiskan hidup saya bekerja hanya untuk membayar tagihan. Saya ingin hidup. Saya ingin kaya. Saya ingin berkeliling dunia ketika saya masih cukup muda untuk menikmatinya.”

Ketika saya duduk di sana mendengarkan Larry meyakinkan saya tentang manfaat menentukan tujuan seperti itu, saya dapat mendengar suara kecil di dalam diri saya memberi tahu saya bahwa menentukan tujuan untuk bebas secara finansial dan pensiun dini itu tidak realistis. Bahkan terdengar mustahil.

Larry melanjutkan. Dia tampak tidak peduli apakah Kim dan saya sedang mendengarkan sehingga saya mengalihkan perhatian ketika saya mulai memikirkan apa yang telah dikatakannya. Dalam hati saya berkata kepada diri sendiri, “Menentukan tujuan untuk pensiun dini adalah ide bagus ... jadi kenapa saya menentangnya? Bukan tipe saya untuk menentang ide bagus.”

Tiba-tiba ketika saya sedang diam, saya mulai mendengar ayah kaya saya berkata, “Tantangan terbesar yang kamu hadapi adalah berjuang melawan keraguan dan kemalasanmu sendiri. Keraguan terhadap diri sendiri dan kemalasanmulah yang menentukan dan membatasi siapa dirimu. Kalau kamu ingin mengubah keadaanmu, kamu harus mengatasi keraguan terhadap diri sendiri dan kemalasanmu. Keraguan terhadap diri sendiri dan kemalasanmulah yang membuat kamu tetap kecil. Keraguan terhadap diri sendiri dan kemalasanmulah yang membatasimu dari kehidupan yang kamu inginkan.”

Saya dapat mendengar ayah kaya mengindoktrinasikan hal ini dengan berkata, “Tidak ada orang lain di jalanmu kecuali dirimu dan keraguan terhadap diri

sendiri. Mudah untuk tetap sama. Mudah untuk tidak berubah. Sebagian besar orang memilih untuk tetap sama sepanjang hidup mereka. Kalau kamu bersedia mengatasi keraguan terhadap diri sendiri dan kemalasanmu, kamu akan menemukan pintu menuju kebebasanmu.”

Ayah kaya melakukan pembicaraan ini dengan saya sebelum saya meninggalkan Hawaii untuk memulai perjalanan ini. Dia tahu saya mungkin meninggalkan Hawaii untuk selamanya. Dia tahu saya meninggalkan rumah saya dan tempat di mana saya merasa sangat nyaman. Dia tahu saya sedang berpetualang ke dunia tanpa jaminan keamanan. Sekarang hanya sebulan setelah pembicaraan saya dengan ayah kaya, saya mendapati diri saya sedang duduk di atas gunung tinggi yang tertutup salju ini, merasa lemah, mudah tersinggung, dan gelisah, mendengarkan sahabat saya mengatakan hal yang sama. Saya tahu inilah saat untuk bertumbuh atau menyerah dan pulang. Saya menyadari bahwa saat menghadapi kelemahan di atas pegunungan inilah maksud kedatangan saya. Inilah saat untuk mengambil keputusan sekali lagi. Inilah saat untuk memilih. Saya dapat membiarkan keraguan terhadap diri sendiri dan kemalasan saya menang atau saya dapat melanjutkan dan mengubah persepsi saya terhadap diri sendiri. Inilah saat untuk bergerak maju atau bergerak mundur.

Ketika saya kembali mendengarkan Larry yang sedang berbicara tentang kebebasan, saya menyadari bahwa ia tidak benar-benar berbicara tentang kebebasan. Pada saat itu, saya mulai menyadari bahwa mengatasi keraguan terhadap diri sendiri dan kemalasan saya merupakan hal terpenting yang dapat saya lakukan. Kalau saya tidak mengatasinya, hidup saya akan bergerak mundur.

“Oke, ayo kita lakukan,” saya berkata. “Mari kita menentukan tujuan untuk bebas secara finansial.”

Itu adalah Tahun Baru 1985. Pada 1994 Kim dan saya bebas. Larry melanjutkan membangun perusahaannya, yang menjadi salah satu perusahaan dengan pertumbuhan paling pesat versi majalah *Inc.* pada 1996. Larry pensiun pada 1998

pada umur empat puluh enam setelah menjual perusahaannya dan mengambil cuti satu tahun.

Bagaimana Anda Melakukannya?

Kapan saja saya menuturkan kisah ini, pertanyaan yang diajukan kepada saya adalah, “Bagaimana? Bagaimana anda melakukannya?”

Saya kemudian berkata, “Bukan tentang *bagaimana*. Tetapi tentang *mengapa* Kim dan saya melakukannya.” Saya melanjutkan dengan berkata, “Tanpa *mengapa, bagaimana* nya menjadi mustahil.”

Saya dapat melanjutkan memberi tahu anda *bagaimana* Kim, Larry, dan saya melakukannya, tetapi saya tidak akan melakukan itu. Bagaimana kami melakukannya tidak begitu penting. Bila menyangkut soal bagaimana kami melakukannya, yang akan saya katakan adalah bahwa sejak 1985 hingga 1994, Kim, Larry, dan saya berfokus pada tiga jalur ayah kaya menuju kekayaan luar biasa, yakni :

Meningkatkan keahlian bisnis

Meningkatkan keahlian manajemen uang

Meningkatkan keahlian investasi

Ada banyak buku yang membahas masing-masing jalur ini, dan kalau saya menulis hal yang sama, buku ini hanya akan menjadi buku *kiat* satu lagi. Tetapi menurut saya yang lebih penting dari *bagaimana* adalah *mengapa* kita melakukannya, dan *mengapa* saya melakukannya adalah karena saya ingin melawan keraguan terhadap diri sendiri, kemalasan saya, dan masa lalu saya. *Mengapa* itulah yang memberi kita kekuatan untuk melakukan *bagaimana*.

Ayah kaya sering berkata, “Banyak orang bertanya kepada saya *bagaimana cara melakukan sesuatu*. Saya biasanya memberi tahu mereka bagaimana saya

melakukan sesuatu, mereka sering tidak melakukannya. Saya kemudian menyadari bahwa bukan *cara melakukan* tetapi *mengapa* saya melakukan sesuatu yang lebih penting. *Mengapa* itulah yang memberimu kekuatan untuk mengerjakan *cara melakukan.*” Dia juga berkata, “Penyebab sebagian besar orang tidak melakukan apa yang dapat mereka lakukan adalah karena mereka tidak mempunyai *mengapa* yang cukup kuat. Setelah anda melakukan *mengapa*, mudah untuk menemukan *cara melakukan* anda sendiri untuk meraih kekayaan. Bukannya *melihat ke dalam diri sendiri* untuk menemukan *mengapa* mereka ingin menjadi kaya., sebagian besar orang *mencari jalan yang mudah* untuk meraih kekayaan, dan persoalan dengan jalan mudah adalah bahwa jalan mudah biasanya berakhir pada jalan buntu.”

Berdebat dengan Diri Sendiri

Malam itu, sambil duduk di pondok gunung yang dingin, mendengarkan Larry, saya merasakan diri saya berdebat dengannya di dalam hati. Setiap kali dia berkata, “Marilah kita menentukannya sebagai sebuah tujuan, tuliskanlah, dan buatlah rencana,” saya dapat mendengar diri sendiri membantah sebagai respons, dengan mengatakan hal-hal seperti :

“Tapi kami tidak punya uang.”

“Saya tidak bisa melakukannya.”

“Saya akan memikirkannya tahun depan, atau setelah Kim dan saya punya uang.”

“Kamu tidak mengerti situasi kami.”

“Saya perlu waktu lebih banyak.”

Selama bertahun-tahun, ayah kaya saya telah memberi saya banyak pelajaran. Salah satu dari pelajaran-pelajaran itu adalah, “ Kalau kamu mendapati dirimu berdebat dengan ide bagus, sebaiknya kamu berhenti berdebat.”

Malam itu ketika Larry terus berbicara tentang menjadi kaya dan pensiun dini, saya sekali lagi mendengarkan ayah kaya memperingatkan saya tentang mendebat

ide bagus. Untuk menjelaskan lebih lanjut, ayah kaya berkata, “Ketika seseorang mengatakan sesuatu seperti ‘Saya tidak sanggup membelinya’ atau ‘Saya tidak bisa melakukannya’ atas sesuatu yang mereka inginkan. Mereka menghadapi persoalan besar. Mengapa di dunia seseorang berkata, ‘Saya tidak sanggup membelinya’ atau ‘Saya tidak bisa melakukannya’ atas sesuatu yang mereka inginkan? Mengapa seseorang membatasi diri sendiri dari hal-hal yang mereka inginkan? Tidak masuk akal.”

Sementara api berderak-derak di perapian, saya merasakan diri saya sedang berdebat dengan sesuatu yang saya inginkan. “Mengapa tidak pensiun kaya dan pensiun dini?” Saya akhirnya bertanya kepada diri sendiri. “Apa salahnya dengan itu?” Pikiran saya perlahan-lahan mulai terbuka dan saya mengulangi di dalam hati untuk diri sendiri, “Mengapa saya berdebat dengan ide itu? Mengapa saya berdebat melawan diri sendiri? Itu ide bagus. Saya sudah membicarakannya bertahun-tahun. Saya pernah ingin pensiun sebelum umur tiga puluh lima dan sekarang saya segera akan berumur tiga puluh tujuh tahun dan saya bahkan belum mendekati pensiun. Kenyataannya, saya hampir tidak punya uang. Jadi kenapa saya berdebat?”

Setelah mengatakan hal itu kepada diri sendiri, saya menyadari *mengapa* saya telah berdebat melawan ide bagus. Pada umur dua puluh lima, saya pernah berencana untuk menjadi kaya dan pensiun antara umur tiga puluh hingga tiga puluh lima tahun. Itulah impian saya. Tetapi setelah kehilangan bisnis dompet Velcro saya yang pertama kali, jiwa saya hancur dan saya telah kehilangan banyak kepercayaan diri. Malam itu ketika duduk di dekat perapian, saya menyadari bahwa tidak adanya kepercayaan diri telah membuat saya melakukan perdebatan. Saya berdebat melawan impian yang saya inginkan. Saya berdebat karena saya tidak ingin merasa kecewa lagi. Saya berdebat karena saya melindungi diri sendiri dari rasa sakit yang disebabkan karena memimpikan impian besar jika impian besar itu tidak menjadi kenyataan. Saya pernah bermimpi dan gagal. Malam itu

saya menyadari bahwa saya berdebat melawan kegagalan lagi, bukan melawan impian itu.

“Oke, mari kita menentukan tujuan besar,” saya berkata dengan tenang kepada Larry. Saya akhirnya berhenti berdebat melawan ide bagus. Argumennya masih ada tetapi saya tidak membiarkan argumen itu menghentikan saya. Mengingat, itu hanya argumen yang saya miliki dengan diri sendiri dan tidak dengan orang lain. Orang kecil di dalam diri saya berdebat melawan orang yang ingin tumbuh dan menjadi lebih besar.

“Bagus,” kata Larry. “Inilah saatnya kamu berhenti menjadi seorang yang penakut seperti itu. Saya betul-betul merasa khawatir terhadap kamu.”

Alasan saya memutuskan melakukannya adalah karena saya telah menemukan *mengapa* saya. Saya tahu *mengapa* saya akan melakukannya, meskipun saat itu saya tidak tahu *bagaimana* saya akan melakukannya.

Mengapa *Saya Memutuskan untuk Pensiun Dini*

Berapa banyak di antara anda yang kadang-kadang berkata kepada diri sendiri, “Saya bosan dan kesal terhadap diri sendiri?” Nah Malam Tahun Baru itu, sambil duduk di sekitar perapian bersama Kim dan Larry, saya menjadi bosan dan kesal terhadap diri lama saya dan memutuskan untuk berubah. Bukan sekadar perubahan mental; tetapi perubahan yang berasal dari dalam. Itulah saat untuk melakukan perubahan besar dan saya tahu bahwa saya dapat berubah karena saya sudah menemukan mengapa saya ingin berubah. Berikut ini adalah beberapa dari *mengapa* pribadi saya ... *mengapa* saya memutuskan untuk berupaya pensiun muda dan pensiun kaya :

Saya bosan tidak punya uang dan selalu bersusah payah untuk memperoleh uang. Saya pernah kaya dalam waktu singkat dengan bisnis dompet saya, tetapi setelah bisnis itu bangkrut, saya kembali menghadapi kesulitan lagi. Walaupun ayah kaya saya telah mengajari saya dengan baik, saya tetap hanya mempunyai pelajarannya. Saya masih belum menjadi kaya dan itulah saatnya bagi saya untuk menjadi kaya.

Saya kesal menjadi orang rata-rata. Di sekolah, para guru, berkata, “Robert adalah anak laki-laki yang cerdas tetapi dia tidak sungguh-sungguh.” Mereka juga berkata, “Dia cerdas tetapi tidak pernah sependai anak-anak yang berbakat. Dia hanya di atas rata-rata.” Malam itu sambil duduk di atas gunung, saya merasa bosan dan kesal menjadi orang rata-rata. Itulah saatnya bagi saya untuk berhenti menjadi orang rata-rata.

Ketika saya berumur delapan tahun, saya tiba di rumah dan mendapati ibu saya sedang menangis di meja dapur. Dia menangis karena kami terkubur di bawah segunung tagihan. Ayah saya berusaha sekuat tenaga untuk memperoleh lebih banyak uang, tetapi sebagai guru sekolah, dia tidak terlalu berhasil secara finansial. Dia hanya berkata, “Jangan khawatir, saya akan mengatasinya.” Tetapi dia tidak melakukannya. Cara ayah saya mengatasinya adalah dengan kembali bersekolah, bekerja lebih keras, dan menantikan kenaikan gaji tahunannya. Sementara itu, tagihan-tagihan tetap menumpuk dan ibu saya merasa semakin sendirian dengan tidak adanya orang yang dapat dimintai bantuan. Ayah saya tidak suka berbicara tentang uang, dan kalau dia membicarakannya, hanya akan membuatnya marah.

Saya ingat ketika memutuskan pada umur delapan tahun untuk mencari jawaban yang dapat menolong ibu saya. Malam itu ketika duduk di atas gunung, saya menyadari bahwa saya telah menemukan jawaban yang telah saya cari sejak umur delapan tahun. Sekaranglah saatnya untuk mengambil jawaban itu dan mengubahnya menjadi realitas.

Mengapa yang paling menyakitkan dari semuanya adalah kenyataan bahwa saya sekarang memiliki seorang perempuan muda yang cantik dalam hidup saya, Kim. Saya telah menemukan belahan jiwa saya dan dia mengalami kesulitan finansial ini karena dia mencintai saya. Malam itu di atas gunung saya menyadari bahwa saya sedang melakukan terhadap Kim apa yang ayah saya lakukan terhadap ibu

saya. Saya sedang mengulangi pola keluarga saya. Saat itu, saya menemukan *mengapa* saya yang nyata.

Jadi, itulah yang menjadi mengapa saya. Saya menuliskannya malam itu dan menyimpannya di tempat rahasia. Bagi anda yang membaca buku kedua saya, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, anda mungkin masih ingat bahwa keadaan kami memburuk setelah kami meninggalkan gunung itu. Saya mengawali buku itu dengan menuturkan kisah tentang Kim dan saya yang tinggal di sebuah mobil selama kira-kira tiga minggu setelah uang kami habis. Jadi keadaan tidak menjadi lebih baik hanya karena kami mengambil keputusan untuk pensiun kaya, tetapi itu merupakan alasan *mengapa* yang membuat kami terus melangkah. Keadaan juga tidak membaik bagi Larry setelah meninggalkan gunung. Dia juga mengalami kemunduran finansial yang besar pada akhir 1980-an, tetapi *mengapanya* membuatnya terus melangkah.

Saya merasakan seperti yang dirasakan ayah kaya saya bahwa saya tidak dapat memberi tahu siapa pun *bagaimana* menjadi kaya. Pertama-tama saya ingin bertanya *mengapa* mereka ingin menjadi kaya. Tanpa *mengapa* yang cukup kuat, *bagaimana* menjadi kaya yang termudah sekalipun akan terlalu sukar. Ada banyak, banyak, cara menjadi kaya ... tetapi hanya ada sedikit alasan pribadi mengapa *anda* ingin menjadi kaya. Temukanlah *mengapa* anda, maka anda akan menemukan *bagaimana* anda. Seperti bunyi pepatah lama, "Di mana ada kemauan di situ ada jalan." Bagi saya, dapat saya katakan bahwa penemuan *kemauan* saya telah memungkinkan penemuan *jalan* saya. Tanpa *kemauan*, maka *jalan* akan merupakan *jalan* yang sangat sukar.

Saran : Sudah lama saya mengetahui bahwa hasrat adalah paduan antara cinta (suka) dan benci. Kalau seseorang tidak memiliki hasrat untuk memperoleh

sesuatu, akan sulit menyelesaikan apa pun. Ayah kaya biasa berkata, “Jika kamu menginginkan sesuatu, milikilah hasrat yang kuat. Hasrat memberi energi pada hidupmu. Jika kamu menginginkan sesuatu yang tidak kamu miliki, temukanlah mengapa kamu menyukai sesuatu yang kamu inginkan dan mengapa kamu benci tidak memiliki sesuatu yang kamu inginkan. Ketika kamu menggabungkan kedua pemikiran itu, kamu akan menemukan energi untuk beranjak dari tempat dudukmu dan pergi mendapatkan apa pun yang kamu inginkan.”

Jadi anda mungkin ingin memulai dengan sebuah daftar yang membandingkan suka dan benci. Sebagai contoh, saya akan membuat daftar berikut :

Suka

Kaya

Bebas

Membeli apa saja yang saya
inginkan

Barang-barang mahal

Ada orang lain yang mengerjakan
apa yang tidak ingin saya lakukan

Benci

Miskin

Harus bekerja

Tidak mempunyai apa yang saya
inginkan

Barang-barang murah

Mengerjakan hal-hal yang tidak ingin
saya lakukan

Saran saya adalah, anda mungkin ingin mulai membuat daftar apa yang anda sukai dan benci pada tempat kosong di bawah. Bila anda membutuhkan lebih banyak tempat, yang saya harap demikian, gunakanlah lembaran kertas yang lebih besar. Semoga anda memiliki kehidupan dengan hasrat yang semakin besar.

Jadi duduklah dengan tenang kemudian temukanlah apa yang anda sukai dan benci. Kemudian tuliskanlah alasan-alasan anda. Tuliskanlah impian, tujuan, dan rencana anda untuk mencapai kebebasan finansial, pensiun dini, dan pensiun semula mungkin. Setelah berbentuk tulisan, anda mungkin ingin menunjukkannya kepada seorang teman yang akan mendukung anda untuk mencapai impian anda. Lihatlah kertas dengan impian, tujuan, dan rencana anda ini secara teratur, sering-seringlah membicarakannya, mintalah dukungan, bersedialah untuk terus-menerus belajar, maka sebelum anda mengetahuinya, sesuatu akan mulai terjadi.

Sebagai komentar terakhir, saya telah mendengar banyak orang berkata, “Uang tidak membuat anda bahagia.” Pernyataan itu ada benarnya. Tetapi uang membelikan saya waktu untuk melakukan apa yang saya *suka* dan membayar orang lain untuk mengerjakan apa yang saya *benci* melakukannya.

Bab II

Mengapa Pensiun Semuda Mungkin

Setelah hampir sepuluh tahun bekerja keras dan berjuang saya bebas secara finansial pada umur empat puluh tujuh. Tahun itu, 1994, seorang teman menelepon dan berkata, “Pastikan kamu mengambil cuti paling sedikit satu tahun setelah bisnis terjual.”

“Cuti satu tahun?” saya menjawab. “Saya akan pensiun dan cuti sepanjang sisa hidup saya.”

“Tidak kamu tidak akan melakukannya,” kata teman saya Nyhl. Nyhl merupakan anggota tim yang mendirikan dan membangun beberapa bisnis besar, dua di antaranya adalah MTV dan CMT, Country Music Television, pada awal 1980-an. Setelah membangun dan menjual beberapa bisnis, dia pensiun pada umur empat puluh satu. Kami telah bersahabat dan sekarang dia menceritakan pengalaman pensiunnya kepada saya. “Dalam waktu kurang dari tiga bulan kamu akan bosan dan kamu akan mendirikan perusahaan lagi,” dia berkata. “Sesuatu yang paling sulit untuk kamu lakukan adalah tidak melakukan apa-apa. Karena itu saya menyarankan agar kamu menentukan tujuan untuk menunggu paling sedikit satu tahun sebelum berpikir mendirikan bisnis lagi.”

Saya tertawa dan berusaha menyakinkannya lagi bahwa saya akan pensiun selamanya. “Saya tidak punya rencana mendirikan perusahaan lagi,” saya berkata. “Saya pensiun. Saya tidak akan kembali bekerja. Kalau kamu ketemu saya lagi, kamu tidak akan mengenali saya. Saya tidak akan pakai jas atau berambut pendek. Saya akan kelihatan seperti gelandangan pantai.”

Nyhl mendengar kata-kata saya, tetapi dia berkukuh. Dia ingin saya mendengarkan dan mengerti apa yang dikatakannya. Sesuatu yang penting baginya bahwa saya mengerti pesannya. Setelah bercakap-cakap lama sekali dia mulai sepakat dengan saya. Akhirnya saya mendengarkannya ketika dia berkata,

“Sangat sedikit orang yang punya kesempatan yang kamu miliki. Tidak banyak orang yang secara finansial bisa berhenti bekerja dan tidak melakukan apa-apa. Tidak banyak orang yang benar-benar bisa pensiun pada usia pertengahan ... masa terbaik untuk mencari uang. Sebagian besar orang tidak sanggup berhenti bekerja, meskipun mereka ingin ... meskipun mereka benci pekerjaan mereka ... mereka tidak bisa berhenti bekerja. Jadi jangan menyia-nyiakan hadiah ini. Hadiah yang diberikan kepada sedikit orang ... jadi ambillah. Ambillah satu tahun untuk tidak melakukan apa-apa.”

Nyhl terus menjelaskan bahwa sebagian besar wiraswasta (entrepreneur) menjual bisnis mereka dan langsung mendirikan bisnis lagi. Dia berkata, “Saya biasa membangun bisnis, menjualnya, dan segera mulai membangun yang lain. Saya telah membangun dan menjual tiga bisnis sebelum saya berumur tiga puluh lima. Saya punya banyak uang tetapi saya tidak bisa berhenti bekerja. Saya tidak tahu apa artinya berhenti. Kalau saya tidak bekerja, saya merasa tidak berguna dan saya merasa sedang membuang-buang waktu, jadi saya akan bekerja lebih keras. Kerja keras saya merampas saya dari kehidupan dan waktu bersama keluarga. Akhirnya saya menyadari apa yang saya lakukan dan memutuskan untuk melakukan sesuatu yang berbeda. Setelah menjual bisnis saya yang terakhir dan memasukkan uang jutaan dollar ke bank, saya memutuskan akan mengambil cuti satu tahun. Menggunakan satu tahun itu untuk keluarga dan diri sendiri merupakan salah satu keputusan terbaik yang pernah saya ambil. Saat itu saya sendirian, tidak ada yang dikerjakan, merupakan sesuatu yang tidak ternilai harganya. Apakah kamu sadar bahwa sejak kita berumur lima tahun, kita bersekolah untuk belajar dan setelah lulus kita bekerja? Sangat sedikit orang yang mempunyai kemewahan paling sedikit satu tahun untuk duduk-duduk dan hanya memikirkan dan bersama diri sendiri.”

Dia bercerita bahwa segera setelah urusannya di rumah beres, dia dan keluarganya pindah ke pulau terpencil di Fiji dan duduk-duduk di pantai. Dia berkata, “Selama berbulan-bulan saya hanya duduk-duduk di pantai, memandangi

samudra biru yang jernih, dan memperhatikan anak-anak saya menikmati hidup yang kita semua impikan.” Setelah mereka merasa tidak betah di Fiji, dia memindahkan keluarganya ke Italia dan duduk-duduk di sana selama berbulan-bulan tanpa melakukan apa-apa. “Satu tahun penuh sebelum saya menjadi manusia waras lagi,” dia berkata. “Saya tidak menyangka betapa sulitnya berhenti bangun tidur dan berpikir ada yang harus saya kerjakan, rapat yang harus dihadiri, pesawat terbang yang harus dikejar, menghasilkan cukup uang untuk membayar tagihan. Perlu waktu satu tahun bagi saya untuk memperlambat dan membiarkan adrenalin meninggalkan tubuh saya. Perlu waktu tahun bersantai untuk cukup lambat sehingga saya dapat berpikir lurus dan menjadi utuh kembali. Saya sekarang empat puluh satu tahun. Selama tiga puluh enam tahun saya telah sibuk untuk mencapai suatu tempat, dan sekarang saya berada di situ.”

Hal Tersulit yang Harus Saya Lakukan

Nyhl benar. Hal tersulit ketika pensiun adalah tidak ada yang dikerjakan. Setelah bertahun-tahun terbiasa dengan sekolah, ruang kelas, ujian, rapat, pesawat terbang, dan tenggat, saya benar-benar terkondisi untuk bangun dan cepat-cepat mengerjakan sesuatu. Persis sebelum pensiun, saya ingat bahwa saya membenci tekanan dan kekhawatiran terhadap pekerjaan. Saya teringat ketika sedang berpikir, “Hanya enam bulan lagi dan saya akan bebas. Saya bisa pensiun dan tidak melakukan apa-apa. Saya tidak dapat menunggu hingga bisnis terjual dan saya dapat menghentikan kegilaan ini.”

Pada September 1994, penjualan dan transfer aset dari bisnis itu selesai. Saya memasukkan sejumlah uang ke bank, berinvestasi pada beberapa apartemen dan gudang, dan secara resmi pensiun. Saya berumur empat puluh tujuh tahun dan istri saya, Kim, tiga puluh tujuh. Kami bebas secara finansial dengan sisa hidup yang akan kami jalani dan nikmati. Dan seperti yang diperingatkan Nyhl, selama

berminggu-minggu setelah menjual bisnis, saya tidak dapat beristirahat. Saya terus bangun pagi, hanya untuk menyadari bahwa saya tidak mempunyai rencana hari itu. Tidak ada yang perlu ditelepon dan tidak ada yang menelepon saya. Saya sendirian di rumah dan tidak pergi ke mana-mana. Saya segera merasa bosan dan mudah marah. Saya mersa hidup saya sia-sia dan tidak produktif. Saya ingin sekali mengerjakan sesuatu tetapi tidak ada yang dikerjakan. Nyhl benar, sebab bagi saya, tidak ada yang dikerjakan merupakan hal tersulit yang harus saya kerjakan.

Kami mempunyai bisnis investasi dan mengelola portofolio real estatnya. Dia menikmatinya dan sibuk mengerjakannya dengan kecepatannya sendiri. Dia akan menemukan saya di dapur mondar-mandir berusaha mengerjakan sesuatu. “Kamu sedang mencari sesuatu yang dapat dikerjakan, ya?” dia biasa bertanya.

“Tidak,” saya menjawab. “Saya cuma mencari cara untuk tidak melakukan apa-apa.”

“Tolong kasih tahu saya kalau kamu tidak punya kegiatan sehingga kita bisa mengerjakannya bersama-sama,” Kim berkata dengan senyum lebar. “Mengapa kamu tidak menelepon teman-temanmu untuk berkumpul dan mengerjakan sesuatu?”

“Sudah,” saya menjawab. “Tetapi mereka semua sibuk bekerja. Mereka tidak punya waktu luang.”

Setelah beberapa bulan berusaha tidak mengerjakan apa-apa, Kim dan saya memutuskan untuk berlibur ke Fiji, tempat yang dikunjungi Nyhl dalam bagian cuti setahunnya. Saya bersemangat karena akan pergi ke suatu tempat, meskipun hanya untuk tidak melakukan apa-apa.

Dalam waktu tiga minggu setelah memutuskan untuk pergi ke Fiji, kami tiba dengan pesawat terbang yang dapat mendarat di air dan disambut oleh orang-orang Fiji yang murah senyum dengan kalung buang dan minuman tropis. Ketika Kim dan saya sedang berjalan diatas dermaga panjang yang menjorok ke air biru

yang jernih, saya merasa bahwa saya telah tiba di Pulau Fantasi dan sedang menunggu orang cebol berkata, “Bos, turun dari pesawat, turun dari pesawat.”

Pulau ini lebih ini indah dari yang diceritakan Nyhl. Saya tidak percaya akan keindahannya. Karena dibesarkan di Hawaii, saya terpaksa berkata kepada diri sendiri, “Inilah Hawaii yang dulu dan inilah Hawaii yang seharusnya.” Namun sehebat-hebatnya pulau terpencil ini, kehidupan terlalu lambat bagi saya. Saya tidak percaya bahwa surga itu membuat saya gila. Saya bangun, menikmati makan pagi yang sehat berupa buah, jogging sebentar, kemudian menghabiskan siang hari di pantai. Setelah satu jam saya merasa bosan. Seindah-indahnya pantai di pulau ini namun saya siap untuk kembali ke Amerika dan memulai bisnis baru. Saya tidak tahu mengapa saya berjanji kepada Nyhl bahwa saya akan mengambil cuti paling sedikit satu tahun. Dua minggu adalah waktu yang dapat saya habiskan di surga itu. Kim dapat tinggal selamanya tetapi saya siap untuk pulang ke Arizona. Mengapa saya harus pulang ke rumah, saya tidak tahu ... tetapi kami meninggalkan surga dan berangkat pulang.

Duduk-duduk di rumah tidak jauh lebih baik daripada duduk-duduk di pantai, tetapi paling tidak ada mobil saya dan tempat-tempat yang saya kenal untuk mengalihkan perhatian saya. Suatu hari seorang tetangga baru mampir untuk memperkenalkan diri. Dia juga pensiun tetapi umurnya sekitar dua puluh tahun lebih tua dari saya. Dia berumur enam puluh delapan tahun dan sebelumnya adalah seorang manajer tingkat atas dari sebuah perusahaan Fortune 500. Setiap hari dia mampir dan berbicara tentang berita, cuaca, dan olahraga. Orangnya menyenangkan tetapi duduk-duduk tanpa melakukan bersamanya lebih buruk dibanding rapat terburuk yang pernah saya ikuti. Yang ingin dilakukannya hanyalah bekerja di halaman belakangnya dan bermain golf. Baginya, masa pensiun benar-benar seperti surga. Dia tidak merasa kehilangan dunia korporat sama sekali dan menyukai waktu senggangnya dengan tidak melakukan apa-apa. Saya sadar bahwa saya akan menjadi seperti dia kalau saya bergaul lebih lama lagi dengannya. Ketika dia meminta saya untuk bergabung dengan kelompok kartu

prianya di perkumpulan luar kota (*country club*), saya sadar bahwa saya harus mencari sesuatu yang lain untuk dikerjakan guna mengisi waktu.

Akhirnya, saya tidak tahan lagi. Suatu hari saya berkata kepada Kim, “Saya akan pindah ke Bisbee. Saya harus pergi ke suatu tempat di mana saya bisa sibuk mengisi waktu.” Beberapa hari kemudian, saya pindah ke sebuah peternakan kecil milik Kim dan saya. Tempat itu indah tetapi terpencil, tersembunyi di sebuah lembah, tertutup pohon-pohon ek (oak) tinggi, dengan sungai kecil dan kadang-kadang ada singa gunung, terletak tinggi di pegunungan Mexico, New Mexico, di perbatasan Arizona. Akhirnya saya menemukan tempat untuk menghabiskan cuti satu tahun saya ... sebuah tempat di mana saya punya kesibukan untuk mengisi waktu. Setelah beberapa hari hanya duduk-duduk di pegunungan, di pondok saya tanpa televisi atau pesawat radio, saya mulai tenang dan menyesuaikan diri dengan cuti satu tahun saya. Nafas saya melambat, demikian juga irama hidup saya. Ketentraman dan ketenangan menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari, bukan tekanan rapat dan tenggat. Cuti satu tahun saya akhirnya dimulai, dan seperti kata Nyhl, “Sebuah hadiah yang diberikan kepada sedikit orang ... jadi ambillah.” Saya perlu waktu enam bulan untuk menjadi cukup lambat untuk memulai cuti satu tahun saya.

Memulai Hidup Sekali Lagi

Dengan duduk sendirian di pondok gunung saya, saya mempunyai waktu untuk sungguh-sungguh memikirkan kehidupan saya. Saya memikirkan semua kebodohan dan perbuatan-perbuatan yang hanya menuruti kata hati pada masa muda saya. Saya memikirkan pilihan-pilihan yang saya ambil dan bagaimana masing-masing pilihan, walaupun bukan pilihan yang brilian, penting dalam pembentukan menjadi siapa diri saya pada akhirnya. Saya punya waktu untuk duduk dan mengingat-ingat masa sekolah menengah saya serta teman-teman bersama siapa saya tumbuh menjadi dewasa ... teman-teman yang jarang saya

lihat saat ini. Saya mengenang teman-teman dari universitas dan bertanya-tanya bagaimana keadaan mereka. Waktu sendirian ini memberi saya kesempatan untuk berpikir sungguh-sungguh tentang betapa banyak teman masa muda saya memberi dampak pada diri saya sekarang.

Ada saat-saat tertentu ketika duduk di pondok saya, saya ingin kembali dan bersama-sama dengan teman-teman masa kecil saya lagi. Saya ingin sekadar tertawa dan menjadi muda lagi ... tetapi sekarang yang saya miliki hanyalah kenangan indah. Saya berharap bisa memotret lebih banyak, menulis surat lebih banyak, dan berkomunikasi lebih banyak ... tetapi kami semua telah sibuk dengan kehidupan dan telah menentukan jalan hidup masing-masing. Duduk-duduk di pegunungan, di depan perapian yang berkobar-kobar, sambil memutar kembali kenangan masa muda saya lebih baik daripada pergi ke gedung bioskop. Cuti memberi saya waktu dan tempat menyendiri untuk memutar kembali dengan sangat mendetail kenangan-kenangan masa lalu saya. Sungguh menarik bahwa saat-saat yang jelek pun tidak begitu jelek. Saya bisa menghargai hidup saya, orang-orang dalam hidup saya, hal-hal yang baik dan buruk, dan walaupun hidup saya kadang-kadang sangat kacau, saya sangat menghargai hidup saya yang unik.

Pada saat-saat yang hening itu, saya sadar bahwa kita semua berpotensi untuk menjadi bagus atau jelek. Saya bukan anak yang jenius, berbakat musik, bintang atletik, atau menonjol di antara banyak orang, atau diundang ke banyak pesta. Ketika mengilas balik hidup saya, saya menyadari bahwa hidup saya rata-rata ... tetapi duduk di pegunungan membuat hidup rata-rata sangat istimewa bagi saya.

Saya punya waktu untuk memikirkan keluarga saya, teman-teman lama, para pria yang berolahraga bersama saya, teman-teman perempuan lama, dan para partner bisnis lama. Saya memikirkan tentang pilihan-pilihan yang telah saya buat dan ingin tahu apa yang akan terjadi kalau saya membuat pilihan yang berbeda ... pilihan seperti, apa yang akan terjadi jika saya menikahi pacar saya dari universitas, hidup tenang, dan punya anak, seperti yang diinginkannya? Apa yang

akan terjadi dengan hidup saya kalau saya tidak memutuskan untuk menjadi pilot dan terbang ke Vietnam? Apa yang akan terjadi kalau saya menghindari perang seperti yang dilakukan sebagian besar teman-teman saya? Apa yang akan terjadi kalau saya mengambil gelar master bukan mendirikan bisnis dompet nilon dan Velcro? Apa yang akan terjadi kalau saya tidak kehilangan dua bisnis sebelum akhirnya mempunyai bisnis yang berhasil? Apa yang akan terjadi kalau saya tidak bertemu dengan Kim dan menikah? Bagaimana kalau Kim tidak bertahan bersama saya ketika mengalami masa yang sangat sulit? Dan yang terpenting, apa yang sudah saya pelajari dan saya menjadi siapa karena keberhasilan dan kegagalan yang saya alami?

Benar bahwa anda tidak dapat mengubah masa lalu anda ... tetapi anda dapat mengubah pandangan terhadap masa lalu anda. Sebelum saya berada di pegunungan itu, masa lalu saya hanya samar-samar. Cuma merupakan sederet orang dan peristiwa yang berlalu dengan cepat ketika saya melewati setiap hari dalam hidup saya dengan cepat. Kesunyian di pegunungan itu memberi saya kesempatan untuk menghentikan hidup saya dan melihatnya. Banyak juga hal-hal yang saya lakukan di masa lampau yang saya tidak bangga dan tidak akan melakukannya lagi. Banyak kesalahan yang saya harap tidak saya lakukan dan kebohongan yang saya harap tidak saya ucapkan. Banyak juga teman-teman terkasih dan orang-orang tercinta yang merasa sakit hati di sepanjang jalan. Banyak orang yang sangat saya cintai tetapi saya tidak berbicara lagi dengan mereka karena kami tidak sependapat atas suatu hal yang sepele. Dalam cuti satu tahun ini, saya merasakan betapa pentingnya peristiwa-peristiwa itu dalam hidup saya. Ketika duduk sendirian dalam keheningan pegunungan itu, saya terhubung kembali dengan teman-teman lama saya, keluarga, dan diri sendiri dan berterima kasih kepada mereka semua karena sudah menjadi bagian dari hidup saya. Dengan duduk sendirian di pegunungan, saya mempunyai waktu untuk mengucapkan “terima kasih” kepada masa lalu saya dan mempersiapkan masa depan.

Kini bila saya berbicara kepada berbagai kelompok orang tentang cuti satu tahun itu, saya mengatakan, “Hal terbaik dari pensiun dini dan cuti satu tahun pada usia pertengahan adalah bahwa hal itu memberi saya kesempatan untuk memulai hidup sekali lagi.”

Delapan belas bulan setelah menjual bisnis saya dan pensiun, saya akhirnya mengendarai mobil keluar dari pegunungan di Arizona selatan. Ketika saya berkendara keluar dari pegunungan, saya betul-betul tidak tahu apa yang akan saya kerjakan selanjutnya. ... saya hanya tahu bahwa saya ingin melakukan sesuatu secara berbeda. Di komputer Apple Macintosh saya ada draf kasar *Rich Dad Poor Dad* dan di tas kantor saya ada sketsa kasar permainan CASHFLOW[®] 101. Paruh kedua dari hidup saya telah mulai. Kali ini adalah hidup *saya*. Saya sekarang sudah lebih tua, lebih bijaksana, lebih pandai, lebih tidak ceroboh, dan sedikit lebih dapat dipercaya.

Ketika saya meninggalkan pegunungan itu, paruh kedua dari hidup saya telah mulai. Bukan lagi hidup yang didikte oleh keinginan dan impian orang tua, guru-guru, atau teman-teman saya, atau impian seorang anak. Paruh kedua hidup saya telah mulai dan kali ini akan menjadi *hidup saya* berdasarkan *persyaratan saya*.

Dan itulah alasan utama saya menyarankan untuk pensiun semuda mungkin. Itu akan memberi anda kesempatan untuk memulai hidup anda lagi.

Saran : Tanpa menghiraukan apakah anda bisa pensiun dini atau tidak, saya menyarankan agar anda menyediakan paling sedikit satu jam setiap bulan untuk sungguh-sungguh memikirkan hidup anda. Dengan menyediakan waktu untuk sungguh-sungguh memikirkan hidup saya, saya menemukan :

1. Apa yang saya anggap penting ternyata **tidak** begitu penting.

2. Yang penting adalah di mana *saya berada*, bukan ke mana *saya akan pergi*.
3. Tidak ada orang yang lebih penting daripada orang di depan anda saat itu. Pergunakanlah saat itu bersamanya.
4. Waktu sungguh berharga, jangan menyia-nyiakannya ... hargailah.
5. Kadang-kadang berhenti sejenak lebih sulit dari pada tetap sibuk.

Bagi saya, hal terbaik dengan pensiun dini adalah belajar menghargai hidup, meskipun sangat sibuk, membuat stress, dan penuh masalah. Ketika sedang tidak ada kegiatan, saya merasa bahwa saya tidak tahu apa yang harus dilakukan kalau saya tidak punya kegiatan. Sekarang, saya benar-benar menghargai kegiatan dan kesibukan hidup karena saya tahu seperti apa rasanya duduk bermalas-malasan tanpa melakukan apa-apa. Jadi apa pun keadaan hidup anda saat ini, sediakanlah waktu sejenak untuk menghargainya ... karena besok hanya akan menjadi kenangan.

***Catatan dari Mary Painter, Direktur Operasi di CASHFLOW®
Technologies, Inc***

Sepanjang masa kerja saya, saya bekerja di Divisi Tunjangan Cacat dan Kematian pada Sistem Pensiun Negara Bagian Pennsylvania. Saya masih ingat dengan sangat jelas, pada usia muda sembilan belas atau dua puluh, memproses tunjangan kematian untuk ahli waris para pensiunan. Ketika saya duduk di sana setiap hari memeriksa akta kematian, saya sangat terkejut betapa banyaknya orang-orang yang meninggal hanya beberapa bulan setelah mereka pensiun karena sakit, dan juga karena bunuh diri. Ketika saya bertanya kepada beberapa orang yang bekerja bersama saya, menurut mereka mengapa orang meninggal begitu cepat setelah pensiun

atau mengapa seseorang melakukan bunuh diri setelah bekerja seumur hidup dan akhirnya berada dalam keadaan berkecukupan, saya diberi tahu bahwa bagi sebagian orang, bekerja adalah seluruh hidupnya. Mereka tidak punya apa-apa lagi dalam hidup mereka. Alasan kedua yang diberikan adalah bahwa banyak orang yang bekerja seumur hidup, bergantung pada uang pensiun saat mereka pensiun, dan mengetahui bahwa uang pensiun hampir tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka setiap bulan. Mereka berada pada suatu titik dalam hidup mereka di mana mereka memiliki seluruh waktu di dunia untuk melakukan apa pun yang mereka inginkan, tetapi tidak mempunyai uang untuk melakukannya.

Dalam kepolosan saya, menurut saya itu tidak akan terjadi terhadap saya. Lalu saya mulai menempatkan diri pada jalur yang persis sama dengan yang telah dilalui banyak orang ini. Sembilan belas tahun kemudian, setelah memperoleh banyak promosi dan meniti jenjang karier, saya akhirnya menyadari bahwa ini tidak boleh terjadi dalam keluarga saya dan saya. Suami saya dan saya sama-sama sepakat bahwa kami harus melakukan perubahan drastis dalam hidup kami. Kami pindah ke Arizona di mana kami menyediakan waktu beberapa bulan untuk berkonsentrasi dan diwawancarai untuk beberapa pekerjaan. Salah satu dari wawancara itu kebetulan adalah untuk posisi di CASHLOW Technologies. Saya diberi buku *Rich Dad Poor Dad*. Saya pulang dan membaca dengan bersemangat buku itu dalam satu hari. Sementara saya sendiri merasa sangat beruntung memperoleh pekerjaan di CASHFLOW Technologies, dan yang lebih penting, saya mengerti apa yang harus saya lakukan sehingga hidup saya tidak berakhir seperti salah satu dari orang-orang kurang beruntung yang saya ingat dari beberapa tahun yang lalu.

Bab III

Cara Saya Pensiun Dini

Pada musim semi 1999, saya dijadwalkan untuk memberikan ceramah kepada satu kelompok yang terdiri dari sekitar 250 bankir di Los Angeles. Karena saya merupakan pembicara pertama pagi itu, saya terbang malam sebelumnya dari Phoenix, tempat tinggal saya. Setelah makan pagi, saya duduk di kamar hotel dan menggaruk-garuk kepala memikirkan apa yang bisa saya katakan kepada kelompok bankir ini. Ceramah standar saya tentang laporan keuangan, melek finansial, dan perbedaan antara aset dan liabilitas kelihatannya tidak akan cukup untuk kelompok ini. Karena mereka itu lebih dari bankir biasa, mereka adalah *bankir hipotek*, saya berasumsi mereka akan tahu dasar-dasar keuangan yang paling sering saya bicarakan, atau paling tidak saya harap mereka tahu.

Ceramah saya dijadwalkan jam 9.30 pagi, sekarang jam 8.00 pagi, dan saya sedang kehilangan sudut pandang atau ide baru yang cocok untuk kelompok itu. Sambil duduk menghadap meja di kamar hotel, saya melihat sepintas Koran pagi gratis yang diberikan hotel. Di halaman depan ada foto pasangan bahagia sedang duduk di kereta golf mereka. Berita utama yang tercetak tebal di atas gambar itu berbunyi, "Kami Memutuskan untuk Pensiun Dini."

Artikel itu berlanjut untuk menjelaskan bahwa rencana pensiun 401 (k) pasangan ini telah berjalan bagus sekali selama sepuluh tahun yang lalu dengan harga saham yang meningkat pesat ini sehingga mereka memutuskan untuk pensiun enam tahun lebih cepat dari yang direncanakan. Sang suami berumur lima puluh sembilan dan sang istri lima puluh enam. Artikel itu mengutip kata-kata mereka, "Reksa dana kami memberikan penghasilan sangat bagus sehingga kami menyadari bahwa suatu hari kami akan menjadi jutawan. Bukannya bekerja enam tahun lagi, kami mempersingkatnya, menjual rumah kami, membeli rumah yang lebih kecil di kompleks pensiunan ini, menaruh kelebihan uang dari penjualan

rumah kami dalam sertifikat deposito berbunga tinggi, mengurangi pengeluaran kami, dan sekarang kami bermain golf setiap hari.”

Saya telah menemukan topik ceramah saya. Selesai membaca artikel itu, saya mandi, berpakaian, dan menuju ke para bankir hipotek yang sudah menunggu. Tepat pukul 9.30, saya diperkenalkan dan dipersilakan naik ke atas panggung. Sambil mengangkat Koran tinggi-tinggi, saya membuka ceramah saya dengan menunjuk ke gambar pasangan yang baru pensiun itu dan mengulangi berita utamanya, “Kami memutuskan untuk pensiun dini”. Saya kemudian menyebutkan umur pasangan itu, lima puluh sembilan dan lima puluh enam, serta membaca beberapa komentar dari artikel itu. Sambil meletakkan koran, saya berkata, “Istri saya, Kim dan saya juga pensiun dini. Kami pensiun pada 1994. Waktu itu saya berumur empat puluh tujuh dan dia tiga puluh tujuh.” Saya memandang ke sekeliling ruangan dan membiarkan perbedaan umur dan tahun itu dimengerti sepenuhnya. Setelah hening sekitar sepuluh detik, saya melanjutkan dengan bertanya, “Saya ingin menanyakan hal ini kepada anda ... bagaimana saya bisa pensiun dua belas tahun lebih cepat darinya ... dan istri saya sembilan belas tahun lebih cepat? Apa yang membuat perbedaan?”

Kesunyian yang terjadi membuat telinga serasa tuli. Saya memulai dengan sesuatu yang jelek. Saya tahu hari masih pagi dan saya tahu bahwa saya sedang meminta hadirin untuk berpikir bukan hanya mendengarkan. Saya tahu bahwa saya mungkin terdengar arogan dan sombong, membandingkan pensiun dini saya dengan pensiun di Koran itu. Namun saya ingin memberi kesan kepada kelompok ini dan sudah terlambat untuk kembali lagi. Saya merasa seperti seorang pelawak tunggal yang baru saja menyampaikan lawakan terbaiknya, dan penonton tidak tertawa. Saya melanjutkan dengan bertanya, “Berapa banyak di antara anda merencanakan untuk pensiun dini?”

Kembali tidak ada respons. Tidak ada yang mengacungkan tangan. Ketidaknyamanan di dalam ruangan merebak. Saya hampir mati di atas panggung. Saya tahu saya harus melakukan sesuatu dengan cepat. Ketika memandang

kelompok itu, saya dapat melihat bahwa sebagian besar kelompok itu lebih muda dari saya. Beberapa prang yang seumur saya tidak terkesan dengan pembicaraan saya tentang pensiun muda. Dengan cepat saya katakan, “Berapa banyak di antara anda yang berumur di bawah empat puluh lima?”

Tiba-tiba ada kehidupan. Ada respons. Perlahan-lahan tangan-tangan mulai teracung di seluruh ruangan. Saya perkirakan sekitar 60 persen dari kelompok itu mengacungkan tangan, menunjukkan bahwa mereka lebih muda dari empat puluh lima. Kelompok itu merupakan kumpulan anak muda ... relatif terhadap saya paling tidak. Untuk mengubah taktik, saya kemudian bermain-main dengan kelompok ini dengan menanyakan, “Berapa banyak di antara anda yang ingin pensiun umur empat puluhan dan bebas secara finansial sepanjang sisa hidup anda?”

Sekarang tangan-tangan teracung ke atas dengan antusiasme yang lebih besar. Saya mulai berkomunikasi sedikit lebih baik dan hadirin tampak menjadi hidup. Para peserta yang seumur saya dan lebih tua mulai gelisah sambil memperhatikan rekan-rekan mereka yang lebih muda, banyak di antara mereka mengacungkan tangan, menandakan mereka tidak ingin menjadi tua di industri itu. Memahami kegelisahan orang-orang seumur saya dan lebih tua, saya sadar bahwa saya perlu mengatakan sesuatu dengan cepat agar tidak mengasingkan kelompok ini.

Dengan tersenyum, saya berhenti sejenak ketika tangan-tangan diturunkan. Sambil memandang kepada orang-orang yang berada dalam kelompok seumur saya dan lebih tua saya berkata, “Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada para bankir hipotek di dunia ini karena anda memungkinkan saya untuk pensiun dini. Bukan pialang real estat saya atau pialang saham saya. Bukan perencana keuangan saya, dan bukan akuntan saya. Tetapi anda, para bankir hipotek dunia, yang memungkinkan saya untuk pensiun sekitar dua puluh tahun lebih cepat dibanding ayah saya.”

Ketika memandang hadirin, saya dapat mengatakan bahwa sebagian kegelisahan hilang, dan saya sekarang dapat melanjutkan ceramah saya. Ucapan terima kasih saya kepada industri mereka kelihatannya menolong. Saya perkirakan bahwa saya sekarang mendapat sekitar 80 persen perhatian hadirin. Untuk melanjutkan, saya mengulangi pertanyaan yang saya ajukan sebelumnya, yakni, “Jadi bagaimana saya bisa pensiun lebih cepat dari pasangan di koran itu dan bagaimana anda para bankir hipotek menolong saya pensiun dini?”

Hening lagi. Saya mulai sadar bahwa mereka *tidak* tahu cara mereka menolong saya. Meskipun ruangan sunyi senyap, paling tidak mereka tampak lebih sadar dibanding beberapa menit sebelumnya. Setelah memutuskan untuk berhenti mengajukan pertanyaan yang mereka ragu-ragu menjawabnya, saya melanjutkan. Saya berbalik menghadap papan kertas (*flip chart*) di panggung dan menulis dengan huruf-huruf tebal dan besar,

<p style="text-align: center;">UTANG</p> <p style="text-align: center;">Vs.</p> <p style="text-align: center;">EKUITAS</p>

Sambil berbalik ke hadirin, saya menunjuk kata *utang* dan berkata, “Saya pensiun dini karena saya menggunakan *utang* untuk membiayai pensiun saya. Dan pasangan di Koran ini, orang-orang yang memiliki 401(k), menggunakan *ekuitas* (*kekayaan bersih*) untuk mendanai pensiun mereka. Itu sebabnya mereka butuh waktu lebih lama untuk pensiun.”

Berhenti sejenak, saya ingin membiarkan apa yang telah saya katakan dimengerti sepenuhnya. Akhirnya satu tangan teracung ke atas dan bertanya,

“Anda katakan bahwa pria di koran itu menggunakan *uangnya* untuk pensiun dan anda menggunakan uang *kami* untuk pensiun.”

“Betul,” saya berkata. “Saya menggunakan uang anda untuk lebih banyak berutang dan dia berusaha untuk bebas utang.”

“Jadi itu sebabnya dia memerlukan waktu lebih lama,” seorang lain berkata. “Dua belas tahun lebih lama dibanding anda. Dia memerlukan waktu lebih lama karena dia menggunakan *uangnya*, ekuitasnya sendiri untuk pensiun.”

Delapan Belas Tahun Kehidupan

Saya tersenyum, menganggukkan kepala serta berkata, “Dan bagi saya, pensiun pada umur empat puluh tujuh memberi saya delapan belas tahun tambahan hidup bila dibandingkan dengan orang yang pensiun pada umur enam puluh lima. Berapa nilai delapan belas tahun bagi anda ... delapan belas tahun masa muda anda? Bagi istri saya, dua puluh delapan tahun tambahan waktu untuk menikmati masa mudanya. Berapa banyak diantara anda yang ingin pensiun dini sehingga anda dapat menikmati masa muda anda, vitalitas anda, dan kebebasan anda ... kebebasan untuk melakukan apa saja yang anda inginkan dengan semua uang yang anda butuhkan?”

Tangan-tangan teracung ke atas di seluruh ruangan. Sekarang disertai dengan lebih banyak senyum dari orang-orang yang mengacungkan tangan. Orang-orang tampak mulai bersemangat. Namun, seperti diperkirakan, ada orang-orang yang duduk dengan tangan terlipat di dada dan kaki menyilang di atas lutut. Pembicaraan saya tampaknya tidak diterima terlalu baik oleh orang-orang itu. Orang-orang yang sinis dan skeptis ingin menjadi orang-orang yang sinis dan skeptis. Saya tampaknya tidak menjangkau mereka. Paling tidak saya sudah selamat dari permulaan yang sangat buruk dan sebagian orang dalam kelompok sudah berpindah ke sisi saya.

Seorang pria muda di barisan depan mengacungkan tangan dan berkata, “Bersediakah anda menjelaskan sedikit lebih banyak tentang bagaimana anda pensiun dini menggunakan utang dan bagaimana dia menggunakan ekuitas?”

“Tentu,” saya berkata, merasa senang mendapat kesempatan untuk menjelaskan lebih jauh. Sambil mengangkat koran dan menunjuk ke foto itu saya berkata, “Orang ini pensiun enam tahun sebelum jadwal, jika umur enam puluh lima merupakan standar untuk pensiun, karena bursa saham berjalan dengan baik. Jadi dia berpenghasilan bagus karena dia menginvestasikan *uangnya sendiri* ke bursa. Betapa jauh lebih bagus penghasilannya jika dia meminjam uang bank *anda* dan menginvestasikan uang *anda* ke dalam bursa yang sama?”

Kegelisahan segera terlihat di antara hadirin. Kata-kata saya telah mengganggu banyak orang yang hadir. Pria muda itu, sekarang dengan wajah bingung, kemudian berkata, “Tetapi kami *tidak akan meminjamkan uang kepadanya* untuk diinvestasikan di bursa saham.”

“Kenapa?” saya bertanya.

“Karena itu sangat berisiko,” dia berkata.

Sambil mengangguk saya berkata, “Dan karena sangat berisiko pensinan ini harus menggunakan uangnya sendiri ... ekuitasnya. Rencana pensiunnya, 401(k)-nya, memberikan penghasilan bagus dan demikian juga pemilihan sahamnya. Dia berpenghasilan bagus karena bursa berjalan dengan baik. Bursa saham berjalan dengan baik karena jutaan orang, seperti dia, melakukan hal yang sama pada saat yang sama ... sehingga dia pensiun dini. Tetapi dia memerlukan waktu lebih lama karena dia pada dasarnya menggunakan uangnya sendiri, *ekuitasnya*, untuk membeli *ekuitas* pada investasi lain. Yang menarik, dia berinvestasi pada investasi yang industri anda tidak meminjamkan uang untuk berspekulasi di bursa saham, bukan?”

Sebagian besar orang di ruangan itu menggelengkan kepala (tanda tidak bersedia meminjamkan uang untuk berspekulasi di bursa saham).

“Jadi apakah anda mengatakan bahwa dia beruntung?” seorang lain lagi bertanya.

“Dia berada di tempat yang tepat pada umur yang tepat dan pada siklus bursa yang tepat,” saya berkata. “Jika dan ketika kecenderungan bergerak ke arah sebaliknya, dia mungkin berharap untuk tidak pensiun begitu dini.”

“Dan anda menggunakan uang *kami* untuk berinvestasi pada apa?” Tanya peserta lain lagi.

“Real estat,” saya berkata. “Anda meminjamkan uang untuk apa lagi?” Bukankah anda para bankir hipotek? Anda kan bukan bankir investasi?”

Pria muda itu menganggukkan kepala dan berkata dengan tenang, “Kami adalah bankir hipotek dan kami meminjamkan uang untuk real estat, bukan saham, obligasi, dan reksa dana.”

“Tetapi bukankah harga saham naik lebih banyak daripada real estat dalam sepuluh tahun terakhir?” Tanya seorang perempuan muda yang duduk beberapa baris dari baris depan. “401(k) saya tumbuh lebih baik dibanding sebagian besar investasi real estat yang pernah saya lihat.”

“Mungkin itu benar,” saya menjawab. “Tetapi 401(k) anda meningkat nilainya karena momentum bursa dan *apresiasi modal*. Apakah anda mempunyai kebijakan untuk berinvestasi pada momentum bursa atau kemungkinan apresiasi modal?”

“Bukan sebagai kebijakan,” kata perempuan muda itu.

“Demikian juga dengan saya,” saya berkata. “Saya *tidak* berinvestasi untuk memperoleh *apresiasi* modal saja. Nilai properti saya tidak harus meningkat nilainya supaya saya memperoleh uang ... walaupun sebagian telah meningkat drastis nilainya pada periode waktu yang sama dan tidak ada yang turun nilainya seperti banyak saham dan reksa dana.”

“Jika kalau anda tidak berinvestasi untuk memperoleh apresiasi modal, untuk apa anda berinvestasi?” Tanya perempuan muda itu.

“Saya berinvestasi untuk memperoleh *arus kas (aliran uang),*” saya berkata dengan tenang. “Berapa banyak arus kas per bulan yang dimasukkan ke kantong anda oleh 401(k) untuk dibelanjakan setiap bulan?”

“Tidak ada,” kata perempuan muda itu. “Tujuan rencana pensiun saya adalah untuk memperoleh semua apresiasi modal bebas pajak sehingga seluruh uang saya tetap berada pada rekening pensiun saya. Ia tidak didesain untuk memberi saya arus kas bulanan.”

“Dan apakah anda mempunyai real estat sebagai investasi yang memberi anda arus kas bulanan dan keringanan pajak?” saya bertanya.

“Tidak,” kata perempuan muda itu. “Yang saya miliki hanyalah rencana investasi yang berinvestasi di reksa dana.”

“Dan anda seorang bankir hipotek?” saya bertanya dengan senyum menggoda.

“Izinkan saya berbicara terus terang,” kata perempuan muda itu. “Anda meminjam uang kami untuk membeli real estat. Setiap bulan real estat itu memberi anda arus kas. Anda dan istri anda bisa pensiun dini karena anda mempunyai arus kas sedang kami berharap pensiun di kemudian hari ... berharap bursa tidak jatuh ketika tiba giliran kami untuk pensiun. Dengan kata lain kami menolong anda pensiun dini tetapi kami tidak menolong diri kami sendiri?”

“Itu mungkin satu cara untuk melihatnya,” saya menjawab. “Dan itu sebabnya saya berada di sini untuk mengucapkan terima kasih kepada anda dan industri anda karena telah memberikan sumbangan pada dana pensiun saya. Anda telah menyumbang jutaan dollar sehingga saya bisa pensiun dini. Saya ingin anda memikirkan untuk melakukan hal yang sama bagi diri anda sendiri.”

Waktu saya segera habis dan saya menerima tepuk tangan hormat saat saya meninggalkan panggung. Ruangan sekarang bangun dan tampak ada kegembiraan tentang apa yang telah saya katakan, terutama dari orang-orang muda. Ketika berjalan melewati orang-orang yang sedang bersalaman, saya mendapat kesempatan mendengar beberapa komentar tentang ceramah saya. Walaupun

mereka adalah para bankir hipotek, saya masih bisa mendengar komentar-komentar yang selalu saya dengar dari orang banyak mana pun. Komentar-komentar seperti :

1. “Apa yang dikatakannya sangat berisiko.”
2. “Saya tidak akan meminjaminya uang.”
3. “Dia tidak tahu apa yang dibicarakannya.”
4. “Anda tidak dapat melakukannya sekarang. Pasarnya berbeda.”
5. “Dia beruntung. Tunggu saja sampai bursa jatuh dan dia datang mengemis kepada kita sambil berlutut.”
6. “Saya tidak memperbaiki toilet. Karena itu saya tidak punya real estat.”
7. “Pasar real estat dibangun berlebihan. Segera akan jatuh.”
8. “Tahukah anda berapa banyak orang seperti dia yang hancur di real estat?”
9. “Kalau utangnya sangat tinggi, saya tidak akan meminjaminya uang.”
10. “Kalau dia pensiun, mengapa dia berbicara kepada kita?”

Pelajaran Ayah Miskin

Ayah miskin saya sering menasihati, “Bersekolahlah, dapatkanlah nilai-nilai yang bagus, carilah pekerjaan yang aman terjamin, bekerja keraslah, dan menabunglah.” Dia juga mengutip ucapan-ucapan terkenal lainnya seperti, “Jangan pernah menjadi peminjam atau pun pemberi pinjaman.” Dan “Satu sen yang ditabung adalah satu sen yang diperoleh.” Atau “Kalau kamu tidak sanggup membeli sesuatu jangan membelinya. Selalu bayarlah tunai.”

Kehidupan ayah miskin saya akan sangat baik kalau dia menuruti nasihatnya sendiri, tetapi seperti banyak orang, dia mengatakan apa yang menurutnya merupakan kata-kata yang benar tetapi tidak melakukan hal-hal yang benar. Dia meminjam uang untuk membeli rumah dan mobilnya. Dia tidak pernah berinvestasi karena dia selalu mengatakan, “Berinvestasi itu berisiko.” Sebaliknya dia berusaha menabung ... tetapi setiap kali ada kebutuhan mendadak, dia akan

mengambil uangnya dari tabungan. Dia meminjam uang untuk membeli barang-barang yang membuatnya miskin dan dia menolak meminjam uang untuk hal-hal yang bisa membuatnya kaya. Perbedaan yang tidak disadari inilah yang mengakibatkan perbedaan besar dalam hidupnya. Cara berpikir dan mengelola uang yang dilakukannya seumur hidup inilah yang membuatnya tidak sanggup pensiun pada umur enam puluh lima. Juga menjelaskan mengapa dia harus bekerja terus hingga dia tidak bisa bekerja lagi karena sakit kanker. Dia bekerja keras seumur hidup dan selama enam bulan terakhir hidupnya, dia berjuang melawan penyakit kankernya. Dia seorang pria yang baik dan rajin, yang menghabiskan hidupnya untuk bekerja keras, berusaha menghindari utang, serta berusaha menabung. Dan itulah pelajaran tentang hidup dan uang yang berusaha disampaikannya kepada saya.

Pelajaran Ayah Kaya

Ayah kaya saya, pria yang merupakan sahabat ayah saya, memberi nasihat yang berbeda dan cara berpikir yang berbeda mengenai uang. Dia berkata dan menanyakan hal-hal seperti:

1. “Berapa lama waktu yang kamu perlukan untuk *menabung* \$ 1 juta?” Dia kemudian bertanya, “Berapa lama waktu yang kamu perlukan untuk *meminjam* \$ 1 juta?”
2. “Siapa yang akan lebih kaya dalam jangka panjang? Orang yang bekerja seumur hidup dan berusaha menabung satu juta dollar? Atau orang yang tahu cara meminjam satu juta dollar dengan bunga 10 persen dan juga tahu cara menginvestasikannya dan menerima pengembalian 25 persen per tahun dari satu juta dollar yang dipinjamnya itu?”
3. “Kepada siapa seorang bankir lebih suka meminjamkan uangnya? Orang yang bekerja keras untuk memperoleh uang, atau orang yang tahu cara meminjam uang dan membuat uang itu bekerja keras dengan aman dan cerdas baginya?”

4. “Kamu harus menjadi siapa dan apa yang harus kamu ketahui supaya bisa menelepon bankirmu dan berkata, ‘Saya ingin meminjam satu juta dollar.’”
Lalu bankir itu akan berkata, ‘Saya akan menyiapkan dokumennya untuk anda tandatangani dalam dua puluh menit.’”
5. “Mengapa pemerintah *memajaki tabunganmu* tetapi memberi *keringanan pajak karena berutang?*”
6. “Siapa yang *harus* lebih pandai dan memperoleh pendidikan finansial yang lebih baik? Orang dengan tabungan satu juta dollar atau orang dengan utang satu juta dollar?”
7. “Siapa yang harus lebih pandai dengan uang? Orang yang bekerja keras untuk memperoleh uang atau orang yang mempunyai uang yang bekerja keras untuknya?”
8. Kalau kamu punya pilihan pendidikan, apakah kamu akan memilih bersekolah untuk belajar cara *bekerja keras untuk memperoleh uang*, atau apakah kamu lebih suka bersekolah *untuk belajar cara mempunyai uang yang bekerja keras untukmu?*”
9. “Mengapa seorang bankir akan *dengan senang hati meminjamimu uang* untuk berspekulasi di real estat, tetapi *akan ragu-ragu meminjamimu uang* untuk berspekulasi di bursa saham?”
10. “Mengapa orang-orang yang bekerja paling keras dan menabung paling banyak membayar pajak *lebih banyak* dibanding orang-orang yang bekerja lebih sedikit dan meminjam lebih banyak?”

Ketika berbicara tentang pekerjaan, uang, tabungan, dan utang, terlihat jelas bahwa kedua ayah saya mempunyai sudut pandang yang sama sekali berbeda. Tetapi perbedaan terbesar dalam sudut pandang adalah pernyataan ayah kaya saya ini: “Orang miskin dan kelas menengah sulit menjadi kaya karena mereka berusaha menggunakan uang mereka sendiri untuk menjadi kaya. Kalau kamu

ingin menjadi kaya, kamu perlu tahu cara menggunakan uang orang lain untuk menjadi kaya ... bukan uangmu sendiri.”

Nasihat dan peringatan : Buku ini *bukan* tentang meminjam uang dan berutang banyak ... meskipun saya akan membicarakan penggunaan utang sebagai alat untuk pensiun dini dan pensiun kaya. Seperti saya nyatakan dalam pendahuluan buku ini, daya ungkit merupakan kekuatan ... dan kekuatan dapat digunakan, disalahgunakan, atau ditakuti. Kita harus memperlakukan utang seperti senjata berisi peluru, sangat berhati-hati. Utang, seperti senjata berisi peluru, dapat menolong anda dan dapat membunuh anda ... siapa pun yang menggunakannya. Perlakukanlah *semua utang sebagai sesuatu yang berbahaya* sama seperti anda harus menganggap *semua senjata berbahaya*.

Saya menekankan hal ini karena di situs Web saya, seorang pemuda menulis bahwa dia baru saja meninggalkan pekerjaannya, mengambil beberapa kartu kredit, dan berutang sangat banyak untuk membeli real estat. Dia berkata, “Saya mengikuti nasihat Robert dan berutang sangat banyak dengan utang bagus.”

Pertama-tama, saya *tidak pernah* menyarankan siapa pun untuk menggunakan kartu kredit guna membeli real estat. Jika anda tahu cara berinvestasi, anda tidak perlu menggunakan skema pembiayaan investasi anda yang begitu berisiko.

Meskipun saya mengetahui orang yang telah berinvestasi di real estat menggunakan kartu kredit, saya tidak menyarankan proses ini, karena bisa sangat berbahaya. Saya tidak menyarankan prosesnya karena saya mengetahui lebih banyak orang yang telah menggunakan kartu kredit untuk membeli real estat dan telah bangkrut. Yang saya *sarankan* adalah *menjadi berpendidikan dan belajar cara menggunakan utang dengan bijaksana*.

Walaupun saya mengawali bab ini dengan membicarakan tentang perbedaan antara utang vs. ekuitas, buku ini bukan hanya tentang utang. Buku ini adalah tentang topik yang lebih penting bagi siapa saja yang ingin pensiun muda dan pensiun kaya.

Kata Terpenting Kedua

Pada pendahuluan saya menulis tentang ayah kaya yang berkata, “Kata terpenting dalam dunia uang adalah *arus kas*. ***Kata terpenting kedua*** adalah ***daya ungkit (leverage)***.”

Ketika saya berbicara kepada para bankir hipotek tentang menggunakan uang mereka untuk pensiun dini, saya sebenarnya sedang berbicara tentang menggunakan uang mereka sebagai daya ungkit. Sebagai seorang anak yang belajar dari ayah kaya saya, dia menghabiskan banyak waktunya untuk mengajar putranya dan saya tentang pentingnya daya ungkit.

Sebelum ini pada pendahuluan, saya menulis bahwa kisah daya ungkit favorit ayah kaya adalah kisah Daud dan Goliat. Ayah kaya berulang-ulang menceritakan kisah ini kepada kami sesering kami ingin mendengarnya. Dia berkata, “Ingatlah selalu, anak-anak, bahwa Daud mengalahkan Goliat karena Daud mengerti prinsip daya ungkit.”

“Menurut saya dia menggunakan umpan (tali untuk melontarkan batu),” saya berkata.

“Betul,” kata ayah kaya. “Di tangan yang tepat, sebuah umpan merupakan suatu bentuk daya ungkit. Setelah kamu mulai mengerti kekuatan daya ungkit, kamu akan melihatnya di mana-mana. Kalau kamu ingin menjadi kaya, kamu harus belajar memanfaatkan kekuatan daya ungkit.” Ayah kaya juga mengatakan berkali-kali supaya kami ingat, “Meskipun kamu hanya anak-anak kecil di dunia, kamu dapat mengalahkan anak-anak besar kalau kamu mengerti kekuatan daya ungkit.”

Ketika kami menjadi lebih dewasa, ayah kaya harus mencari contoh daya ungkit lain. Untuk membuat pelajarannya tentang uang menarik bagi putranya, Mike, dan saya dia sering menggunakan topik yang menarik bagi kami guna menyampaikan pelajarannya. Sebagai contoh, ketika the Beatles pertama kali datang ke Amerika, pada 1960-an, dan anak-anak seumur saya menjadi tergila-gila, ayah kaya saya terkesan dengan banyaknya uang yang mereka peroleh. Dalam pelajaran ini dia berkata, “Yang membuat the Beatles memperoleh lebih banyak uang adalah karena mereka memiliki daya ungkit lebih besar.” Ayah kaya melanjutkan untuk menjelaskan bahwa the Beatles memperoleh uang lebih banyak dibanding presiden Amerika Serikat, dokter, pengacara, akuntan, bahkan dirinya sendiri karena prinsip finansial daya ungkit. Ayah kaya berkata, “The Beatles menggunakan televisi, radio, dan rekaman sebagai daya ungkit. Karena itu mereka kaya.”

Putranya, Mike, bertanya, “Apakah televisi, radio, dan rekaman merupakan satu-satunya bentuk daya ungkit?”

“Apakah kami harus menjadi bintang rock untuk menjadi kaya?” saya bertanya. Saya berumur enam belas tahun saat itu dan saya tahu bahwa menyanyi bukanlah bakat kuat saya dan satu-satunya alat musik yang dapat saya mainkan adalah radio.

Ayah kaya tertawa dan berkata, “Tidak, kamu tidak harus menjadi bintang rock untuk menjadi kaya, dan tidak, televisi, radio, dan rekaman bukan satu-satunya bentuk daya ungkit. Tetapi kalau kamu ingin menjadi kaya, kamu harus menggunakan beberapa bentuk daya ungkit. Perbedan antara orang kaya, orang miskin, dan kelas menengah adalah berbagai bentuk daya ungkit yang digunakan masing-masing kelas. Orang kaya menjadi lebih kaya karena mereka menggunakan bentuk daya ungkit yang berbeda dan mereka menggunakan lebih banyak daya ungkit.”

Buku Ini Adalah tentang Daya Ungkit

Ayah kaya berulang-ulang berkata kepada putranya dan saya, “Daya ungkit finansial adalah kelebihan yang dimiliki kaum kaya dibanding kaum miskin dan kelas menengah.” Dia juga berkata, “Daya ungkit finansial merupakan cara kaum kaya yang lebih cepat untuk menjadi lebih kaya.” Buku-buku pertama dalam seri Rich Dad berfokus pada arus kas; buku ini akan berfokus lebih cermat pada kata *daya ungkit* karena untuk bisa pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu menggunakan beberapa bentuk daya ungkit. *Daya ungkit*, bukan *kerja keras*, yang membuat Kim dan saya pensiun dini. Pada bab berikutnya, buku ini akan membahas tentang beberapa contoh daya ungkit yang lebih cepat.

Saran : Ayah kaya berkata, “Kalau kamu ingin kaya, kamu perlu tahu perbedaan antara utang bagus dan utang jelek; pengeluaran bagus dan pengeluaran jelek; penghasilan bagus dan penghasilan jelek; serta liabilitas bagus dan liabilitas jelek.”

Karena bab ini secara khusus berbicara tentang utang sebagai sebuah bentuk daya ungkit, anda mungkin membuat daftar utang bagus dan utang jelek anda, kalau anda belum memahami perbedaan antara kedua konsep ini, untuk sederhananya, utang bagus adalah utang yang memasukkan uang ke kantong anda setiap bulan, dan utang jelek adalah utang yang mengambil uang dari kantong anda setiap bulan. Sebagai contoh, utang atas apartemen saya memasukkan uang ke kantong saya setiap bulan, dan utang atas tempat tinggal saya (hipotek saya) mengambil uang dari kantong saya setiap bulan.

Saya mengawali bab ini dengan kisah ceramah saya kepada para bankir hipotek dan bagaimana saya menggunakan *uang mereka* bukan *uang saya sendiri* untuk pensiun dini. Itulah contoh penggunaan utang sebagai sebuah bentuk daya ungkit.

Persoalan dengan daya ungkit adalah bahwa daya ungkit seperti pedang bermata dua, yang dapat memotong ke dua arah. Dengan kata lain, orang bisa menggunakan daya ungkit untuk maju secara finansial, dan bentuk daya ungkit yang sama, jika disalahgunakan bisa digunakan untuk membuat mereka ketinggalan secara finansial.

Salah satu penyebab utama kelas menengah dan orang miskin bekerja lebih keras, bekerja bertahun-tahun lebih lama, bersusah payah melunasi utang, dan membayar pajak lebih banyak adalah karena mereka tidak mempunyai bentuk daya ungkit yang sangat penting ... dan itu adalah daya ungkit *pendidikan finansial*. Jadi sebelum anda kehabisan uang dan meminjam uang untuk berinvestasi pada aset, ketahuilah bahwa utang hanya merupakan satu bentuk daya ungkit dan bahwa semua bentuk daya ungkit mempunyai mata pedang yang tajam pada kedua sisinya.

Mengulangi perkataan ayah kaya saya:

“Siapa yang *harus* lebih pandai secara finansial dan terdidik lebih baik secara finansial? Orang yang mempunyai tabungan satu juta dollar atau orang yang mempunyai utang satu juta dollar?”

Hal terpenting yang ingin saya tekankan adalah bahwa *buku ini terutama*

Setelah anda memeriksa daftar tersebut, anda mungkin ingin memikirkan tentang apa yang ingin anda lakukan dengan utang anda. Mungkin anda ingin mengurangi utang jelek dan memikirkan untuk menambah utang bagus. Jika anda dapat menambah utang bagus anda, kemungkinan anda untuk pensiun muda dan pensiun kaya sangat meningkat. Tetapi ingatlah selalu untuk memperlakukan *semua* utang seperti anda memperlakukan senjata berisi peluru, yakni secara sangat berhati-hati.

Utang Bagus

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Utang Jelek

Bab IV

Cara Anda Dapat Pensiun Dini

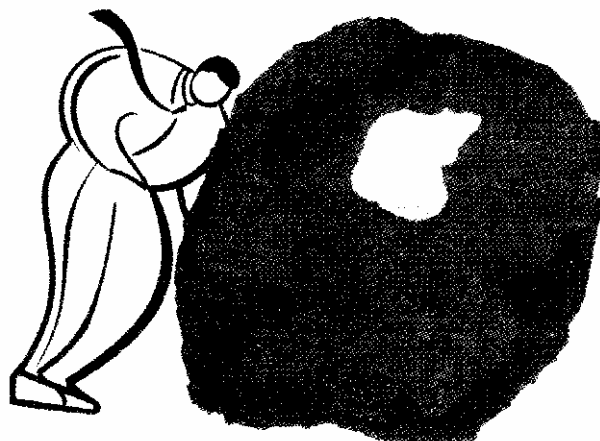
Mempunyai dua ayah memungkinkan saya melihat dua dunia daya ungkit yang berbeda. Ayah kandung saya adalah pria yang berpendidikan tinggi dan rajin. Ayah kaya saya adalah pria yang mempunyai daya ungkit tinggi. Itu sebabnya dia bekerja lebih sedikit dan berpenghasilan jauh lebih besar dibanding ayah miskin saya. Kalau anda ingin pensiun dini dan pensiun kaya, sangat penting untuk mengerti cara kerja daya ungkit.

Dalam definisi yang luas dari kata itu, kata daya ungkit (leverage) secara sederhana berarti kemampuan mengerjakan lebih banyak dengan sesuatu yang lebih sedikit. Bila menyangkut tentang topik bekerja, uang, dan daya ungkit, ayah kaya sering berkata, “ Kalau kamu ingin menjadi kaya, kamu perlu bekerja lebih sedikit, dan berpenghasilan lebih banyak. Agar dapat melakukannya, gunakanlah suatu bentuk daya ungkit.” Dia menunjukkan perbedaan pernyataan itu dengan mengatakan, “Orang yang hanya bekerja keras mempunyai daya ungkit terbatas. Kalau kamu bekerja keras secara fisik dan tidak maju secara finansial, maka kamu mungkin merupakan daya ungkit orang lain.” Dia juga berkata, “Kalau kamu mempunyai uang di bank pada rekening tabungan atau rekening pensiun, maka orang lain sedang menggunakan uangmu sebagai daya ungkitnya.”

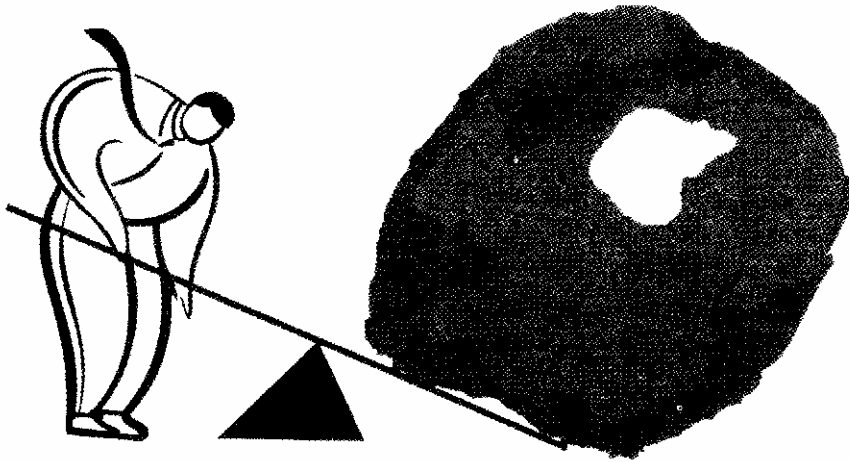
Daya Ungkit Terdapat di Mana-mana

Ketika saya masih kecil, ayah kaya saya membuat gambar-gambar berikut untuk mengilustrasikan cara kerja daya ungkit.

Orang tanpa daya ungkit:



Orang yang menggunakan daya ungkit:



Ayah kaya berkata, “Daya ungkit terdapat di mana-mana.” Dia juga berkata, “Manusia telah memperoleh lebih banyak keuntungan dibanding hewan karena manusia secara alamiah mencari semakin banyak daya ungkit. Pada awalnya, hewan dapat berlari lebih cepat daripada manusia, tetapi kini manusia dapat bepergian lebih cepat dan lebih jauh dibanding hewan karena mereka menciptakan peralatan daya ungkit, seperti sepeda, mobil, truk, kereta api, dan pesawat terbang. Pada awalnya, burung bisa terbang dan manusia tidak bisa. Kini, manusia terbang lebih tinggi, lebih jauh, dan lebih cepat dari burung apa saja.

Daya Ungkit Adalah Kekuatan

Hewan cenderung hanya menggunakan daya ungkit pemberian Tuhan dan secara umum tidak mampu memperoleh daya ungkit lebih banyak. Itu sebabnya hewan akhirnya kehilangan keunggulan alamiah mereka terhadap manusia dan manusia menguasai planet. Hal yang sama terjadi jika beberapa manusia menggunakan daya ungkit lebih banyak dibanding manusia lainnya. Ayah kaya saya berkata, “Orang yang mempunyai daya ungkit menguasai orang lain yang mempunyai daya ungkit lebih sedikit.” Dengan kata lain, seperti manusia

mempunyai kesempatan yang lebih baik dibanding hewan dengan menciptakan peralatan berdaya ungkit, demikian juga, manusia yang menggunakan peralatan daya ungkit ini mempunyai kekuatan lebih besar dibanding manusia yang tidak menggunakannya. Mengatakannya secara lebih sederhana, “Daya ungkit adalah kekuatan.”

Untuk menjelaskan cara manusia memperoleh daya ungkit yang semakin besar ayah kaya berkata, “Burung memanfaatkan sayap pemberian Tuhan sebagai daya ungkitnya yang unik. Manusia mengamati burung yang sedang terbang, lalu menggunakan pikirannya untuk menemukan cara agar manusia juga dapat terbang. Orang yang dapat terbang dari Amerika ke Eropa mempunyai daya ungkit lebih besar dibanding manusia yang hanya mempunyai sebuah perahu dayung untuk menyeberangi Atlantik.” Dia juga berkata, “Orang miskin menggunakan peralatan berdaya ungkit lebih sedikit dibanding orang kaya. Kalau kamu ingin kaya dan menyamai orang kaya, kamu perlu mengerti kekuatan daya ungkit.”

Kabar baiknya adalah bahwa semakin banyak peralatan berdaya ungkit diciptakan pada masa kini, peralatan seperti komputer, Internet, dan banyak lagi yang akan muncul. Manusia yang dapat beradaptasi untuk menggunakan peralatan daya ungkit ini adalah manusia unggul. Orang yang tidak belajar menggunakan semakin banyak peralatan daya ungkit akan tertinggal secara finansial atau harus bekerja semakin keras supaya tetap unggul. Jika anda bangun dan pergi bekerja hanya untuk mencari uang, bukan bekerja untuk memperoleh keuntungan daya ungkit dalam kehidupan, kemungkinan anda tertinggal hari ini. Belum pernah dalam sejarah dunia begitu banyak peralatan daya ungkit ditemukan dalam jangka waktu yang demikian pendek. Orang yang menggunakan peralatan ini lebih unggul dan orang yang tidak menggunakannya tertinggal seperti yang terjadi pada hewan.

Daya Ungkit Pemberian Tuhan

Ketika mempelajari sejarah perniagaan internasional di New York, saya mengetahui bahwa 5.000 tahun yang lalu, manusia mulai memanfaatkan layar dan

tenaga angin untuk mendorong kapal mereka menyeberangi bentangan air yang sangat luas. Dalam hal ini, angin dan layar kapal merupakan daya ungkit, yang memungkinkan manusia menempuh perjalanan yang lebih jauh dan mengangkut muatan yang lebih banyak, dengan upaya lebih sedikit. Orang yang menggunakan tenaga kapal besar dengan layar besar menjadi jauh lebih kaya dibanding orang yang tidak menggunakannya. Menjadi jelas bagi saya bahwa orang-orang yang menjadi kaya adalah orang-orang yang menciptakan peralatan untuk menggunakan daya ungkit pemberian Tuhan yang berada di depan mereka. Kini, kita dapat memindahkan lebih banyak *kargo* dan lebih banyak *kekayaan* dengan meng-klik *mouse* saja dibanding yang pernah dipindahkan kapal laut manapun.

Orang Tanpa Daya Ungkit Bekerja untuk Mereka yang Memiliki Daya Ungkit

Sepanjang sejarah, orang-orang yang tertinggal adalah orang-orang yang gagal memanfaatkan peralatan daya ungkit baru yang diciptakan pada masa hidup mereka. Dan orang-orang yang gagal menggunakan peralatan berdaya ungkit ini adalah orang-orang yang bekerja untuk mereka yang menggunakannya ... dan mereka secara fisik bekerja lebih keras dibanding orang-orang yang menggunakan peralatan daya ungkit. Ayah kaya saya sering berkata, “Orang-orang tanpa daya ungkit bekerja untuk mereka yang memiliki daya ungkit.”

Daya Ungkit Usang

Oleh karena teknologi yang berasal dari pikiran manusia, kita mempunyai pilihan transportasi *berdaya ungkit* yang berbeda dengan nenek moyang kita. Kini, selain berjalan kaki, kita mempunyai pilihan mengendarai sepeda, mengemudi mobil, atau menerbangkan pesawat terbang. Atau kita mungkin memilih menggunakan televisi, telepon, atau surat elektronik untuk memendekkan jarak.

Sama seperti kita mempunyai lebih banyak pilihan ketika berbicara tentang jenis daya ungkit transportasi, kita mempunyai lebih banyak pilihan ketika berbicara tentang jenis daya ungkit finansial yang dapat kita gunakan. Orang-

orang yang memanfaatkan peralatan finansial yang lebih berdaya ungkit akan maju secara finansial. Orang yang menggunakan peralatan daya ungkit yang usang, kuno, atau tidak cukup, menjadikan keamanan finansial dan masa depan finansial mereka berisiko. Kini jutaan orang menggunakan alat finansial yang dikenal sebagai reksa dana untuk mempersiapkan pensiun mereka. Meskipun reksa dana tidak usang, tetapi bukan merupakan peralatan finansial berdaya ungkit pilihan investor yang lebih berpengetahuan. Dan itulah yang dibahas dalam buku ini. Kalau orang ingin pensiun muda dan pensiun kaya, mereka perlu menambah reksa dana mereka dengan peralatan daya ungkit finansial yang lebih cepat, lebih aman, dan lebih *kaya informasi*.

Mengapa Orang Tidak Menggunakan Peralatan Daya Ungkit Finansial

Sungguh ironis bahwa orang miskin dan kelas menengah menganggap peralatan finansial daya ungkit *sangat berisiko*. Karena mereka menganggap bahwa daya ungkit finansial sangat berisiko, sebagian besar orang tidak memanfaatkan peralatan *daya ungkit finansial* yang lebih cepat. Bukannya menggunakan daya ungkit finansial yang digunakan orang kaya, orang miskin dan kelas menengah cenderung menggunakan *daya ungkit fisik* untuk berusaha dan lebih maju. *Daya ungkit fisik* juga dikenal sebagai *kerja keras*. Orang kaya menjadi semakin kaya terutama karena mereka menggunakan peralatan daya ungkit finansial sedangkan orang miskin dan kelas menengah tidak ... sekurang-kurangnya tidak dengan cara yang sama seperti orang kaya menggunakan peralatan yang sama.

Utang Dapat Menjadi Daya Ungkit Pemenang ... tetapi Dapat juga Menjadi Daya Ungkit Pecundang

Pada bab sebelumnya saya berbicara tentang penggunaan *utang* untuk memperoleh real estat yang mendatangkan penghasilan. Dalam contoh ini *utang* adalah *daya*

ungkit saya. Saya dapat memperoleh investasi yang jauh lebih besar dan maju lebih cepat dibanding orang yang cuma bekerja keras dan mencoba berinvestasi dengan tabungan mereka, yang biasa dikenal sebagai *ekuitas*. Orang yang tahu cara menggunakan utang untuk memperoleh aset memiliki daya ungkit finansial istimewa dibanding orang yang tidak mengerti cara memanfaatkan kekuatan utang. Ayah kaya saya berkata, “Orang kaya menggunakan utang untuk *menang* secara finansial sedangkan orang miskin dan kelas menengah menggunakan utang untuk *kalah* secara finansial.” Tetapi untuk menggunakan utang sebagai alat daya ungkit, orang perlu memiliki lebih banyak pendidikan finansial. Bab-bab berikutnya dari buku ini akan menjelaskan bagaimana anda dapat memperoleh pendidikan finansial ini.

Ayah miskin saya sering berkata, “Jangan pernah menjadi peminjam atau pemberi pinjaman.” Dia juga berkata, “Lunasilah tagihan-tagihanmu sesegera mungkin. Lunasilah hipotekmu sesegera mungkin. Berutang itu berisiko.” Ide dan keyakinan itu merupakan sebagian penyebab ayah miskin saya bekerja sangat keras seumur hidup dan tidak pernah maju secara finansial. Ayah kaya saya bekerja lebih sedikit dibanding ayah miskin saya namun dia menghasilkan semakin banyak uang ketika makin tua. Hidup ayah kaya saya berbeda karena dia tahu cara memanfaatkan kekuatan daya ungkit finansial sedangkan ayah miskin saya tidak karena dia pikir hal itu berisiko.

Sungguh ironis bahwa orang miskin dan kelas menengah berpendapat menggunakan utang untuk membeli liabilitas. Satu sebab mengapa kelas menengah dan orang miskin tertinggal oleh orang kaya adalah karena mereka menggunakan kekuatan finansial dari utang jelek yang membuat mereka *tertinggal* dalam hidup. Orang kaya menggunakan kekuatan finansial dari utang bagus untuk *mendorong* mereka maju. Orang yang bekerja keras, menabung, dan bebas secara finansial tertinggal dibanding orang yang terlatih menggunakan utang sebagai daya ungkit finansial. Orang rata-rata berpikir bahwa utang itu jelek atau mereka menggunakan utang dengan cara yang jelek. Itu sebabnya sebagian besar berusaha untuk bebas utang dan menabung merupakan cara pandai dan aman untuk

menjalani kehidupan ... *Dan bagi mereka merupakan pilihan yang lebih pandai, sesuai dengan pendidikan finansial orang rata-rata itu ...* atau kurang mendapat pendidikan.

Bentuk Daya Ungkit Lain

Ada bentuk daya ungkit lain, selain utang, yang digunakan Kim dan saya untuk pensiun dini. Supaya dapat membangun bisnis dengan sebelas kantor, kami harus menggunakan WOL (waktu orang lain) untuk membangun jenis aset lain, aset yang dikenal sebagai bisnis. Dalam contoh ini, *daya ungkitnya* adalah *mempekerjakan orang lain*, guna menciptakan aset lebih cepat dan membuat aset itu lebih besar dan lebih berharga.

Penyebab sebagian besar orang tidak menjadi kaya lebih cepat adalah karena uang mereka (tabungan yang disimpan di bank) dan waktu mereka (pekerjaan yang aman terjamin) digunakan oleh orang kaya sebagai daya ungkit untuk memperoleh dan menciptakan aset yang membuat mereka kaya. Saya tidak akan bisa memperoleh begitu banyak aset dalam waktu yang demikian singkat jika saya tidak menggunakan dua bentuk daya ungkit finansial itu, yakni UOL (uang orang lain) dan WOL (waktu orang lain).

Kabar baiknya adalah bahwa ada banyak bentuk daya ungkit, selain UOL dan WOL, yang dapat anda gunakan untuk memperoleh atau menciptakan aset bagi diri anda. Sama seperti manusia 5000 tahun yang lalu memanfaatkan angin untuk mendorong layar dari kapal mereka, anda dapat menemukan banyak bentuk daya ungkit yang berbeda untuk membantu anda. Ada banyak sekali bentuk daya ungkit setelah anda mengerti prinsip daya ungkit dan mulai mencarinya. Seperti dikatakan ayah kaya saya kepada saya bertahun-tahun yang lalu, “Manusia selalu mencari bentuk daya ungkit yang baru dan lebih tinggi, secara lamiah.” Pikirkanlah orang yang menyediakan waktu untuk membuat jala penangkap ikan. Orang dengan jaring mempunyai daya ungkit lebih besar dibanding orang yang berusaha menangkap ikan dengan tangan telanjang ... tentu saja hal itu benar *jika*

orang dengan jala tahu cara menggunakan jala. Seorang petani dengan 405 hektar tanah untuk ditanami mempunyai daya ungkit lebih besar daripada seorang petani yang hanya mempunyai 40 hektar. Kembali, masih banyak tergantung pada kemampuan petani itu untuk mengelola lahan pertanian yang lebih luas. Komputer merupakan alat daya ungkit yang luar biasa, tetapi sekali lagi, tergantung untuk apa komputer itu digunakan.

Berikut adalah beberapa contoh dari bentuk daya ungkit lainnya. Kesehatan anda, waktu anda, pendidikan anda, dan hubungan anda semuanya dapat membantu anda atau menghalangi anda dalam mencapai cita-cita anda untuk pensiun muda dan pensiun kaya.

Kesehatan

Jelas, ***kesehatan*** adalah bentuk daya ungkit yang sangat penting. Biasanya orang tidak menghargai nilai kesehatan mereka sampai mereka mulai kehilangan kesehatannya. Manfaat apa yang akan diberikan pensiun dini bila anda sakit parah ketika menikmatinya?

Waktu

Waktu, adalah juga daya ungkit yang penting. Setelah orang mulai tertinggal secara finansial, sering kali sulit mendapatkan waktu untuk maju dalam hidup. Jika seseorang sedang mengejar ketertinggalan finansial, sulit untuk bersiap memanfaatkan peluang yang muncul di depannya. Saya sering mendengar orang berkata, “Dia beruntung karena dia berada di tempat yang tepat pada saat yang tepat.” Menurut saya pernyataan yang lebih tepat adalah, “Dia beruntung karena dia berpendidikan, berpengalaman, siaga, dan siap memanfaatkan peluang ketika peluang itu muncul.”

Waktu tambahan yang saya nikmati dari pensiun dini telah membantu saya untuk semakin meningkatkan kekayaan saya. Saya sekarang mempunyai waktu untuk mencari dan mengenali peluang.

Pendidikan

Pendidikan adalah bentuk daya ungkit yang penting. Perbedaan penghasilan antara orang yang putus sekolah dari sekolah menengah dan orang yang lulus dari universitas dapat diukur dalam jutaan dollar, bila diukur sepanjang masa hidup. Namun orang yang lulus dari universitas tetapi mendapat sedikit pendidikan finansial sering kali akan tertinggal jauh dari orang yang mendapat pendidikan finansial, dengan atau tanpa pendidikan universitas. Saya telah berteman dengan begitu banyak lulusan universitas yang meninggalkan sekolah dengan sangat banyak utang dari pinjaman sekolah. Tetapi lebih buruk dari pinjaman sekolah, banyak dari para lulusan ini yang ingin sekali mendapatkan pekerjaan sehingga mereka dapat memperoleh utang konsumen yang lebih banyak. Itulah harga memiliki pendidikan tinggi tetapi tidak memiliki pendidikan finansial dasar. Sebuah pekerjaan bergaji tinggi tanpa pendidikan finansial sering berarti orang itu lebih cepat berutang lebih banyak dibanding orang dengan pekerjaan bergaji rendah. Hal itu tidak terlalu pandai.

Pendidikan finansial tidak hanya membantu anda pensiun dini, tetapi juga akan membantu anda menyimpan kekayaan anda untuk beberapa generasi.

Hubungan

Daya ungkit dapat ditemukan dalam ***hubungan*** anda, bisnis dan pribadi. Berikut adalah contoh-contoh daya ungkit yang ditemukan dalam hubungan:

- Saya telah melihat banyak orang menderita karena mereka bekerja pada bisnis yang dijalankan oleh pemilik atau manajemen yang tidak kompeten. Saya juga telah melihat orang-orang yang bagus keuangannya karena mereka bergaul dengan orang-orang yang berpengetahuan luas secara finansial.

- Serikat pekerja, seperti persatuan guru atau persatuan pilot, adalah bentuk daya ungkit hubungan. Organisasi profesional seperti American Medical Association bisa menjadi bentuk daya ungkit hubungan. Serikat dan asosiasi profesional adalah orang-orang dengan *daya ungkit profesional* yang sering kali bersatu untuk melindungi diri dari orang-orang dengan *daya ungkit finansial* yang kuat.
- Banyak orang sukses secara finansial karena mereka mempunyai *penasihat keuangan* yang sangat bagus. Ada banyak orang juga yang menderita secara finansial karena mereka mempunyai penasihat keuangan yang tidak kompeten. Seperti dikatakan ayah kaya saya, “Alasan begitu banyak penasihat keuangan disebut *pialang (broker)* adalah karena mereka sering kali *lebih tidak mempunyai uang (broker)* daripada kamu. Jadi berhati-hatilah dari siapa kamu memperoleh nasihat.” Ayah kaya juga berkata, “Nasihat yang paling *mahal* sering kali adalah nasihat *gratis*. Yaitu nasihat tentang uang, investasi, dan bisnis yang kamu peroleh dari teman-teman dan kerabat-kerabat miskinmu.”
- Sebagian besar dari kita pernah mendengar tentang pernikahan kuat. Pernikahan kuat adalah pernikahan dari dua orang kuat yang dipadukan untuk menjadi semakin kuat. Kita juga telah melihat pasangan menikah yang menderita secara finansial karena pernikahan mereka bukan pernikahan yang penuh kasih sayang, harmonis, dan sukses. Saya sekarang tidak akan kaya tanpa istri saya, Kim, sebagai sahabat dan partner bisnis.
- Berbicara tentang pernikahan, saya pernah mendengar seorang pembicara berkata, “Hampir tidak mungkin menjadi kaya kalau pasangan anda tidak ingin menjadi kaya juga.” Saya tidak tahu apakah itu 100% benar tetapi saya yakin pernyataan itu mengandung kebenaran.

Jadi orang-orang di sekitar anda bisa menjadi sumber daya ungkit yang besar, positif dan negatif. Anda mungkin ingin bertanya kepada diri sendiri berapa banyak orang di sekitar anda yang menghalangi anda secara finansial dan berapa banyak yang mendorong anda maju secara finansial. Ketika berbicara tentang uang, hubungan anda dapat menjadi sumber daya ungkit yang penting. Ayah kaya biasa mengatakan, “Menjadi kaya tidak begitu banyak berkaitan dengan *apa* yang anda ketahui tetapi *siapa* yang anda kenal.”

Peralatan

Seorang tukang pipa memperoleh daya ungkit dengan menggunakan peralatan yang tepat. Seorang dokter menggunakan peralatan medisnya untuk melakukan pekerjaannya. Mobil adalah sebuah bentuk daya ungkit bagi banyak orang. Sekarang sebuah komputer memungkinkan kita melakukan bisnis dengan dunia, melalui Web, jadi ia merupakan alat daya ungkit yang sangat penting.

Waktu Luang

Daya ungkit dapat ditemukan pada *waktu luang* anda. Saya tahu banyak orang yang menghabiskan waktu dengan menonton TV atau berbelanja. Banyak orang yang pernah bertemu dengan saya atau saya baca kisahnya menjadi kaya pada waktu luang mereka, bukan di pekerjaan mereka. Hewlett-Packard dan Ford Motor Company dimulai di garasi dan Dell Computer dimulai di sebuah kamar asrama. Seorang teman saya adalah pengacara pada hari Senin-Jumat dan investor real estat pada akhir pekan. Kini dia menyumbangkan pelayanannya secara gratis kepada organisasi kemanusiaan dan bermain dengan anak-anaknya atau bermain golf purnawaktu. Dia baru saja berulang tahun yang ketiga puluh sembilan.

Temukanlah Daya Ungkit yang Bekerja Terbaik bagi Anda

Jadi saya ingin menekankan dengan mengulangi pesan bahwa ada banyak bentuk daya ungkit yang dapat anda gunakan saat ini untuk memperoleh dan menciptakan aset yang memungkinkan anda untuk maju lebih cepat secara finansial. Anda ***tidak*** harus menggunakan UOL dan WOL untuk menjadi kaya kalau anda tidak ingin menggunakan bentuk-bentuk daya ungkit itu. Namun, bila anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu menemukan daya ungkit yang bekerja terbaik bagi anda.

Mengulangi sekali lagi, karena itu meringkas topik buku ini, ayah kaya berkata: “Orang yang hanya bekerja keras mempunyai daya ungkit terbatas. Kalau kamu bekerja keras secara fisik dan tidak maju secara finansial, maka kamu mungkin merupakan daya ungkit orang lain.” Dia juga berkata, “Kalau kamu mempunyai uang di bank pada rekening tabungan atau rekening pensiun, maka orang lain sedang menggunakan uangmu sebagai daya ungkitnya.”

Pentingnya Kata Dan

Satu definisi daya ungkit adalah ***kemampuan untuk melakukan lebih banyak dengan lebih sedikit sumber daya***. Ayah kaya menambahkan definisi itu dengan mengatakan, “Daya ungkit adalah kemampuan untuk melakukan ***semakin banyak*** dengan ***semakin sedikit*** sumber daya. Ide ini yaitu ***semakin banyak (more and more)*** dengan ***semakin sedikit (less and less)*** sangat penting dalam hal ini.” Ayah kaya berkata, “Perbedaan antara orang kaya, orang miskin, dan kelas menengah terdapat ***di tengah-tengah*** kata ***more*** dan kata ***more*** berikutnya. Dan kata yang terletak di tengah-tengah kedua kata ini adalah kata ***and (dan)***.”

Ayah kaya menjelaskan lebih lanjut dengan berkata, “Orang kaya terus menambahkan semakin banyak (more ***and*** more) daya ungkit, yang membuat mereka menjadi semakin kaya (richer ***and*** richer). Orang miskin dan kelas menengah berhenti menambahkan lebih banyak daya ungkit. Titik di mana kamu berhenti menambahkan ***lebih banyak daya ungkit*** menentukan kondisi finansialmu dalam hidup.” Dengan kata lain, orang menjadi miskin bila dia berhenti

meningkatkan daya unkitnya. Hal yang sama berlaku bagi kelas menengah. Orang kaya sejati tidak pernah berhenti meningkatkan daya unkit mereka.

Sebuah contoh dari ide ini adalah ayah miskin saya yang berkata, “Dapatkanlah pendidikan yang bagus sehingga kamu bisa mendapatkan pekerjaan yang bagus.” Bagi banyak orang kelas menengah, pendidikan akademis dan profesional adalah tempat pendidikan mereka berhenti. Orang kaya tidak berhenti di situ. Mereka menambahkan lebih banyak daya unkit dengan menambahkan *pendidikan finansial* pada daftar *semakin banyak* daya unkit mereka.

Orang miskin berbeda dengan kelas menengah karena mereka umumnya memiliki lebih sedikit pendidikan dalam daftar daya unkit pendidikan mereka. Orang miskin bahkan tidak mempunyai pendidikan dasar atau mereka tidak berhasil menambahkan pendidikan profesional pada daftar mereka sebagaimana yang dilakukan kelas menengah. Orang miskin mencapai tingkat pendidikan tertentu dan kelas menengah menambahkan sedikit lebih banyak pendidikan ... tetapi pendidikan yang tidak cukup untuk membuat mereka kaya.

Dalam buku-buku sebelumnya saya menulis bahwa ada tiga jenis pendidikan yang berbeda. Yakni:

- 1. Pendidikan akademis atau skolastik**
- 2. Pendidikan profesional**
- 3. Pendidikan finansial**

Ayah miskin saya berhenti pada pendidikan profesional dan tidak tertarik dengan pendidikan finansial. Hal itu menentukan kondisi keuangannya dalam hidup. Ayah kaya saya tidak pernah berhenti dengan pendidikan finansialnya dan itu menentukan kondisi keuangannya dalam hidup, kaya. Orang miskin sering kali miskin karena mereka sering tidak cukup memiliki dasar-dasar dari ketiga jenis pendidikan.

Orang-orang yang tertinggal saat ini termasuk mereka yang telah memperoleh beberapa bentuk daya unkit, tetapi tidak berhasil memperoleh lebih

banyak daya unkit. Hanya karena anda lulus universitas sepuluh tahun yang lalu tidak berarti anda dapat berhenti berusaha untuk memperoleh semakin banyak daya unkit. Seperti yang biasa dikatakan ayah kaya, “Gelar universitas tidak memberi hak kepadamu untuk berhenti belajar atau berhenti meningkatkan daya unkitmu.” Dia melanjutkan dengan berkata, “Satu juta dollar di bank juga tidak memberi hak kepadamu untuk berhenti belajar. Kenyataannya, kalau kamu berhenti belajar, uangmu segera akan berpindah kepada orang yang terus belajar. Uangmu akan pindah ke orang yang menyadari bahwa daya unkit sejati adalah kemampuan untuk terus-menerus melakukan semakin banyak (*more and more*) dengan semakin sedikit (*less and less*).”

Masa Depan Daya Unkit

Zaman sekarang ada anak sekolah menengah yang menjual bisnisnya dengan harga jutaan dollar dan pensiun tanpa pernah mempunyai pekerjaan hanya karena mereka menggunakan bentuk daya unkit yang berbeda dibanding yang digunakan orang tua mereka. Pada saat yang sama, para *baby boomer* (orang yang lahir pada masa ledakan bayi setelah Perang Dunia Kedua) perlu kembali ke sekolah supaya dapat mempertahankan pekerjaan mereka. Perbedaannya terletak pada kata *daya unkit* serta kata *dan*. Kini pesaing anda tidak perlu tinggal di kota anda atau bahkan di negara anda. Orang-orang yang akan menang secara finansial adalah mereka yang bersedia melakukan semakin banyak (*more and more*) dengan semakin sedikit (*less and less*) ... bukan mereka yang ingin dibayar semakin banyak dengan bekerja semakin sedikit.

Dalam bab-bab selanjutnya sebagian besarnya dollar yang akan saya bicarakan mungkin terdengar tidak real bagi anda. Bagaimanapun, sering kali sulit untuk memikirkan penghasilan satu juta dollar per tahun *tanpa* bekerja ketika, saat ini, anda mungkin *bekerja sangat keras* hanya untuk memperoleh \$50.000 per tahun. Saya menekankan ide tentang *semakin banyak* daya unkit karena berapapun penghasilan anda saat ini, satu juta dollar per tahun tanpa bekerja sangat

mungkin, jika anda bersedia terus memikirkan untuk melakukan *semakin banyak dengan semakin sedikit*. Jika anda *tidak* bersedia berpikir dengan cara itu, maka meningkat dari \$50.000 menjadi \$1 juta per tahun mungkin sulit.

Ironisnya, orang-orang yang *tidak bersedia* berpikir dengan cara melakukan *semakin banyak dengan semakin sedikit* adalah orang-orang yang akhirnya *bekerja semakin banyak untuk memperoleh semakin sedikit*. Kabar baiknya adalah bahwa selama anda *bersedia* berpikir dengan cara melakukan *semakin banyak dengan semakin sedikit, semakin banyak anda akan berpenghasilan dengan semakin sedikit bekerja*. Yang harus anda lakukan hanyalah menyimpan ide ini di kepala anda maka akan lebih mudah bagi anda untuk pensiun muda dan pensiun kaya.

Saran: Ambillah selembar kertas kosong dan mulailah menuliskan jawaban anda atas pertanyaan ini. Pertanyaannya adalah:

Bagaimana saya dapat melakukan pekerjaan saya bagi *lebih banyak* orang dengan kerja yang *lebih sedikit* dan dengan harga lebih bagus?

Kalau anda tidak dapat memikirkan apa-apa, tetaplah berpikir. *Ini adalah pertanyaan yang sangat penting*. Merupakan pertanyaan, yang jika dijawab dan dilaksanakan, membuat orang menjadi jutawan, bahkan miliarwan (miliarder). Itu sebabnya ayah kaya menyebutnya “pertanyaan sejuta dollar”.

Pada bagian selanjutnya, saya akan membahas tentang kekuatan pikiran anda sebagai alat daya ungkit. Mampu menjawab pertanyaan seperti ini penting untuk bisa pensiun muda dan pensiun kaya.

Bab 5

Daya Ungkit Pikiran Anda

Mengapa Sebagian Orang Bisa dan Sebagian Orang Tidak Bisa

Dalam Rich Dad's Guide to Investing saya menulis tentang pelajaran dengan ayah kaya yang bermanfaat untuk diulang saat ini. Pelajaran itu berawal ketika ayah kaya, putranya dan saya sedang berjalan di sebidang property (tanah) menghadapi pantai yang indah. Ayah kaya berhenti, menunjuk, dan berkata, "Saya baru saja membeli tanah ini."

Saya terkejut bahwa dia sanggup membeli sebidang property yang demikian mahal. Karena ayah kaya saya belum kaya, saya ingin tahu bagaimana dia sanggup melakukan investasi itu. Ayah kaya siap berbagi dengan saya rahasia sangat besar tentang bagaimana dia sanggup mempunyai investasi yang dia tidak sanggup. Merupakan salah satu rahasia yang membuatnya kaya.

Realitas yang Berbeda

Singkatnya, ayah kaya saya sanggup membeli sebidang tanah yang mahal meskipun dia tidak mempunyai banyak uang saat itu, karena dia menjadikan "mampu membelinya" bagian dari realitasnya. Ayah miskin saya, walaupun dia berpenghasilan lebih besar pada saat itu, telah berkata, "Saya tidak sanggup

membelinya,” karena ide membeli sebidang real estate yang demikian mahal berada *di luar realitasnya*.

Pelajaran Terpenting

Selama bertahun-tahun, ayah kaya mengajari banyak pelajaran penting.... Pelajaran-pelajaran yang radikal mempengaruhi arah dan hasil hidup saya. Pelajaran tentang kekuatan realitas seseorang ini adalah salah satu yang terpenting. Bagi anda yang membaca ***Rich Dad Poor Dad***, mungkin anda masih ingat bahwa dia melarang putranya dan saya untuk mengucapkan kata-kata “Saya tidak sanggup membelinya.” Ayah kaya memahami kekuatan realitas seseorang. Pelajaran di balik pelajarannya adalah :

“ Apa yang menurutmu real merupakan realitasmu.”

Sebagai orang yang religius, ayah kaya sering mengutip bagian dari Pejanjian Baru, “Firman itu telah menjadi manusia.” Dia menjelaskan bagian itu dalam istilah sehari-hari sehingga kami sebagai anak-anak kecil dapat mengertinya. Dia sering berkata kepada Mike dan saya, “ Arti Firman itu telah menjadi manusia’ adalah bahwa apapun yang kamu pikir dan katakan ***real*** akan menjadi ***realitasmu***.” Ketika dia melintasi sebidang property menghadap samudra yang itu, dia menolak berkata,” Saya tidak sanggup membelinya,” meskipun dia tidak mempunyai uang saat itu. Sebaliknya dia menghabiskan waktu berbulan-bulan memikirkan rencana ***agar dia sanggup membelinya***. Dia bekerja keras untuk menerima apa yang berada ***di luar realitasnya***. Bukan uang yang menjadikan ayah kaya saya lebih kaya. ***Tetapi kemampuannya untuk memperluas wawasan membuatnya semakin kaya***.

Apakah Berinvestasi itu Berisiko

Orang sering berkata, “Berinvestasi itu berisiko.” Bagi mereka, pendapat itu real, dan karena mereka pikir itu real, maka itu menjadi realitas, walaupun berinvestasi tidak harus berisiko, sama seperti ada resiko ketika menyeberang jalan atau mengendarai sepeda, tindakannya sendiri tidak harus berisiko. Jadi banyak orang berpikir berinvestasi itu berisiko karena mereka pikir pendapat mereka real (nyata).

Beberapa bulan yang lalu, seorang penasehat investasi terkenal dari sebuah bank terkemuka dan saya sedang diwawancarai dalam sebuah acara radio. Penasihat terkenal itu diundang untuk menolak ide yang saya tulis dalam Rich Dad Poor Dad. Dia memulai, Robert Kiyosaki menyatakan bahwa orang harus mulai bisnis sendiri kalau mereka ingin kaya. Yang Mr. Kiyosaki tidak sadari adalah bahwa sebagian besar orang tidak dapat memulai bisnis mereka sendiri. Memulai bisnis sangat berisiko. Statistik menunjukkan bahwa sembilan dari sepuluh pebisnis gagal dalam lima tahun pertama. Itu sebabnya ide Mr. Kiyosaki berisiko. Tanyakanlah kepadanya apa yang akan dikatakannya tentang fakta-fakta itu.”

Komentator radio, merasa senang ada suatu kontroversi (Perbedaan pendapat) dalam rencananya, bertanya kepada saya dengan nada riang, “Nah apa yang dikatakannya tentang fakta-fakta itu, Mr Kiyosaki?” Saya sudah mendengar ini berulang kali sebelumnya, membuat saya siap menghadapi tantangan verbal itu, dengan tenang. Berhenti sejenak, saya menelan ludah dan berkata,” Saya sudah terlihat dan mendengar kutipan statistik yang sama sebelumnya ... dan dari pengalaman saya, saya katakan bahwa statistik itu akurat. Saya telah melihat banyak bisnis gagal sebelum ulang tahun yang ke lima.”

Jadi bagaimana anda dapat menyarankan orang untuk memulai bisnis mereka sendiri ?” Tanya sang penasehat terkenal dengan sedikit kemarahan pada suaranya. “Pertama-pertama ,” saya menjawab, saya tidak menyarankan orang untuk memulai bisnis mereka sendiri. Saya menyatakan bahwa setiap orang harus memulai bisnis mereka sendiri. Ketika saya mengatakan mengurus bisnis mereka sendiri,” maksud saya mereka harus terus menerus mengurus portofolio investasi mereka. Tidak selalu berarti memulai bisnis mereka sendiri, walaupun bisnis yang berjalan baik sering kali merupakan asset yang membuat orang kaya sangat kaya.”

“Jadi bagaimana dengan resikonya?” Tanya penasehat keuangan terkenal itu. “Apa pendapat anda tentang sembilan dari sepuluh pebisnis yang gagal?” “Ya. Bagaimana dengan itu?” Tanya komentator dengan sedikit kurang riang setelah menyadari bahwa pembicaraan tidak meningkat menjadi perdebatan di udara. “Pertama-tama, sementara sembilan dari sepuluh tidak berhasil, perhatikanlah bahwa satu dari sepuluh berhasil. Setelah saya menyadari bahwa kemungkinannya adalah sembilan dari sepuluh tidak berhasil, saya tahu bahwa saya harus siap kalah paling sedikit sembilan kali.”

“Anda siap kalah sembilan dari sepuluh kali?” tanya sang penasehat keuangan dengan nada menyindir. “Ya, “ saya menjawab. “Kenyataannya, saya telah menjadi bagian dari sembilan yang tidak bertahan. Kenyataannya saya merupakan sembilan dari sepuluh yang tidak bertahan sebanyak dua kali, tetapi kemudian saya berhasil pada usaha ketiga.”

“Bagaimana perasaan anda ketika anda gagal?” Tanya penasihat investasi itu, yang adalah karyawan bank dan bukan pemilik sebuah bisnis.” Apakah itu bermanfaat?” “Saya merasa kecewa ketika pertama kali gagal. Bahkan terasa lebih buruk kedua kalinya. Tetapi, ya bagi saya, itu bermanfaat. Kalau saya tidak gagal dua kali, saya tidak akan pensiun delapan belas tahun lebih cepat atau bebas secara financial saat ini,; saya menjawab. “Saya butuh waktu untuk pulih setiap kali saya

gagal. Namun walaupun merasa sedih, secara mental saya siap untuk tetap melakukannya sepuluh kali, bahkan dua puluh kali, kalau perlu. Saya tidak ingin gagal sebanyak itu, tetapi saya bersedia.”

Kedengarannya terlalu berisiko bagi saya dan terlalu berisiko bagi sebagian besar orang,” ujar penasihat itu. “Saya setuju,” saya menjawab. “Terutama berisiko jika anda tidak bersedia gagal atau gagal hanya sekali sebelum anda berhenti. Bahkan lebih buruk lagi kalau anda berpikir bahwa gagal itu jelek. Saya diajar oleh ayah kaya saya untuk memahami bahwa kegagalan merupakan bagian dari kemenangan. Meskipun saya sukses di masa lampau, saya masih menyadari bahwa kemungkinannya tetap sama. Setiap kali saya memulai sebuah bisnis, saya tetap sadar bahwa sembilan dari sepuluh akan gagal.”

“Mengapa anda berkata begitu?” tanya komentator. “Karena saya perlu tetap rendah hati dan menghormati kemungkinan. Saya telah melihat sangat banyak orang membangun bisnis lain dengan pikiran bahwa kemungkinannya akan berhasil. Walaupun kemungkinan mereka barangkali sedikit meningkat karena pengalaman dan kesuksesan mereka di masa lampau, kita semua perlu cukup rendah hati untuk memahami bahwa kemungkinannya tetap sembilan dari sepuluh bagi semua bisnis yang baru mulai.”

“Masuk akal,” kata komentator. “Jadi sekarang bila anda memulai bisnis baru anda masih tetap berhati-hati. Anda tetap menghormati kemungkinan sukses satu dari sepuluh.” “Betul,” saya menjawab. Sudah ada beberapa teman yang menjadi terlalu percaya diri dan menaruh semua uang dari bisnis terakhir mereka ke dalam bisnis baru lalu kehilangan semuanya. Kalau anda ingin sukses dalam hidup, anda perlu selalu menunjukkan rasa hormat terhadap kemungkinan, tidak peduli seberapa suksesnya anda di masa lampau. Setiap pemain blackjack (sejenis permainan kartu professional mengetahui bahwa hanya karena mereka mendapat as

dan raja pada putaran terakhir, tidak mengubah kemungkinan kartu yang akan mereka peroleh pada putaran berikutnya.”

“Saya akan mengingatnya,” kata komentator. “Saya masih berpikir itu terlalu berisiko, “ kata sang penasihat. “Anda dan buku anda berbahaya. Sebagian besar orang tidak dapat melakukan apa yang anda lakukan. Sebagian orang tidak siap menjalankan bisnis mereka sendiri.” “Apakah anda setuju?” tanya komentator.

“Pertanyaan itu ada benarnya juga,” saya menjawab. “Sistem sekolah kita melatih orang untuk menjadi karyawan bukan menjadi pengusaha dan karena itu sebagian besar tidak siap menjalankan bisnis mereka sendiri. Jadi saya setuju dengan penasehat terkenal kita.”

Berhenti sejenak, saya membiarkan komentar persetujuan saya dimengerti sepenuhnya. Saya berusaha sebaik mungkin untuk tidak masuk dalam perdebatan, walaupun saya merasa terpancing oleh penasihat investasi itu. Selanjutnya saya berkata,” Namun saya mengingatkan anda bahwa kurang dari 100 tahun yang lalu , sebagian besar orang adalah pebisnis indenpenden kecil. Banyak diantara kita mempunyai kerabat yang adalah petani atau pengusaha kecil. Mereka semua adalah wiraswasta. Orang-orang 100 tahun yang lalu cukup kuat menjalani bisnis mereka sendiri meskipun ada resiko. Baru setelah orang-orang seperti Henry Ford mulai membangun megabisnis semakin banyak orang menjadi karyawan. Namun sekalipun dengan kedatangan megabisnis seperti Henry Ford atau Electric, usaha kecil yang berdiri sendiri terus tumbuh.”

Kenyataannya usaha kecil menjadi sumber dari hampir semua pertumbuhan pekerjaan dan menjadi sumber sebagian besar dari semua pajak yang dipungut. Jadi meskipun ada resiko, semakin banyak orang memulai bisnisnya sendiri. Tanpa itu pengangguran akan jauh lebih tinggi. Tanpa orang-orang yang bersedia mengambil resiko, kita akan menjadi bangsa yang terbelakang secara financial. Sistem usaha bebas memberi kita semua peluang untuk mengambil resiko dan

bertumbuh. Jika orang-orang ini tidak menanggung resiko, bangsa kita tidak akan semakmur sekarang. Orang-orang yang menanggung resiko meningkatkan kemakmuran.”

Wawancara itu berlangsung terus sepuluh menit lagi. Tidak ada penyelesaian dan tidak ada persetujuan. Jelas bahwa kami berasal dari realitas yang berbeda. Ketika percakapan tanpa persetujuan itu berlanjut, saya dapat mendengar ayah kaya berkata, “ Banyak perdebatan dalam kehidupan nyata disebabkan oleh perbedaan realitas.”

Rasio Resiko-Imbalan Menguntungkan Anda

Salah satu hal yang ingin saya katakan kepada penasehat itu adalah bahwa rasio resiko-imbalance menguntungkan saya. Tetapi itu pasti akan mengarah pada perdebatan... sebuah ujian untuk melihat siapa yang benar dan siapa yang salah. Saya tidak mengungkapkan penekanan saya di radio, tetapi saya ingin menjelaskan penekanan saya kepada anda... penekanan bahwa ada resiko dalam apa yang saya lakukan tetapi tidak harus beresiko.

Bertahun-tahun yang lalu, ayah kaya menjelaskan kepada putranya dan saya tentang pentingnya mengetahui resiko, imbalan, dan memiliki strategi kemenangan.... Strategi kemenangan yang meliputi kekalahan. Ayah kaya sadar tentang tingkat kegagalan sembilan dari sepuluh usaha yang baru berdiri. Dia juga sadar bahwa imbalan keberhasilan hanya satu dari sepuluh kali itu jauh lebih penting daripada resiko kalah sembilan dari sepuluh kali. Ayah kaya lebih lanjut menjelaskan pendapatnya dengan berkata,” Sebagian besar orang hanya berpikir sebatas apa yang pandai dan apa yang beresiko. Orang yang cerdas secara financial berpikir dari sudut *resiko* dan *imbalance*. Dengan kata lain, bukannya langsung mengatakan sesuatu sangat beresiko, atau benar, atau salah, bagus atau jelek,

orang-orang yang cerdas secara financial menimbang resiko dan mereka menimbang imbalannya. Jika *imbalannya* cukup besar, mereka akan mencari strategi atau rencana yang akan meningkatkan kemungkinan sukses mereka tidak peduli berapa kali mereka akan *kalah* sebelum mereka *menang*.

Strategi Pemenang

Sebagai contoh, saya mempunyai teman yang menggunakan strategi sederhana resiko--imbalannya sendiri untuk melakukan perdagangan harian bursa saham. Dia tahu bahwa kemungkinan dia akan mendapati harga pasar bergerak maju satu dari dua puluh transaksi. Itu sebabnya dia menyusun apa yang disebutnya strategi pengelolaan uang. Kalau dia mempunyai \$20.000 untuk bermain di bursa, yang merupakan satu per sepuluh dari \$200.000 keseluruhan uang yang dimilikinya, dia hanya akan mempertaruhkan \$1.000 per transaksi. Dengan kata lain strateginya adalah selalu memiliki uang cukup untuk kalah sembilan belas dari dua puluh kali. Saya telah melihatnya kalah \$14.000 pada empat belas transaksi berturut-turut, dana kemudian tiba-tiba memperoleh \$50.000 pada pergerakan harga pasar berikutnya. Strategi kemenangannya terletak pada kemungkinan kalah sebanyak itu berturut-turut..... sampai saat ini. Setiap kali dia menang, dia segera kembali pada kemungkinan yang sama, yakni satu dari dua puluh. Dia tahu kemungkinannya tidak berubah tidak peduli berapa banyak uang yang dimilikinya. Dia tetap merencanakan kalah sembilan belas dari dua puluh kali.

Strategi Pecundang

Orang rata-rata yang menghindari kekalahan dan berharap untuk menang 100 persen adalah orang yang sering memiliki strategi pecundang (orang yang

kalah). Berharap untuk menang 100 persen dari keseluruhan dan tidak pernah kalah adalah realitas pecundang. Seperti yang dikatakan ayah kaya, “ Strategi kemenangan harus meliputi kekalahan.” Sebagian besar orang saat ini mempunyai rencana pensiun yang tidak memasukkan kemungkinan kalah. Sebagian besar orang saat ini hanya berharap harga pasar dari saham selalu naik, sehingga ketika mereka pensiun, tabungan mereka akan cukup selama mereka hidup. Merupakan rencana yang tidak mempunyai ruangan untuk kalah, karena itu merupakan rencana pecundang. Para pemenang tahu bahwa kekalahan harus menjadi bagian dari rencana apapun. Ketika saya di Korps Marinir, kami selalu mempunyai *rencana darurat*, yaitu rencana untuk saat-saat di mana keadaan tidak berjalan sesuai dengan harapan kami. ‘Banyak orang saat ini tidak mempunyai rencana pensiun darurat. Sebagian besar orang tidak mempunyai rencana pensiun yang memasukkan kemungkinan kejatuhan bursa saham yang hebat setelah mereka pensiun, atau hidup lebih lama dibanding tabungan pensiun mereka. Dengan kata lain, jika berbicara tentang rencana pensiun, sebagian orang mempunyai strategi pecundang karena merupakan strategi yang tidak memberikan tempat bagi kesalahan.

Kekalahan 98 Persen dari Keseluruhan

Dalam pemasaran respon langsung, sebagian besar pemasar tahu bahwa kemungkinannya adalah bahwa 98 persen dari surat yang mereka kirimkan *tidak* akan menghasilkan penjualan. Jadi para pemasar profesional menghitung aktivitas pemasaran mereka berdasarkan pengembalian 2 persen, sebagian bahkan lebih rendah. Mereka tahu kepada 98 persen yang tidak memberikan jawaban . Setelah pemasar langsung mendapatkan pengiriman melalui pos yang dapat mengembalikan 2 persen atau lebih baik, mereka cukup meningkatkan jumlah pengiriman, dengan mengetahui bahwa mereka tetap akan kehilangan 98 persen

dari keseluruhan. Mereka tahu cara menjadi sangat kaya dengan memenangkan hanya 2 persen dari keseluruhan dan kalah 98 persen dari keseluruhan.

Para Pecundang Berpendapat Kalah Itu Jelek

Ayah kaya berkata, “Para pecundang adalah orang – orang yang berpendapat bahwa kalah itu jelek.” Pecundang tidak sanggup kalah dan sering menghindari kekalahan berapapun biayanya. Banyak pecundang hanya bertaruh untuk hal-hal yang pasti ... hal-hal yang pasti seperti jaminan kerja, gaji tetap, uang pensiun yang pasti, dan bunga dari rekening bank. Pecundang terus-menerus tahu bahwa kekalahan adalah dari kemenangan.”

Ketika kami masih kecil ayah kaya sering bertanya kepada kami, “Bersediakah kalian kalah sembilan puluh sembilan dari 100 kali?” Jawaban yang dia harapkan dari kami adalah, “ Bersedia kalau imbalan kemenangannya lebih besar dari resiko dan biaya kekalahan sembilan puluh sembilan kali.” Ketika diminta untuk menjelaskan lebih jauh kami berkata,” Kalau kami tahu kami bisa menang satu juta dollar, dan rasio resiko – imbalannya adalah 1:100 dan taruhan terkecilnya adalah \$1, kami akan memperoleh uang kertas utuh \$100 dollar dan melakukan strategi bertaruh \$1 sebanyak 100 kali. Setelah kami menang satu kali, kami akan memainkan kemungkinan yang sama karena kemungkinan jarang berubah. Kami mungkin meningkatkan taruhan kami, tetapi hanya kalau kami dapat bertahan mengalami kekalahan sembilan puluh sembilan dari 100 kali.”

Itulah cara sederhana ayah kaya melatih kami untuk berpikir dari *segi resiko dan imbalan bukan benar atau salah, beresiko atau aman*. Ayah kaya tidak suka berjudi atau mendorong kami berjudi. Dia hanya melatih putranya dan saya untuk berpikir dari segi resiko dan imbalan.

Mengapa Wright Bersaudara Benar

Ayah kaya bercerita kepada putranya dan saya tentang perjalanannya ke Kitty Hawk, North Carolina. Dia pergi ke sana ketika sedang cuti dari militer pada Perang Dunia II. Dia berkata, “Anak-anak, suatu hari kalian perlu pergi ke Kitty Hawk sekedar untuk melihat betapapandainya Orville dan Wilbur Wright. Kakak – beradik itu tahu ada resiko untuk menjadi orang pertama yang terbang tetapi hal itu tidak *beresiko* .” Ayah kaya menjelaskan bahwa Wright bersaudara memilih bentangan pasir berumput yang datar dan luas untuk berlatih kegagalan. Dia berkata, “Para pemuda itu tahu bahwa mereka akan gagal sehingga mereka mencari sebidang tanah yang sangat aman untuk gagal. Mereka tidak melompat dari jembatan atau tebing. Mereka mencari sebidang tanah datar yang luas deang angin kencang yang bagus, dan berlatih kegagalan hingga suatu hari mereka bisa terbang.”

“Kareana kesediaan mereka untuk mengambil resiko secara bijaksana, kedua pemuda itu mengubah dunia selama-lamanya. Suatu hari, kalian berdua harus pergi dan melihat sebidang tanah ini di mana kedua pria yang berani itu memilih untuk berlatih kegagalan sehingga suatu hari kita bisa terbang. Sebagian besar orang tidak akan terbang secara financial karena mereka hanya memilih menghindari kegagalan.”

Pada Agustus 2000, saya berdiri di atas sebidang pasir berumput yang luas itu dan melihat apa yang telah dilihat oleh ayah kaya saya sekitar lima puluh tahun sebelumnya. Saya melihat sebidang tanah yang merupakan rumput sempurna untuk gagal sebelum terbang.

Saya dibawa kembali pada pelajaran ayah kaya tentang Wright bersaudara. Ayah kaya dahulu menggambar diagram ini untuk putranya dan saya :



Ide
“Manusia tidak bisa terbang”



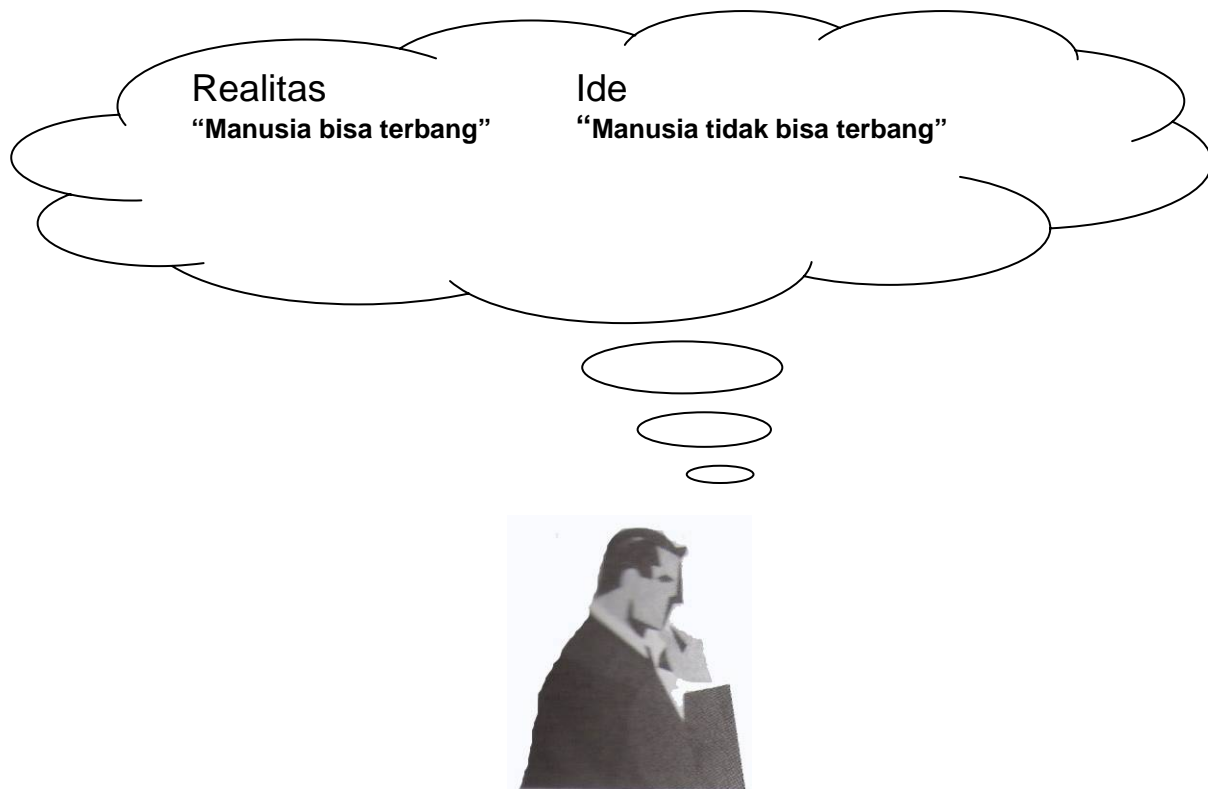
Untuk menjelaskan diagram ini, ayah kaya berkata, “Ketika seseorang mengatakan hal-hal seperti :

1. **“Saya tidak sanggup membelinya”**
2. **“Anda tidak bisa melakukannya”**
3. **“ Saya tidak bisa melakukannya.”**
4. **“Itu mustahil.”**

Mereka biasanya berbicara dari dalam realitasnya untuk memberi komentar terhadap ide di luar realitasnya.

Dia melanjutkan,” Ketika Wright bersaudara mengumumkan bahwa mereka akan menjadi manusia pertama yang terbang, banyak orang berkata, ‘Manusia tidak pernah bisa terbang.’ Sebenarnya salah seorang yang mengatakan itu adalah ayah mereka sendiri, seorang pria yang dihormati dari gereja.”

Melihat diagram sederhana ayah kaya, anda dapat melihat bahwa bagi sebagian besar orang ide bahwa manusia dapat terbang berada di luar realitasnya. Jadi komentar itu berasal dari dalam batas realitas mereka sendiri.



KEMUNGKINAN

Penyebab begitu banyak orang berkata ,” Manusia tidak akan pernah terbang “ adalah karena ide itu berada di luar *realitas* sebagian besar orang pada saat itu. Tetapi ide itu tidak berada di luar jangkauan *kemungkinan* Wright bersaudara.... Dan mereka menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk membuat kemungkinan itu menjadi realitas. Ketika berbicara tentang masalah uang, hal yang sama dilakukan ayah kaya dan tidka dilakukan ayah miskin saya. Kini, ungkapan umumnya adalah “Bersedialah berpikir di luar kotak.” Ayah kaya berkata, “Setiap orang bisa

berpikir di luar kotak selama satu hari. Pertanyaannya adalah, bisakah kamu berpikir di luar kotak selama bertahun-tahun? Kalau bisa, kamu akan menjadi semakin kaya.”

Ketika belakangan dalam hidup saya, saya berkata kepada penasihat keuangan itu bahwa saya bersedia gagal sembilan dari sepuluh kali dalam bisnis karena imbalannya jauh lebih besar dibanding resikonya saya tidak yakin apakah dia mendengarkan saya. Dia benar-benar tidak mendengarkan saya berkata, “ Saya memulai bisnis – bisnis itu dengan mengetahui bahwa saya mungkin akan gagal.

Saya tidak berpikir bahwa saya akan sukses, namun saya tahu saya harus memulai kegagalan.” Pemikiran semacam itu kelihatannya bukan merupakan bagian dari pemikirannya. Persoalannya di sini bukanlah siapa yang benar atau siapa yang salah. Persoalan yang ingin dikemukakan di sini adalah bahwa realitas kami berbeda. Dan karena realitas kami berbeda, kami berpikir dengan cara yang berbeda dan melihat dunia dengan cara yang berbeda.

Daya Ungit Pikiran Anda

Saya tidak sedang mendorong siapa pun untuk pergi dan secara acak mulai kalah atau mulai bermain ***blackjack*** di kasino. Itu akan sama bodohnya dengan memasang lotere untuk membiayai pension anda.

Pelajarannya adalah bahwa ***pikiran kita merupakan alat daya ungit kita yang paling hebat***. Apa saja yang menurut kita real akan menjadi realitas, pada umumnya. Orang yang berpendapat bahwa berinvestasi itu beresiko sering kali akan mendapati semual realitas yang dia ingin buktikan realitasnya. Orang ini akan membuka Koran dan membaca tentang semua orang yang telah kehilangan uang akibat berinvestasi. Dengan kata lain, pikiran mempunyai kekuatan untuk melihat apapun yang dipikirkannya real dan membutakan diri sendiri terhadap realist apa pun lainnya. Sama seperti orang-orang berkata kepada Wright bersaudaran, “Manusia tidak akan pernah terbang.” Dan kepada Christopher Colombus, “Tidak dapatkah

anda melihat bahwa bumi datar?” Orang akan selalu mempunyai realitasnya sendiri.

Supaya bisa pesiun muda dan kaya, salah satu hal terpenting yang anda bisa belajar melakukannya adalah mengendalikan realitas anda sendiri. Kalau anda bisa belajar melakukannya, maka memperoleh semakin banyak uang dengan semakin sedikit upaya akan menjadi semakin mudah. Kalau anda tidak dapat mengendalikan atau mengubah realitas anda, maka menjadi semakin kaya akan memakan waktu lebih lama daripada yang anda inginkan. Merupakan kemampuan ayah saya untuk terus-menerus mengubah realitasnya yang akhirnya membuatnya kaya. Bukan property di tepi pantai itu yang membuatnya kaya. Melainkan kemampuannya untuk mengubah realitasnya. Setelah membeli sebidang property itu dia segera mencari property yang lebih besar lagi untuk menguji realitasnya.

Pada saat yang sama, merupakan ketidakmampuan ayah miskin saya untuk mengubah realitasnya yang menyebabkan dia bekerja lebih keras dan tidak maju secara financial. Ucapannya yang terus menerus “Saya tidak sanggup membelinya” membenuk realitasnya. Ayah miskin saya adalah pria yang sangat pandai. Dia sanggup membeli sebidang tanah yang sama kalau dia bersedia mengubah realitasnya, tetapi dia tidak tahu bahwa realitasnya yang menghalanginya. Dia benar-benar berpendapat bahwa dia tidak sanggup membeli sebidang real estat seharga multijutaan dollar. Pikirannya merupakan realitasnya.

Akhirnya perbedaan utama antara ayah kaya saya dan ayah miskin saya hanyalah perbedaan realitas mereka. Yang satu memilih untuk memperluas realitasnya dengan mengatakan “Bagaimana saya bisa membeli sebidang property menghadap pantai itu?” Meskipun dia tidak sanggup membelinya pada saat itu. Yang lain memilih mengatakan, “ Saya tidkak sanggup membelinya.” Seperti saya katakana, bukan property menghadap pantai itu yang membuat satu orang kaya dan satu orang miskin. Melainkan pilihan realitasnya.

Daya Ungkit #1

Daya ungkit nomor satu adalah daya ungkit yang terdapat dalam pikiran anda karena di situlah realitas anda terbentuk. Bagi Kim dan saya untuk pensiun muda dan pensiun kaya mengharuskan kami terus-menerus mengendalikan, mengubah, dan memperluas realitas kami. Kini saya memberi tahu orang, “Langkah pertama untuk meninggalkan \$50.000 per tahun dan banyak kerja keras menuju 51 juta per tahun dengan sangat sedikit kerja dimulai dengan perubahan realitas.”

Perubahan realitas tidak perlu dalam arti lebih besar atau lebih baik. Perubahan realitas mungkin hanya berupa pergeseran sudut pandang. Sebagai contoh, daripada mengatakan bahwa sesuatu “sangat beresiko”, seperti dikatakan pada banyak investor sederhana, bertanyalah, “Bagaimana rasio resiko-imbalanya?” Daripada mengatakan, “Tanah itu mahal,” bacalah buku tentang orang yang sanggup membeli tanah itu, atau bertanyalah kepada orang yang sanggup membeli tanah itu dan pelajarilah bagaimana dia sanggup membelinya. Yang penting bukan tanahnya tetapi berubahnya realitas anda.

Mengapa Satu Ayah Menjadi Lebih Kaya dan Mengapa satu Ayah Menjadi Lebih Miskin

Ayah kaya mempunyai kemampuan untuk terus – menerus mengubah, mengendalikan, dan memperluas realitasnya. Dan karena dia dapat terus-menerus mengembangkan realitasnya, dia menjadi semakin kaya sementara bekerja semakin sedikit. Ayah miskin saya, sebaliknya, memilih untuk hidup ***di dalam*** realitasnya. Ayah miskin saya hidup di dunia yang di pikir real dan merupakan ***satu-satunya*** realitas yang mungkin baginya. Itu sebabnya dia bekerja semakin keras dan pensiun miskin. Dia mempunyai satu realitas tetap dan tidak tahu cara

mengendalikan, mengubah, atau memperluasnya. Bukannya mengubah realitasnya, dia terus-menerus mengeluarkan pernyataan seperti , “Saya tidak sanggup membelinya.” “Saya tidak pernah akan kaya. “ “Saya tidak tertarik dengan uang.” “Ketika saya pensiun, penghasilan saya akan berkurang .” Kata-katanya menjadi realitas hidupnya.

Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda mungkin perlu mengubah dan memperluas realitas anda serta menjadikan memperluas dan mengubah realitas anda sebagai kebiasaan. Seperti ayah kaya saya terus-menerus mengingatkan putranya dan saya,” Pikiran dan perkataan kalian menjadi kenyataan.”

Di Luar Realitas Kami Selama Bertahun – tahun

Duduk di atas gunung Kanada yang dingin pada malam Tahun Baru itu, saya menyadari bahwa saya perlu memiliki kesedia untuk memikirkan ide diluar realitas saya, dan terus memikirkan ide itu hingga ide yang berada dalam jangkauan kemungkinan itu menjadi realitas saya. Sama seperti Wright bersaudara menghabiskan waktu bertahun-tahun dengan bersedia hidup di luar realitas sebagian besar orang, Kim, Larry dan saya juga harus hidup di luar realitas sebagian besar orang selama bertahun-tahun. Kenyataannya Kami harus hidup di luar realitas kami sendiri selama bertahun-tahun. Kami sering berdebat dengan orang lain dan kadang-kadang dikritik karena menjadi pemimpin, bodoh, ceroboh, atau berisiko. Kim Larry dan saya harus hidup dengan keyakinan terhadap pendirian kami selama paling sedikit empat tahun sebelum kami mulai melihat hasil nyata hingga delapan tahun untuk memindahkan realitas kami ke arah tujuan kami yang berada dalam jangkauan kemungkinan.

Saran : Satu cara ayah kaya membuat putranya dan saya memperluas realitas kami adalah dengan membaca biografi orang-orang yang memiliki kehidupan yang ingin kami miliki. Sebagai contoh, ayah kaya menyuruh kami membaca biografi John D. Rockefeller dan Henry Ford. Belakangan, saya membaca buku-buku yang ditulis oleh atau tentang Bill Gates, Richard Branson, George Soros dan lain-lain.

Bila saya bertemu dengan yang berkata, “ Saya telah tua,” saya bertanya kepada mereka apakah mereka bersedia membaca kisah Kolonel Sanders, seorang pria yang belum menjadi kaya hingga dia mundur enam puluhan. Bila saya mendengar seorang perempuan berkata, “Saya tidak bisa maju karena itu dunia laki-laki.” Saya bertanya kepadanya apakah dia sudah membaca kisah Anita Roddick. Pendiri the Body Shop, atau Muriel Schieffer, wanita pertama yang memiliki kedudukan di Bursa Efek New York. Ketika orang membaca tentang Bill Gates, orang yang menjadi orang terkaya di dunia pada umur tiga puluhan awal. Jika kisah-kisah itu tidak memperluas realitas mereka, saya tidak yakin jika ada yang dapat memperluasnya.

Sebuah buku luar biasa lainnya adalah Body for Life oleh Bill Philips. Seorang teman menyarankan saya untuk membacanya karena dia melihat lingkaran pinggang saya semakin besar. Saya baru saja selesai membacanya dan saya sekarang sedang mengikuti program yang dijelaskan dalam buku itu. Bill Philips mengatakan banyak hal yang sama dengan yang diajarkan ayah kaya saya kepada saya, tetapi topiknya adalah kesehatan fisik (physical health) dan topik ayah kaya adalah kekayaan fiscal. (fiscal health).”

Apapun topiknya, saya menemukan prosesnya sama. Sebagai contoh, Bill Philips menulis tentang menemukan alasan untuk menurunkan berat badan sebelum mulai menurunkan berat badan, ayah kaya menyebutnya mengapa. Bill Philips menulis bagian yang sangat bagus tentang impian vs. tujuan dan mengapa keduanya penting terhadap prosesnya. Namun topik-topik di mana saya

menemukan korelasi terdekat antara menjadi sehat dan menjadi kaya berhubungan dengan kebiasaan makan dan berpikir yang melampaui realitas anda.

Bill Philips mendorong orang untuk lebih banyak, bukan lebih banyak, bukan lebih sedikit. Dia menyarankan makan enam kali sehari jika anda ingin menurunkan berat badan, memperoleh kekuatan, dan sehat kembali. Dia mengatakan bahwa banyak hal yang berusaha untuk waktu singkat ; selama itu mereka kehilangan otot, bukan men lemak, kemudian mereka kembali tertawa terbahak-bahak dalam pesta minuman keras, yang membuat mereka lebih gemuk. Mereka menjadi lebih gemuk karena sekarang mereka mempunyai kalori lebih banyak dan otot lebih sedikit yang menggunakan tambahan kalori itu. Saya mengetahui pola itu dengan baik.

Ayah kaya mengatakan hal yang sama tentang orang yang berusaha menjadi kaya dengan menjadi pelit, hidup sederhana, tidak mengeluarkan uang, hidup di bawah kemampuan, dan berhemat. Sebagian besar orang tidak kuat secara financial dengan perilaku seperti itu. Orang perlu membelanjakan uang lebih banyak mereka ingin menjadi kaya.... Tetapi mereka harus tahu cara membelanjakannya dan apa yang dibeli supaya menjadi kaya. Seperti dikatakan ayah kaya saya , “Ada pengeluaran bagus dan pengeluaran jelek. Dan sebagian besar dari kita tahu bahwa ada makanan bagus dan makanan jelek. Sama seperti orang yang berusaha menurunkan berat badan dengan melaparkan diri , orang yang berusaha menjadi kaya dengan hidup pelit akan menjadi lebih lemah secara financial, dan kemudian tiba-tiba mereka juga pergi ke pesta minuman keras. Tetapi bukan ke pesta malam, melainkan pesta akan diisi dengan makanan bermutu rendah, orang yang sedang berepesta membelanjakan uang akan memperoleh barang-barang murahan.

Bill Philips juga menyarankan bahwa,” Intensitas maksimum terjadi setelah anda menyadari kegagalan.” Saya percaya apa yang dikatakan Bill Philips adalah bahwa hanya setelah anda tidak dapat bergerak lebih jauh lagi, Pada saat anda gagal , maka anda akan mulai pulih dan diri menlapauhi batas kemampuan anda, dan

gagal secara fisik, itulah saatnya anda menjdai lebih sehat. (healthier). Saya katakana hal yang sama juga berlaku untuk menjadi lebih kaya (wealthier). Saya telah memperhatikan bahwa sebagian besar orang tidak sukses karena merka menghindari kekegagaln berapa pun biayanya.Sama seperti penasehat investasi itu menyarankan untuk tidak memulai suatu bisnis karena sembilan dari sepuluh bisnis gagal, sebagian orang menganggap kekegagaln sebagai sesuatu yang jelek. Ayah kaya saya mengajarkan saya bahwa kegagalan itu diperlukan untuk belajar dan meraih kesuksesan. Saya pribadi telah belajar lebih banyak setelah gagal dibanding sebelum gagal. Walaupun kadang-kadang menyakitkan proses pemulihan setelah kegagalan akhirnya memberi kekuatan emaosial dan financial yang lebih besar.

Saya telah bertemu banyak orang yang tidak sukses hanya karena merka berhasil untuk tidak gagal.Mereka telah gagal melampaui realist yang disadarinya tentang apa yang menurut merka mungkin. Ketika merka gagal melakukannya, merka juga gagal menemukan apa yang mungkin dalam hidup merka. Seperti saya katakana, menurut saya kemampuan ayah kaya saya untuk terus-menerusmengubah dan memperluas realitasnya yang akhirnya membuatnya kaya. Bill Philips mengatakan hal yang sama tentang menjadi sehat. Anda tidak menjadi sehat dengfan tetap berada dalam realista anda tentang betapa kuatnya anda . Anda perlu menjalani hidup anda dalam jangkauan kemungkinan baru. Kabar baiknya adalah jika anda terus-menerus melampaui batas anda, anda akan memperoleh daya ungkit terbaik. Anda memperoleh daya ungkit untuk menjadi lebih sehat, lebih kaya, awet muda lebih lama, bahkan mungkin berpenampilan lebih baik.....dan bagi saya, itu adalah daya ungkit yang pantas diharapkan.

Jika anda bersedia memperluas realitas anda, anda mungkin akan mulai membaca buku buku atau mendengarkan kaset tentang orang –orang yang sudah mencapai apa yang ingin anda capai. Ayah miskin saya mendorong saya untuk membaca buku-buku tentang para pemimpin besar seperti Presiden Lincoln, dan Kennedy, Gandhi, Pendeta Martin Luther King dan lain-lain. Jadi kedua ayah menyarankan membaca buku untuk memperluas realitas saya, merka hanya tidak

menyarankan realitas yang sama karena mereka berasal dari realitas yang berbeda.... Dan saya merasa senang telah dihadapkan pada kedua realitas.

Jika benar-benar anda mau pensiun muda dan pensiun kaya. Tempat untuk memulai adalah dengan realitas anda sendiri.

Bab 6

Apa yang Anda Pikir Berisiko?

Mempunyai dua pria kuat sebagai figur ayah memberi saya kesempatan untuk menyadari realitas yang berbeda. Meskipun kadang-kadang membingungkan atau bahkan bertentangan, harus mendengarkan dua realitas yang berbeda memberi manfaat bagi saya dalam jangka panjang. Saya menyadari bahwa kedua pria itu berfikir diri mereka benar dan kadang-kadang berfikir bahwa yang lain salah.

Ayah kandung saya dengan cepat meniti jenjang karier pada pemerintah negara bagian. Dia dengan cepat naik pangkat dari guru sekolah ke pengawas pendidikan untuk negara bagian Hawaii. Ketika memperhatikan kenaikan pangkatnya yang sangat cepat, orang mulai berbisik-bisik bahwa ayah saya suatu hari akan mencalonkan diri untuk jabatan politik.

Pada saat ayah saya meniti jenjang karier pemerintah, ayah kaya bekerja keras untuk mengeluarkan dirinya dari kemiskinan dalam perjalanannya menjadi orang kaya. Pada saat putranya dan saya duduk di sekolah menengah, dia kaya dan semakin kaya. Rencana yang dijalaninya selama lebih dari dua puluh tahun mendatangkan hasil. Tiba-tiba orang mulai memperhatikan dia dan kegiatannya. Dia tidak lagi seorang tokoh tidak terkenal yang tidak seorang pun mengenalnya. Orang-orang sekarang mulai ingin tahu siapa orang ini yang tiba-tiba membeli property lambing kemenangan di Hawaii.

Ketika berumur empat puluhan, ayah kaya pindah dari kota kecil di mana kami tinggal dan berusaha mendapatkan beberapa petak tanah besar di Panatai Waikiki. Koran-koran dipenuhi dengan artikel-artikel tentang pemain baru di pasar resor ini. Tidak lama kemudian dia menguasai satu petak tanah di pantai Waikiki dan juga property lain menghadap pantai di pulau bagian luar. Ayah kaya bukan lagi anak laki-laki miskin dari kota kecil di pulau terpencil. Ayah kaya pindah ke pusat kegiatan dan orang-orang memperhatikan.

Ketika kedua ayah saya sedang melakukan perubahan besar dalam karier mereka, saya kuliah di akademi militer di New York. Mike, sekarang putra pria kaya, tinggal di apartemen puncak (*penthouse*) di Pantai Waikiki ketika dia kuliah di Universitas Hawaii dan sedang dipersiapkan untuk mengelola kelompok usaha ayahnya yang sedang berkembang. Kedengaran mengesankan bahwa dia tinggal di apartemen puncak, tetapi kenyataannya, Mike sedang mengelola hotel dimana apartemen puncak itu berada sambil kuliah.

Ketika berada di kampung halaman untuk libur Natal, Mike dan saya berada di kantor ayah kaya membicarakan apa yang telah kami pelajari di sekolah dan orang-orang baru yang telah kami kenal. Setelah bertemu dengan para pemuda dari seluruh negeri, saya memberi komentar ini kepada Mike dan ayah kaya: “Saya telah memperhatikan betapa berbedanya orang-orang berpikir tentang uang. Saya telah bertemu dengan anak-anak dari keluarga sangat kaya dan anak-anak dari keluarga sangat miskin. Meskipun sebagai besar anak-anak di sekolah secara akademis cerdas, anak-anak dari keluarga miskin dan kelas menengah kelihatan berpikir dengan cara yang berbeda dengan anak-anak yang berasal dari keluarga kaya.”

Respon ayah kaya terhadap pernyataan terakhir saya cepat. “Mereka tidak berpikir dengan cara yang berbeda,” dia berkata “Cara berpikir mereka benar-

benar *bertolak belakang*.' Duduk menghadap mejahnya, dia menggenggam buku folio kuningnya dan menuliskan perbandingan berikut ini:

Pemikiran yang Bertolak Belakang

Kelas Menengah

Orang kaya

Jaminan kerja

Membangun bisnis

Rumah besar

Apartemen

Menabung

Berinvestasi

Orang kaya itu tamak

Orang kaya itu murah hati

Setelah dia selesai menulis, ayah kaya melihat saya kembali dan berkata, "Realitasmu ditentukan oleh apa yang menurutmu *pandai* dan apa yang menurutmu *berisiko*."

Sambil melihat diagramnya saya bertanya, "Maksud bapak kelas menengah berpikir jaminan kerja itu pandai dan membangun bisnis itu berisiko?" Saya kerja itu pandai dan membangun bisnis itu berisiko?" Saya tahu realitas itu dengan bagus karena itu adalah realitas ayah miskin saya.

"Benar," kata ayah kaya. "Dan apa lagi jaminan kerja?" Saya berpikir sejak dan tidak menemukan jawaban. "saya tidak tahu apa yang sedang bapak cari," saya menjawab. "Benar bahwa ayah saya dan banyak orang berpikir memiliki pekerjaan yang aman terjamin itu pandai. Apa yang masih kurang?"

"Kamu tidak memasukkan realitas saya," kata ayah kaya. "Saya mengatakan kepadamu kepadamu bahwa kelas menengah dan orang miskin tidak hanya

berpikir secara berbeda. Saya katakan mereka berpikir sangat bertolak belakang. Jadi apa realitas saya yang bertolak belakang?’

Tiba-tiba lebih banyak realitas ayah kaya bergarak memasuki realitas saya. “Bapak ingin mengatakan bahwa menurut bapak membangun bisnis itu pandai dan jaminan kerja itu berisiko. Apakah itu yang bapak maksud dengan bertolak belakang?’ saya bertanya.

Ayah kaya menganggukkan kepalanya.

“maksudnya, bapak tidak berpikir bahwa membangun bisnis itu berisiko?’ saya bertanya.

Ayah kaya menggelengkan kepala dan berkata, “Tidak. Belajar membangun bisnis adalah seperti belajar apa saja. Saya pikir bergantung pada jaminan kerja seumur hidup jauh lebih berisiko ketimbang mengambil risiko untuk belajar membangun bisnis. Risiko yang satu adalah untuk jangka pendek dan risiko yang satu berlaku seumur hidup.”

Saat itu akhir 1960-an. Kita belum mengenal kata *penciutan (downsizing)*. Yang diketahui sebagian besar orang pada saat itu hanyalah anda bersekolah, mencari pekerjaan, bekerja seumur hidup, dan ketika anda penciun, perusahaan dan pemerintah akan mengurus pensiun anda. Yang diajarkan kepada kita di rumah dan di sekolah hanyalah, “Dapatkan pendidikan yang bagus sehingga kamu bisa menjadi karyawan yang bagus, “ Tersirat tetapi tidak dinyatakan bahwa bersekolah untuk menjadi lebih *dapat dipekerjakan* adalah sesuatu yang *pandai* untuk dilakukan. Kini sebagian besar dari kita mengetahui bahwa jaminan kerja merupakan sesuatu yang sudah berlalu, tetapi saat itu, tidak seorang pun mempertanyakan ide mencari jaminan kerja sebagai hal yang pandai untuk dilakukan.

Saya melihat pada perbandingan ayah kaya tentang orang kaya tamak vs. orang kaya murah hati dan saya tahu pada saat itu apa realitas saya. Di keluarga

saya, orang kaya kaya dianggap sebagai orang tamak berhati dingin yang hanya tertarik pada uang dan tidak peduli terhadap orang miskin.

Sambil menunjuk pada daftarnya ayah kaya berkata, “Apakah kamu mengerti perbedaan pemikirannya?”

“Pemikirannya bertolak belakang.” Saya berkata dengan lembut. “Lebih dari sekedar berbeda. Itu sebabnya sering kali begitu sulit orang menjadi kaya. Menjadi kaya memerlukan lebih dari sekedar berpikir secara berbeda.”

Ayah kaya mengangguk dan membiarkan ide itu dimengerti sepenuhnya. “Kalau kamu ingin menjadi kaya, kamu mungkin perlu belajar untuk berpikir sangat bertolak belakang dengan cara berpikirmu sekarang.”

“Seperti cara berpikir bapak?” saya bertanya. “Apakah tidak perlu *melakukan* segala sesuatunya secara berbeda juga?”

“Tidak,” kata ayah kaya. “Kalau kamu bekerja demi jaminan kerja, kamu akan bekerja keras dalam sebagian besar hidupmu. Kalau kamu bekerja untuk membangun bisnis, kamu mungkin bekerja lebih keras pada awalnya tetapi kamu akan bekerja semakin sedikit pada akhirnya dan kamu mungkin akan memperoleh uang sepuluh hingga 1.000 kali lebih banyak jadi mana yang lebih pandai?”

“Dan bagaimana dengan berinvestasi?” Saya bertanya. “Ibu dan ayah saya selalu mengatakan bahwa berinvestasi itu beresiko dan menurut mereka menabung itu pandai. Tidakah bapak *melakukannya* secara berbeda ketika bapak berinvestasi?”

Ayah kaya tertawa lebar dan tertawa kecil mendengar komentar itu. “Menabung dan menginvestasikan uang memerlukan kegiatan yang persis sama,” kata ayah kaya. “Kamu akan melakukan hal yang sama ... meskipun pemikiranmu bertolak belakang.”

“Tidak,” kata ayah kaya sambil tertawa kecil lagi. “Saya akan memberimu pelajaran yang sangat penting dalam hidup.” Saya sekarang sudah lebih tua dan dia

dapat menambahkan detail yang lebih banyak pada pelajarannya yang diberikan sebelumnya kepada Mike dan saya. “Tetapi sebelum saya memberi pelajaran, bolehkah saya mengajukan satu pertanyaan padamu?”

“Tentu, silakan tanyakan semua yang bapak inginkan.”

“Apa yang orangtuamu lakukan untuk menghemat uang?” dia bertanya.

“Mereka berusaha melakukan banyak hal,” saya menjawab setelah memikirkan pertanyaan sejenak.

“Baik, sebutkan satu saja,” kata ayah kaya. “Sebutkan satu hal yang mereka lakukan di mana mereka menghabiskan banyak waktu untuk mengerjakannya.”

“Setiap Rabu ketika *supermarket* mengiklankan makanan khusus mingguan mereka, ibu dan ayah saya akan memeriksa Koran itu dan merencanakan anggaran makanan mingguan. Mereka mencari kupon obral dan diskon untuk produk makanan,” saya berkata. “itu merupakan kegiatan yang menghabiskan banyak waktu mereka. Sebenarnya makanan kami dirumah berdasarkan apa yang sedang dijual dengan harga murah di supermarket.”

“Lalu yang mereka lakukan?” Tanya ayah kaya.

“Kemudian mereka berkeliling kota dengan mobil ke berbagai supermarket dan membeli barang-barang yang diiklankan dengan harga murah, “ saya menjawab. “Mereka mengatakan mereka menghemat banyak uang dengan berbelanja makanan yang dijual dengan harga murah.”

“Saya tidak meragukan mereka menghemat,” kata ayah kaya. “Dan apakah mereka berbelanja pakaian obral?”

Saya mengangguk. “Ya, mereka melakukan hal yang sama bila mereka mereka akan membeli mobil, baru atau bekas. Mereka menghabiskan banyak waktu berkeliling untuk menghemat.”

“Jadi mereka pikir *menghemat* itu pandai?” Tanya ayah kaya.

“Tentu,” saya menjawab. Kenyataannya, ketika mereka menemukan sesuatu yang dijual dengan harga murah, mereka membeli dalam jumlah banyak dan memasukkannya kedalam kulkas besar mereka. Baru beberapa hari yang lalu

mereka menemukan obral daging babi sehingga mereka membeli daging babi yang cukup untuk enam bulan. Mereka senang menemukan penghematan seperti itu.”

Ayah kaya tiba-tiba tertawa. “Daging babi?” dia berkata, tertawa kecil keras. “Berapa pon daging babi yang mereka beli?”

“Saya tidak tahu, tetapi mereka membeli banyak. Kulkas kami penuh lagi. Tetapi bukan hanya daging babi yang mereka beli, mereka juga membeli hamburger (daging sapi bundar pipi) dari toko lain yang sedang mengadakan obral dan memasukkannya ke kulkas juga. “

“Maksudmu mereka mempunyai kulkas hanya untuk obral khusus seperti itu?” tanya ayah kaya, masih tertawa kecil.

“Ya,” saya menjawab. “Mereka bekerja keras untuk *menghemat* setiap sen yang mungkin dilakukannya. Mereka menghabiskan banyak waktu untuk mengunting kupon dan berbelanja di tempat obral. Apakah ada yang salah dengan itu?”

“Tidak,” kata ayah kaya. “Tidak ada yang salah dengan itu. Hanya realitasnya berbeda.”

“Apakah bapak tidak melakukan hal yang sama?” Saya bertanya.

Ayah kaya tertawa kecil dan berkata, “saya sedang menunggu kamu bertanya. Sekarang saya dapat mengajarkanmu salah satu pelajaran terpenting yang akan pernah kamu pelajari.”

“Pelajaran bahwa bapak tidak melakukan hal yang sama dengan yang dilakukan orang tua saya ?” saya bertanya lagi, sambil menunggu jawaban atas pertanyaan saya sebelumnya.

“Tidak, “ kata ayah kaya. “Pelajaran bahwa saya melakukan hal yang persis sama dengan yang orangtuamu lakukan. Sebenarnya kamu sudah melihat saya melakukannya.”

“Apa?” saya berkata. “Bapak mencari tempat obral untuk mengisi kulkas Bapak? Saya tidak yakin saya pernah melihat bapak melakukan hal itu.”

“Tidak kamu belum pernah,” kata ayah kaya. “Tetapi kamu pernah melihat saya berkeliling mencari investasi yang sedang diobral untuk mengisi portofolio saya.”

Mendengar pernyataan itu saya duduk sebentar tanpa berkata-kata. ‘Bapak berbelanja untuk mengisi *portofolio* bapak dan orangtua saya bekerja untuk mengisi *kulkas* mereka? Bapak ingin mengatakan bahwa bapak *melakukan kegiatan yang sama* tetapi bapak berbelanja barang-barang yang berbeda untuk mengisi sesuatu yang berbeda?’

Ayah kaya mengangguk. Dia ingin pelajarannya meresap ke dalam kepala saya yang berumur dua puluh tahun.

“Bapak melakukan hal yang sama tetapi orangtua saya bertambah miskin dan bapak bertambah kaya. Itulah pelajarannya?” saya bertanya.

Ayah kaya menganggukkan kepala dan berkata, “Itu merupakan bagian dari pelajaran.”

“Apa bagian dari pelajaran?” saya bertanya.

“Berpikirlah,” kata ayah kaya. “Apa yang telah kita bicarakan?”

Saya berpikir sejenak dan akhirnya paruh kedua dari pelajaran itu datang kepada saya, “Oh,” saya berkata. “Bapak dan orangtua saya melakukan hal yang sama tetapi realitas bapak berbeda.”

“Kami mulai mengerti,” kata ayah kaya. “Bagaimana dengan pandai dan berisiko?”

“Oh,” saya berkata keras. “Mereka berpendapat bahwa menghemat uang itu pandai dan berinvestasi itu berisiko.”

“Sedikit lagi,” kata ayah kaya.

“Karena mereka berpendapat bahwa berinvestasi itu berisiko, mereka bekerja keras menghemat uang ... tetapi kenyataannya mereka melakukan hal yang sama dengan yang bapak lakukan. Jika mereka mengubah realitas mereka tentang berinvestasi dan melakukan hal yang sama dengan yang mereka lakukan untuk menghemat uang dengan membeli daging babi, mereka akan menjadi semakin kaya. Bapak melakukan hal yang sama dengan yang mereka lakukan tetapi bapak

berbelanja bisnis, real estat investasi, saham, obligasi, dan peluang-peluang bisnis lainnya. Bapak berbelanja untuk portofolio bapak dan mereka berbelanja untuk kulkas mereka.”

“Jadi mereka melakukan hal yang sama tetapi realitas yang berbeda,” kata ayah kaya. “Realita merekalah yang menyebabkan mereka miskin atau kelas menengah ... bukan kegiatan mereka.”

“Mental merekalah yang membuat mereka miskin,” saya berkata dengan lembut. “Apa yang menurut kita pandai dan apa yang menurut kita berisiko itulah yang menentukan kedudukan social ekonomi dalam kehidupan.” Saya menggunakan kata baru yang saya pelajari dalam mata kuliah ekonomi.

Ayah kaya melanjutkan dengan berkata, “Kami melakukan hal yang sama tetapi kami bekerja dari pola pikir yang berbeda. Saya bekerja dari pola pikir orang kaya dan orangtuamu bekerja dari pola pikir kelas menengah.”

“Itu sebabnya bapak selalu berkata, “Apa yang kamu pikir real merupakan realitasmu,” saya menambahkan dengan lembut.

Ayah kaya mengangguk dan melanjutkan dengan berkata. “Dan karena mereka berpendapat berinvestasi itu berisiko, mereka menemukan contoh orang-orang yang telah kehilangan uang atau hampir kehilangan uang mereka. Realitas mereka membutakan mata mereka dari realitas lainnya. Mereka melihat apa yang menurut mereka real meskipun tidak benar-benar real.”

“Jadi seseorang yang berpikir jaminan kerja itu pandai akan mencari contoh-contoh mengapa jaminan kerja itu pandai dan mencari contoh-contoh mengapa membangun bisnis itu berisiko. Orang akan mencari verifikasi (pembenaran dengan bukti) atas realitas yang ingin mereka percayai,” Mike menambahkan.

“Benar,” kata ayah kaya. “Apakah ini masuk akal? Apakah kamu mendapat pelajarannya?”

Saya mengangguk, namun saya masih membiarkan pelajaran itu meresap. Sambil menunjuk ke baris pada buku catatan kuning yang berbunyi, “rumah besar” dan “apartemen”, saya berkata, “Jadi ibu dan ayah selalu mencari rumah impian yang lebih besar dan bapak selalu mencari apartemen yang lebih besar. Keduanya

melakukan hal yang sama tetapi bapak bertambah kaya sedangkan ibu dan ayah saya hanya mendapati pembayaran hipotek yang lebih besar. Itu adalah contoh lain dari kekuatan pola pikir dan realitas, bukan?”

“Ya,” kata bapak kaya. “Dan mengapa orangtuamu selalu mencari rumah yang lebih besar?”

“Karena gaji ayah saya terus naik sehingga pajaknya terus naik. Akutannya menyuruhnya membeli rumah yang lebih besar karena dia memperoleh keringanan pajak yang lebih besar untuk pembayaran hipotek yang lebih besar,” saya menjawab.

“Dan dia pikir itu pintar ... bukan?” tanya ayah kaya. “Dia pikir itu pintar karena dia percaya rumahnya merupakan asset dan dia mendapat keringanan pajak besar dari pemerintah.”

Saya mengangguk dan menambahkan, “Dan mereka pikir membeli apartemen itu berisiko.”

“Kami berdua mendapat keringanan pajak yang sama tetapi keringanan pajak saya membuat saya lebih kaya dan keringanan pajak ibu dan ayahmu membuat mereka lebih bersusah payah dan bekerja lebih keras. Saya mendapatkan keringanan pajak untuk utang bagus, yaitu utang yang membuat saya lebih kaya, ibu dan ayahmu memperoleh keringanan pajak untuk utang jelek. Sekarang apakah kamu mengerti bagaimana pandai dan berisiko menentukan realitas seseorang?” tanya ayah kaya.

Baik Mike maupun saya mengangguk. “Saya lebih mengerti sekarang,” kata Mike.

“Tetapi bagaimana dengan baris terakhir?” saya bertanya sambil menunjuk ke “orang kaya tamak” dan “orang kaya murah hati”.

“Pertama-tama, kamu tidak perlu menjadi kaya atau miskin untuk menjadi tamak atau murah hati. Dunia penuh dengan orang miskin yang tamak sama seperti ada orang miskin yang murah hati, dan sebaliknya,” kata ayah kaya. “Dan seperti selalu saya katakan kepadamu, ada banyak cara untuk menjadi kaya. Kamu bisa meningkatkan kekayaanmu dengan menjadi pelit, tetapi persoalannya kamu akan

tetap pelit pada akhirnya. Kamu bisa menjadi kaya dengan menikahi seseorang demi uang, yang merupakan lelucon yang sangat populer, tetapi kita juga tahu kamu akan jadi apa. Kamu bisa menjadi kaya dengan seorang penipu, tetapi kenapa harus menanggung risiko masuk penjara kalau jauh lebih mudah menjadi kaya di luar penjara. Dan kamu bisa menjadi kaya dengan mendapat keberuntungan tetapi masalahnya adalah kamu harus bergantung pada keberuntungan daripada kecerdasanmu bila kamu ingin menjadi lebih kaya.”

Saya telaha mendegar ini berulang kali sebelumnya. Kali ini saya benar-benar menginginkan klarifikasi lebih lanjut tentang cara menjadi kaya dengan bermurah hati sehingga saya mendesak dengan bertanya, “Jadi apa perbedaan antara ‘orang kaya tamak’ dan ‘orang kaya murah hati’?”

“Apakah kamu masih ingat saya memberitahumu tentang melakukan banyak dengan semakin sedikit?” ayah kaya berkata merespon pertanyaan saya.

Kami berdua mengangguk atas pertanyaannya.

“Nah, melakukan semakin banyak dengan semakin sedikit adalah satu bentuk bermurah hati. Sebenarnya, cara termudah untuk menjadi kaya adalah dengan bermurah hati,” kata ayah kaya.

“Maksud ayah menjadi kaya dengan melayani lebih banyak orang,” kata Mike.

“Betul,” ayah kaya berkata. “Kapan saja saya ingin memperoleh lebih banyak uang, yang harus saya lakukan hanyalah bertanya kepada diri sendiri bagaimana saya dapat melayani lebih banyak orang.’

Mike kemudian berpaling kepada saya dan berkata, “Ayah saya belum perlu mengatakan ini di depanmu, tetapi saya pikir kamu siap mendegar pelajaran berikutnya. Kita sudah cukup dewasa untuk lebih sedikit lebih mengerti.”

“Mengerti apa?” saya bertanya.

“Haruskah saya memberi tahunya?” tanya Mike.

“Kamu sudah memulainya, jadi kamu boleh juga menyelesaikan apa yang sudah kamu mulai.”

Mike berpaling kepada saya dan mulai berbicara dengan tenang. “Ayahmu selalu memberitahumu bahwa orang kaya tamak. Bukankah begitu?”

Saya mengangguk dan berkata, “Dia mengatakannya dengan bersungguh-sungguh.”

“Alasannya mengatakan itu adalah karena dia berpendapat orang kaya seharusnya membayar orang semakin banyak ketika mereka semakin lama bekerja pada sebuah pekerjaan. Dia menyebutnya senioritas atau masa kerja. Betulkah begitu?”

Saya mengangguk.

“Tetapi dapatkah kamu mengerti bahwa, pada umumnya, orang itu sering kali hanya mengerjakan jumlah pekerjaan yang sama atau melakukan pekerjaan yang sama?” tanya Mike dengan lembut.

“Saya mengerti itu,” saya menjawab. “Tetapi ayah saya tidak melihatnya dengan cara itu. Dia benar-benar percaya pada kenaikan gaji berdasarkan loyalitas dan keawetan.”

“Jadi ayahmu berpikir orang kaya tamak karena mereka tidak bersedia membayar loyalitas dan keawetan. Betulkah begitu?”

“Dia berpikir demikian,” saya menjawab.

"Dapatkah kamu melihat bahwa menginginkan uang lebih banyak dengan melakukan jumlah pekerjaan yang sama bisa berarti tamak?" tanya Mike. "Atau ingin dibayar lembur atau ingin dibayar ekstra kalau pekerjaan yang dilakukan orang itu di luar uraian tugas?"

"Tetapi itulah cara orang di dunia ayah saya memperoleh uang," saya berkata. "Itu merupakan realitasnya."

"Itulah kata yang dimaksud," kata ayah kaya. "Kata itu adalah *realitas*. Kami berasal dari realitas yang berbeda. Dalam dunia saya, meminta uang lebih banyak untuk melakukan pekerjaan yang sama adalah tamak. Dalam dunia saya, kalau saya menginginkan uang lebih banyak, saya terlebih dahulu harus melakukan semakin banyak untuk uang yang semakin sedikit, bagi semakin banyak orang, maka saya menjadi kaya."

"Itu sebabnya ayah menyuruh kita membaca biografi Henry Ford," kata Mike. "Henry Ford menjadi salah seorang terkaya di dunia karena dia menyediakan mobil bagi semakin banyak orang dengan harga semakin murah. Henry Ford dari sudut pandang ayah saya adalah pria yang sangat murah hati. Namun banyak orang lain menganggap dia tamak karena dari realitas mereka, dia memeras para pekerja. Pertentangan muncul karena realitas yang berbeda."

"Saya mengerti," saya berkata. "Karena saya sudah dewasa, sayalah melihat perbedaan antara orang-orang yang bersedia melakukan makin banyak untuk uang yang semakin sedikit dan orang-orang yang ingin melakukan semakin sedikit untuk uang yang semakin banyak. Dalam dunia ayah saya, itu adalah profesor universitas yang mendapat bayaran tertinggi, dan mengajar paling sedikit. Mereka menyebutnya 'masa kerja' dan itulah model realitas yang disetujui ayah saya."

"Dan mereka berhak berpendapat bahwa itu adalah pemikiran *pandai*," kata ayah saya. "Tetapi itu bukan cara berpikir saya. "

"Itu sebabnya ayahmu mempunyai rumah yang lebih besar daripada ayah saya" kata Mike. "Ayah saya telah menghabiskan bertahun-tahun membeli dan membangun apartemen sehingga dia bisa melayani lebih banyak keluarga dengan perumahan yang semakin terjangkau harganya. Semakin banyak apartemen yang dibangunnya, harga sewanya semakin turun. Jika bukan karena orang-orang seperti ayah saya, banyak keluarga berpenghasilan rendah akan membayar sewa semakin tinggi karena begitu sedikitnya apartemen yang tersedia. Lebih banyak apartemen berarti sewa yang lebih rendah. Merupakan prinsip ekonomi dasar tentang suplai dan permintaan. Ayahmu bekerja keras guna membeli rumah-rumah yang semakin besar bagi diri sendiri dan keluarganya. Dia tidak menyediakan perumahan bagi orang lain, namun dia terus menganggap bahwa orang kaya tamak. Itu adalah realitas ayahmu tetapi bukan realitas ayah saya."

Saya duduk di sana tanpa bersuara berterima kasih bahwa Mike dan ayahnya telah sehalus mungkin membicarakan persoalan ini dengan saya. Mereka telah berusaha sebaik mungkin menunjukkan perbedaan kata-kata tamak dan murah hati kepada saya. Pada umur dua puluh, saya mulai melakukan perubahan realitas saya.

Saya tahu bahwa saya dapat memilih realitas yang saya inginkan dan realitas yang saya pilih adalah realitas ayah kaya saya. Dan realitas itu adalah bahwa banyak orang kaya murah hati. Saya mengetahuinya segera setelah ini, bahwa kalau saya ingin menjadi lebih kaya, saya terlebih dahulu harus menemukan cara untuk lebih bermurah hati. Saya tahu bahwa saya dapat memilih untuk berusaha dan menjadi lebih kaya dengan meminta lebih banyak uang untuk pekerjaan yang lebih sedikit, tetapi saya juga tahu bahwa saya bisa menjadi lebih kaya dengan melakukan lebih banyak untuk lebih banyak orang. Saya mempunyai pilihan realitas itu. Seperti dikatakan ayah kaya, "Pemikirannya tidak berbeda. Melainkan bertolak belakang." Pada umur dua puluh, saya mulai berpikir dengan arah yang bertolak belakang dengan pemikiran keluarga saya sendiri. Supaya saya bisa pensiun muda dan pensiun kaya, yang harus saya lakukan hanyalah menemukan cara menjadi semakin murah hati, bukan semakin tamak. Saya mulai melihat bahwa cara berpikir keluarga saya sendiri merupakan cara berpikir yang tamak.

Dalam buku kedua, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, saya menulis tentang orang-orang berbeda yang terdapat dalam kuadran yang berbeda, digambarkan di bawah :



Kuadran yang berbeda mewakili realitas yang berbeda. Orang yang ingin pindah kuadran atau ingin berada di dua atau lebih kuadran memerlukan perubahan realitas. Sebagai contoh, kuadran E, yang merupakan singkatan *employee* (karyawan), adalah kuadran yang melihat dunia dari realitas jaminan kerja.

Kuadran S, yang berarti *small business* (usaha kecil) atau *self-employed* (orang yang bekerja sendiri), adalah kuadran yang melihat dunia dari kebebasan pribadi, mentaliras mengerjakan sendiri atau orang yang kuat dan ulet. Bahkan dalam perbandingan ini, perbandingan antara kuadran S, dan kuadran B, kuadran bisnis, anda merasakan kekuatan daya ungkit mulai aktif. Salah satu perbedaan utama antara pengusaha kecil dan pengusaha besar berkaitan dengan berapa banyak orang lagi yang dilayani pengusaha itu. Seorang pengusaha besar akan berusaha sekuat tenaga membangun sebuah sistem untuk melayani sebanyak mungkin orang. Seorang pengusaha kecil sering mengandalkan sentuhan pribadinya unruk melayani orang sebanyak mungkin. Persoalan dengan kuadran S adalah bahwa pengusaha kecil itu sering kehabisan waktu dan tidak bisa melayani orang sebanyak pengusaha besar. Jadi salah satu perbedaan antara pengusaha kecil dan pengusaha besar adalah pengusaha S melayani orang secara pribadi dan pengusaha B menggunakan sebuah sistem untuk melayani orang sebanyak mungkin.

Kuadran I, yang merupakan singkatan *investor*; adalah tempat bermain orang kaya. Investor menghasilkan uang dengan uang. Mereka ridak perlu bekerja karena uang mereka bekerja untuk mereka.

Saran: Anda mungkin ingin mengerjakan kuis singkat. Kuisnya seperti ini:

Dalam keluarga *anda*, apa realitas mereka atas pokok-pokok berikut:

	Pandai	Beresiko
1.	_____	_____
2. Membangun bisnis	_____	_____
3. Rumah besar	_____	_____
4. Apartemen	_____	_____
5. Menabung	_____	_____
6. Menginvestasikan uang	_____	_____
7. Orang kaya itu	tamak _____	Murah hati _____

Sekarang anda mungkin ingin mengerjakan kuis yang sama berdasarkan realitas anda. Saya meminta anda untuk mencatat posisi keluarga anda terlebih dahulu karena realitas itu bisa merupakan realitas yang sangat emosional. Setelah membandingkan realitas anda dengan realitas keluarga anda, mungkin anda akan mengerti beberapa perbedaan realitas antara anggota yang berbeda dalam satu keluarga.

Supaya bisa pensiun muda dan pensiun kaya, saya harus menolak beberapa realitas keluarga saya sendiri sebelum saya dapat mener dan menemukan realitas saya sendiri. Bagi Kim dan saya untuk pensiun muda dan pensiun kaya, kami harus mencari jalan untuk melayani semakin banyak orang, bukan dibayar lebih banyak melayani lebih sedikit.

Bab 7

Cara Bekerja Lebih Sedikit dan Berpenghasilan Lebih Banyak

“Kalau kamu ingin kaya,” kata ayah, “jangan meminta kenaikan. Sebagai ganti meminta kenaikan, mulailah bertanya bagaimana kamu bisa melayani lebih banyak orang. Sebenarnya, kalau kamu serius ingin menjadi kaya, kamu tidak benar-benar menginginkan kenaikan. Kalau kamu mendapat kenaikan kamu sedang bekerja untuk jenis uang yang salah.”

Dalam bab yang lebih awal, saya menceritakan cara saya pensiun dini dengan meningkatkan uang saya bukan berusaha agar bebas utang, yang ingin

dilakukan oleh sebagian besar orang. Logika di balik pemikiran itu adalah bahwa ada utang bagus dan utang jelek dan sebagian besar orang dibebani oleh utang jelek. Hal yang sama berlaku untuk penghasilan. Sebagian besar orang tidak sadar bahwa ada penghasilan bagus dan penghasilan jelek..... dan sebagian besar orang tidak menjadi kayak arena mereka bekerja keras untuk penghasilan jelek... dan ketika anda meminta kenaikan, anda meminta kenaikan dalam penghasilan jelek. Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu bekerja keras untuk jenis penghasilan yang benar.

Dalam buku-buku sebelumnya saya membicarakan tiga jenis penghasilan, yakni :

1. Penghasilan kerja (earned income) : Penghasilan kerja adalah anda bekerja untuk memperoleh uang. Merupakan penghasilan yang diterima dalam bentuk gaji. Juga merupakan jenis penghasilan yang anda minta lebih banyak bila anda meminta kenaikan, bonus, lembur, komisi, dan tip
2. Penghasilan Portofolio : Penghasilan portofolio biasanya adalah penghasilan dari riset kertas seperti saham, obligasi, dan reksa dana. Sebagian besar dari semua rekening pensiun mengandalkan penghasilan portofolio di masa yang akan datang.
3. Penghasilan Pasif: Penghasilan pasif biasanya adalah penghasilan dari real estat. Dapat juga berupa penghasilan royalty dari paten atau untuk penggunaan kekayaan intelektual anda seperti lagu, buku, atau barang-barang lain yang mempunyai nilai intelektual.

Mengapa Ayah Kaya Tidak Menyukai Penghasilan Kerja

Dalam benak ayah kaya, jenis penghasilan terburuk sebagai hasil kerja keras adalah penghasilan kerja. Baginya, merupakan penghasilan terburuk dengan empat alasan :

1. Merupakan penghasilan yang dikenai pajak tertinggi dan merupakan penghasilan dengan pengendalian terkecil atas berapa banyak anda membayar pajak dan kapan anda membayar pajak,
2. Anda pribadi harus bekerja untuk mendapatkannya dan menghabiskan waktu anda yang berharga.
3. Daya ungkit penghasilan kerja sangat kecil. Cara utama sebagian besar orang meningkatkan penghasilan kerja mereka adalah dengan berkerja keras.
4. Seringkali tidak ada nilai sisa dari pekerjaan anda. Dengan kata lain anda bekerja, dibayar, kemudian harus bekerja lagi untuk dibayar lagi. Sekali lagi, bagi ayah kaya, daya ungkit penghasilan kerja sangat kecil.

Setelah dewasa, saya selalu merasakan sebagai sesuatu yang menarik bahwa ayah kaya tidak menyukai penghasilan kerja. Dia sering berkata, “Nasihat terburuk yang dapat kamu berikan kepada anak-anakmu adalah bersekolah supaya bisa memperoleh pekerjaan bergaji besar.” Alasannya mengatakan itu bukan karena dia menentang sekolah Dia menentang mengajarkan anak-anak anda menghabiskan hidup mereka bekerja untuk memperoleh penghasilan kerja. Sebagian besar orang yang saya kenal memimpikan pekerjaan bergaji besar dengan banyak penghasilan kerja. Seperti saya katakana, perbedaan realitas lebih dari sekedar berbeda. Melainkan sangat bertolak belakang. Ayah kaya berkata,” Mengajarkan orang menghabiskan hidup mereka bekerja untuk memperoleh penghasilan kerja adalah seperti mengajarkan orang untuk menjadi budak dengan bayaran tinggi seumur hidup.”

Mengapa Ayah Kaya Menyukai Penghasilan Pasif

Meskipun dia menerima ketiga jenis penghasilan, kalau boleh memilih di antara ketiganya, dia akan mengambil penghasilan pasif seluruhnya. Mengapa? Karena

merupakan penghasilan yang dia harus bekerja paling sedikit, sering dipajaki paling sedikit, dan memberikannya sejumlah pengembalian tertinggi secara teratur selama jangka waktu yang panjang. Dengan kata lain, dia berkerja keras untuk memperoleh penghasilan pasif karena, pada akhirnya, dia akan bekerja semakin sedikit, melayani semakin banyak orang, dan berpenghasilan semakin banyak ketika dia semakin tua.

Dalam pencarian saya untuk pensiun muda dan pensiun kaya, saya harus mengetahui saya harus berja keras untuk jenis uang yang mana. Kim dan saya bisa pensiun dini karena rencana kami mengharuskan kami bekerja keras untuk memperoleh penghasilan pasif dan bukan penghasilan kerja, yang dilakukan oleh sebagian besar orang. Perbedaan lain adalah kami merencanakan untuk pensiun dengan lebih banyak penghasilan pasif dan bukan penghasilan portofolio, yang merupakan rencana pensiun sebagian orang. Walaupun sebagian besar orang pensiun dari penghasilan portofolio, tidak selalu merupakan penghasilan terbaik karena merupakan penghasilan yang dipajaki kedua tertinggi dari ketiga penghasilan.... Dan pajak adalah pengeluaran tunggal terbesar sepanjang hidup. Bab ini akan menjelaskan mengapa demikian.

Ayah kaya saya mempunyai ketiga jenis penghasilan. Alasan dia mempunyai ketiganya adalah karena tiap jenis penghasilan mempunyai berbagai kelebihan dan kekurangan. Ayah miskin saya berkerja keras untuk satu jenis penghasilan saja. Perbedaan di antara kedua pria itu menghasilkan perbedaan besar bila diukur sepanjang masa kerja mereka.

Kedua Ayah Saya Bekerja Keras untuk Jenis Uang yang Berbeda

Kedua ayah saya tidak bekerja keras untuk jenis uang yang sama. Ayah miskin saya berkata berulang kali, “ Bersekolahlah sehingga kamubisa memperoleh pekerjaan bergaji tinggi.” Ayah kaya saya berkata,” Yang penting bukan berapa banyak yang kamu hasilkan melainkan berapa bayak uang yang kamu miliki.”

Dian melanjutkan dengan berkata,” Penghasilan kerja adalah penghasilan di mana kamu bekerja paling keras dan kamu diperbolehkan memiliki paling sedikit.”

Uang 50 Persen

Ayah kaya sering menyebut penghasilan kerja, penghasilan yang anda terima dari gaji,” “Uang 50 persen.” Alasan dia menyebutnya 50 persen adalah karena berapapun uang yang anda peroleh, pemerintah selalu mengambil 50 persen darinya atau lebih dengan suatu cara. Kalau anda memperoleh \$50.000 per tahun saat ini maka paling sedikit \$25.000 akan diambil oleh pemerintah, kebanyakan bahkan setelah anda menerima \$25.000 sisanya, pemajakan terus berlangsung. Seperti diketahui banyak orang, anda dipajaki ketika anda memperoleh, membelanjakan, menabung, menginvestasikan dan ketika anda meninggal. Kenyataannya pajak anda pada saat meninggal bisa sangat tinggi jika anda tidak mempersiapkan peristiwa itu dengan baik. Seperti sering dikatakan ayah kaya,” Kalau kamu tidak mempunyai rencana untuk uangmu, maka pemerintah mempunyai rencana.”

Dari sudut pandang ayah kaya, tidak sangat pandai bekerja keras dan membiarkan pemerintah mengambil paling sedikit 50 persen dari hasil kerja keras anda.

(Beberapa tahun yang lalu, tarif pajak bahkan lebih tinggi dari 50 persen. Walaupun tarif itu sudah turun selama beberapa tahun terakhir, banyak celah-celah pajak telah dihilangkan untuk mengimbangi tarif pajak yang lebih rendah. Kenyataannya, ketika ayah kaya sedang dalam masa penghasilan prima, dia sering menyebut penghasilan kerja sebagai uang 80persen karena sebesar itulah pemerintah mengambil dari orang-orang berpenghasilan tinggi.)

Ayah miskin saya tidak tahu bahwa ada perbedaan antara jenis penghasilan yang berbeda. Dan karena dia tidak tahu ada perbedaan, dia bekerja sangat keras untuk uang 50 persen kemudian membeli rumah yang lebih besar untuk mendapat potongan pajak yang sebenarnya tidak pernah diperolehnya. Bukannya belajar lebih banyak tentang jenis-jenis penghasilan yang berbeda, ayah saya akan kembali

bersekolah sehingga dia bisa mendapatkan promosi dan kenaikan gaji. Dengan kata lain, dia bekerja keras, berprestasi lebih besar, dan membayar pajak semakin besar karena dia bekerja untuk uang 50 persen.

Ayah kaya mengalami kesulitan memahami orang yang menghabiskan hidupnya mencari pekerjaan dengan gaji lebih tinggi atau kenaikan gaji. Dia sering berkata, “ Bila kamu mendapat kenaikan, demikian juga pemerintah.” Baginya menghabiskan hidup anda untuk bekerja keras guna memperoleh uang 50 persen bukanlah hal yang pandai secara finansial untuk dilakukan.

Uang 20 Persen

Sebagian besar orang kini berusaha untuk pensiun dengan memanfaatkan apa yang disebut ayah kaya saya uang 20 persen, yakni uang dari keuntungan modal (capital gain) atau kenaikan harga saham dan kadang-kadang real estate. Tarifnya jauh lebih tinggi beberapa tahun yang lalu yang berarti bahwa bekerja untuk keuntungan modal lebih menguntungkan saat ini. Bila anda mendengar politikus berkata , lawan saya sedang memberikan keringanan pajak kepada orang kaya, “Sering kali yang dimaksud adalah sejenis keringanan pajak terhadap penghasilan investasi. Banyak orang yang lebih pandai secara finansial dan tidak bekerja begitu keras untuk memperoleh penghasilan kerja. Banyak orang meminta opsi saham yang bisa merupakan uang 20 persen, jika perusahaan sukses. (Bagian tertentu dianggap sebagai penghasilan kerja tetapi kenaikan nilai sesudahnya mungkin merupakan uang 20 persen, jika perusahaan sukses. (Bagian tertentu dianggap sebagai penghasilan kerja tetapi kenaikan nilai sesudahnya mungkin merupakan uang 20 persen). Opsi saham dapat juga tidak berharga sama sekali kalau bisnis tidak meningkatkan nilai yang dirasakan pasar. Intinya adalah bahwa orang mengejar keuntungan pajak dan berbagai tingkatan daya ungkit dari jenis penghasilan yang berbeda. Kesenjangan yang semakin lebar antara orang kaya dan orang miskin adalah karena sebagian besar orang tidak menyadari bahwa ada

beberapa jenis penghasilan ... dan mereka bekerja keras untuk jenis penghasilan yang salah.

Uang 0 Persen

Salah satu alasan Kim dan saya pensiun dini adalah karena kami memanfaatkan uang yang pajaknya ditangguhkan dan yang berkali-kali disebut ayah kaya saya sebagai uang 0 persen. Uang yang pajaknya ditangguhkan adalah uang dari keuntungan modal yang tidak segera dipajaki... dan ditangguhkan selama kami memilih untuk menangguhkan pembayaran pajak itu.

Sebagai contoh : kami Membayar uang muka \$5.000 dan membeli sebuah rumah seharga \$50.000. Dua tahun kemudian kami jualnya dengan harga \$100.000. Kami memperoleh keuntungan modal sebesar \$50.000 tetapi kami memilih tidak membayar pajak 20% dari keuntungan modal, yang besarnya sekitar \$10.000. Sebagai ganti ganti membayar pajak keuntungan modal, sebagaimana yang anda lakukan bila anda memperoleh keuntungan yang sama dari saham atau reksa dana, kami menangguhkan keuntungan kami dan menginvestasikan kembali \$55.000, yang merupakan \$5.000, ke dalam investasi kami berikutnya. Dengan kata lain kami memperoleh pengembalian 1.000 persen dalam dua tahun dan tidak langsung membayar pajak kami tanpa melanggar hukum menangguhkan pajak kami dan menggunakan uang yang secara teknis milik pemerintah sebagai uang muka untuk membeli apartemen yang lebih besar seharga \$ 330.000,. Kami kemudian menggunakan menggunakan uang bank dan sejumlah ekuitas penjual untuk membantu kami mendanai \$275.000 sisanya yang tidak kami miliki. Bukan saja kami menggunakan UOL (uang orang lain), kami menggunakan uang pemerintah untuk membantu kami pensiun muda dan pensiun kaya. Antra 1988 dan 1994, kami memanfaatkan investasi dan strategi ini berulang kali.

Di Amerika, salah satu keuntungan berinvestasi di real estate di bandingkan aset kertas adalah celah hukum dalam peraturan pajak ini. Alasan pemerintah

membiarkan celah ini adalah karena dia ingin para investor tetap menginvestasikan uangnya di real estat guna menyediakan perumahan bagi orang-orang yang memilih tidak membeli atau tidak sanggup membeli rumah sendiri. Keringanan pajak itu membuat para investor seperti Kim dan saya menyediakan pasokan tempat tinggal sewaan yang banyak sekali sehingga membuat harga perumahan tetap rendah. Insentif pajak ini juga tetap membuat industri real estat bergetar, dan membantu membuat ekonomi bangsa tetap kuat, karena real estat merupakan sektor besar dalam ekonomi AS. Jika industri real estate sakit, demikian juga negara.

Bab 8

Cara Tercepat untuk Segera Menjadi Kaya:

Ringkasan Daya Ungkit Mental

Segera setelah *Rich Kid Smart Kid* terbit, buku keempat dalam seri Rich dad, tinjauanj buku itu muncul di surat kabar terkemuka. Hampir semua media yang melaporkan tentang seri Rich dad sanagat mendukung. Mereka lebih dari jujur, dan objektif, dalam tinjauan mereka terhadap buku-bulku saya. Artikel surat kabar yang satu ini tentang *Rich Kid Smart Kid* tidak dimulai dengan cara yang sama. Wartawan ini memulai tinjauannya dengan serangan terhadap ketidakmampuan saya untuk menulis. Dia kira-kira mengatakan bahwa saya perlu

kembali bersekolah dan mengambil pelajaran menulis. Ironisnya saya secara terbuka mengungkapkan dalam buku itu bahawa saya gagal dalam pelajaran Bahasa Inggris di sekolah menengah dua kali karena ketidakmampuan saya menulis. Setelah dicap bodoh dan gagal pada umur lima belas karena saya adalah penulis yang boryk merupakan peristiwa sangat menyakitkan dalam hidup saya.

Sejak saat itu saya tidak pernah menyatakan sebagai penulis. Menulis mungkin adalah keterampilan saya yang terlemah penyebab saya mengalami masa yang begitu sulit di sekolah. Buku keempat dalam seri Rich Dad adalah tentang cara saya mengatasi ketidakmampuan saya membaca dan menulis dan tetap lulus dari universitas. ***Rich Kid Smart Kid*** adalah tentang menemukan dan mengembangkan bakat unik anak anda, meskipun itu mungkin bukan dalam membaca dan menulis, dan juga perlunya mengembangkan keterampilan kelangsungan hidup finansial mereka. Jadi kritik wartawan itu bukan terhadap keterampilan menulis saya, persoalan yang sama dengan yang saya hadapi sepanjang sekolah.

Wartawan itu mengakhiri tinjauannya dengan melemparkan satu komentar yang dia anggap mendukung dan akan membuat artikel itu seimbang dan objektif. Dia menulis, "Buku ini akan membantu anak anda agar lebih dapat dipekerjakan." Sekarang, saya merasa kritik terhadap keterampilan menulis saya itu beralasan. Tetapi mengatakan dalam artikelnya bahwa satu-satunya faktor yang bagus secara sosial dari buku saya adalah bahwa ia membuat anak anda lebih dapat dipekerjakan sedemikian jauh tidak relevan sehingga membuat saya tersinggung. Saya meragukan kalau wartawan itu sudah membaca buku tersebut. ***Rich Kid Smart Kid*** bukan tentang membuat anak anda lebih dapat dipekerjakan. Melainkan rentang membuat anak anda lebih ***tidak cocok dipekerjakan***. Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu memikirkan tentang cara menjadi *kurang* dapat dipekerjakan, bukan lebih dapat dipekerjakan. Kemb perbedaannva terdapat pada realitas mental.

Cara Menjadi Tidak Cocok Dipekerjakan

Sebagai ringkasan tentang pentingnya daya ungkit mental saya, menyatakan kembali bahwa *realitas* anda adalah apa van- menura anda real. Atau seperti dinyatakan secara umum, persepsi anda ada realitas anda. Ketika ditanya, "Apakah sulit mengubah realitas seseorang?" saya menjawab dengan, Tergantung." Bagi saya, merupakan perjuangan pribadi untuk melepaskan realitas ayah miskin saya tentang apa yang menurut dia merupakan hal yang cerdas- untuk dilakukan dan menerima ide ayah kaya saya tentang apa yang menurut dia cerdas. Pada umumnya, mengubah realitas seseorang dari realitas kelas menengah atau miskin menjadi realitas kaya mungkin seperti belajar makan dengan tangan kiri setelah selama bertahun-tahun anda makan dengan tangan kanan. Meskipun hal itu tidak sulit dilakukan, dan setiap orang dapat melakukannya kalau mereka gigih, mungkin bukan hal termudali untuk dilakukan juga.

Cara tercepat untuk menjadi kaya adalah sanggup mengubah realitas anda lebih cepat. Mungkin bagi sebagian besar orang lebih mudah mengatakannya daripada melakukannya, karena saya relas mengamati bahwa sebagian besar orang lebih suka tetap berada dalam batas kenyamanan realitas mereka ... sekalipun merupakan realitas yang penuh perjuangan dan kesesakan finansial. Ayah kaya berkata, "Sebagian besar orang lebih suka hidup dalam batas kemampuan mereka daripada mengembangkan kemampuan mereka." Dia yakin sebagian besar orang lebih suka merasa nyaman bekerja keras seumur hidup daripada merasa tidak nyaman selama beberapa tahun dengan bekerja keras mengubah realitas mereka, dan mengambil cuti sepanjang sisa hidup mereka. Dengan menggunakan metafora mengubah dari tangan kanan ke tangan kiri, sebagian besar orang lebih suka miskin asalkan makan dengan tangan kanan daripada menjadi kaya dengan belajar untuk makan dengan tangan kiri. Pada umumnya, itulah yang dibutuhkan dalam perubahan realitas mental.

Isi Versus Konteks

Fast Company adalah majalah yang sangat bagus, dan saya menyarankan agar setiap orang melangganinya. Dalam sebuah artikel belum lama ini yang berjudul "Belajar 101", kita membaca:

"Pembelajaran merupakan satu-satunya alat terpenting bagi orang, tim, dan perusahaan yang ingin cepat dan tetap cepat dalam ekonomi baru."

Lebih lanjut, artikel itu mengutip Esree Solomon Gray, yang adalah Penasihat Pembelajaran Elektronik Strategis untuk *InterWise, Inc.* Dia berkata:

"Jadi bila dalam ekonomi lama, *isi* adalah raja, dalam ekonomi baru, *konteks* adalah raja."

Dengan kata lain, belajar untuk memindahkan dari dominansi tangan kanan ke tangan kiri lebih penting daripada jenis garpu yang dipakai.

Sistem sekolah saat ini masih berusaha memberikan anak-anak *isi* yang lebih baik bukannya melihat bagaimana Era Informasi telah mengubah konteks dunia tempat tinggal kita sekarang. Sama seperti penulis tinjauan buku yang diceritakan sebelumnya merasa bahwa satu-satunya inti buku saya yang bagus secara sosial adalah membuat anak anda lebih dapat dipekerjakan, sebagian besar guru sekolah sedang berusaha menciptakan isi pelajaran dengan harapan akan membuat anak anda lebih dapat dipekerjakan. Itu sebabnya sistem sekolah terus berfokus pada isi bukan *konteks*.

Konteks dunia sudah berubah. Ketika ibu dan ayah saya sedang bertumbuh menjadi dewasa di saat Depresi Hebat, konteksnya adalah bahwa pekerjaan sukar didapat dan jaminan kerja adalah raja. Itu sebabnya ibu dan ayah saya menekankan pentingnya nilai bagus dan pekerjaan yang terjamin. Pada zaman orang tua saya, kalau anda menemukan pekerjaan yang terjamin di perusahaan bagus, dan anda

setia dan rajin, anda akan dipekerjakan seumur hidup. Perusahaan bertanggung jawab atas jaminan finansial anda setelah anda pensiun. Kini, setelah pengurangan tenaga kerja pada awal 1990-an, sebagian besar orang menyadari bahwa *konteks* atau aturan pekerjaan telah berubah selamanya.

Isi, Konteks, dan Kapasitas

Meskipun ayah kaya saya tidak terlalu sering menggunakan kata *isi* dan *konteks*, melainkan memilih menggunakan kata *realitas*, dia sering menggunakan kata kapasitas. Dia sering berkara, "Bukan saja orang miskin mempunyai realitas yang miskin, tetapi mempunyai realitas yang miskin berarti orang itu mempunyai kapasitas sangat kecil yang memungkinkan uang tetap menjadi miliknya."

Maksudnya adalah ketika orang mengatakan hal-hal seperti, "Saya tidak akan pernah kaya," "Saya tidak sanggup membelinya," atau "Berinvestasi itu berisiko." kata-katanya akan mengurangi kapasitasnya untuk menjadi kaya. Dia berkara, "Ketika orang dengan realitas miskin atau kelas menengah secara mendadak memperoleh uang, mereka sering tidak mempunyai kapasitas mental dan emosi untuk menangani keadaan yang tiba-tiba berkelimpahan uang itu ... sehingga uangnya meluap dan lari." Itu sebabnya begitu sering anda mendengar orang berkata, "Uang hanya melewati jari-jari saya." Atau "Berapa pun penghasilan saya, saya selalu kekurangan uang pada akhir bulan." Atau "Saya akan berinvestasi bila saya mempunyai uang lebih."

Kadang-kadang saya menggunakan contoh yang digunakan ayah kaya untuk mengindoktrinasikan pesannya tentang konteks, kepada putranya dan saya. Ayah kaya mengambil sebuah gelas air kosong kemudian menuangkan air dari teko yang penuh dan besar ke dalam gelas air itu. Tidak lama kemudian air akan meluap dari gelas air yang ukurannya lebih kecil dan akan terus meluap selama dia menuang. Ayah kaya akan berkara, "Ada banyak uang di dunia. Kalau kamu ingin menjadi kaya, karnu perlu terlebih dahulu memperluas realitas [konteks]-mu sehingga dapat mempertahankan bagianmu dari kelimpahan itu." Dalam seminar, saya

menggunakan contoh grafis yang sama untuk menjelaskan hubungan antara isi, konteks, dan kapasitas. Pertama-tama saya mulai menuangkan air ke dalam mangkuk kecil satu ons, lalu gelas air kecil, kemudian gelas air yang lebih besar. Merupakan demonstrasi sederhana guna menggambarkan perbedaan kapasitas mempertahankan uang antara orang miskin, kelas menengah, dan orang kaya.

Cara Memperbesar Kapasitas Anda

Ketika ditanya, "Bagaimana saya mulai memperluas realitas atau konteks saya?" saya menjawab dengan, "Dengan memperhatikan ide-ide anda." Saya juga mengingatkan salah satu pepatah favorit ayah kaya, "Uang hanyalah sebuah ide." Saya menjawab dengan memberi nasihat yang sama dengan yang disampaikan ayah kaya kepada saya. Dia menunjukkan pernyataan-pernyataan seperti:

1. "Saya tidak sanggup membelinya."
2. "Saya tidak dapat melakukannya."
3. "Itu salah."
4. "Saya sudah mengetahuinya."
5. "Saya mencobanya sekali dan tidak jalan."
6. "Mustahil. Tidak akan pernah bisa."
7. "Anda tidak bisa melakukannya."
8. "Itu ilegal."
9. "Terlalu sulit dikerjakan."
10. "Saya benar dan anda salah."

Ayah kaya berkata, "Orang sinis dan orang bodoh adalah orang kembar yang berada pada sisi realitas dan kemungkinan yang bertolak belakang." Dia melanjutkan dengan berkata, "Orang bodoh akan mempercayai setiap rencana yang tidak masuk akal dan orang yang sinis akan mengkririk apa saja yang berada di luar realitasnya." Dia mengakhiri penjelasannya dengan mengatakan, "Realitas orang sinis tidak memperbolehkan sesuatu yang baru masuk dan realitas orang bodoh tidak mempunyai kemampuan untuk mencegah masuknya ide-ide bodoh.

Kalau kamu ingin hidup berkelimpahan dan kaya, kamu perlu memiliki pikiran terbuka, realitas yang fleksibel, dari keterampilan untuk mengubah ide-ide baru menjadi usaha nyata dan menguntungkan."

Mengutip kembali pernyataan dari majalah *Fast Company*:

"Jadi bila dalam ekonomi lama, *isi* adalah raja, dalam ekonomi baru, *konteks* adalah raja."

Ayah kaya saya telah berkata demikian: "Kalau kamu ingin segera menjadi kaya, kamu perlu mempunyai pikiran terbuka terhadap ide-ide baru dan mempunyai kecakapan untuk menerima kemungkinan yang lebih besar dari kemampuanmu saat ini. Supaya dapat melakukannya, kamu harus mempunyai realitas yang dapat berubah, meluas, dan berkembang dengan cepat. Berusaha dan menjadi kaya dengan realitas orang miskin atau realitas yang berasal dari kekurangan dan keterbatasan adalah misi yang mustahil (*mission impossible*)."

Mengapa Tidak Kaya

Ketika duduk di atas gunung di British Columbia pada 1985, Kim teman saya Larry, dan saya memutuskan bahwa kami bersedia untuk sangat tidak nyaman dan mendorong diri kami memasuki realitas baru, supaya bisa pensiun muda dan pensiun kaya ... dan percayalah. kadang-kadang sangat tidak nyaman. Ketika saya ditanya bagaimana saya bisa kaya dengan cepat dan pensiun muda, saya hanya menjawab. "Kami terus-menerus mengubah realitas kami." Ketika ditanya bagaimana cara mengubah realitas seseorang saya cukup mengutip pepatah favorit Robert Kennedy:

"Sebagian orang melihat sesuatu sebagaimana adanya dan berkata, 'Mengapa?' Saya memimpikan hal-hal yang tidak pernah ada dan berkata, 'Mengapa tidak'

Kalau anda ingin lebih cepat kaya, yang menjadi persoalan adalah melampaui kenyamanan realitas anda saat ini dan memasuki jangkauan kemungkinan baru dalam hidup anda. Seperti kata Robert Kennedy, "Mengapa tidak?"

Mempunyai pikiran yang dapat memperluas realitas atau konteksnya dengan cepat merupakan bentuk daya ungkit yang penting. Sebenarnya, mungkin merupakan bentuk daya ungkit anda yang terpenting, terutama dalam dunia yang berubah dengan cepat ini. Bagi ayah kaya, mempunyai pikiran yang dapat memperluas realitasnya dengan cepat merupakan sesuatu yang sangat penting. Sebenarnya saya percaya itulah kecakapan dan alasan pribadinya yang luar biasa yang membuatnya mencapai kesuksesan finansial yang terus meningkat. Sekarang setelah saya menjadi lebih tua dan dengan harapan lebih bijaksana, saya benar-benar lebih memahami mengapa ayah kaya melarang putranya dan saya mengatakan, "Saya tidak sanggup membelinya." Dalam tahun-tahun mendatang, kemampuan anda merupakan satu-satunya bentuk daya ungkit anda yang terpenting. Dalam tahun-tahun mendatang, orang yang dapat mengubah dan memperluas konteksnya akan lebih makmur dan lebih berkembang dibanding orang yang tidak dapat. Seperti kata majalah *Forbes* tentang orang yang tidak dapat. Seperti kata majalah *Fast Company*, " Dalam ekonomi baru, konteks adalah raja."

Jika anda ingin terus maju seerti pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu terus-menerus dapat mengubah konteks anda dengan cepat.... Karena konteks menentukan isi. Dan konteks ditambah isi sama dengan kapasitas.

Ini kurang lebih melengkapi ide tentang pentingnya daya ungkit mental. Walaupun ini adalah akhir dari bagian realitas mental, banyak bagian buku ini akan membicarakan kembali tentang konsep kekuatan realitas seseorang yang sangat penting ini.

Bagian selanjutnya dari buku ini adalah tentang pentingnya daya ungkit rencana keuangan pribadi anda. Alasan memiliki rencana begitu penting karena sebagian besar orang memiliki impian tetapi mereka gagal memiliki rencana. Pentingnya untuk memiliki rencana pensiun muda dan pensiun kaya, tetapi supaya impian itu bias menjadi kenyataan.

Daya ungkit mental anda akan diuji pada bagian selanjutnya karena kita akan membicarakan jumlah penghasilan yang melampaui realitas sebagian besar orang. Jikabesarnya penghasilan melampaui realitas anda atau konteks anda, maka besarnya penghasilan itu akan tetap sebagai impian saja. Seperti dikatakan sebelumnya, sering kali sulit bagi orang yang berpenghasilan kurang dari \$ 50.000 per tahun untuk membayangkan pensiun beberapa tahun kemudian dengan penghasilan lebih dari satu juta dollar. Sementara sebagian besar orang bermimpi suatu hari akan pensiun dengan uang sebanyak itu, Tidak sampai 1% dari penduduk AS akan mencapainya. Realitas itu selamanya akan tetap menjadi impian bagi 99 persen lainnya.

Kabar baiknya adalah bahwa kalau anda mengerti pentingnya memiliki realitas atau konteks yang benar, dan mengerti pentingnya mempunyai rencana, kemungkinan anda untuk pensiun muda dan pensiun kaya meningkat dengan tajam.

Kalau anda bisa mengubah realitas anda dan mempunyai rencana yang kuat, anda akan merasa bahwa berpenghasilan \$ 1 Juta atau lebih tanpa bekerja mungkin lebih mudah daripada bekerja seumur hidup untuk memperoleh \$ 50.000. Yang diperlukan hanyalah realitas atau konteks yang fleksible dan sebuah rencana untuk diikuti. Bagian berikutnya adalah tentang membuat rencana anda..... rencana yang sangat berdaya ungkit untuk pensiun muda dan pensiun kaya.

Bagian II

Daya Ungkit Rencana Anda

Berikut ini adalah cuplikan dari sebuah wawancara dengan Robert Reich, Sekretaris Partai Buruh dalam pemerintahan Clinton:

“Kesenjangan yang semakin lebar antara kaum kaya dan kaum miskin menyebabkan kita berada dalam kesulitan besar.”

“Sebagai Sekretaris Partai Buruh, tujuan saya adalah berusaha mendapatkan lebih banyak pekerjaan dan gaji yang lebih baik bagi orang Amerika, dan setelah bekerja keras pada tugas itu selama beberapa tahun, mau tidak mau anda akan merasa bahwa pekerjaan dan gaji adalah segala-galanya. Tetapi tidak demikian.”

“Bukan sekadar persoalan mempunyai pekerjaan atau bahkan mendapat gaji yang memuaskan lagi.”

“DALAM EKONOMI BARU, DENGAN PENGHASILAN YANG TIDAK DAPAT DIRAMALKAN ... DUA JALUR MUNCUL, JALUR CEPAT DAN JALUR LAMBAT DAN TIDAK ADA PERALIHAN DI ANTARANYA.”

Pertanyaannya adalah: apakah anda dan rencana anda berada di jalur cepat atau jalur lambat?

Bab 9

Seberapa Cepatkah

Rencana Anda?

“Saya membutuhkan kecepatan.”

---Tom Cruise dalam *Top Gun*

Ide bekerja seumur hidup, menabung, dan menaruh uang dalam rekening pensiun merupakan rencana yang sangat lambat. Rencana itu bagus dan masuk akal bagi 90 persen orang. Tetapi bukan rencana bagi orang yang ingin pensiun muda dan pensiun kaya. Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu memiliki rencana yang jauh lebih cepat daripada rencana sebagian besar orang.

Kalau ada kesempatan, sewalah film *Top Gun* dan perhatikanlah betapa cepatnya pilot muda itu harus terbang dan mengambil keputusan penting. Kemampuan memanfaatkan kecepatan penting bagi para pilot muda itu karena hidup mereka bergantung pada *kecepatan* mereka memanfaatkan *kecepatan*. Hal yang sama berlaku dalam hidup dan bisnis masa kini. Kecepatan anda untuk mengubah dan memperluas konteks anda agar dapat beradaptasi dengan perubahan-perubahan dalam dunia bisnis masa kini penting bagi setiap orang yang ingin sukses dan berhasil secara finansial. Kesenjangannya bukan lagi antara kaum kaya dan kaum miskin. Kini kesenjangan yang berubah paling cepat adalah kesenjangan finansial antara kelas menengah dan orang kaya. Terus terang, kalau anda mempunyai rencana atau konteks Era Industri yang lambat, anda sedang tertinggal secara finansial ... bukan oleh teman-teman sebaya anda, tetapi oleh orang-orang yang lebih muda yang memiliki pikiran lebih cepat dan ide-ide yang lebih dipercepat. Kecepatan perubahan konteks yang semakin pesat inilah yang menyebabkan ada orang berumur dua puluh lima tahun yang menjadi miliarder dan ada orang berumur lima puluh tahun yang masih berharap mendapat pekerjaan

dengan gaji \$50.000 per tahun. Hal yang menyedihkan adalah banyak di antara rekan-rekan saya yang berumur lima puluh tahun ini yang masih menasihati anak-anak mereka untuk mengikuti jejak mereka ... naik kereta api lambat yang sama dengan yang dinaiki orangtua mereka.

Dalam buku nomor tiga, *Rich Dad's Guide to Investing*, saya mengawali dengan pernyataan bahwa *berinvestasi merupakan rencana*. Saya juga mengatakan bahwa sebagian besar orang merencanakan untuk menjadi miskin, itulah sebabnya begitu banyak orang mengucapkan kata-kata seperti yang diucapkan ayah miskin saya, “Ketika saya pensiun, penghasilan saya akan berkurang.” Dengan kata lain, mereka *merencanakan* untuk bekerja keras seumur hidup hanya untuk menjadi lebih miskin. Ayah kaya berkata, “Kalau kamu ingin kaya dan pensiun muda, kamu harus mempunyai rencana sangat cepat yang membuatmu semakin kaya dengan semakin sedikit bekerja.”

Bagaimana Anda Membuat Rencana Cepat?

Salah satu ajaran dasar ayah kaya tentang uang adalah, “Uang adalah sebuah ide.” Menambahkan hal ini, ayah kaya juga berkata, “Ada ide cepat dan ide lambat sama seperti ada kereta api cepat dan kereta api lambat. Bila menyangkut soal uang, sebagian besar orang berada dalam kereta api lambat, melihat ke luar jendela memperhatikan kereta api cepat mendahului mereka. Kalau kamu ingin menjadi kaya dengan cepat, rencanamu harus mencakup ide-ide cepat.”

Jika anda akan membangun rumah, sebagian besar orang pertama-tama akan memanggil arsitek, dan arsitek itu bersama anda membuat sejumlah rencana. Namun ketika orang yang sama mulai membangun kekayaan mereka atau merencanakan masa depan, sebagian besar orang tidak tahu di mana harus memulai ... dan mereka tidak pernah mendesain rencana finansial untuk hidup mereka. Tidak punya garis besar rencana kerja menuju kaya. Bila menyangkut soal uang, sebagian besar orang mengikuti rencana finansial orangtua mereka ... dan rencana itu sering kali adalah bekerja keras dan menabung. Dengan mengikuti

rencana itu, maka jutaan orang duduk di dalam kereta api untuk berangkat dan pulang kerja sambil menyaksikan limusin, pesawat jet perusahaan, dan rumah-rumah mewah dari jendela kereta mereka.

Jika anda tidak berencana untuk menghabiskan hidup anda dengan memandang ke luar jendela kereta api, pesawat terbang, atau mobil anda yang terjebak dalam kemacetan lalu lintas, anda mungkin ingin mulai membuat rencana finansial yang lebih cepat. Berikut adalah beberapa ide tentang cara mulai membangun dan mengembangkan rencana yang lebih cepat.

1. PILIHLAH STRATEGI KELUAR ANDA TERLEBIH DAHULU

Saya sering ditanya, “Bagaimana saya mulai berinvestasi?” Atau “Saya harus berinvestasi pada apa?” Jawaban saya atas pertanyaan mereka berupa pertanyaan lagi, “Apa strategi keluar anda?” Dan kadang-kadang, pertanyaan kedua saya adalah, “Umur berapa yang anda ingin keluar?”

Ayah kaya saya berkali-kali mengatakan, “Seorang investor profesional selalu memiliki strategi keluar sebelum mereka berinvestasi.” Memiliki strategi keluar adalah dasar investasi. Itulah sebabnya ayah kaya juga berkata, “Selalu mulailah dari *akhir* sebelum kamu *memulai*.” Dengan kata lain, sebelum anda mulai berinvestasi, pertama-tama anda perlu mengetahui bagaimana, kapan, di mana, dan dengan berapa banyak anda ingin keluar. Sebagai contoh, jika seseorang mendatangi anda dan berkata, “Apa yang pertama-tama harus anda lakukan sebelum merencanakan liburan?” Satu jawaban seharusnya, “Ke mana anda ingin pergi?” Atau jika seseorang bertanya kepada anda, “Saya harus belajar apa?” jawabannya adalah, “Anda ingin menjadi apa setelah lulus?” Demikian pula dengan berinvestasi. Sebelum memutuskan pada apa sebaiknya anda berinvestasi, pertama-tama anda harus mengetahui di mana anda ingin mengakhiri. Itu sebabnya ayah kaya berulang-ulang berkata, “Mengetahui strategi keluar anda merupakan dasar investasi yang penting.”

Banyak orang berinvestasi karena mereka mengetahui bahwa perusahaan tempat kerja mereka atau pemerintah tidak akan mengurus mereka setelah masa kerja mereka berakhir. Banyak orang berinvestasi saat ini untuk memperoleh jaminan finansial jangka panjang. Meskipun bagus bahwa lebih banyak orang berinvestasi saat ini, saya khawatir banyak investor belum banyak memikirkan strategi keluar mereka sebelum mereka mulai berinvestasi.

Berapa Banyak yang Akan Anda Miliki Ketika Berhenti Bekerja?

Beberapa tahun yang lalu, seseorang memberi saya statistik dari pemerintah federal berikut. Walaupun statistik itu sudah beberapa tahun umurnya, saya pikir rasio atau angka dollarnya tidak banyak berubah.

Dengan menggunakan patokan umur enam puluh lima sebagai umur yang sebagian besar orang merencanakan untuk pensiun, atau *keluar* pertanyaannya adalah, berapa banyak penghasilan yang anda inginkan ketika masa kerja anda berakhir? Departemen Kesehatan, Pendidikan dan Kesejahteraan AS menelusuri orang-orang dari umur dua puluh hingga enam puluh lima dan menemukan:

Sebelum umur enam puluh lima, dari setiap 100 orang:

- 36 meninggal
- 54 hidup dari bantuan pemerintah atau keluarga
- 5 masih bekerja karena mereka harus
- 4 betul-betul pensiun
- 1 kaya

Statistik ini rupanya membenarkan pernyataan saya sebelumnya bahwa sebagian besar orang tampaknya mempunyai rencana untuk bekerja keras seumur hidup dan pensiun miskin. Mereka merencanakan untuk pensiun miskin atau mereka tidak menaruh perhatian terhadap rencana finansial mereka atau strategi keluar mereka.

Melihat statistik ini, pertanyaannya adalah, ketika anda berumur enam puluh lima, anda ingin *ingin* atau *merencanakan* berada dalam kelompok mana saat anda keluar? Ayah miskin saya, meskipun berpendidikan tinggi dan rajin, terus menerus kembali ke universitas untuk menambah pendidikan, namun masih berakhir dalam kelompok yang berada di bagian bawah tumpukan pada akhir hidupnya. Ayah kaya saya, sebaliknya, berakhir jauh, jauh di dasar tabel dalam kategori kaya. Meskipun kedua pria itu kurang lebih memulai dari nol, masing-masing mempunyai rencana dan strategi keluar yang berbeda. Yang satu merencanakan pensiun miskin dan yang lain merencanakan pensiun kaya. Meskipun kedua pria itu tetap bekerja setelah umur enam puluh lima, perbedaannya adalah bahwa yang satu harus tetap bekerja dan yang lain bekerja karena dia senang bekerja.

APA TUJUAN STRATEGI KELUAR ANDA?

SETELAH MELIHAT STATISTIK PEMERINTAH ITU, SAYA MENYADARI BAHWA PENGELOMPOKAN LEBIH LANJUT HARUS DIBUAT AGAR DIPEROLEH TABEL YANG LEBIH BERGUNA UNTUK MENENTUKAN STRATEGI KELUAR FINANSIAL SESEORANG. MENGGUNAKAN STATISTIK PEMERINTAH AS INI, SAYA MENAMBAHKAN PENGELOMPOKAN DOLLAR LEBIH LANJUT TERHADAP STATISTIK ITU, BERDASARKAN PENENTUAN NILAI DOLLAR TAHUN 2000. KETIKA PENSIUN PADA UMUR ENAM PULUH LIMA, PENGHASILAN TANPA BEKERJA DAPAT DIKELOMPOKKAN KE DALAM KATEGORI INI:

MISKIN	\$25.000 ATAU KURANG PER TAHUN
KELAS MENENGAH	\$25.000 SAMPAI \$100.000 PER TAHUN
MAKMUR	\$100.000 SAMPAI \$1 JUTA PER TAHUN
KAYA	\$1 JUTA ATAU LEBIH PER TAHUN
ULTRAKAYA	\$1 JUTA ATAU LEBIH PER <i>BULAN</i>

REALITAS YANG MENYEDIHKAN ADALAH BAHWA HANYA SATU DARI 100 ORANG AMERIKA AKAN MENCAPAI LEVEL MAKMUR ATAU LEBIH TINGGI KETIKA MEREKA KELUAR DARI ANGKATAN KERJA. KEMUNGKINANNYA ADALAH BAHWA TIGA PULUH ENAM DARI 100 AKAN MENINGGAL, SEPERTI DINYATAKAN OLEH STATISTIK KESEHATAN DAN PENDIDIKAN AS. KETIGA PULUH ENAM ORANG INI AKAN MENINGGALKAN BUMI SEBELUM MENINGGALKAN ANGKATAN KERJA. ITU BERARTI BAHWA LIMA PULUH SEMBILAN DARI ENAM PULUH EMPAT ORANG SISANYA AKAN KELUAR DI BAWAH LEVEL MAKMUR. HANYA LIMA YANG MELAMPAUI LEVEL ITU. SATU PENYEBAB KEADAAN INI ADALAH RENCANA FINANSIAL LAMBAT TANPA STRATEGI KELUAR YANG DITENTUKAN DENGAN JELAS.

DALAM SEMINAR-SEMINAR INVESTASI SAYA, SAYA SERING BERTANYA KEPADA PARA INVESTOR, “ANDA INGIN BERADA DALAM KELOMPOK MANA SETELAH MASA KERJA ANDA BERAKHIR.” DENGAN KATA LAIN, “APA LEVEL KELUAR YANG ANDA TARGETKAN?” SAYA MENEMUKAN SESUATU YANG MENARIK BAHWA SEBAGIAN BESAR ORANG MERASA SENANG BERAKHIR HANYA PADA KATEGORI KELUAR KELAS MENENGAH. SAYA KEMUDIAN BERKATA, “KALAU ANDA SENANG BERADA DI SANA, MAKA TETAPLAH NAIK KERETA API LAMBAT. KERETA API LAMBAT AKAN MEMBAWA ANDA KE SANA.” SAYA MENJELASKAN LEBIH LANJUT DENGAN MENGATAKAN, “KERETA API LAMBAT MENGIKUTI JADWAL MEMPEROLEH PEKERJAAN YANG AMAN, BEKERJA KERAS, HIDUP DI BAWAH KEMAMPUAN, MENABUNG, DAN BERINVESTASI UNTUK JANGKA PANJANG.”

KETIKA SAYA DITANYA, “DAPATKAH SAYA MENCAPAI *LEVEL MAKMUR* DENGAN KERETA API LAMBAT?” JAWABAN SAYA ADALAH “YA ... ANDA BISA SAMPAI KE SANA DENGAN PEKERJAAN YANG AMAN TERJAMIN BERGAJI TINGGI ... TETAPI ANDA HARUS MULAI BERINVESTASI SEJAK MUDA, HIDUP HEMAT, MENGINVESTASIKAN SEBAGIAN BESAR PENGHASILAN ANDA, BERHARAP BAHWA BURSA SAHAM TIDAK JATUH, DAN BERSEEDIA PENSIUN SETELAH UMUR LIMA PULUH LIMA.” UNTUK MENJELASKAN LEBIH LANJUT SAYA BERKATA, “ADA HARGA YANG HARUS DIBAYAR DALAM MENGGUNAKAN RENCANA JAMINAN KERJA DAN

PENGHEMATAN INI UNTUK MENCAPAI LEVEL MAKMUR. HARGANYA ADALAH BAHWA SERING KALI SULIT UNTUK BERGERAK KE LEVEL KAYA DAN *ULTRAKAYA* DENGAN MENGGUNAKAN RENCANA YANG KONSERVATIF.” JIKA ANDA HANYA INGIN PENSIUN PADA LEVEL *KELAS MENENGAH* ATAU *MAKMUR*, MAKA ANDA TIDAK MEMERLUKAN BUKU INI. ADA BANYAK BUKU YANG DITULIS UNTUK LEVEL-LEVEL ITU ATAU UNTUK ORANG-ORANG DENGAN KONTEKS DAN REALITAS ITU. LEVEL *KELAS MENENGAH* DAN LEVEL *MAKMUR* ADALAH LEVEL-LEVEL YANG SANGAT BAGUS UNTUK KELUAR. TERHADAP SEKITAR 50 PERSEN DARI POPULASI YANG TIDAK AKAN MENCAPAI LEVEL-LEVEL ITULAH SAYA MERASA SANGAT PEDULI.

Naiklah Kereta Api Cepat

JIKA ANDA MENGAWALI HIDUP DENGAN UANG YANG SANGAT SEDIKIT SEPERTI SAYA, DAN INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA PADA LEVEL *KAYA* ATAU *ULTRAKAYA*, KEMUNGKINAN BESAR ANDA PERLU MENINGGALKAN JAMINAN KERJA DAN NAIK KERETA API CEPAT. SUPAYA BISA NAIK KERETA API CEPAT, ORANG MEMERLUKAN PIKIRAN TERBUKA, IDE-IDE BERKECEPATAN TINGGI, PENDIDIKAN BISNIS DAN INVESTASI YANG LEBIH BAIK, DAN RENCANA YANG LEBIH CEPAT. DENGAN KATA LAIN, ORANG INI PERLU BEKERJA DARI KONTEKS MENTAL DAN ISI YANG BERBEDA DIBANDING ORANG BANYAK. ORANG YANG MENGGUNAKAN JAMINAN KERJA DAN RENCANA INVESTASI JANGKA PANJANG UNTUK MENCAPAI LEVEL *MAKMUR* SERING KALI TIBA TANPA ISI, KONTEKS, DAN KAPASITAS UNTUK MENGATASI KESULITAN PADA LEVEL *KAYA* DAN *ULTRAKAYA*. SEPERTI DIKATAKAN AYAH KAYA, “ADA BANYAK HAL LAIN YANG DIALAMI ORANG KAYA DI SAMPING MEMILIKI BANYAK UANG.”

ISTRI SAYA, KIM, DAN SAYA MEMUTUSKAN UNTUK MENINGGALKAN PERLOMBAAN TIKUS KEHIDUPAN PADA LEVEL *MAKMUR*. ITU TUJUAN KAMI. SETELAH KAMI MENENTUKAN TUJUAN, PADA 1985, KAMI BEKERJA MUNDUR DAN MENGEMBANGKAN STRATEGI KELUAR KAMI, RENCANA INVESTASI KAMI,

KEMUDIAN DAN HANYA KEMUDIAN KAMI MENENTUKAN STRATEGI MASUK KAMI. SETELAH KAMI MEMILIKI STRATEGI KELUAR KAMI TAHU APA YANG HARUS DILAKUKAN DAN DI MANA HARUS MEMULAI. BAGI KAMI BERUPA NAIK KERETA API CEPAT UNTUK MEMBANGUN BISNIS DAN BERINVESTASI DI REAL ESTAT. ITU BERARTI MENGORBANKAN BEBERAPA AKHIR PEKAN DAN MENONTON TV LEBIH SEDIKIT. BERARTI MEMILIKI TEMAN-TEMAN DAN PARA KERABAT YANG BERTANYA, “KENAPA KALIAN TIDAK Mencari PEKERJAAN?” DAN “KENAPA KALIAN BEKERJA BEGITU KERAS?”

BEKERJA KERAS, TIDAK MEMPUNYAI JAMINAN KERJA, DAN MENGIKUTI JADWAL KETAT NAIK KERETA API CEPAT MENDATANGKAN HASIL. KAMI MENCAPAI TUJUAN INVESTASI SAAT DIA BERUMUR TIGA PULUH TUJUH DAN SAYA EMPAT PULUH TUJUH. DIPERLUKAN WAKTU SEMBILAN TAHUN SEJAK RENCANA DIBUAT HINGGA KAMI MENCAPAI TUJUAN KAMI. KAMI MEMBUAT RENCANA PADA 1985 DAN KELUAR PADA 1994. PADA 1985 KAMI MEMILIH RENCANA YANG AKAN MEMBAWA KAMI DENGAN CEPAT KE LEVEL MAKMUR SEKALIGUS MEMBERI KAMI PENDIDIKAN DAN PENGALAMAN YANG DIBUTUHKAN SEHINGGA KAMI BERHAK MELANJUTKAN KE LEVEL KAYA DAN ULTRAKAYA. KATA KUNCINYA ADALAH *BERHAK*, YANG AKAN DIJELASKAN LEBIH LANJUT, DALAM BAB INI DAN DALAM BAB-BAB SELANJUTNYA.

INVESTASI KAMI MEMBERIKAN PENGHASILAN PASIF LEBIH DARI \$100.000 PER TAHUN, SEHINGGA KAMI DAPAT MELANJUTKAN KE LEVEL KAYA KARENA KAMI MEMPUNYAI WAKTU, UANG, DAN KUALIFIKASI DASAR UNTUK MELANJUTKAN KE LEVEL BERIKUTNYA. KAMI PINDAH DARI LEVEL *MAKMUR* KE LEVEL *KAYA* DALAM LIMA TAHUN. PERHENTIAN SELANJUTNYA ADALAH LEVEL *ULTRAKAYA* BERDASARKAN PENGHASILAN RESIDU (UANG YANG TERSISA DARI PENGHASILAN SETELAH MEMBAYAR PAJAK DAN BIAYA-BIAYA LAIN). JIKA SEMUANYA BERJALAN SESUAI RENCANA, AKAN MEMERLUKAN WAKTU TIGA TAHUN.

SECARA TEORI, RENCANA DASAR KAMI MELEWATI SEMUA LEVEL ADALAH SEDERHANA. YAKNI MEMBANGUN BISNIS DAN BERINVESTASI DI REAL ESTAT. SAAT INI, KAMI TERUS MEMBANGUN BISNIS DAN BERINVESTASI DI REAL ESTAT.

MESKIPUN RENCANANYA TETAP SEDERHANA, YANG BERTAMBAH ADALAH PENDIDIKAN DAN PENGALAMAN KAMI. PENDIDIKAN DAN PENGALAMAN ITULAH YANG MEMBUAT KAMI DAPAT MENINGKATKAN KECEPATAN KAMI MEMBANGUN BISNIS DAN MEMBELI REAL ESTAT. DENGAN KATA LAIN, KAMI MELAKUKAN KESALAHAN, MEMPERBAIKI, DAN BELAJAR. DENGAN MELAKUKAN KESALAHAN ITU SERTA BELAJAR, YANG TELAH BERUBAH ADALAH UKURAN KONTEKS KAMI, ISI ATAU PENGETAHUAN KAMI, KAPASITAS KAMI UNTUK MENGELOLA PROYEK-PROYEK DAN PENGHASILAN YANG LEBIH BESAR, SERTA KECEPATAN KAMI MEMPROSES FAKTA-FAKTA DAN ANGKA-ANGKA YANG LEBIH BESAR DAN LEBIH RUMIT INI. NAIK KERETA API CEPAT MEMBERI KAMI KUALIFIKASI BISNIS DAN INVESTOR YANG BERBEDA DENGAN ORANG YANG MENCAPAI LEVEL MAKMUR DENGAN KERETA API LAMBAT.

Kami memulai dengan lambat tetapi kami memperoleh pendidikan, pengalaman, dan teman-teman yang memiliki pola pikir sama. Ketika kami bergerak maju mengikuti rencana sederhana kami, konteks, isi, kapasitas, dan kecepatan kami membangun bisnis atau memperoleh real estat yang mendatangkan penghasilan telah meningkat. Pada saat banyak orang-orang seumur saya telah berada pada masa penghasilan puncak mereka, potensi penghasilan kami kelihatan baru mulai meningkat. Ketika banyak teman-teman seumur saya merasa senang berpenghasilan \$80.000 hingga \$350.000 per tahun, Kim dan saya sedang naik kereta api sangat cepat. Bagusnya adalah bahwa kami bekerja semakin sedikit, ketika berpenghasilan semakin banyak. Segala sesuatunya berjalan sesuai rencana.

KETIKA SAYA DUDUK DI SEKOLAH MENENGAH, TAHUN 1960-AN, AYAH MISKIN SAYA MEMPEROLEH UANG JAUH LEBIH BANYAK DIBANDING AYAH KAYA SAYA. KETIKA SAYA DI UNIVERSTITAS, AYAH KAYA SAYA BERPENGHASILAN DI ATAS DUA PULUH KALI PENGHASILAN AYAH MISKIN SAYA, MESKIPUN AYAH MISKIN SAYA SEDANG BERADA PADA PUNCAK TAHUN-TAHUN YANG MEMBERIKAN PENGHASILAN. PADA SAAT KEDUA PRIA ITU BERUMUR PERTENGAHAN ENAM PULUHAN, AYAH MISKIN SAYA HAMPIR TIDAK DAPAT BERTAHAN SECARA FINANSIAL. JIKA BUKAN KARENA JAMINAN SOSIAL DAN MEDICARE DIA SUDAH

AKAN TINGGAL DI PINGGIR JALAN ATAU PINDAH KE RUMAH ANAK-ANAKNYA. PADA SAAT YANG SAMA, KEKAYAAN BERSIH AYAH KAYA SAYA DIPERKIRAKAN BERJUMLAH LEBIH DARI \$150 JUTA DAN TERUS MENINGKAT. KETIKA MEREKA BERUMUR ENAM PULUH LIMA TAHUN, PENGHASILAN AYAH KAYA SAYA DALAM SETAHUN LEBIH BESAR DARI PENGHASILAN AYAH MISKIN SAYA SEPANJANG HIDUPNYA. HIDUP KEDUA PRIA ITU TELAH BERJALAN SESUAI RENCANA. SEPERTI KATA MANTAN SEKRETARIS PARTAI BURUH ROBERT REICH, “DUA JALUR MUNCUL, JALUR CEPAT DAN JALUR LAMBAT DAN TIDAK ADA PERALIHAN DI ANTARANYA.”

2. BUATLAH RENCANA YANG BEKERJA UNTUK ANDA

SAYA PERKIRAKAN 90 PERSEN DARI POPULASI MENGIKUTI RENCANA YANG SAMA. ITU SEBABNYA 99 PERSEN LEBIH DARI POPULASI BERAKHIR DI BAWAH LEVEL MAKMUR. ADA ORANG-ORANG YANG BERUSAHA MERAHAI LEVEL MAKMUR ATAU KAYA, TETAPI RENCANA MEREKA TIDAK MENJADI KENYATAAN.

Saya menekankan pentingnya membuat rencana sendiri karena setiap orang perlu mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan, harapan, serta keinginan masing-masing. Saya tahu saya harus membuat rencana saya sendiri karena secara akademis saya tidak pandai seperti ayah miskin saya. Saya pandai dalam bidang-bidang lain, tetapi tidak dalam bidang-bidang yang dianggap pandai oleh sistem pendidikan kita. Salah satu langkah pertama dalam membuat rencana anda adalah menemukan kecerdasan alamiah anda dan proses di mana anda dapat belajar terbaik.

DALAM BUKU SAYA *RICH KID SMART KID*, SAYA MENULIS TENTANG TUJUH KECERDASAN YANG BERBEDA DAN EMPAT CARA BELAJAR YANG BERBEDA. SISTEM PENDIDIKAN SAAT INI HANYA MENGAKUI SATU KECERDASAN, YAKNI KECERDASAN LINGUISTIK-VERBAL, KEMAMPUAN MEMBACA DAN MENULIS, DAN HANYA SATU CARA BELAJAR. AYAH MISKIN MENOLONG MENEMUKAN

KECERDASAN SAYA DAN CARA BELAJAR SAYA, MESKIPUN HAL ITU TIDAK DIKENAL OLEH ORGANISASI YANG DIPIMPINNYA, DEPARTEMEN SEKOLAH DARI PEMERINTAH. SAAT INI, SAYA MEMPEROLEH UANG BUKAN DENGAN APA YANG SAYA PELAJARI DI SEKOLAH, TETAPI DENGAN APA YANG SAYA PELAJARI MENGIKUTI RENCANA SAYA SENDIRI.

Sekalipun anda tidak bersekolah lagi, atau tidak mempunyai anak, mungkin merupakan latihan yang bagus bagi anda untuk menemukan kecerdasan anda sendiri dan cara belajar pribadi anda sendiri. Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, mengetahui kecerdasan anda dan cara belajar anda yang unik merupakan bagian penting dari rencana.

Meninggalkan Jalur Jaminan Kerja

SAYA INGAT BETUL KETIKA LARRY DAN SAYA MENINGGALKAN XEROX CORPORATION PADA AKHIR 1970-AN. ITU ADALAH PEKERJAAN TRADISIONAL TERAKHIR SAYA. DUA PULUH TAHUN KEMUDIAN, BANYAK REKAN-REKAN SAYA DI XEROX SEKARANG MERASA KHAWATIR TERKENA PENCIUTAN KARENA MASALAH TEKNIS DAN KEUANGAN XEROX. KESENJANGAN DALAM DUA PULUH TAHUN TELAH SEMAKIN MELEBAR LEBIH DARI SEKADAR UANG. MERUPAKAN KESENJANGAN REALITAS, LAMA DAN BARU.

Perubahan Konteks

ALINEA SEBELUMNYA TIDAK DITULIS UNTUK MEMBANGGAKAN DIRI TETAPI UNTUK MENGGAMBARAKAN PERUBAHAN KONTEKS HANYA DALAM DUA PULUH TAHUN. DUA PULUH TAHUN YANG LALU, HAL YANG PANDAI UNTUK DILAKUKAN ADALAH Mencari pekerjaan dan meniti jenjang karier. SAYA INGAT ORANG-ORANG TIDAK MENGETRI MENGAPA LARRY DAN SAYA MENINGGALKAN

PELUANG KARIER YANG BEGITU LUAR BIASA DI PERUSAHAAN YANG SANGAT BAGUS. PASALNYA, KAMI BERDUA NOMOR SATU DALAM PENJUALAN PADA DIVISI YANG BERLAINAN, PERUSAHAAN MASIH TETAP BERKEMBANG, DAN MASA DEPAN KAMI TAMPAK CERAH. BUKAN SAJA TIDAK MASUK AKAL BAGI KAMI UNTUK PERGI PADA MASA YANG MENGUNTUNGGAN ITU, IDE MENINGGALKAN PEKERJAAN BERGAJI TINGGI BUKAN PERBUATAN YANG DAPAT DITERIMA. PERBUATAN YANG DAPAT DITERIMA ADALAH MENITI JENJANG KARIER, DAN SUATU HARI MENJADI MANAJER ATAU BAHKAN WAKIL PRESIDEN DIREKTUR SUATU WILAYAH.

Ketika saya berbicara kepada orang-orang muda yang lahir setelah 1975, sekitar waktu kami meninggalkan Xerox, banyak di antara mereka tidak ingin meniti jenjang karier. Bagi banyak di antara mereka, yang dilakukan adalah mendirikan perusahaan sendiri dan menjadikannya perusahaan publik melalui IPO (initial public offering, penawaran saham perdana) kemudian pensiun muda atau mendirikan perusahaan lain dan menjadikannya perusahaan publik. Perubahan konteks dalam dua puluh lima tahun sangat besar. Ada orang seumur saya yang bahkan tidak tahu apakah IPO itu ... tetapi anak-anak mereka mengetahuinya. Anak-anak mereka berbicara tentang menjadi wiraswasta atau bekerja dengan seorang wiraswasta yang akan membuat perusahaan publik karena mereka menginginkan jalur cepat menuju kaya. Mereka menginginkan jalur cepat bukannya terjebak dalam perlombaan tikus orangtua mereka ... perlombaan tikus finansial yang akhirnya akan membawa ke rumah penampungan orang-orang miskin bagi berjuta-juta orang rajin dari generasi saya.

Bagaimana Anda Mengelola Perubahan?

SAYA MEMPUNYAI TEMAN-TEMAN YANG MEMBENCI PERUBAHAN MODE, MUSIK, DAN TEKNOLOGI. TEMAN-TEMAN INI MEMBENCI MUSIK RAP, TIDAK MEMPUNYAI

BISNIS BERBASIS WEB, DAN MERASA SENANG BAHWA BEGITU BANYAK PERUSAHAAN DOT-COM GAGAL. MEREKA ADALAH SEBAGIAN DARI ORANG-ORANG YANG TERUS PERCAYA PADA JAMINAN KERJA, JAMINAN SOSIAL, DAN MEDICARE ... SEMUA GAGASAN ATAU JANJI ERA INDUSTRI.

Sementara ada orang-orang yang menentang perubahan, ada orang-orang lain yang lari dari perubahan. Saya mempunyai teman-teman lain yang aktif mencari pekerjaan yang tidak terpengaruh atau terancam World Wide Web. Salah seorang dari mereka menerima pekerjaan sebagai guru, bukan karena dia senang mengajar anak-anak. Dia menerima pekerjaan itu karena dia menginginkan tempat berlindung dari perubahan-perubahan yang sedang terjadi di dunia. Dia menginginkan pekerjaan di mana dia bisa memiliki jaminan kerja dan tidak dipecah. Sistem sekolah adalah tempat berlindungnya dari dunia perubahan.

Seorang teman lagi membeli bisnis yang tidak pernah terpengaruh Internet. Dia berkata, “Saya sudah terlalu tua untuk mempelajari cara melakukan bisnis di Web sehingga saya menginginkan bisnis yang kedap Web. Saya tidak punya uang untuk pensiun sehingga rencana saya adalah bekerja hingga saya tidak bisa bekerja lagi.”

Contoh-contoh ini menunjukkan realitas atau konteks yang tidak berubah bersama waktu. Orang-orang ini kemungkinan besar akan tertinggal dalam kesenjangan yang terus melebar antara kelas menengah dan orang kaya. Kapal sedang meninggalkan dermaga menuju negeri dengan peluang, kekayaan, dan kelimpahan yang lebih besar sementara banyak orang memilih untuk tertinggal ... hanya karena mereka tidak bisa mengubah konteks mental mereka. Mereka terjebak dalam waktu yang sudah lewat.

Cara Melihat Masa Depan

DALAM PENERBANGAN DARI LONDON KE NEW YORK, SAYA DUDUK DI SAMPING SEORANG EKSEKUTIF TINGKAT TINGGI DARI IBM. SETELAH KAMI BERKENALAN,

SAYA BERTANYA KEPADANYA, “BAGAIMANA ANDA MEMPERSIAPKAN DIRI MENGHADAPI MASA DEPAN?” JAWABANNYA ADALAH, “KESALAHAN YANG DILAKUKAN ORANG DEWASA KETIKA MELIHAT MASA DEPAN ADALAH MEREKA MELIHAT MASA DEPAN DARI MATA MEREKA SENDIRI. KARENA ITU BEGITU BANYAK ORANG DEWASA YANG TIDAK DAPAT MELIHAT PERUBAHAN-PERUBAHAN YANG SEDANG DATANG. KALAU ANDA INGIN MELIHAT BAGAIMANA RUPA DUNIA SEPULUH TAHUN MENDATANG, CUKUP PERHATIKAN ANAK LAKI-LAKI ATAU PEREMPUAN UMUR LIMA BELAS TAHUN. LIHATLAH DUNIA DARI MATA MEREKA MAKA ANDA AKAN MELIHAT MASA DEPAN.”

“Jika anda dapat melepaskan pandangan anda terhadap dunia dan benar-benar melihat dunia dari sudut pandang orang yang lebih muda, anda akan melihat dunia yang jauh lebih besar, dunia yang penuh dengan perubahan luar biasa dan berlimpahnya peluang yang akan datang. Ada peluang bisnis dan investasi sedang datang yang akan menghasilkan kekayaan lebih besar dibanding yang dihasilkan mobil bagi Henry Ford, minyak bagi John D. Rockefeller, komputer bagi Bill Gates, dan Internet bagi para pendiri muda Yahoo, AOL, dan Netscape.”

Saya lalu ditanya, “Apakah kita akan segera melihat seorang remaja sekolah menengah menjadi miliarder berkat usaha sendiri?”

Jawabannya adalah, “Saya yakin akan ada.”

JIKA ANDA TIDAK KAYA SAAT INI KARENA ANDA KETINGGALAN KAPAL TERAKHIR YANG MENINGGALKAN DERMAGA, JANGAN KHAWATIR, KAPAL LAIN MENUJU TEMPAT YANG PENUH KEKAYAAN DAN PELUANG SIAP UNTUK BERANGKAT. PERTANYAANNYA ADALAH, “APAKAH ANDA AKAN BERADA DI DALAMNYA?”

Sejarah Berulang Sendiri

SALAH SATU PELAJARAN FAVORIT SAYA DI SEKOLAH ADALAH EKONOMI DAN SEJARAH EKONOMI. SEJARAH EKONOMI SERING KALI DIASOSIASIKAN DENGAN

PAKAR EKONOMI TERKEMUKA SEPANJANG ZAMAN. BEBERAPA DARI PARA PAKAR EKONOMI INI ADALAH ADAM SMITH, DAVID RICARDO, THOMAS MALTHUS, DAN JOHN MAYNARD KEYNES. KISAH HIDUP MEREKA DAN CARA MEREKA MEMANDANG DUNIA PADA ZAMAN MEREKA MERUPAKAN BAHAN PELAJARAN YANG SANGAT MENARIK MENGENAI BAGAIMANA TEKNOLOGI, MANUSIA, DAN EKONOMI BEREVOLUSI.

Satu masa dalam sejarah ekonomi diberi nama berdasarkan nama sekelompok orang yang disebut para Luddite. Para Luddite adalah orang-orang yang bergabung untuk menyerang dan menghancurkan pabrik-pabrik dan mesin-mesin di dalam pabrik karena mereka takut kehilangan pekerjaan mereka. Kini jika ada yang mengatakan bahwa seseorang adalah Luddite, sering kali berarti orang yang mengkritik perubahan teknologi, atau terancam oleh perubahan teknologi, atau sekadar berharap teknologi akan pergi dan meninggalkan dunia sendirian. Walaupun para Luddite yang asli sudah lama tidak ada, para Luddite zaman modern telah menggantikan mereka. Sejarah mempunyai cara untuk berulang sendiri.

Apakah Anda Ketinggalan Zaman?

BANYAK DI ANTARA KITA SUDAH MELIHAT ACARA “MENGUBAH” DI TV DI MANA PEMBAWA ACARA MENGHADIRKAN SEORANG YANG BERPAKAIAN ACAK-ACAKAN DAN MENGUBAHNYA, DARI KEPALA HINGGA KAKI, DENGAN PENAMPILAN BARU. SEBUAH TIM YANG TERDIRI DARI PENATA RAMBUT, KONSULTAN CITRA, DAN AHLI WARNA, MENERUBUTI ORANG YANG MERUPAKAN MALAPETAKA MODE INI DAN MENGUBAHNYA MENJADI KEAJAIBAN MODE. SEBAGIAN DARI PERUBAHAN ITU BENAR-BENAR MENAKJUBKAN DAN SEBAGIAN BAHKAN MENGUBAH HIDUP.

Seorang teman saya adalah salah satu konsultan citra profesional terkemuka di dunia, yang berarti dia dibayar untuk mendandani dan meningkatkan citra orang-orang kaya. Dia merupakan salah seorang yang saya bayar untuk

mendandani saya. Alasan saya membayar seseorang untuk memilih pakaian saya dan memotong rambut saya secara berbeda adalah karena saya tidak ingin ketinggalan zaman. Sebaliknya saya ingin mengikuti zaman, sinkron terhadap perubahan konteks dan isi, mengikuti perubahan mode. Alasan saya mengubah citra saya adalah karena hal itu menolong saya untuk sinkron dengan zaman bukannya ketinggalan zaman, zaman yang sudah lewat.

Konsultan citra profesional ini, juga bernama Robert, pernah berkata kepada saya, “Orang sering kali ketinggalan zaman pada masa mereka paling bersemangat dalam hidup. Bisa merupakan masa ketika dia merasa paling berhasil, memiliki kesenangan paling banyak, merasa paling bersemangat, paling aktif secara seksual, atau semua hal-hal di atas. Itu sebabnya anda melihat pria dan wanita seumur saya yang masih kelihatan seperti hippies. Banyak di antara mereka merasa sangat bersemangat dalam masa protes menentang Perang Vietnam. Dan sebaliknya, karena itu anda melihat begitu banyak veteran dari masa yang sama masih mengenakan pakaian lapangan militer mereka. Perang itu merupakan masa di mana mereka juga merasa paling bersemangat atau hidup mereka mempunyai arti.

Ketika anda melihat orang memakai kaus lengan panjang dari masa kuliah mereka meskipun mereka sudah lulus bertahun-tahun yang lalu, itu juga merupakan kerinduan terhadap masa lalu melalui pakaian mereka. Contoh lain dari ketinggalan zaman adalah orang yang ketika mereka menjadi semakin dewasa mulai bertingkah laku, kelihatan, dan berpakaian semakin mirip orangtua mereka. Sebaliknya adalah orang yang mulai memakai pakaian anak muda supaya tampak lebih muda atau kembali ke masa ketika mereka paling menarik. Itulah contoh-contoh terjebak di masa lalu bukan berubah mengikuti zaman. Terlihat dalam cara mereka berpakaian. Sebenarnya bukan soal berganti pakaian tetapi soal ketinggalan dalam konteks. Orang-orang ini sering kali menjadi lebih kaku dan kurang fleksibel ketika mereka menjadi semakin tua.

Mengapa Anda Tidak Ingin Terjebak di Masa Lalu

Sekarang kita semua pernah melihat orang yang melebih-lebihkan mode atau orang yang berusaha kelihatan sangat trendi atau sangat bergaya. Bukan itu yang sedang saya bicarakan. Salah satu alasan saya menyarankan agar berpakaian mengikuti mode, seperti kata teman saya Robert, adalah karena anda ingin mengikuti zaman. Jika anda tidak berada di garis depan dari yang sedang terjadi, maka anda berada di masa lalu.

Jika anda berada di masa lalu, maka anda cenderung melakukan atau berinvestasi dalam investasi yang juga berada di masa lalu. Investasi yang berasal dari masa lalu merupakan investasi yang menurun dan tidak membuat anda kaya. Salah satu alasan orang membeli investasi yang masanya sudah lewat adalah karena orang yang melakukan investasi itu juga mungkin terjebak di masa lalu.

Apa yang Akan Terjadi

JIKA ANDA INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA, ANDA PERLU BERINVESTASI PADA APA YANG AKAN TERJADI, BUKAN APA YANG TELAH TERJADI. DALAM DUNIA INVESTASI, TERDAPAT BANYAK KEBENARAN DALAM PERIBAHASA LAMA: “BURUNG YANG BANGUN PAGI-PAGI AKAN MENDAPAT CACING”.

Memandang ke Masa Depan Membuat Anda Kaya

AYAH KAYA SERING MENGATAKAN KEPADA PUTRANYA DAN SAYA, “KALAU KALIAN INGIN KAYA, KALIAN PERLU MENGEMBANGKAN VISI KALIAN. KALIAN HARUS BERDIRI DI TEPI WAKTU, MENATAP KE MASA DEPAN.” AYAH KAYA MENCERITAKAN KEPADA KAMI KISAH BAGAIMANA JOHN D. ROCKEFELLER MENJADI KAYA KARENA DIA MELIHAT SEMAKIN PENTINGNYA MINYAK KARENA SEMAKIN MENINGKATNYA PERMINTAAN UNTUK MOBIL. DIA JUGA MENINGATKAN KAMI BAGAIMANA HENRY FORD DAPAT MELIHAT BAHWA KELAS MENENGAH MENINGINKAN MOBIL MILIK SENDIRI, PADA ZAMAN DI MANA HANYA ORANG KAYA YANG MEMPUNYAI MOBIL. KINI PADA ZAMAN YANG LEBIH

MODERN, BILL GATES MENJADI MILIARDER KARENA DIA MELIHAT PERKEMBANGAN PC KETIKA ORANG-ORANG IBM YANG LEBIH TUA DAN LEBIH BIJAKSANA MELIHAT MASA DEPAN DIPERNUHI *MAINFRAME*. ORANG-ORANG IBM YANG LEBIH TUA TIDAK BERPIKIR SEPERTI HENRY FORD SEHINGGA MEREKA KEHILANGAN MASA DEPAN IBM DAN MEMBERIKANNYA KEPADA MICROSOFT. JIKA SAYA ADALAH INVESTOR IBM, SAYA AKAN MEMINTA AGAR ORANG-ORANG BUTA ITU DIPECAT DAN MEMINTA MEREKA MENGEMBALIKAN GAJI MEREKA. NAMUN, MEREKA MENERIMA BONUS DAN PARA INVESTOR KEHILANGAN MASA DEPAN MEREKA. PARA PEMUDA YANG MEMBUAT YAHOO, NETSCAPE, DAN PERUSAHAAN-PERUSAHAAN INTERNET TERKENAL LAINNYA MENJADI MILIARDER SEBELUM MEREKA LULUS DARI UNIVERSITAS KARENA MEREKA MELIHAT MASA DEPAN.

JIKA ANDA KETINGGALAN KAPAL YANG MENUJU LADANG MINYAK, ERA KOMPUTER, ERA INTERNET, JANGAN KHAWATIR, ADA KAPAL LAIN YANG AKAN BERLAYAR. TETAPI JIKA ANDA TERPERANGKAP DI MASA LALU, KEMUNGKINAN ANDA KETINGGALAN KAPAL BERIKUTNYA ATAU, LEBIH BURUK LAGI, NAIK *TITANIC* KARENA IA BESAR DAN AMAN, SANGAT BAGUS ... TERUTAMA MASA KINI DENGAN KONTEKS DAN ISI DUNIA YANG BERUBAH BEGITU CEPAT.

DALAM FILM *TOP GUN*, ADA KATA-KATA TERKENAL YANG DIUCAPKAN OLEH SEMUA PILOT PESAWAT TEMPUR, “TEBAKLAH! TEMBAKLAH!” JIKA ANDA MENONTON FILM ITU, ANDA MUNGKIN INGAT BAHWA WAKTU YANG TERSEDIA UNTUK MENEMBAK PESAWAT MUSUH DIUKUR DALAM HITUNGAN DETIK. JIKA ANDA MENUNGGU TERLALU LAMA, ATAU TIDAK SIAP, ANDA AKAN KEHILANGAN KESEMPATAN. HAL YANG SAMA BERLAKU DALAM DUNIA UANG. JENDELA KESEMPATAN UNTUK MELAKUKAN TEMBAKAN JUGA SEMPIT. JIKA ANDA KETINGGALAN ZAMAN, TERPERANGKAP DI MASA LALU, BERPAKAIAN SEPERTI IBU DAN AYAH ANDA, TIDAK SIAP, TIDAK MEMILIKI KEAHLIAN BISNIS DAN INVESTASI YANG DIPERLUKAN, ANDA MUNGKIN BAHKAN TIDAK MELIHAT KESEMPATAN. ANDA BUKAN SAJA AKAN KEHILANGAN JENDELA PELUANG, TETAPI ANDA

MUNGKIN MENEMBAK PELUANG YANG JUGA KETINGGALAN ZAMAN DAN TIDAK BERGERAK KE MANA-MANA.

PADA 1999, SEORANG TEMAN MENDATANGI SAYA DAN BERKATA, “SAYA MENURUTI NASIHATMU DAN SAYA BERINVESTASI DI PROPERTI SEWAAN. SAYA MEMBELI DUPEKS (SEBUAH RUMAH YANG TERBAGI ATAS DUA BAGIAN UNTUK DUA KELUARGA) SEHARGA \$150.000 DI LINGKUNGAN YANG BAGUS. PERMULAAN YANG BAGUS, BUKAN?”

SAYA MENGUCAPKAN SELAMAT KEPADA ORANG ITU, UNTUK SESUATU YANG BAIK ITU. MERUPAKAN PERMULAAN YANG BAGUS. PERSOALANNYA ADALAH, DIA MENEMBAK SASARAN YANG MASANYA SUDAH LEWAT. DIA TERLAMBAT DATANG KE PESTA. DIA TIDAK MENEMBAK KETIKA SEHARUSNYA DIA MENEMBAK. NAMUN MERUPAKAN PERMULAAN YANG BAGUS DAN PERMULAAN YANG BAGUS SERING KALI LEBIH BAIK DARIPADA TIDAK MEMULAI SAMA SEKALI. MERUPAKAN PERMULAAN YANG BAGUS KARENA MESKIPUN DIA KEHILANGAN UANG, MINIMAL DIA AKAN MEMPEROLEH PENGETAHUAN DAN PENGALAMAN YANG TIDAK TERNILAI HARGANYA.

WALAUPUN DEMIKIAN DIA TIDAK MENEMBAK KETIKA DIA SEHARUSNYA MENEMBAK. SAYA MENGATAKAN ITU KARENA DIA BERSAMA-SAMA KIM DAN SAYA KETIKA KAMI MENEMBAK ANTARA 1989 DAN 1994. KIM DAN SAYA MEMBELI PADA SAAT BURSA SEDANG JATUH. KETIKA KAMI MEMBERITAHUNYA BAHWA DIA SEBAIKNYA JUGA MEMBELI, DIA BERKATA, “TIDAK, ITU TERLALU BERISIKO. SAYA MUNGKIN KEHILANGAN PEKERJAAN SAYA. KAMU TAHU MEREKA SEDANG MELAKUKAN PENGURANGAN BANYAK ORANG. DI SAMPING ITU, HARGA REAL ESTAT TERLALU RENDAH DAN SEDANG TURUN. BAGAIMANA KALAU HARGANYA TERUS TURUN? BAGAIMANA KALAU KITA MENGALAMI DEPRESI?”

JENDELA KESEMPATAN TELAH TERBUKA DAN TELAH TERTUTUP. SEPULUH TAHUN KEMUDIAN, KETIKA HARGA REAL ESTAT SEDANG TINGGI-TINGGINYA, DAN BURSA SAHAM MULAI GOYAH, TEMAN SAYA MENYADARI BAHWA DIA HARUS MULAI MENEMBAK. DIA SEKARANG MENEMBAK SASARAN LAMA DAN TIDAK BERGERAK KE MANA-MANA ... SAMA SEPerti DIA. DIA KETINGGALAN ZAMAN DAN

SEKARANG SEDANG MENEMBAK SASARAN YANG KETINGGALAN ZAMAN. PALING TIDAK DIA MULAI MELAKUKAN SESUATU TETAPI SAYA KHAWATIR DIA AKAN MEMBAYAR HARGA YANG MAHAL. HARGA ITU LEBIH BESAR DARI HARGA TINGGI DUPEKSNYA YANG KEMAHALAN ... ASET YANG MEMBERINYA ARUS KAS SANGAT SEDIKIT DAN HARGANYA AKAN NAIK SANGAT LAMBAT, JIKA NAIK. PALING TIDAK DIA AKHIRNYA MELAKUKAN TEMBAKAN, MESKIPUN PADA SASARAN YANG MASANYA SUDAH LEWAT. SAYA SANGAT BANGGA TERHADAPNYA KARENA DIA TELAH MELAKUKAN LANGKAH PERTAMA, SELANGKAH LEBIH JAUH DARI LANGKAH ORANGTUANYA, LANGKAH DARI ERA INDUSTRI.

KIM DAN SAYA MASIH BERINVESTASI PADA BISNIS KAMI DAN PADA REAL ESTAT. PERBEDAANNYA ADALAH BAHWA KAMI SEKARANG SEDANG MENGAMATI SASARAN PELUANG YANG AKAN BERKEMBANG DI MASA DEPAN, BUKAN DI MASA LALU. ITULAH SEBABNYA ANDA PERLU SINKRON DENGAN MASA DEPAN DAN SIAP MENEMBAK BILA JENDELA KESEMPATAN TERBUKA, SEPERTI YANG TERJADI ANTARA 1989 DAN 1993. JENDELA KESEMPATAN TERBUKA BAIK DALAM REAL ESTAT MAUPUN SAHAM ANTARA 1989 DAN 1993. KETIKA SAYA MENULIS BAGIAN BUKU INI, PADA 2001, BURSA SAHAM SEDANG JATUH. NASDAQ TURUN LEBIH DARI 50 PERSEN. BURSA SAHAM HANYA TURUN 42 PERSEN PADA 1929. PENGURANGAN TENAGA KERJA SEDANG TERJADI LAGI. TEMAN SAYA MULAI PANIK. DIA MENYADARI BAHWA DIA MUNGKIN TELAH MEMBAYAR TERLALU BANYAK UNTUK DUPEKSNYA. BAGI SAYA, JENDELA SEDANG SIAP TERBUKA LAGI.

DALAM SEMINAR-SEMINAR INVESTASI SAYA, KADANG-KADANG KIM BERBICARA TENTANG PENGALAMANNYA BERINVESTASI. DIA SERING MENGATAKAN BAHWA KAMI MULAI BERINVESTASI PADA 1989 DAN BERHENTI MEMBELI PADA 1994. DIA KEMUDIAN MENAMBAHKAN BAHWA ANTARA 1985 DAN 1989, KAMI *MEMPERSIAPKAN DIRI* UNTUK BERINVESTASI, SESUAI DENGAN RENCANA KAMI. SELAMA PERIODE ITU KAMI MEMBANGUN BISNIS KAMI DAN MEMPELAJARI CARA BERINVESTASI DI REAL ESTAT. BAGI ANDA YANG INGAT MASA ITU, ANTARA 1985 DAN 1989 MERUPAKAN MASA DI MANA HARGA REAL ESTAT SANGAT TINGGI. KIM DAN SAYA SEDANG MEMPERSIAPKAN DIRI UNTUK

“MELAKUKAN TEMBAKAN KAMI” BILA JENDELA KESEMPATAN TERBUKA. KETIKA TERBUKA, TEMAN KAMI PANIK DAN KAMI MULAI MEMBELI. RENCANANYA TIDAK MENCAKUP PERSIAPAN UNTUK JENDELA KESEMPATAN YANG TELAH TERBUKA. SEKARANG, DIA TERLAMBAT DATANG KE PESTA, BERINVESTASI PADA INVESTASI YANG TERLALU MAHAL, DAN YANG TERBURUK DARI SEMUANYA, DIA TIDAK SIAP UNTUK APA YANG AKAN DATANG SELANJUTNYA. DIA BERPAKAIAN SEPERTI ORANGTUA, MESKIPUN DIA LEBIH MUDA DARI SAYA, DAN BERINVESTASI SEPERTI ORANGTUA.

DALAM SEPAK BOLA AMERIKA (*AMERICAN FOOTBALL*), KAPTEN KESEBELASAN PEMENANG ADALAH ORANG YANG DAPAT MELEMPAR BOLA KE TEMPAT DI MANA PENERIMA TIDAK BERADA DI SITU. DENGAN KATA LAIN, KAPTEN KESEBELASAN HARUS DAPAT MELIHAT DALAM BENAKNYA DI MANA PENERIMA AKAN BERADA DAN MELEMPAR BOLA KE SANA, MESKIPUN PENERIMA BELUM BERADA DI SANA. JIKA KAPTEN KESEBELASAN DAPAT MELAKUKANNYA SECARA TERATUR, DIA AKAN MEMPEROLEH BANYAK UANG. SEORANG PEMAIN SEPAK BOLA (*SOCCER*) JUGA HARUS MENENDANG BOLA KE TEMPAT DI MANA PENJAGA GAWANG LAWAN TIDAK BERADA DI SITU. ORANG YANG MERENCANAKAN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA JUGA HARUS MELAKUKAN HAL YANG SAMA. DIA HARUS MENDESAIN RENCANANYA AGAR SIAP UNTUK MENYONGSONG KESEMPATAN YANG BELUM ADA DI SINI. ITULAH SEBABNYA PENTING UNTUK BERADA PADA MASA KINI, SINKRON DENGAN WAKTU, DAN MENATAP MASA DEPAN.

RENCANA UNTUK MASA DEPAN

JIKA ANDA SUNGGUH-SUNGGUH INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA, RENCANA ANDA PERLU MENCAKUP RENCANA UNTUK MASA DEPAN, MASA MENDATANG YANG BELUM ADA. SAMA SEPERTI JOHN D. ROCKEFELLER SIAP UNTUK MASA DEPAN MOBIL, DAN BILL GATES SERTA MICHAEL DELL SIAP UNTUK ERA KOMPUTER, ANDA JUGA HARUS SIAP UNTUK PELUANG DI MASA DEPAN. JKA

ANDA TIDAK SIAP, ANDA AKAN BERINVESTASI PADA INVESTASI MASA LALU, DAN INVESTASI MASA LALU SERING TIDAK MEMPUNYAI MASA DEPAN.

BAGAIMANA ANDA MELIHAT MASA DEPAN?

Supaya bisa pensiun muda dan pensiun kaya, anda mungkin perlu berlatih untuk menghadapi masa depan ... masa mendatang yang belum ada. Seperti kata eksekutif IBM itu kepada saya, “Kesalahan yang dilakukan orang dewasa ketika melihat masa depan adalah mereka melihat masa depan dari mata mereka sendiri. Itu sebabnya begitu banyak orang dewasa yang tidak dapat melihat perubahan-perubahan yang sedang terjadi.” Mungkin IBM sudah belajar dari pengalaman yang diajarkan Bill Gates muda. Pelajaran bahwa, kalau anda ingin melihat masa depan, anda perlu melihatnya melalui mata orang-orang yang lebih muda. Cara anda merespons perubahan-perubahan dalam mode, musik, dan teknologi mencerminkan cara berpikir anda dan seberapa fleksibelnya konteks mental anda. Jika anda terperangkap di masa lalu, atau tidak sinkron dengan masa kini, anda bisa kehilangan seluruh masa depan.

Cara lain untuk melihat masa depan adalah dengan mempelajari masa lalu. Dalam realitas saya, sejarah mempunyai kecenderungan untuk berulang sendiri, meskipun mungkin tidak berulang sendiri dengan cara yang persis sama. Banyak orang dewasa kehilangan masa depan, atau tergilas oleh masa depan karena rencana-rencana mereka untuk masa depan tidak mempunyai visi dari masa lalu.

Pada 1998, saya berbicara kepada seorang wartawan muda di San Fransisco yang baru lulus dari universitas. Ketika saya memberitahunya bahwa reksa dana berisiko dan bahwa saya dapat melihat kejatuhan sedang datang, dia menjadi sangat marah. Dia lalu mulai mengutip kata-

kata dan ide-ide yang diucapkan oleh pialang sahamnya kepadanya. “Reksa dana di mana saya berinvestasi adalah reksa dana yang sangat bagus selama tiga tahun berjalan. Harganya telah naik rata-rata 25 persen setiap tahun. Bursa saham merupakan investasi terbaik karena walaupun ada penurunan di bursa, seperti yang terjadi pada 1987, bursa telah naik terus-menerus selama empat puluh tahun. Merupakan tempat terbaik untuk menginvestasikan uang anda.” Dia tidak pernah menyiarkan wawancara dengan saya karena pendapat saya tidak sesuai dengan pendapatnya tentang masa depan. Kini dananya yang hanya digunakan untuk satu tujuan itu turun lebih dari 50 persen.

Meskipun fakta dan data yang dimilikinya agak akurat, persoalannya adalah data yang dimilikinya tidak mencakup data-data yang cukup jauh di masa lampau. Jika dia mengenal sejarah bursa saham, dia pasti akan tahu bahwa kita mengalami depresi setiap tujuh puluh lima tahun, rata-rata. Meskipun hal itu tidak berarti kita akan mengalami depresi setiap tujuh puluh lima tahun, sejarah yang sedikit kuno itu menjelaskan mengapa bursa telah naik selama empat puluh tahun yang lalu. Kejatuhan bursa dan depresi terakhir terjadi pada 1929. Bursa memerlukan waktu sekitar dua puluh lima tahun untuk pulih ke level 1929 atau hingga tahun 1955. Saya berbicara dengannya pada 1998, jadi fakta yang dimilikinya benar bahwa bursa telah naik selama empat puluh tahun. Pandangannya terhadap masa depan terganggu karena pandangannya terhadap masa depan tidak mencakup fakta yang cukup dari masa lampau. Salah satu yang disarankan ayah kaya untuk saya lakukan adalah membaca buku-buku sejarah ekonomi. Sebuah buku sangat bagus yang saya anjurkan untuk dibaca, jika mereka ingin mengerti masa depan, adalah buku *The Worldly Philosophers*, oleh Robert Heilbroner. Sebuah buku yang sangat bagus bagi siapa saja yang ingin melihat masa depan dengan mempelajari masa lampau.

Ketika saya mengajar kelas investasi saya, saya meminta orang-orang mengisi laporan keuangan. Saya kemudian meminta mereka melihat masa lalu mereka dan bertanya apakah mereka juga melihat masa depan mereka. Jika mereka tidak menyukai apa yang dilihatnya, yang merupakan laporan keuangan penuh dengan utang jelek, penghasilan jelek, pengeluaran jelek, liabilitas jelek, dan tidak ada masa depan, kalau mereka melihat gambaran masa depan laporan keuangan mereka, saya menyarankan mereka untuk mulai berubah, bergaya, membuang pakaian lama mereka, menyesuaikan pakaian mereka dengan perkembangan zaman, mengganti teman-teman lama mereka, dan mulai melihat masa depan. Jika anda dapat mengubah konteks anda menjadi bersemangat terhadap peluang-peluang di masa yang akan datang, anda mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk pensiun muda dan pensiun kaya.

Sesederhana sebagian dari perubahan-perubahan itu, saya selalu merasa sangat heran betapa sulitnya sebagian besar orang mengosongkan lemari pakaian mereka dan menyesuaikan pakaian mereka dengan perkembangan zaman. Banyak orang pergi dan membeli pakaian baru, tetapi mereka gagal menyesuaikannya dengan perkembangan zaman. Mereka hanya membeli pakaian baru dari masa yang lama, masa ketika hidup mereka menyenangkan dan bersemangat atau masa ketika mereka merasa paling berhasil. Banyak orang sangat takut terhadap masa depan, dan kemungkinan bahwa masa depan akan menyenangkan, sangat modern, sangat bagus, dan bersemangat, sehingga mereka lebih suka tetap berada di masa lalu.

Saya menulis pada pendahuluan bahwa pensiun muda dan pensiun kaya itu mudah. Bukan sesuatu yang sulit untuk dilakukan ... namun bagi banyak orang, meninggalkan masa lalu mereka dan melangkah dengan berani memasuki ketidakpastian masa depan jauh lebih sulit daripada menjadi kaya dan pensiun muda. Bagi jutaan orang, lebih aman dan lebih terjamin tetap berada dalam konteks pakaian, dan koleksi dari orangtua

mereka dan masa yang lalu. Itulah sebabnya 50 persen lebih dari populasi akan pensiun pada atau mendekati garis kemiskinan. Mereka naik kereta api lambat dan menumpanginya hingga akhir hidup mereka ... semuanya sesuai dengan rencana.

Bab 10

Daya Ungkit Melihat Masa Depan Yang Kaya

Ketika saya menunjukkan kepada para peserta angka-angka strategi keluar berikut, banyak yang tidak dapat membayangkan masa depan yang bebas secara finansial dengan penghasilan lebih dari \$100.000 per tahun atau lebih tanpa bekerja.

Miskin \$25.000 atau kurang per tahun
Kelas menengah \$25.000 sampai \$100.000 per tahun
Makmur \$100.000 sampai \$1 juta per tahun
Kaya \$1 juta atau lebih per tahun
Ultrakaya \$1 juta atau lebih per bulan

Yang membuat banyak orang tidak dapat membayangkan memiliki uang sebanyak itu adalah karena mereka tidak memilikinya dalam realitas mereka. Banyak orang mungkin memimpikan penghasilan sebesar itu dan mungkin berkata bahwa suatu hari mereka akan memperoleh sebanyak itu ... tetapi dalam kenyataan, sebagian besar orang hanya bermimpi. Statistik membuktikan kenyataan itu.

Masa Depan Anda Dibentuk Hari Ini

Banyak orang tidak menyadari tujuan finansial mereka karena mereka menggunakan kata-kata seperti suatu hari, mungkin, atau di masa mendatang. Ayah kaya selalu berkata, “Masa depanmu dibentuk oleh apa yang kamu lakukan hari ini, bukan besok.” Bila anda melihat angka-angka di atas, pertanyaan yang mungkin anda sendiri ingin tanyakan adalah ini: “Apakah yang saya lakukan hari ini akan membawa saya ke tujuan finansial yang saya inginkan kelak?”

Kenyataan yang kejam adalah 99 persen dari populasi AS akan berakhir hanya di atas batas \$100.000. Sebagian besar akan mengikuti jejak orangtua mereka sesuai dengan rencana orangtua mereka. Dengan kata lain, mereka melakukan hal yang sama dan berakhir pada sasaran yang sama.

Segera setelah saya kembali dari Vietnam, saya ingat perasaan frustrasi yang saya alami karena berpenghasilan hanya \$900 sebagai perwira Korps Marinir sedangkan Mike berpenghasilan hampir satu juta dollar per tahun dari investasinya saja. Saya ingat perasaan gagal dan sedih yang saya alami karena kesenjangan antara dunianya dan dunia saya, realitasnya dan realitas saya.

Bagi anda yang membaca Rich Dad’s Guide to Investing, anda mungkin ingat ayah kaya duduk bersama saya sebelum saya meninggalkan Korps marinir dan menolong mengembangkan rencana saya. Seperti kata buku itu, “Investasi merupakan rencana, bukan produk atau prosedur.”

Rencana Merupakan Jembatan Menuju Impian Anda

Ayah kaya menggambar sketsa kasar sebuah sungai besar dengan saya berdiri di tepi satu sisi sungai. Dia berkata, “Rencana merupakan jembatan menuju impianmu. Tugasmu adalah membuat rencana atau

jembatan itu nyata, sehingga impianmu menjadi kenyataan. Kalau yang kamu kerjakan hanya berdiri di sisi sebelah sini dan memimpikan sisi yang lain, impianmu selamanya akan tetap menjadi impian. Pertama-tama buatlah agar rencanamu nyata maka impianmu akan menjadi kenyataan.”

Antara 1985 dan 1994, Kim dan saya berusaha membuat rencana kami nyata bukan melamunkan impian kami. Kami melakukan apa yang dilakukan sebagian besar pilot tempur. Kami berlatih setiap hari, mempersiapkan diri untuk hari saat jendela kesempatan kami muncul. Ketika muncul, kami menembak kemudian jendela tertutup.

Seperti kata ayah kaya, “Masa depanmu dibentuk oleh apa yang kamu kerjakan hari ini, bukan besok.” Dengan kata lain, apa yang anda kerjakan hari ini merupakan masa depan anda. Alasan Kim dan saya tidak mencari pekerjaan, meskipun kami tidak mempunyai uang, adalah karena kami tidak punya rencana untuk menjadi karyawan di masa mendatang. Sebagai gantinya, kami menghabiskan waktu kami di seminar-seminar untuk mempelajari cara membangun bisnis atau berinvestasi di real estat. Meskipun kami tidak mempunyai uang, setiap hari kami berlatih membangun bisnis yang lebih baik dan berinvestasi di real estat. Kami melakukan hari ini apa yang kami rencanakan untuk kami lakukan di masa mendatang. Hari ini kami membangun bisnis dan berinvestasi di real estat. Kelak kami mungkin akan membangun bisnis dan berinvestasi di real estat. Saya tidak punya rencana untuk melakukan apa yang ayah miskin saya lakukan setelah dia pensiun. Dia mengawali hidupnya dengan mempersiapkan diri mencari pekerjaan dan dia mengakhiri hidupnya dengan mencari pekerjaan. Menjelang tahun 2020, akan ada jutaan orang seumur saya melakukan hal yang sama dengan yang dilakukan ayah miskin saya ... mencari pekerjaan untuk menambah penghasilan Jaminan Sosial mereka. Mereka kelak akan melakukan hal yang sama dengan yang mereka lakukan hari ini.

Perubahan Realitas

Ada satu hal lagi yang dilakukan ayah miskin saya hampir setiap hari sepanjang hidupnya. Dia selalu berkata, “Saya akan berinvestasi kalau saya mempunyai uang.” Dia juga terus-menerus berkata, “Saya tidak sanggup membelinya.” Bila dipaksa untuk bertindak, dia akan berkata, “Lihatlah, saya tidak mempunyai waktu untuk melakukan apapun hari ini, kita akan membicarakannya besok.” Itulah realitas sehari-harinya dan itulah realitasnya pada akhir hidupnya. Menurut pendapat saya, penyebab utama dia miskin adalah karena dia memiliki realitas orang miskin, meskipun dia memperoleh banyak uang, dan dia tidak bersedia mengubah realitasnya.

Seperti saya katakan, cara termudah untuk menjadi kaya adalah terus-menerus mengubah dan meningkatkan realitas anda. Namun terlihat jelas bahwa bagi banyak orang mengubah realitas mereka, mengubah apa yang mereka lakukan hari ini, merupakan bagian tersulit untuk menjadi kaya. Bila saya pulang ke Hawaii, saya melihat banyak di antara teman-teman saya yang melakukan persis yang dilakukan orangtua mereka. Ketika teman-teman saya bertanya kepada saya apa yang saya lakukan, dan saya memberitahu mereka bahwa saya membangun bisnis serta berinvestasi di real estat, banyak di antara mereka mengatakan hal yang sama dengan yang dikatakan orangtua saya, “Saya tidak dapat melakukannya.” Atau “Kamu tahu saya telah memikirkan untuk berinvestasi. Mungkin suatu hari kalau saya punya uang saya akan mulai berinvestasi.” Ketika saya memberitahu mereka tentang mempersiapkan diri dan belajar berinvestasi sebelum berinvestasi mereka umumnya berkata, “Astaga, tahukah kamu betapa sibuknya saya? Saya tidak punya waktu untuk belajar berinvestasi. Pemerintah seharusnya menyediakan kursus gratis tentang cara berinvestasi. Maka mungkin saya akan mengambil beberapa pelajaran. Kenapa saya harus membayar untuk

belajar berinvestasi? Bagaimanapun juga, berinvestasi itu sangat berisiko. Saya lebih suka menyimpan uang saya di bank.” Ayah kaya saya berkata, “Dengarkanlah kata-kata mereka maka kamu akan melihat masa depan mereka.”

Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda mungkin bisa mulai mendengarkan kata-kata anda dan melihat masa depan anda. Tanyakanlah kepada diri sendiri, “Kalau saya tetap menggunakan kata-kata ini, dan memikirkan gagasan ini, pada level mana saya akan keluar? Apakah miskin, kelas menengah, makmur, kaya, atau ultrakaya?” Jika anda jujur dan ingin mengubah rencana anda, pertama-tama yang harus dilakukan adalah mengubah realitas anda dengan mengubah rencana anda, kata-kata anda, dan tindakan sehari-hari anda. Masa depan anda adalah apa yang anda lakukan hari ini, apapun impian anda. Seperti kata ayah kaya, “Sangat sulit bertemu dengan pangeran peri atau putri peri anda bila yang anda lakukan setiap hari hanya duduk di atas sofa, menonton TV, dan makan permen bonbon.”

Awalilah Masa Depan Anda Hari Ini

Mengapa begitu banyak orang akan pensiun miskin dan pensiun tua? Mereka tidak dapat menghentikan apa yang sedang mereka lakukan ... walaupun tidak punya masa depan. Mereka tidak dapat mengubah konteks mereka ... konteks jaminan kerja, kerja keras, dan menabung. Banyak orang akan menjadi tua, mengenakan pakaian dari masa yang sudah lewat, dan mempertahankan gagasan dari orangtua mereka dan Era Industri dan kemudian tidak sinkron dengan masa kini dan masa depan. Bukan soal umur seseorang. Tetapi soal konteks seseorang.

Jadi bagaimana seseorang mengawali masa depan mereka yang kaya dan bebas hari ini? Lagi, kabar baiknya adalah bahwa hal itu dimulai

dalam pikiran anda. Dimulai dengan kata-kata anda, gagasan anda, dan tindakan anda setiap hari. Dimulai dengan menginventarisasi di mana anda menghabiskan waktu dan dengan siapa anda menghabiskan waktu anda. Dimulai dengan mengetahui bahwa anda harus membuat rencana anda nyata agar dapat membangun jembatan dari tempat anda saat ini, melewati air yang bergelora menuju impian anda. Seperti kata ayah kaya, “Pemimpi melamunkan impian sedangkan orang kaya membuat rencana dan membangun jembatan menuju impian mereka.” Awalilah masa depan anda hari ini dengan membuat rencana menuju masa depan. Dan bagi banyak orang, salah satu langkah pertama dari rencana itu adalah berhenti melakukan hari ini apa yang tidak anda inginkan di masa depan anda. Jika anda tidak ingin bekerja keras seumur hidup untuk memperoleh penghasilan kerja, mulailah bertanya kepada diri sendiri bagaimana anda bisa mulai belajar bekerja untuk memperoleh penghasilan pasif dan portofolio. Setelah anda memperoleh beberapa jawaban, jadikanlah jawaban-jawaban itu sebagai bagian dari rencana anda. Mungkin berarti belajar lebih banyak, membaca lebih banyak buku, mendengarkan kaset, menghadiri lebih banyak seminar, memulai bisnis yang dijalankan dari rumah, dan bertemu dengan teman-teman baru. Dengan kata lain, lakukanlah hari ini apa yang anda inginkan untuk masa depan anda.

Bagaimana Anda Melihat Masa Depan?

Saya juga sering ditanya, “Bagaimana saya melihat masa depan jika saya tidak dapat melihatnya dengan mata saya?” Atau “Bagaimana saya dapat melihat satu juta dollar per tahun ketika saya tidak dapat melihat \$50.000 per tahun saat ini?”

Merupakan pertanyaan untuk memperluas konteks yang bagus sekali. Jawabannya terdapat dalam sesuatu yang dikatakan ayah kaya

kepada saya bertahun-tahun yang lalu. Dia menuliskannya dengan kata-kata besar pada buku catatan kuningnya.

PANDANGAN adalah apa yang kamu lihat dengan matamu.

VISI adalah apa yang kamu lihat dengan pikiranmu.

Ketika saya bertanya kepada ayah kaya apa yang meningkatkan visi seseorang dia berkata, “Kata-kata dan angka-angka.” Dia menekankan pentingnya belajar cara membaca laporan keuangan karena anda tidak dapat melihat masa depan finansial anda jika anda tidak dapat membaca laporan keuangan. Sebenarnya, jika anda tidak dapat membaca laporan keuangan, anda tidak dapat melihat masa lalu, masa kini, atau masa depan finansial anda. Saya menciptakan permainan CASHFLOW untuk membantu orang meningkatkan visi pikiran mereka dengan mengajarkan mereka angka-angka dan kosakata orang kaya. Satu hal yang sudah dilakukan banyak orang adalah mengajak sekelompok teman untuk bersama-sama bermain CASHFLOW 101 secara teratur. Setelah anda menguasai CASHFLOW 101 anda mungkin ingin mengajarkannya kepada orang lain dan menginspirasi mereka untuk mengambil tindakan, dan/atau anda mungkin ingin melanjutkan ke CASHFLOW 202, permainan tingkat lanjut. Sementara anda bermain, selalu ingatlah pernyataan ayah kaya, “Masa depan anda adalah hari ini.” Ketika orang bertanya kepada saya bagaimana saya menjadi kaya begitu cepat, saya berkata, “Saya memainkan permainan itu setiap hari.” Kenyataannya, semakin banyak anda memainkan permainan itu, semakin banyak anda mengajarkan permainan itu, dan semakin anda menjadikan permainan itu bagian dari hidup anda, maka visi terhadap masa depan anda menjadi semakin baik. Seperti kata ayah kaya juga, “Jika kamu menginginkan gigi yang sehat di masa yang akan datang, gosoklah gigimu hari ini.”

Kata-kata Cepat untuk Rencana Cepat

Kalau anda ingin membuat rencana cepat, anda perlu belajar menggunakan kata-kata cepat. Banyak orang tidak bisa menjadi kaya karena mereka menggunakan kata-kata lambat dan bukan kata-kata cepat dalam rencana mereka. Jika anda ingin meningkatkan visi anda untuk lebih cepat menjadi kaya, anda perlu menggunakan kata-kata yang lebih cepat.

Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, jika anda ingin segera menjadi kaya, anda perlu menggunakan kata-kata bisnis dan investasi yang lebih modern, lebih mengikuti perkembangan zaman, dan lebih cepat. Tidak menggunakan kata-kata yang lebih cepat dan lebih efisien akan seperti seorang penebang pohon profesional yang berkata, “Saya tidak peduli apakah saya dapat menebang lebih banyak pohon dengan gergaji mesin dan menghasilkan lebih banyak uang. Ayah saya memberikan kapak ini dan saya merencanakan untuk menggunakan kapak ini hingga saya meninggal.” Banyak orang saat ini bekerja dan masih menggunakan kapak ibu dan ayah mereka untuk memperoleh dan menginvestasikan uang mereka.

Apakah Anda Mengayunkan Kapak Ayah Anda?

Setelah menceritakan kisah menebang hutan dengan kapak dan tidak menggunakan gergaji mesin, saya bertanya apakah mereka masih mengayunkan kapak ayah mereka.

Setelah saat yang membingungkan dan beberapa pandangan bingung, saya kadang-kadang ditanya, “Apakah anda bertanya bahwa saya masih melakukan hal-hal seperti orangtua saya, ketika menyangkut pengelolaan uang?”

Jawaban saya adalah, “Ya. Itulah persisnya yang saya tanyakan.” Saya melanjutkan dengan berkata, “Banyak orang saat ini tidak berprofesi sama dengan orangtua mereka ... tetapi bila menyangkut soal uang, investasi, dan pensiun, mereka melakukan hal-hal yang sama persis. Bila menyangkut soal uang, banyak orang masih mengayunkan kapak orangtua mereka.”

Jika diminta untuk menjelaskan lebih lanjut, saya mengatakan, “Kata-kata merupakan peralatan sama seperti sebuah kapak adalah alat. Bila menyangkut soal uang, jutaan orang menggunakan peralatan kata yang lambat dan ketinggalan zaman seperti menggunakan kapak untuk menebang hutan.”

Peralatan untuk Pikiran Anda

Dalam salah satu kelas yang saya ajar, seorang perempuan muda yang cerdas bertanya, “Apakah anda bermaksud mengatakan bahwa bila menyangkut soal uang, ada kata-kata cepat dan kata-kata lambat?”

Jawaban saya adalah, “Persis yang saya maksud. Kalau uang adalah sebuah ide, maka ide terdiri dari kata-kata. Sebagian besar orang menggunakan kata-kata lambat, yang membuat mereka memiliki ide yang lambat, yang berarti mereka memperoleh kekayaan dengan lambat.”

“Kata-kata adalah peralatan?” perempuan muda itu berkata perlahan, sekadar dapat didengar oleh orang-orang di sekitarnya.

Sambil mengangguk saya berkata, “Ayah kaya saya berkata, ‘Kata-kata adalah peralatan untuk pikiran anda. Yang membuat begitu banyak orang mengalami kesulitan finansial adalah karena mereka memberi pikiran mereka peralatan yang tua, lambat, dan ketinggalan zaman untuk digunakan. Jika kamu ingin menjadi kaya, pertama-tama kamu perlu memperbaiki peralatanmu.’”

“Dapatkah anda memberi contoh kata-kata ... peralatan yang kuno dan lambat?”

“Pasti,” saya menjawab. “Sebagian besar orang berpendapat bahwa menabung merupakan sesuatu yang pandai. Menabung itu lambat. Anda bisa menjadi kaya dengan menabung, tetapi harganya adalah waktu ... masa hidup anda. Jadi bagi saya menabung adalah sebuah kata lambat. Ayah miskin saya mengajari saya cara menabung. Ayah kaya saya tidak menabung. Sebaliknya dia mengajari saya cara mengumpulkan modal.”

“Tetapi bagaimana kalau orang tidak tahu cara mengumpulkan modal?” tanya peserta lain.

“Yang terbaik adalah menabung atau menginvestasikan waktu untuk belajar cara mengumpulkan modal. Mengumpulkan modal merupakan kecakapan yang dapat dipelajari.”

“Tetapi apakah tidak sulit bertanya tentang uang?” tanya seorang peserta.

“Saya melakukan itu pada awalnya ... seperti kalau mempelajari apa saja yang baru. Sama seperti belajar naik sepeda. Saya sangat gugup pada awalnya dan melakukan kesalahan pada permulaan ... dan saya masih melakukan kesalahan saat ini. Namun saya belajar dari kesalahan-kesalahan itu, sehingga pendidikan dan pengalaman saya membuat pengumpulan modal semakin mudah ketika saya menjadi semakin tua. Ada orang-orang lain yang menjadi semakin tua dan masih berusaha untuk maju dengan bekerja keras dan menabung. Merupakan rencana yang sangat lambat menggunakan peralatan kata kuno dan lambat yang mungkin mereka warisi dari orangtua mereka.”

“Jadi sementara saya bersusah payah untuk menabung \$100 per bulan, anda bisa mengumpulkan berjuta-juta dollar pada saat yang sama,” seorang peserta lain menyela. “Itu yang anda maksud dengan kata-kata adalah peralatan ... dan bahwa beberapa kata cepat dan lainnya lambat.”

Saya hanya mengangguk dan berkata, “Kata-kata adalah peralatan untuk pikiran anda.”

Rencanakan untuk Menggunakan Kata-kata yang Lebih Cepat

Jika anda merencanakan untuk membuat rencana pensiun muda dan pensiun kaya, anda mungkin perlu memperbarui kosakata anda, dan kalau anda mengubah kosakata anda, anda dapat mempercepat ide-ide anda. Sebagai contoh:

Kata-Kata Lambat	Kata-kata Cepat
Pekerjaan bergaji tinggi	Arus kas

Ayah miskin saya selalu menasihati: “Carilah pekerjaan bergaji tinggi.”

Ayah kaya saya selalu menasihati: “Kamu memerlukan arus kas dari aset.”

Mendapatkan pekerjaan bergaji tinggi mungkin kelihatan seperti cara cepat menjadi kaya pada awalnya, tetapi pada umumnya merupakan cara lambat menjadi kaya pada akhirnya. Ingatlah ayah miskin saya memperoleh lebih banyak uang dibanding ayah kaya saya pada permulaan karier mereka, tetapi menjelang akhir hidup mereka, kesenjangan antara penghasilan mereka selebar Samudra Pasifik. Sebenarnya, sangat sedikit orang yang pernah menjadi kaya melalui pekerjaan ... sekalipun pekerjaan bergaji tinggi. Berikut adalah beberapa alasan mengapa arus kas dari aset lebih baik daripada penghasilan dari pekerjaan.

Marilah kita melihat kembali ketiga jenis penghasilan yang berbeda itu:

Penghasilan kerja 50%

Penghasilan portofolio 20%

Penghasilan

Penghasilan kerja, umumnya adalah penghasilan yang berasal dari tenaga atau pekerjaan seseorang.

Penghasilan portofolio, umumnya adalah penghasilan dari aset kertas seperti saham, obligasi, dan reksa dana.

Penghasilan pasif, umumnya adalah penghasilan dari real estat. Seperti biasa, sebelum mengambil keputusan finansial apapun, sangat penting untuk meminta nasihat profesional yang kompeten tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan pajak. Apa yang merupakan rencana pajak legal bagi seseorang bisa merupakan pelanggaran pajak bagi orang lain. Tujuan bagian ini adalah untuk mengetahui arti kata-kata yang berbeda. Terdapat selisih pajak yang besar antara penghasilan kerja dan penghasilan pasif. Sejauh berhubungan dengan daya ungkit, pajak bagi sebagian besar orang adalah daya ungkit mundur atau daya ungkit negatif. Orang yang bekerja keras untuk memperoleh penghasilan kerja harus bekerja paling sedikit dua kali lebih keras dibanding orang yang bekerja keras untuk memperoleh penghasilan pasif. Bekerja untuk memperoleh penghasilan kerja adalah seperti maju dua langkah, kemudian mundur satu langkah.

Mereka Memajaki Anda Bahkan Setelah Anda Berhenti Bekerja

Orang yang berkata, “Bekerja keras, menabung, dan berinvestasi di 401(K)” bekerja untuk uang 50 persen. Setelah anda pensiun, dan anda mulai menarik uang dari rencana 401(K) anda, uang yang keluar dari rencana itu kemudian dipajaki dengan tarif pajak penghasilan kerja, atau uang 50 persen, seperti disebut ayah kaya saya. Bunga dari tabungan juga dipajaki dengan tarif pajak penghasilan kerja.

Banyak orang berkata, “Saya harus terus bekerja karena penghasilan Jaminan Sosial saya dari pemerintah tidak cukup untuk memenuhi biaya hidup saya.” Pada saat seseorang mulai bekerja untuk memperoleh penghasilan kerja guna menambah penghasilan Jaminan Sosial mereka, pemerintah tidak hanya memajaki penghasilan kerja anda, tetapi pemerintah sering kali mulai mengurangi pembayaran Jaminan Sosial anda karena anda mempunyai pekerjaan. Ketika ayah kaya saya berkata, “Sebagian besar orang merencanakan menjadi miskin,” dia tahu apa yang dibicarakannya. Dia menyadari undang-undang pemerintah mengenai penghasilan kerja setelah pensiun. Jika anda tidak miskin dan anda ingin memperoleh lebih banyak uang, pemerintah tidak akan membantu anda. Banyak pensiunan merasa lebih baik miskin dan tidak kembali bekerja karena alasan pajak.

Intinya adalah, memilih menggunakan kata-kata bekerja keras, menabung, dan berinvestasi di 401(k) adalah memilih menggunakan kata-kata sangat lambat, yang menyebabkan anda memiliki rencana finansial yang sangat lambat. Meskipun memilih menggunakan kata-kata ini dalam rencana finansial anda memungkinkan anda mencapai level makmur dengan penghasilan pensiun \$100.000 hingga \$1 juta per tahun, kata-kata yang sama pada umumnya tidak memungkinkan anda mencapai tingkat penghasilan kaya dan ultra kaya. Seperti kata ayah kaya, “Untuk menjadi kaya diperlukan lebih dari sekadar memiliki banyak uang.” Orang kaya menggunakan kumpulan kata yang berbeda dan kata-kata itu menuntun mereka ke pengalaman hidup yang berbeda ... pengalaman seperti belajar cara mengumpulkan modal bukannya menabung.

Kata-kata lainnya adalah:

Kata-Kata Lambat Kata-kata Cepat

Menabung Menghasilkan uang

Ayah kaya menyarankan agar sebagian besar orang belajar menabung. Tetapi dia sendiri tidak menabung. Dia berkata, “Berkokus pada menabung menghabiskan terlalu banyak waktu saya dan tidak cukup daya ungkit dalam menabung.” Ayah kaya juga berkata, “Uang yang ditabung sebagian besar orang adalah uang setelah pajak.” Seseorang yang menabung \$10, penghasilan sebenarnya yang diperoleh adalah \$20 karena merupakan penghasilan kerja atau uang 50 persen. Di samping itu, bunga yang anda terima dari tabungan anda juga dapat terkena pajak yang lebih tinggi.

Sebagai ganti berfokus pada menabung, ayah kaya menghabiskan hidupnya untuk melatih diri guna menghasilkan uang. Dia berkata, “Kalau kamu tahu cara membangun bisnis dan menginvestasikan uang, kamu bisa memperoleh sangat banyak uang sehingga persoalanmu adalah kelebihan uang. Ketika kamu kelebihan uang, kamu mempunyai uang berlebih yang menganggur di bank bukannya tabungan.”

Dalam Rich Dad’s Guide to Investing, saya menulis tentang dua jenis masalah uang. Yakni kekurangan uang dan kelebihan uang. Sebagian besar orang hanya mengetahui masalah pertama, masalah kekurangan uang. Orang-orang ini sudah pasti harus belajar cara menabung. Rencana finansial ayah kaya saya adalah kelebihan uang. Persoalan yang dihadapinya adalah bahwa dia memiliki terlalu banyak uang menganggur di rekening tabungannya dan dia terus-menerus mencari investasi sehingga kelebihan uangnya dapat dipindahkan ke situ. Realitas atau konteksnya adalah bahwa dunia memiliki uang berlimpah-limpah. Realitas ayah miskin saya adalah bahwa uang sukar didapat dan itulah sebabnya dia bersusah payah seumur hidupnya berusaha untuk menabung.

Apa perbedaan antara bekerja untuk uang (working for money) dan menghasilkan uang (making money)? Kalau anda membaca Rich Dad Poor Dad, anda mungkin masih ingat kisah saya mendengarkan ayah miskin saya. (keadaan sebenarnya) dan berusaha menghasilkan uang.

Saya berusaha menghasilkan uang dengan melebur timah hitam tube pasta gigi kemudian membentuk uang logam dua puluh lima senan, sepuluh senan, dan lima senan pada cetakan gips. Ayah miskin saya harus menjelaskan kepada saya perbedaan antara menghasilkan uang dan memalsukan uang. Ayah miskin saya tidak bisa memberitahu saya cara menghasilkan uang karena yang dia tahu untuk dilakukan hanyalah bekerja untuk uang. Sebagai contoh, Bill Gates menjadi orang terkaya di dunia bukan dengan bekerja untuk uang, tetapi dengan menghasilkan uang. Dia menjadi orang terkaya di dunia dengan membangun sebuah perusahaan dan menjual saham perusahaannya.

Menjual saham perusahaan anda adalah satu bentuk untuk menghasilkan uang. Prinsipnya, selama ada pasar pembeli dan penjual yang siap untuk apapun yang dapat anda hasilkan, maka anda, di dalam konteks ini, menghasilkan uang. Buku-Buku saya, misalnya adalah suatu bentuk untuk menghasilkan uang. Selama ada permintaan untuk buku-buku itu melalui penjual buku, maka buku-buku saya menghasilkan saya uang bukan saya bekerja untuk uang. Jika saya adalah seorang dokter yang harus secara pribadi bekerja untuk mendapat bayaran, maka saya akan menjadi dokter yang bekerja untuk uang. Jika saya adalah seorang dokter yang menemukan obat baru dan menjualnya dalam bentuk pil melalui apotik, pil itu akan menjadi sebuah bentuk bagi dokter itu untuk menghasilkan uang bukan bekerja untuk uang.

Singkatnya, bekerja untuk uang umumnya lambat, dan mencari cara untuk menghasilkan uang bisa jauh lebih cepat kalau anda tahu apa yang anda lakukan. Jadi jika rencana anda adalah bekerja untuk uang kemudian berusaha menabung, maka mungkin anda sedang mengayunkan kapak ibu dan ayah anda yang lambat dan sangat tumpul.

Ada kata-kata lain yang dapat memperlambat pembentukan kekayaan anda dan ada kata-kata yang dapat meningkatkan kecepatan anda menghasilkan uang.

KATA-KATA LAMBAT

Apresiasi (kenaikan harga)

KATA-KATA CEPAT

Depresiasi (penyusutan)

KALAU ANDA TIDAK SEPENUHNYA MENGERTI ISTILAH *APRESIASI* DAN *DEPRESIASI* JANGAN KHAWATIR. SAYA MEMERLUKAN WAKTU CUKUP LAMA UNTUK BENAR-BENAR MENGERTI ISTILAH-ISTILAH ITU. KALAU ANDA SUNGGUH-SUNGGUH INGIN MENGERTI DENGAN LEBIH BAIK, ANDA BISA BERTANYA KEPADA SEORANG AKUNTAN ATAU INVESTOR REAL ESTAT PROFESIONAL UNTUK MENJELASKAN KONSEP ITU KEPADA ANDA. CONTOH SINGKAT TENTANG BAGAIMANA SETIAP ISTILAH INI DIGUNAKAN PADA RENCANA FINANSIAL ANDA DIJELASKAN BERIKUT INI.

BEBERAPA HARI YANG LALU, SEBUAH ACARA TELEVISI MENAYANGKAN KISAH TENTANG PARA PELAJAR SEKOLAH MENENGAH YANG BELAJAR CARA BERINVESTASI DI BURSA SAHAM. SALAH SEORANG PELAJAR YANG DIWAWANCARAI MENGATAKAN, “SAYA MENGHASILKAN BANYAK UANG KARENA SAYA MEMBELI SAHAM PERUSAHAAN XYZ DAN HARGA SAHAM ITU NAIK.” DENGAN KATA LAIN, DIA BERMAIN DI BURSA DENGAN MENGHARAPKAN KEUNTUNGAN MODAL (*CAPITAL GAIN*) ATAU *APRESIASI* HARGA SAHAM YANG DIPILIHNYA. BILA SEBAGIAN BESAR ORANG BERKATA “RUMAH KAMI MERUPAKAN INVESTASI YANG BAGUS” MEREKA MENGATAKAN ITU KARENA MEREKA MENGHARAPKAN RUMAH MEREKA MENGALAMI *APRESIASI* HARGA.

SAYA MENDENGAR TEMAN-TEMAN MENGATAKAN KEPADA SAYA PERNYATAAN-PERNYATAAN SEPERTI, “SAYA MEMBELI SATU KAVELING TANAH DI SEKITAR LAPANGAN GOLF BARU INI. MERUPAKAN INVESTASI YANG BAGUS DAN SAYA BERHARAP HARGA KAVELING ITU AKAN MENJADI DUA KALI LIPAT DALAM LIMA TAHUN.” BAGI MEREKA PENGEMBALIAN SEPERTI ITU MERUPAKAN INVESTASI YANG BAGUS ... DENGAN HARAPAN PERGANDAAN UANG MEREKA AKAN MENJADI KENYATAAN DALAM LIMA TAHUN.

AYAH KAYA MENGAJAR PUTRANYA DAN SAYA UNTUK MENGGUNAKAN KATA-KATA YANG BERBEDA. BILA BERBICARA TENTANG MEMBELI INVESTASI, DIA SELALU BERKATA, “KEUNTUNGANMU DIHASILKAN KETIKA KAMU MEMBELI, BUKAN KETIKA KAMU MENJUAL.” DENGAN KATA LAIN, DIA TIDAK PERNAH MENGHARAPKAN INVESTASINYA NAIK HARGANYA. JIKA ITU TERJADI, BAGINYA, APRESIASI ADALAH BONUS. AYAH KAYA BERINVESTASI UNTUK PENGEMBALIAN SEGERA ATAS INVESTASINYA, ATAU ARUS KAS. DIA JUGA BERINVESTASI UNTUK SESUATU YANG DIA SEBUT “ARUS KAS HANTU” ALIAS *DEPRESIASI*. CONTOH *DEPRESIASI* SEBUAH GEDUNG DIBERIKAN PADA BAB TERDAHULU. DIA MENYUKAI *ARUS KAS* SEGERA DAN *DEPRESIASI* KARENA DIA TIDAK PERLU MENUNGGU INVESTASINYA MENGALAMI APRESIASI SUPAYA DIA DAPAT MENGHASILKAN UANG. DIA BERKALI-KALI BERKATA, “MENUNGGU SAHAM ATAU SEBUAH REAL ESTAT MENGALAMI APRESIASI HARGA SANGAT LAMBAT DAN SANGAT BERISIKO.”

MAKSUDNYA ADALAH, JIKA ANDA MENUNGGU UNTUK MENGHASILKAN UANG SUATU SAAT DI MASA YANG AKAN DATANG, RENCANA ANDA ADALAH RENCANA LAMBAT KARENA ANDA MENGGUNAKAN KATA-KATA LAMBAT, YANG MEMBAWA KEPADA IDE-IDE LAMBAT. MENGULANGI AYAH KAYA SAYA: “KEUNTUNGANMU DIHASILKAN KETIKA KAMU MEMBELI, BUKAN KETIKA KAMU MENJUAL.” SAYA BERTEMU DENGAN SANGAT BANYAK ORANG YANG MEMBELI REAL ESTAT, KEHILANGAN UANG ATASNYA SETIAP BULAN, DAN BERKATA KEPADA SAYA, “SAYA AKAN MENGHASILKAN UANG SAYA KEMBALI KETIKA HARGA PROPERTI NAIK DAN SAYA MENJUALNYA.”

DI AUSTRALIA, BANYAK ORANG MEMBELI PROPERTI, KEHILANGAN UANG ATASNYA SETIAP BULAN, DAN BERPIKIR BAHWA ITU ADALAH INVESTASI YANG BAGUS KARENA PEMERINTAH MEMBERIKAN KERINGANAN PAJAK ATAS UANG YANG HILANG. MENURUT SAYA, ITU MERUPAKAN CARA BERPIKIR PECUNDANG. SAYA SERING BERTANYA KEPADA MEREKA, “KENAPA TIDAK MEMBELI PROPERTI YANG MENGHASILKAN UANG UNTUK ANDA SETIAP BULAN DAN MENDAPAT KERINGANAN PAJAK SETIAP BULAN.” RESPONS YANG SAYA TERIMA KEMBALI ADALAH, “TIDAK, AKUNTAN SAYA MEMBERITAHU SAYA AGAR Mencari PROPERTI

YANG MEMBUAT SAYA KELUAR UANG SETIAP BULAN DAN MEMBERIKAN SAYA KERINGANAN PAJAK.” BERBICARA TENTANG MEMILIH NAIK KERETA API YANG LAMBAT DAN BERISIKO DAN BUKAN KERETA API YANG CEPAT DAN LEBIH MENGUNTUNGKAN.

KATA-KATA LAMBAT

MENGHINDARI RISIKO

KATA-KATA CEPAT

MEMEGANG KENDALI

AYAH MISKIN SAYA BERKATA, “ITU TERLALU BERISIKO.” ATAU “CARI YANG AMAN.” ATAU “KENAPA MENGAMBIL RISIKO.” SEMAKIN DIA PERCAYA KEPADA IDE-IDE ITU, SEMAKIN DIA KEHILANGAN KENDALI ATAS KEHIDUPAN FINANSIALNYA. DENGAN MENJADI KARYAWAN UNTUK Mencari yang aman, dia kehilangan kendali atas pajaknya. Dengan mengatakan bahwa berinvestasi itu berisiko dan dia tidak tertarik terhadap uang, dia kehilangan semakin banyak kendali atas pendidikan finansialnya. Akhirnya, dia membayar semakin banyak pajak, meskipun dia pensiun, dan berinvestasi hanya pada investasi yang aman yang tidak bergerak ke mana-mana atau kehilangan uang.

SAYA MEMPUNYAI KERABAT JAUH YANG MENGHABISKAN DUA PULUH LIMA TAHUN DI MILITER, Pensiun sebagai perwira, dan kini duduk di depan pesawat TV untuk menonton pertunjukan televisi finansial, menyaksikan harga sahamnya turun semakin rendah. Dia menjadi semakin sedih karena dia tidak mempunyai kendali atas nilai portofolionya. Suatu hari, dia melihat presiden direktur dari salah satu perusahaan di mana dia memiliki banyak saham terbang dengan pesawat jet pribadi mereka, mengumumkan bahwa semua stafnya mendapat bonus satu juta dollar. Meskipun dia bergabung dengan

PADUAN SUARA PEMEGANG SAHAM YANG MARAH, SANGAT SEDIKIT YANG DAPAT DILAKUKANNYA.

DALAM *RICH DAD'S GUIDE TO INVESTING*, SAYA MENULIS TENTANG SEPULUH KENDALI INVESTOR YANG DIMILIKI AYAH KAYA. KENDALI-KENDALI INI PENTING BAGI SIAPA SAJA YANG INGIN MEMILIKI SUATU TINGKAT KENDALI ATAS HIDUP MEREKA DAN MASA DEPAN FINANSIAL MEREKA. KINI, KEKHAWATIRAN SAYA ADALAH BAHWA 90 PERSEN DARI POPULASI AMERIKA SERIKAT DAN BANYAK NEGARA-NEGARA BARAT LAINNYA MEMILIKI KENDALI SANGAT SEDIKIT TERHADAP MASA DEPAN FINANSIAL MEREKA. PERSENTASE ITU BAHKAN LEBIH BURUK DI NEGARA-NEGARA SEDANG BERKEMBANG.

AYAH KAYA MEMBERITAHU SAYA AGAR MEMILIKI RENCANA UNTUK BELAJAR CARA MEMILIKI KENDALI YANG SEMAKIN BESAR TERHADAP MASA DEPAN FINANSIAL SAYA. DIA BERKATA, “UNTUK MENJADI SEORANG PEMAIN DI JALUR CEPAT KAMU PERLU MEMPUNYAI RENCANA TENTANG CARA MEMPEROLEH SEMAKIN BANYAK KENDALI. DI JALUR CEPAT, YANG LEBIH BERARTI ADALAH KENDALI KETIMBANG UANG.” KALAU ANDA INGIN TAHU LEBIH BANYAK TENTANG SEPULUH KENDALI INI ANDA BISA MEMBACA ATAU MEMBACA ULANG *RICH DAD'S GUIDE TO INVESTING*.

SEBAGAI KATA TERAKHIR TENTANG RISIKO VS. KENDALI: AYAH KAYA BERKATA, “SEMAKIN SESEORANG Mencari JAMINAN, SEMAKIN ORANG ITU KEHILANGAN KENDALI ATAS HIDUPNYA.” SAAT INI SAYA MELIHAT DUA DUNIA SEDANG BERKEMBANG PERLAHAN-LAHAN. YANG SATU ADALAH DUNIA YANG SAYA SEBUT MASYARAKAT BERTANGGUNG JAWAB. MERUPAKAN KELOMPOK YANG PERCAYA BAHWA MEREKA BERTANGGUNG JAWAB ATAS HIDUP MEREKA DAN HASIL AKHIR HIDUP MEREKA. ADA SATU DUNIA LAGI YANG SAYA SEBUT MASYARAKAT KORBAN, YAITU KELOMPOK YANG PERCAYA BAHWA ORANG LAIN, PERUSAHAAN, ATAU PEMERINTAH BERTANGGUNG JAWAB ATAS HIDUP MEREKA. DALAM KELOMPOK, KELUARGA, ATAU PERUSAHAAN MANAPUN, BIASANYA ADA KEDUA JENIS MASYARAKAT ITU. KEDUANYA MELIHAT DUNIA DARI KONTEKS ATAU REALITAS MASING-MASING DAN KEDUANYA MERASA DIRINYA BENAR. SAYA

TELAH MENEMUKAN BAHWA SALAH SATU FAKTOR PEMISAH ANTARA KEDUA MASYARAKAT ITU ADALAH PANDANGAN INTI MEREKA TENTANG PEMAHAMAN RISIKO VS. KENDALI. PARA KORBAN CENDERUNG INGIN MENYERAHKAN *KENDALI* ATAS HIDUP MEREKA KEPADA ORANG LAIN GUNA MENGHINDARI PENGAMBILAN *RISIKO*. LALU MEREKA MENJADI MARAH KETIKA MEREKA MERASA BAHWA ORANG MENYALAHGUNAKAN KENDALI YANG SEMULA MEREKA BERIKAN KEPADA ORANG ITU. DENGAN KATA LAIN, PARA KORBAN SERING KALI MENJADI KORBAN DIRI SENDIRI.

PADA TAHUN-TAHUN MENDATANG, AKAN BANYAK KORBAN FINANSIAL. YAKNI ORANG-ORANG YANG MENYERAHKAN KENDALI PADA PROFESIONAL KEUANGAN DAN MEMPERCAYAI NASIHAT MEREKA SEPENUHNYA. BANYAK KORBAN DI MASA MENDATANG AKAN MEMPERCAYAI MANTRA “BERINVESTASILAH DALAM JANGKA PANJANG, DIVERSIFIKASIKANLAH (SEBARLAH INVESTASI ANDA), AMBILLAH POSISI BELI DAN SIMPANLAH, HARGA PASAR TELAH NAIK SELAMA EMPAT PULUH TAHUN TERAKHIR, DAN CARILAH YANG AMAN.” PARA KORBAN MEMPERCAYAI KATA-KATA NASIHAT INI HANYA KARENA MEREKA INGIN MEMPERCAYAI KATA-KATA ITU. JIKA MEREKA TIDAK BERHASIL MEMILIH PENASIHAT MEREKA DENGAN BIJAKSANA, MEREKA MUNGKIN MENJADI KORBAN FINANSIAL.

KATA-KATA LAMBAT

REKSA DANA

KATA-KATA CEPAT

PERATURAN D, ATURAN 506

Kini, berjuta-juta orang mempertaruhkan masa depan finansial mereka dan jaminan finansial mereka pada saham dan reksa dana. Sayapun memiliki reksa dana dalam rencana pensiun saya. Namun, saya tidak berencana untuk menjadi cepat kaya dengan reksa dana itu ataupun mengandalkan reksa dana itu untuk mencukupi kebutuhan saya setelah masa kerja saya berakhir. Secara pribadi, saya tidak menaruh banyak kepercayaan pada bursa saham. Saya juga berpendapat bahwa reksa

dana terlalu lambat dan harus menggunakan uang saya sendiri. Seperti saya katakan sebelumnya dalam buku ini, saya lebih suka menggunakan uang pinjaman untuk menjadi kaya daripada menggunakan uang saya sendiri ... dan bank tidak akan mengizinkan saya meminjam uang untuk membeli reksa dana.

Alasan lain saya mengatakan bahwa reksa dana lambat adalah karena keuntungan besar atau apresiasi aset kertas manapun dihasilkan saat pembentukan perusahaan, sebelum perusahaan menjual sahamnya kepada masyarakat (go public). Ketika para investor kaya mulai berinvestasi pada saham perusahaan, mereka sering berinvestasi berdasarkan persyaratan dan kondisi yang dijelaskan oleh Peraturan D, Aturan 506 SEC (Securities and Exchange Commission/lembaga pengawas pasar modal Amerika Serikat), dan peraturan-peraturan lain yang sejenis. Dengan kata lain, orang kaya berinvestasi pada saham perusahaan ketika perusahaan itu masih berupa perusahaan swasta. Masyarakat berinvestasi pada saham perusahaan setelah ia menjadi perusahaan publik. Perbedaannya bisa sangat besar. Sebagai contoh, jika anda telah menginvestasikan \$25.000 di Intel sebelum ia menjadi perusahaan publik, \$25.000 itu mungkin bernilai lebih dari \$40 juta saat ini tergantung naik turunnya bursa saham.

Intinya adalah, orang kaya telah menghasilkan uang bahkan sebelum masyarakat mengetahui bahwa perusahaan itu ada. Artinya orang kaya sering berinvestasi dengan risiko yang jauh lebih rendah dan dengan potensi pengembalian yang jauh lebih tinggi. Pada saat sebuah reksa dana membeli saham perusahaan itu, keuntungan sudah dihasilkan. Kemudian masyarakat umum membeli reksa dana yang telah membeli saham perusahaan publik itu, perusahaan yang sama di mana orang kaya berinvestasi ketika ia masih swasta. Dengan kata lain, orang kaya tidak berinvestasi dalam reksa dana atau saham publik, melainkan berinvestasi melalui perjanjian penempatan pribadi, yang dikenal sebagai 506 reg d.

Perbedaan kecepatan menjadi kaya antara reksa dana dan IPO, atau 506 reg d sangat mengejutkan. Seperti dikatakan ayah kaya, “Berinvestasi di reksa dana adalah berinvestasi pada akhir rantai makanan.”

Tidak berarti bahwa reksa dana bukan investasi yang bagus. Bagi sebagian besar orang, reksa dana adalah investasi yang sangat bagus. Reksa dana merupakan investasi yang lebih baik kalau anda mengetahui apa yang sedang anda lakukan, mengetahui apa risikonya, dan mengetahui gambaran besar dari seluruh permainan investasi dalam saham dan reksa dana ... publik dan swasta.

SAYA DAPAT MENDENGAR SEBAGIAN DI ANTARA ANDA BERKATA, “IPO BAGUS PADA MASA JAYA BURSA SAHAM DI MANA HARGA-HARGA SAHAM NAIK (*BULL MARKET*) ... TETAPI TIDAK PADA BURSA YANG TURUN ATAU KETIKA HARGA-HARGA SAHAM TURUN (*BEAR MARKET*).” PERNYATAAN MENGANDUNG KEBENARAN, NAMUN APAPUN KEADAAN BURSANYA, ORANG KAYA SELALU DITAWARI INVESTASI PRIBADI YANG TIDAK DITAWARKAN KEPADA MASYARAKAT UMUM. ITULAH SEBABNYA MENGETAHUI KATA-KATA, KOSAKATA, DAN JARGON INVESTASI ORANG KAYA MENINGKATKAN KEMUNGKINAN ANDA UNTUK MENJADI LEBIH KAYA SECARA LEBIH CEPAT.

DALAM WAKTU DEKAT, ORANG KAYA AKAN MENJADI LEBIH KAYA KARENA MEREKA AKAN TERLIBAT DALAM PENAWARAN PRA-IPO. MEREKA TIDAK AKAN BERINVESTASI DALAM TEKNOLOGI, ATAU KOMPUTER, ATAU DOT-COM. SEBAGAI GANTINYA MEREKA AKAN BERINVESTASI PADA PERUSAHAAN-PERUSAHAAN BIOTEK BARU YANG ANTUSIAS, PERUSAHAAN-PERUSAHAAN REKAYASA GENETIKA, DAN PERUSAHAAN-PERUSAHAAN BARU DENGAN KATA *SYSTEM* (SISTEM) ATAU *NETWORK* (JARINGAN) DI BELAKANG NAMA MEREKA. MEREKA AKAN BERINVESTASI DI PERUSAHAAN-PERUSAHAAN MASA DEPAN YANG ANTUSIAS, PERUSAHAAN-PERUSAHAAN YANG BELUM KITA DENGAR. MEREKA AKAN BERINVESTASI DI PERUSAHAAN-PERUSAHAAN DAN PROYEK-PROYEK REAL ESTAT YANG AKAN DIDENGAR OLEH ORANG RATA-RATA HANYA SETELAH KEUNTUNGANNYA DIHASILKAN. MEREKA AKAN BERINVESTASI DALAM PERJANJIAN PENEMPATAN

PRIBADI, ATAU PERSEROAN TERBATAS, DAN KENDARAAN INVESTASI SEPerti ITU LAINNYA, BUKAN REKSA DANA.

KATA-KATA LAMBAT

MEMBELI ECERAN

KATA-KATA CEPAT

**MEMBELI DALAM JUMLAH
BESAR**

SEBAGIAN BESAR DARI KITA MENGETAHUI BAHWA SELALU ADA HARGA GROSIR MAUPUN HARGA ECERAN. HAL YANG SAMA BERLAKU DALAM INVESTASI. ORANG KAYA MAKIN KAYA KARENA MEREKA MEMBAYAR HARGA GROSIR BUKAN HARGA ECERAN.

BILA ANDA MELIHAT PERMAINAN PAPAN CASHFLOW, ANDA AKAN MELIHAT PERLOMBAAN TIKUS DAN JALUR CEPAT. PERLOMBAAN TIKUS ADALAH KETIKA INVESTOR MEMBAYAR HARGA ECERAN DAN JALUR CEPAT ADALAH KETIKA INVESTOR MEMBAYAR HARGA GROSIR. ORANG KAYA MAKIN KAYA KARENA MEREKA DIKENAL SEBAGAI *TEMAN DAN KELUARGA* DARI ORANG-ORANG YANG MEMPUNYAI AKSES KE INVESTASI DENGAN HARGA YANG DITETAPKAN PADA TINGKAT GROSIR.

KATA-KATA LAMBAT

MEMBELI SAHAM

KATA-KATA CEPAT

MENJUAL SAHAM

BILL GATES TIDAK MENJADI ORANG TERKAYA DI DUNIA DENGAN MEMBELI SAHAM MICROSOFT. DIA MENJADI ORANG TERKAYA DI DUNIA KARENA DIA DIKENAL SEBAGAI “PEMEGANG SAHAM YANG MENJUAL”. SEPERTI DIJELASKAN PADA PEMBAHASAN TENTANG MEMBELI ECERAN ATAU MEMBELI DALAM JUMLAH BESAR, ORANG KAYA MENJADI KAYA KARENA MEREKA SERING KALI MERUPAKAN PEMEGANG SAHAM YANG MENJUAL SAHAM. UNTUK MENJADI PEMEGANG SAHAM YANG

MENJUAL, ANDA SERING KALI PERLU MENJADI *PENDIRI* ATAU *TEMAN* ATAU ANGGOTA *KELUARGA* DARI *PENDIRI*.

KATA-KATA LAMBAT

PERGI KE SEKOLAH

KATA-KATA CEPAT

PERGI KE SEMINAR

Ayah miskin saya sering kembali ke sekolah. Itu sebabnya dia mengikuti kuliah di Universitas Chicago, Northwestern, dan Stanford, semuanya adalah sekolah yang sangat bagus dan prestisius. Ayah kandung saya akan kembali dengan bersemangat, antusias, dan mengharapkan promosi karena dia telah menginvestasikan waktunya untuk kembali bersekolah.

AYAH KAYA SAYA PERGI KE SEMINAR. DIA BERKATA, “KAMU PERGI KE SEKOLAH KALAU KAMU INGIN MENJADI KARYAWAN YANG LEBIH BAIK ATAU PROFESIONAL YANG LEBIH BAIK SEPERTI DOKTER, PENGACARA, ATAU AKUNTAN. KALAU KAMU TIDAK PEDULI DENGAN GELAR, PROMOSI, ATAU JAMINAN KERJA, PERGILAH KE SEMINAR. SEMINAR ADALAH UNTUK ORANG-ORANG YANG MENINGINKAN HASIL FINANSIAL YANG LEBIH BAGUS DIBANDING PROMOSI PEKERJAAN ATAU JAMINAN KERJA YANG MENINGKAT.”

SAYA MENGAJAR SEMINAR BUKAN MENGAJAR DI SEKOLAH. SEKOLAH MENARIK JENIS PESERTA YANG BERBEDA DIBANDINGKAN DENGAN SEMINAR. SEBAGAI CONTOH, ISTRI SAYA, KIM, DAN SAYA MEMBUAT KESEPAKATAN BAHWA KAMI AKAN PERGI KE PALING SEDIKIT DUA SEMINAR PER TAHUN BERSAMA-SAMA. KAMI PERGI BERSAMA-SAMA KARENA KAMI MERASAKAN BAHWA SEMINAR, YANG BURUK SEKALIPUN, MEMBUAT PERNIKAHAN, PERSAHABATAN, DAN KERJA SAMA BISNIS KAMI LEBIH KUAT. INFORMASI ATAU PENDIDIKAN MEMPUNYAI KEKUATAN UNTUK LEBIH MEMPERSATUKAN ORANG MELALUI PENGALAMAN BERSAMA SERTA MENJADI SALING TIDAK MENYUKAI, KALAU MEREKA TIDAK BELAJAR BERSAMA.

SELAMA BERTAHUN-TAHUN KAMI TELAH MENGIKUTI BANYAK SEMINAR INVESTASI, SEMINAR TENTANG PEMASARAN, PENJUALAN, PENGEMBANGAN

SISTEM, MEMANAJEMENI KARYAWAN, DAN TENTU SAJA BERINVESTASI. KAMI SEDANG BERSIAP-SIAP UNTUK MENGIKUTI SEMINAR TENTANG CARA MEMINJAM UANG DARI PEMERINTAH UNTUK DIINVESTASIKAN DI PERUMAHAN BAGI ORANG-ORANG BERPENGHASILAN RENDAH. BIAYA SEMINAR ITU HANYA \$85, DISELENGGARAKAN OLEH PEMERINTAH, DAN KAMI BERHARAP MENGHASILKAN JUTAAN DOLLAR DARI APA YANG KAMI PELAJARI. ITU YANG SAYA MAKSUD DENGAN ORANG MENGHADIRI SEMINAR UNTUK MEMPEROLEH *HASIL* BUKAN *PROMOSI*.

SAYA BERTEMU DENGAN PARA PENULIS YANG PRESTASINYA BAGUS DI SEKOLAH SEBAGAI PENULIS TETAPI BUKU-BUKU MEREKA TIDAK TERJUAL SEBANYAK BUKU-BUKU SAYA. KETIKA SAYA MENYARANKAN MEREKA AGAR MEREKA MENGIKUTI KURSUS PEMASARAN LANGSUNG, ATAU KURSUS PELATIHAN PENJUALAN, ATAU KELAS PENULISAN NASKAH IKLAN, BANYAK YANG MENJADI SANGAT MARAH. SEPERTI SAYA KATAKAN DALAM *RICH DAD POOR DAD*, SAYA ADALAH PENULIS DENGAN *PENJUALAN TERBAIK (BEST-SELLING AUTHOR)* BUKAN PENULIS DENGAN *TULISAN TERBAIK (BEST-WRITING AUTHOR)*.

BEBERAPA HARI YANG LALU, SAYA BERTEMU SEORANG TEMAN YANG MENYEKOLAHKAN PUTRINYA DI SEKOLAH NEGARA BAGIAN YANG RELATIF BAGUS. DIA SEDIKIT BANGGA DENGAN KENYATAAN BAHWA DIA MEMBAYAR \$85.000 SELAMA EMPAT TAHUN UNTUK PENDIDIKAN PUTRINYA. PUTRINYA BARU SAJA MENDAPAT PEKERJAAN DENGAN GAJI \$55.000 PER TAHUN DAN TEMAN SAYA ITU SENANG.

DIA KEMUDIAN BERTANYA BERAPA BIAYA SEMINAR SAYA DAN SAYA MEMBERITAHU DIA SEKITAR \$5.000 UNTUK TIGA HARI. DIA TERPERANGAH MENDENGAR HARGANYA DAN BERKATA, “SAYA TIDAK SANGGUP MEMBAYARNYA. TERLALU MAHAL UNTUK WAKTU YANG BEGITU SINGKAT.” KETIKA DIA BERTANYA APA YANG SAYA AJARKAN SELAMA TIGA HARI ITU, SAYA MENJAWAB, “HARI PERTAMA KAMI MEMBAHAS CARA MEMBANGUN BISNIS SEPERTI YANG DILAKUKAN **BILL GATES** DAN MENJUAL SAHAM KEPADA MASYARAKAT MELALUI IPO. KITA JUGA MEMBAHAS PADA HARI PERTAMA CARA MENJADI ANGGOTA TINGKAT TEMAN-

TEMAN DAN KELUARGA DARI PERUSAHAAN YANG MELAKUKAN IPO ITU, SEANDAINYA ANDA TIDAK INGIN MENJADI SEPERTI BILL GATES DAN ANDA HANYA INGIN MEMBELI SAHAM PADA TINGKAT *GROSIR*.” SAYA KEMUDIAN BERKATA, “PADA HARI KEDUA DAN KETIGA KAMI MEMBAHAS CARA MEMPEROLEH INVESTASI REAL ESTAT, CARA MENGANALISISNYA DENGAN CEPAT, DAN CARA MEMBIAYAINYA. DENGAN KATA LAIN, KAMI MENGAJAR ANDA UNTUK BERPIKIR, BERNegosiasi, DAN MENGANALISIS TRANSAKSI YANG SERUPA DENGAN CARA ORANG-ORANG SEPERTI DONALD TRUMP BERPIKIR DAN BERINVESTASI DI REAL ESTAT. BEBERAPA HARI YANG LALU KAMI MENGAJAR ORANG-ORANG CARA MENGGUNAKAN PERDAGANGAN OPSI DENGAN CARA TRANSAKSI PARA MANAJER PERUSAHAAN INVESTASI SPEKULAN SEPERTI GEORGE SOROS, YANG TIDAK SAMA DENGAN CARA TRANSAKSI MANAJER REKSA DANA. SELAIN ITU, KAMI MEMBAHAS CARA MENGGUNAKAN PERUSAHAAN UNTUK MEMBAYAR PAJAK LEBIH SEDIKIT DAN MELINDUNGI ASET ANDA. ANDA AKAN BERTEMU DENGAN INVESTOR ORANG DALAM (*INSIDE INVESTOR*) DARI JALUR CEPAT YANG AKAN MEMBERITAHU ANDA CARA MENEMUKAN INVESTASI BERDAYA UNGKIT TERBAIK DI DUNIA. DAN YANG TERPENTING, ANDA AKAN BERTEMU DENGAN ORANG-ORANG YANG SAMA SEPERTI ANDA DAN BERPIKIR SAMA SEPERTI ANDA. DENGAN KATA LAIN, ANDA MUNGKIN AKAN BERTEMU DENGAN TEMAN-TEMAN BARU YANG SEDANG BERGERAK DENGAN KECEPATAN YANG SAMA DENGAN ANDA.”

DIA HANYA BISA MENGATAKAN, “TERLALU MAHAL UNTUK TIGA HARI.”

SEPERTI SAYA KATAKAN, ADA KATA-KATA LAMBAT DAN KATA-KATA CEPAT. BAGI SAYA, LEBIH BAIK MENGHABISKAN \$5.000 DAN TIGA HARI UNTUK BELAJAR CARA MENGHASILKAN JUTAAN DAN MUNGKIN MILIARAN DOLLAR DARIPADA MENGHABISKAN EMPAT TAHUN DAN \$85.000 GUNA BELAJAR CARA BEKERJA UNTUK MEMPEROLEH \$55.000 ATAU SEDIKIT LEBIH PER TAHUN SEPANJANG SISA HIDUP SAYA. DI SAMPING ITU, \$55.000 ITU MERUPAKAN PENGHASILAN KERJA.

ADA SATU LAGI SUMBER PENDIDIKAN CEPAT, MURAH, BERIMPAK TINGGI YANG SAYA GUNAKAN SECARA TERATUR. PADA 1974, KETIKA SAYA MENINGGALKAN KORPS MARINIR DAN TAHU BAHWA SAYA TIDAK AKAN TETAP

BERADA DI KUADRAN E SEPERTI AYAH MISKIN, SAYA MULAI BERLANGGANAN KASET DARI PERUSAHAAN NIGHTINGALE-CONANT. PERUSAHAAN ITU MEMPUNYAI KUMPULAN KASET DARI BEBERAPA AHLI BISNIS, MOTIVASI, DAN KEPEMIMPINAN TERKEMUKA DI DUNIA. SAYA MASIH INGAT MEMBELI *LEAD THE FIELD* OLEH EARL NIGHTINGALE DAN MENDENGARKAN KASET ITU BERULANG-ULANG SAMBIL MENGENDARAI MOBIL MENGELILINGI DAERAH PENJUALAN SAYA, SAMBIL MERENCANAKAN UNTUK KELUAR DARI KUADRAN E DAN DUNIA KORPORAT. SEBENARNYA SAYA MASIH MENDENGARKAN PROGRAM KASET ITU KIRA-KIRA SEKALI SETAHUN KETIKA SEDANG BERADA DI PUSAT KEBUGARAN ATAU DI MOBIL SAYA.

KETIKA ORANG BERTANYA KEPADA SAYA “BAGAIMANA SAYA MEMPEROLEH MENTOR?” SAYA SERING BERKATA, “MINTALAH KATALOG NIGHTINGALE-CONANT DAN MULAILAH MENDENGARKAN BEBERAPA MENTOR PALING HEBAT SEPANJANG MASA.” SEPERTI SERING DIKATAKAN AYAH KAYA, “ORANG YANG BENAR-BENAR KAYA MENJADI KAYA DI RUMAH DAN PADA WAKTU LUANG MEREKA.” DIA JUGA BERKATA, “BUKAN TUGAS BOSMU UNTUK MEMBUAT KAMU KAYA. MELAINKAN TUGASMU.”

BEBERAPA DARI PARA AHLI TERKEMUKA DALAM SERI NIGHTINGALE-CONANT ADALAH SIR JOHN TEMPLETON, PENDIRI THE TEMPLETON FUND, BRIAN TRACY, ZIG ZIGLAR, DENNIS WAITELY, OG MANDINO, SETH GODIN, HARVEY MCKAY, DAN LAIN-LAIN. SAYA TELAH BELAJAR LEBIH BANYAK, MENGHASILKAN LEBIH BANYAK UANG, MENDAPAT INSPIRASI BARU UNTUK MELANJUTKAN, MEMPEROLEH IDE-IDE BARU, ATAU MENEMUKAN CARA-CARA BARU UNTUK MELAKUKAN SESUATU SAMBIL MENGENDARAI MOBIL SAYA, BEROLAHRAGA DI PUSAT KEBUGARAN, ATAU BERJALAN-JALAN. KUMPULAN PARA AHLI DI NIGHTINGALE-CONANT TIDAK TERNILAI HARGANYA, NAMUN DENGAN KURANG DARI SERATUS DOLLAR ANDA DAPAT MENGHABISKAN WAKTU PRIBADI SEBANYAK YANG ANDA INGINKAN BERSAMA SEJUMLAH GURU DAN AHLI TERKEMUKA DI DUNIA. YANG PERLU ANDA LAKUKAN HANYALAH MENEKAN TOMBOL PUTAR KEMBALI (*REWIND*) DAN MEREKA AKAN MENGULANGI PERSIS YANG INGIN ANDA DENGAR.

SAYA TIDAK PERNAH MENERIMA GELAR UNIVERSITAS DARI KASET-KASET INI TETAPI SAYA MEMPEROLEH KEBEBASAN FINANSIAL DAN, YANG TERPENTING, KEYAKINAN UNTUK MENJADI DIRI SENDIRI.

MENGAPA SEBAGIAN ORANG HANYA MENCARI ISI

Salah satu perbedaan besar antara orang yang pergi ke sekolah dan orang yang menghadiri seminar lagi-lagi adalah perbedaan antara konteks dan isi. Saya telah memperhatikan bahwa bila seseorang yang bersekolah bertanya kepada orang yang menghadiri seminar, “Apa yang anda peroleh dari seminar itu?” Orang yang menghadiri seminar sering kali tidak dapat menjelaskan apa yang diperolehnya. Penyebabnya adalah, banyak seminar lebih memperluas konteks daripada meningkatkan isi. Orang yang konteksnya baru saja diperluas sering tidak dapat mengatakan secara spesifik apa yang diperolehnya. Orang yang berorientasi sekolah, orang yang lebih suka tetap menjadi karyawan, sering tidak dapat mengerti ketidakjelasan yang demikian. Orang yang ingin konteksnya tetap sama, dan hanya mencari agar isinya meningkat, tidak akan mengerti orang yang senang memiliki realitas yang diperluas dan masih menunggu munculnya isi baru. Orang yang hanya menginginkan isi sering kali menjadi sangat kecewa kalau konteks mereka diusik. Itu sebabnya mereka mencari isi bukan perluasan konteks. Namun orang yang paling cepat maju adalah orang yang berusaha memperluas konteks dan meningkatkan isinya.

APAKAH SUDAH SAATNYA KELUAR DARI PERLOMBAAN TIKUS?

BEBERAPA HARI YANG LALU, SESEORANG BERKATA KEPADA SAYA, “SAYA MEMAINKAN CASHFLOW ANDA SATU KALI. SEKARANG APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN?”

SAYA MENJAWAB DENGAN, “ANDA MEMAINKAN CASHFLOW 101 SATU KALI? HANYA SATU KALI?”

“HANYA SATU KALI,” DIA MENJAWAB.

“BERAPA LAMA ANDA MEMAINKAN PERMAINAN ITU?” SAYA BERTANYA.

“SEKITAR TIGA JAM,” DIA MENJAWAB.

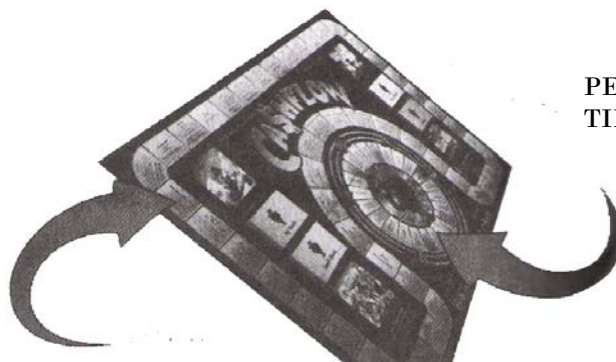
“APAKAH ANDA KELUAR DARI PERLOMBAAN TIKUS?” SAYA BERTANYA.

“TIDAK, SAYA TIDAK PERNAH. TETAPI SAYA MENDAPAT PELAJARAN.”

“APA PELAJARAN YANG ANDA DAPAT?” SAYA BERTANYA.

“SAYA MENJADI BOSAN. SAYA MENGETAHUI BAHWA BERADA DALAM PERLOMBAAN TIKUS ITU MEMBOSANKAN DAN MELELAHKAN. SAYA MENGETAHUI BAHWA SAYA TIDAK SUKA PERMAINAN SEHINGGA SAYA BERTANYA KEPADA ANDA APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN SELANJUTNYA. SAYA TIDAK INGIN MEMAINKAN PERMAINAN. SAYA INGIN MENJADI KAYA. JADI KATAKANLAH APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN SELANJUTNYA.”

SAYA MENGELUARKAN PAPAN PERMAINAN YANG GAMBARNYA DAPAT DILIHAT DI BAWAH INI DAN MENUNJUK KE LINGKARAN DENGAN TULISAN PERLOMBAAN TIKUS.



**PERLOMBAAN
TIKUS**

JALUR CEPAT

DENGAN LAMBAT DAN BERHATI-HATI SAYA MULAI BERKATA, SAMBIL MASIH MENUNJUK KE LINGKARAN PERLOMBAAN TIKUS, “JADI BAGI ANDA, PERMAINAN INI HANYALAH SEBUAH PERMAINAN BODOH?”

SAMBIL MENGANGUK, DIA TERSENYUM DAN BERKATA, “YA. DAN SAYA TIDAK INGIN MEMAINKAN PERMAINAN. SAYA INGIN MENJADI KAYA DALAM KEHIDUPAN NYATA.”

“DAN ANDA TIDAK BERPIKIR PERMAINAN INI KEHIDUPAN NYATA?” SAYA BERTANYA.

“TIDAK,” DIA BERKATA DENGAN SEDIKIT MENYERINGAI. “PERMAINAN ITU TIDAK COCOK UNTUK SAYA.”

“MENARIK,” SAYA BERKATA, SAMBIL TETAP MENUNJUK KE PERLOMBAAN TIKUS. “BAGI SAYA PERMAINAN INI MERUPAKAN KEHIDUPAN NYATA. IZINKAN SAYA BERTANYA KEPADA ANDA. ANDA BERADA DI JALUR MANA? *PERLOMBAAN TIKUS* ATAU *JALUR CEPAT*?”

PRIA MUDA ITU MENATAP SAYA DENGAN PANDANGAN KOSONG DAN TIDAK BERKATA APA-APA.

MELANJUTKAN, SAYA BERKATA, “BAGI SAYA PERMAINAN INI MERUPAKAN KEHIDUPAN NYATA. DAN DALAM KEHIDUPAN NYATA, SETIAP ORANG DI ANTARA KITA BERADA DI SATU JALUR ATAU JALUR LAINNYA.” KEBETULAN SAYA MEMPUNYAI ARTIKEL DARI ROBERT REICH, MANTAN SEKRETARIS PARTAI BURUH, YANG DIKUTIP PADA AWAL BAGIAN INI. SETELAH MENGELUARKAN ARTIKEL ITU, SAYA MEMBACA KUTIPAN DARI ROBERT REICH:

“BUKAN SEKADAR PERSOALAN MEMPUNYAI PEKERJAAN ATAU BAHKAN MENDAPAT GAJI YANG MEMUASKAN LAGI,”

“DALAM EKONOMI BARU, DENGAN PENGHASILAN YANG TIDAK DAPAT DIRAMALKAN ... DUA JALUR MUNCUL, JALUR CEPAT DAN JALUR LAMBAT DAN TIDAK ADA PERALIHAN DI ANTARANYA.”

“MAKSUD ANDA *JALUR CEPAT* ITU BETUL-BETUL ADA?” DIA BERTANYA.

SAMBIL MENGANGGUK SAYA BERKATA, “BETUL-BETUL ADA DAN BEGITU JUGA DENGAN *PERLOMBAAN TIKUS*. SEMBILAN PULUH SEMBILAN PERSEN DARI POPULASI AS BERINVESTASI DARI *PERLOMBAAN TIKUS*. DAN ORANG-ORANG YANG BERADA DI *PERLOMBAAN TIKUS* SEMAKIN TERTINGGAL. SEPERTI KATA ROBERT REICH, ‘TIDAK ADA PERALIHAN DI ANTARANYA.’ ARTINYA ANDA BERADA DI SATU JALUR ATAU JALUR LAINNYA. JADI DARI JALUR MANA ANDA BERINVESTASI?”

“SAYA MEMPUNYAI PEKERJAAN BERGAJI TINGGI DAN SAYA MENGHASILKAN BANYAK UANG. APAKAH ITU BUKAN BERARTI SAYA BERINVESTASI DARI *JALUR CEPAT*?” DIA BERTANYA.

“SAYA RASA TIDAK TETAPI SAYA BETUL-BETUL TIDAK TAHU. ANDALAH YANG HARUS MEMBERITAHU SAYA. ANDA BERINVESTASI PADA APA?” SAYA BERTANYA. **“APAKAH ANDA SEORANG JUTAWAN DAN APAKAH ANDA MEMPEROLEH LEBIH DARI \$200.000 SETIAP TAHUN?”**

“SAYA MEMPUNYAI \$350.000 DALAM 401(K) SAYA DAN SAYA MEMPEROLEH LEBIH DARI \$120.000 PER TAHUN. APAKAH ITU TIDAK BERARTI SAYA MEMENUHI SYARAT UNTUK *JALUR CEPAT*?”

“SAYA RASA TIDAK,” SAYA MENJAWAB. **“PALING TIDAK MENURUT PERATURAN SEC, ANDA TIDAK MEMENUHI SYARAT UNTUK BERADA DI JALUR CEPAT.”**

“SAYA TIDAK MENGETI,” DIA BERKATA. **“TOLONG BERITAHU SAYA APA YANG KURANG?”**

SAMBIL MENARIK NAPAS DALAM-DALAM, SAYA MERASA LEGA BAHWA AKHIRNYA *KONTEKS* ATAU PIKIRANNYA TERBUKA TERHADAP *ISI* ATAU INFORMASI BARU. SAYA SELALU MERASA SULIT MENGAJARKAN SESUATU KEPADA ORANG YANG MERASA SUDAH TAHU SEMUA JAWABAN. KITA SEMUA TAHU BAHWA SULIT

UNTUK MENAMBAHKAN AIR KE DALAM GELAS YANG SUDAH PENUH DENGAN AIR; JUGA SULIT UNTUK MENGAJARKAN SESUATU YANG BARU KEPADA ORANG YANG PIKIRANNYA TERTUTUP ATAU SUDAH PENUH DENGAN ISI LAIN.

MEMULAI DENGAN LAMBAT, SAYA BERKATA, “SAYA MENDESAIN PERMAINAN INI DENGAN DUA JALUR KARENA BAGI SAYA, PERMAINAN INI ADALAH PERMAINAN NYATA DALAM KEHIDUPAN. DALAM KEHIDUPAN NYATA SETIAP ORANG BERADA DI SATU JALUR ATAU JALUR LAINNYA. SEPERTI KATA ROBERT REICH, ‘TIDAK ADA PERALIHAN.’”

“MAKSUD ANDA KITA BERADA DI *PERLOMBAAN TIKUS* ATAU KITA BERADA DI *JALUR CEPAT*,” DIA BERKATA, SEKARANG MERASA SEDIKIT LEBIH TERTARIK.

“YA,” SAYA BERKATA. “DAN PELAJARAN DARI PERMAINAN ITU ADALAH BAGAIMANA ANDA DAN SAYA BISA KELUAR DARI *PERLOMBAAN TIKUS*. TUJUAN PERMAINAN ITU ADALAH MEMBUKA PIKIRAN ANDA TERHADAP KEMUNGKINAN ANDA MENJADI KAYA DAN BEBAS SECARA FINANSIAL ... BEBAS DARI *PERLOMBAAN TIKUS* YANG SEBAGIAN BESAR DARI KITA TAHU ... BEBAS DARI KEJEMUAN MENGHABISKAN HIDUP ANDA BEKERJA UNTUK UANG DAN HIDUP DI BAWAH KEMAMPUAN ANDA. SEMAKIN SERING ANDA MEMAINKAN PERMAINAN ITU DAN SEMAKIN BANYAK ANDA MENGAJARKAN PERMAINAN ITU KEPADA ORANG LAIN, PIKIRAN ANDA SEMAKIN TERBUKA TERHADAP KEMUNGKINAN ITU ... DAN SEMAKIN MENJADI NYATA KEBEBASAN FINANSIAL DALAM PIKIRAN ANDA SERTA DALAM ISI DAN KONTEKS ANDA. JIKA PIKIRAN ANDA *TIDAK TERBUKA*, MAKA KEMUNGKINANNYA ADALAH ANDA AKAN MENJADI SALAH SEORANG DI ANTARA SEMBILAN PULUH SEMBILAN DARI 100 ORANG YANG MENGHABISKAN HIDUPNYA DALAM *PERLOMBAAN TIKUS*.”

“SEKALIPUN SAYA MENGHASILKAN BANYAK UANG?” DIA BERTANYA.

“PERTANYAAN BAGUS,” SAYA BERKATA NYARING. “PERTANYAAN TERBAIK YANG BISA ANDA TANYAKAN. JAWABANNYA ADALAH UANG SAJA TIDAK AKAN MENGELUARKAN ANDA DARI *PERLOMBAAN TIKUS* DAN UANG SAJA TIDAK AKAN MEMBUAT ANDA PINDAH KE *JALUR CEPAT*. ITU SEBABNYA AYAH KAYA SAYA SELALU BERKATA, ‘UANG TIDAK MEMBUAT KAMU KAYA.’”

“KENAPA?” DIA BERTANYA DENGAN PANDANGAN BINGUNG. “BUKANKAH HANYA DIPERLUKAN BANYAK UANG UNTUK PINDAH KE JALUR CEPAT?”

“PERTANYAAN BAGUS LAGI ... DAN JAWABANNYA ADALAH TIDAK,” SAYA BERKATA. SAYA SEKARANG MERASA LEGA BAHWA PIKIRANNYA TERBUKA TERHADAP IDE-IDE BARU BUKANNYA BERLAGAK TAHU SEMUA JAWABAN. “DIPERLUKAN LEBIH DARI UANG UNTUK KELUAR DARI PERLOMBAAN TIKUS DAN DIPERLUKAN LEBIH DARI UANG UNTUK BERINVESTASI DI JALUR CEPAT.”

“SAYA TIDAK MENGETRI,” DIA BERKATA. “APA YANG DIPERLUKAN JIKA DIPERLUKAN LEBIH DARI UANG? SAYA DAPAT MENGETRI KENAPA DIPERLUKAN LEBIH DARI UANG UNTUK KELUAR DARI PERLOMBAAN TIKUS. TETAPI SAYA TIDAK MENGETRI KENAPA DIPERLUKAN LEBIH DARI UANG UNTUK BERINVESTASI DI JALUR CEPAT.”

SAYA BERKONSENTRASI SEBELUM MENJAWAB PERTANYAANNYA. “APAKAH ANDA INGAT IKLAN DALAM SURAT KABAR SEPERTI *THE WALL STREET JOURNAL* DAN MAJALAH FINANSIAL YANG MEMUAT GAMBAR SEORANG PRIA BERPAKAIAN BAGUS DAN TAMPAK MAKMUR SEDANG MENGANGKAT PAPAN KECIL DI SUDUT JALAN YANG BERBUNYI, ‘SAYA PUNYA UANG UNTUK BERINVESTASI.’”

“YA, SAYA MELIHAT IKLAN ITU. SAYA TIDAK MENGETRI SEPENUHNYA,” DIA MENJAWAB DENGAN LEMBUT DAN SEDIKIT BINGUNG.

“IKLAN-IKLAN SEPERTI ITU SANGAT BANYAK ANTARA 1995 DAN 1999. PESANNYA ADALAH BAHWA ADA BANYAK ORANG YANG TELAH MENGHASILKAN BANYAK UANG DI BURSA SAHAM ATAU DARI PEKERJAAN MEREKA DAN MEREKA SEKARANG Mencari investasi orang kaya, investasi yang terdapat di jalur cepat. persoalannya meskipun mereka mempunyai uang, mereka masih tidak diperbolehkan masuk ke dalam investasi yang lebih baik di jalur cepat. perlu diakui ada banyak transaksi yang sukar dipercaya dan kadang-kadang tidak jujur di jalur cepat yang memperbolehkannya masuk, tetapi transaksi terbaik tertutup untuk sebagian besar orang ... meskipun mereka mempunyai uang.”

“MESKIPUN MEREKA MEMPUNYAI UANG?” DIA BERTANYA. “KENAPA? SAYA TIDAK MENGETI.”

“KARENA UANG TIDAK PENTING DI JALUR CEPAT,” SAYA BERKATA. “DALAM BERINVESTASI YANG SEBENARNYA, UANG HANYA PENTING BAGI ORANG-ORANG YANG TERPERANGKAP DI PERLOMBAAN TIKUS.”

“UANG TIDAK PENTING?” DIA BERKATA. “KENAPA UANG TIDAK PENTING?”

“KARENA SETIAP ORANG DI JALUR CEPAT SUDAH *MEMPUNYAI* BANYAK UANG. ITU SEBABNYA UANG TIDAK LAGI PENTING. SUPAYA DAPAT MASUK KE INVESTASI YANG LEBIH BAIK DI JALUR CEPAT, YANG PENTING ADALAH APA YANG ANDA KETAHUI ATAU SIAPA YANG ANDA KETAHUI.”

“MAKSUD ANDA YANG PENTING ADALAH APA YANG ANDA BAWA KE MEJA ... BUKAN UANGNYA,” DIA BERKATA LIRIH.

“ANDA BENAR SEKALI,” SAYA BERKATA SAMBIL TERSENYUM. “SEGALA SESUATUNYA TIDAK BERBEDA ANTARA ORANG KAYA, ORANG MISKIN, DAN KELAS MENENGAH. SEGALA SESUATUNYA BERTOLAK BELAKANG. SATU SISI BERPIKIR UANG ITU PENTING DAN KEMUDIAN SETELAH ANDA MENJADI KAYA, ANDA MERASA BAHWA UANG TIDAK LAGI PENTING.”

SAYA MENGHABISKAN BEBERAPA MENIT BERIKUTNYA UNTUK MENUNJUKKANNYA BERBAGAI LEVEL STRATEGI KELUAR. SAYA MENJELASKAN KEPADANYA BAHWA BANYAK ORANG SANGGUP MENCAPAI LEVEL MAKMUR, YAKNI PENGHASILAN \$100.000 SAMPAI \$1 JUTA. NAMUN JIKA MEREKA MENCAPAI TINGKAT PENGHASILAN ITU DENGAN BEKERJA KERAS, MENABUNG, DAN BERHEMAT, MEREKA MUNGKIN TIDAK DIPERBOLEHKAN BERINVESTASI PADA INVESTASI DI MANA ORNAG KAYA DAN ULTRAKAYA BERINVESTASI. BANYAK YANG TIDAK DIPERBOLEHKAN BERINVESTASI HANYA KARENA MEREKA MEMPUNYAI UANG TETAPI TIDAK CUKUP MEMILIKI PENDIDIKAN DAN PENGALAMAN YANG DIPERLUKAN UNTUK INVESTASI DI JALUR CEPAT. MEREKA MEMPUNYAI UANG TETAPI MEREKA TIDAK MEMBAWA SESUATU YANG LAIN KE MEJA.

“JADI ITULAH SEBABNYA KENAPA ADA IKLAN DENGAN ORANG MAKMUR MENGANGKAT PAPAN KECIL YANG BERBUNYI, ‘SAYA PUNYA UANG UNTUK BERINVESTASI,’” KATA PRIA MUDA ITU YANG PIKIRANNYA SEKARANG MENDAPAT KONTEKS BARU. “MEREKA MEMPUNYAI UANG TETAPI TIDAK ADA YANG MENINGINKAN UANGNYA KARENA MEREKA TIDAK SIAP UNTUK JALUR CEPAT.”

“BENAR,” SAYA BERKATA. “DAN ITU SEBABNYA AYAH KAYA SAYA BERKATA, ‘ADA SESUATU YANG LEBIH UNTUK MENJADI KAYA DARIPADA MEMPUNYAI BANYAK UANG.’”

“JADI APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN?” TANYA PRIA MUDA ITU.

“KALAU SAYA, HAL PERTAMA YANG AKAN SAYA LAKUKAN ADALAH KEMBALI MEMAINKAN **CASHFLOW 101** PALING SEDIKIT SELUSIN KALI LEBIH. BERMAINLAH HINGGA ANDA BISA KELUAR DARI PERLOMBAAN TIKUS DALAM WAKTU KURANG DARI SATU JAM, APAPUN PROFESI ANDA, BERAPAPUN GAJI ANDA, TINGGI ATAU RENDAH, DAN APAPUN KONDISI PASAR ATAU HAMBATAN YANG ANDA HADAPI DALAM PERMAINAN ITU. KEMUDIAN LIHATLAH KATA-KATA DI JALUR CEPAT DAN CARILAH SEBAGIAN DEFINISI DARI KATA-KATA ITU. SETELAH MEMPELAJARI DEFINISI ITU MULAILAH Mencari investor yang berinvestasi pada investasi *JALUR CEPAT*. LUANGKANLAH WAKTU BERSAMA MEREKA. DENGARKANLAH KATA-KATA MEREKA DAN MULAILAH MENGETI APA YANG PENTING BAGI MEREKA ... SELAIN UANG. SEMAKIN ANDA MENGETI KATA-KATA MEREKA SEMAKIN ANDA DAPAT BERKOMUNIKASI DENGAN MEREKA DAN MULAI MELIHAT DUNIA MEREKA ... DUNIA *JALUR CEPAT*.”

“ITUKAH YANG ANDA LAKUKAN?” DIA BERTANYA.

“YA, ITU YANG SAYA LAKUKAN. ITU YANG SAYA LAKUKAN SETIAP HARI DALAM HIDUP SAYA. SEPERTI SAYA KATAKAN, PERMAINAN INI MERUPAKAN KEHIDUPAN NYATA. ANDA BERADA DI *PERLOMBAAN TIKUS* ATAU ANDA BERADA DI *JALUR CEPAT*.”

“JADI BAGAIMANA ANDA KELUAR DARI PERLOMBAAN TIKUS?” DIA BERTANYA. “SAYA TAHU BAHWA ANDA MENGAWALI DARI NOL.”

“SAYA MEMPUNYAI RENCANA. SAYA MEMPUNYAI RENCANA TENTANG CARA KELUAR DARI PERLOMBAAN TIKUS. PERBEDAAN BESARNYA ADALAH BAHWA RENCANA SAYA MERUPAKAN RENCANA KAYA SEJAK AWAL. YAKNI RENCANA YANG MEMUNGKINKAN SAYA MEMPEROLEH BANYAK UANG, TETAPI YANG LEBIH PENTING ADALAH MEMPEROLEH KATA-KATA, PENDIDIKAN, DAN PENGALAMAN YANG DIPERLUKAN UNTUK JALUR CEPAT. JADI INVESTASIKANLAH WAKTU DENGAN TERLEBIH DAHULU MEMILIH STRATEGI KELUAR ANDA, KEMUDIAN MULAILAH MENCIPTAKAN DAN MENDESAIN RENCANA ANDA SENDIRI ... RENCANA YANG MEMASUKKAN PENDIDIKAN, PENGALAMAN, DAN KOSAKATA YANG DIPERLUKAN UNTUK JALUR CEPAT.”

PRIA MUDA ITU MENGANGGUK. PIKIRANNYA SEKARANG TERBUKA. “JADI BANYAK ORANG PENSIUN TETAPI MEREKA TETAP BERADA DALAM PERLOMBAAN TIKUS?”

“SEBAGIAN BESAR BEGITU,” SAYA MENJAWAB DENGAN TENANG. “HIDUP MEREKA BERJALAN SESUAI RENCANA. MEREKA NAIK KERETA API LAMBAT DAN TETAP BERADA DI KERETA API LAMBAT SEUMUR HIDUPNYA. SAYA TIDAK MAU NAIK KERETA API LAMBAT, SEHINGGA SAYA Mencari RENCANA YANG LEBIH BAIK ... RENCANA YANG AKAN BEKERJA UNTUK SAYA. SAYA HARAP ANDA MENEMUKAN RENCANA YANG LEBIH BAIK.”

PRIA MUDA ITU MENGANGGUKKAN KEPALA DAN BERKATA LIRIH, “SAYA AKAN MENCARINYA.”

RINGKASAN PENGUNGKITAN RENCANA ANDA

MENURUT PENDAPAT SAYA, PENYEBAB BEGITU BANYAK ORANG BEKERJA KERAS SEUMUR HIDUP MEREKA DAN MASIH BERAKHIR MISKIN ATAU TERPERANGKAP DALAM PERLOMBAAN TIKUS KEHIDUPAN ADALAH KARENA MEREKA MENJALANI HIDUP MEREKA MENURUT RENCANA LAMBAT. SEBUAH LANGKAH PENTING JIKA ANDA INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA ADALAH DUDUK DIAM DAN BERTANYA KEPADA DIRI SENDIRI, “RENCANA APA DAN RENCANA SIAPA YANG

SAYA IKUTI?” PERTANYAAN LAIN YANG DAPAT ANDA TANYAKAN KEPADA DIRI SENDIRI ADALAH:

- 1. APA STRATEGI KELUAR UNTUK HIDUP SAYA?**
- 2. SEBERAPA CEPATKAH KATA-KATA DAN IDE-IDE SAYA?**
- 3. DI JALUR MANA SAYA BERADA SAAT INI DAN DI JALUR MANA SAYA INGIN BERADA DI MASA YANG AKAN DATANG?**
- 4. SAYA BEKERJA UNTUK JENIS PENGHASILAN APA SAAT INI DAN APAKAH ITU MERUPAKAN JENIS PENGHASILAN YANG SAYA INGINKAN UNTUK HARI ESOK SAYA?**
- 5. BERAPAKAH HARGA JANGKA PANJANG UNTUK JAMINAN?**

BAB 11

DAYA UNGKIT INTEGRITAS

SEJAK 1985 HINGGA 1989, KIM DAN SAYA TIDAK MEMPUNYAI PENGHASILAN PASIF ATAU PORTOFOLIO. KAMI BEKERJA DENGAN TEKUN MEMBANGUN SEBUAH BISNIS SEHINGGA KAMI BISA MEMILIKI PENGHASILAN KERJA YANG LEBIH BERDAYA UNGKIT. SEMUA UANG TAMBAHAN YANG KAMI PEROLEH DIINVESTASIKAN KEMBALI UNTUK MEMBANGUN BISNIS ITU. KAMI TAHU JENIS PENGHASILAN APA YANG KAMI INGINKAN, KAMI TAHU DEFINISI PENGHASILAN YANG KAMI INGINKAN, KAMI TAHU BAHWA KAMI HARUS MENGUBAH PENGHASILAN KERJA MENJADI PENGHASILAN PASIF DAN PORTOFOLIO, TETAPI KAMI TIDAK MEMPUNYAI APA-APA UNTUK DIPERLIHATKAN BILA MENYANGKUT KEDUA PENGHASILAN ITU. KETIKA TAHUN DEMI TAHUN BERLALU, SAYA DAPAT MENDENGAR AYAH KAYA SAYA BERKATA, “PADA SAAT KAMU MEMILIKI PENGHASILAN PASIF DAN PENGHASILAN PORTOFOLIO SEBAGAI BAGIAN DARI HIDUPMU, HIDUPMU AKAN BERUBAH. KATA-KATA ITU AKAN MENJADI KENYATAAN.”

Kedua ayah saya adalah orang-orang yang mementingkan untuk mengetahui definisi kata-kata. Bedanya adalah, mereka tidak berfokus pada kata-kata yang sama. Ayah yang satu menyuruh saya untuk mencari kata-kata untuk sekolah dan ayah yang lain menyuruh saya mencari kata-kata yang berhubungan dengan uang, bisnis, dan investasi. Ada banyak malam saya bergadang dengan kamus saya, mencari arti yang berbeda dari kata-kata yang berbeda untuk kedua ayah.

Saya bertemu banyak orang yang menyebut diri mereka investor. Ketika saya bertanya kepada mereka berapa banyak penghasilan pasif atau portofolio yang

mereka miliki, banyak yang mengakui mereka tidak memiliki banyak, kalau ada ... namun mereka menyatakan diri sebagai investor. Kedua ayah saya berkata, “Kamu hanya dapat menepati janji. Orang yang tidak menepati janji tidak berguna.” Salah satu sebab sangat sedikit orang yang pensiun muda dan pensiun kaya adalah mereka tidak menepati janji. Mereka menggunakan kata-kata yang bagi mereka tidak nyata.

Lebih dari Sekadar Definisi

Bagi anda yang sudah membaca *Rich Dad Poor Dad*, anda akan ingat definisi berbeda yang dimiliki kedua ayah untuk kata *aset* dan *liabilitas*. Ayah miskin saya mengangap dia tahu definisi kedua kata itu, sehingga dia tidak pernah bersusah payah mencarinya. Tidak akan banyak berarti, meskipun ayah miskin saya mencari artinya, karena definisi yang terdapat dalam sebagian besar kamus akademis tidak dapat menjelaskannya dengan jelas.

Saya tidak suka mencari definisi kata-kata, namun saya terus mencari arti kata-kata yang betul-betul tidak saya mengerti. Mengapa saya mencari artinya? Saya mencari artinya karena, menurut pendapat saya, kata-kata adalah peralatan paling hebat yang tersedia bagi manusia. Seperti kata ayah kaya, “Kata-kata adalah peralatan bagi otak. Kata-kata membuat otak melihat apa yang tidak dapat dilihat mata.” Dia juga berkata, “Orang yang menggunakan kata-kata miskin memiliki ide-ide miskin, dan karena itu memiliki hidup yang miskin.” Berhentilah sejenak untuk memikirkan perbedaan mendalam sekadar untuk mengetahui perbedaan antara penghasilan *kerja*, *portofolio*, dan *pasif* terhadap hidup saya dan hidup banyak orang lain. Kata-kata itu relatif sederhana, tetapi sekadar mengetahui perbedaannya dapat menyebabkan perbedaan besar dalam hidup anda.

Jika anda ingin mengubah masa depan finansial anda, salah satu langkah terpenting dan tidak mahal yang dapat anda lakukan adalah mengetahui definisi kata-kata yang anda gunakan dengan sungguh-sungguh. Di televisi, beberapa perusahaan pialang investasi besar mengundang para selebriti untuk melontarkan

kata-kata seperti *rasio harga laba (P/E ratio, price-earnings ratio)*, *rencana penginvestasian kembali dividen*, *kapitalisasi pasar* ... dan jargon investasi modern atau promosi lainnya. Perusahaan-perusahaan investasi ini ingin anda berpikir bahwa mengetahui definisi-definisi seperti itu penting untuk menjadi investor yang lebih baik, dan memang demikian. Namun ada definisi yang jauh lebih mendasar dan lebih penting yang perlu diketahui jika anda sungguh-sungguh merencanakan untuk pensiun kaya dan pensiun muda. Beberapa kata-kata yang lebih utama, mendasar, dan penting untuk dimengerti adalah *rasio lancar (current ratio)*, *rasio cepat (quick ratio)*, *rasio likuiditas (liquidity ratio)*, *rasio utang terhadap laba (debt to earnings ratio)* dari anda pribadi maupun perbedaan antara *aset* dan *liabilitas*, serta perbedaan *penghasilan kerja*, *portofolio*, dan *pasif*.

Memanfaatkan Kekuatan Kata-kata

Mengapa kata-kata yang disebut belakangan lebih penting? Jawabannya adalah, karena kata-kata *rasio harga laba*, *rencana penginvestasian kembali dividen*, dan *kapitalisasi pasar* sebenarnya tidak ada hubungannya dengan anda ... terutama ketika anda baru saja memulai bisnis atau investasi. Jauh lebih fundamental bagi anda dan hidup anda adalah rasio-rasio dasar seperti *rasio utang terhadap ekuitas (debt to equity ratio)* atau *rasio likuiditas (liquidity ratio)*. Mengapa? Karena rasio-rasio ini berguna bagi anda secara pribadi, anda dapat menggunakan definisi-definisi ini dalam kehidupan nyata. Kalau anda mengerti bagaimana rasio-rasio itu berlaku bagi anda secara pribadi, dan kalau anda menerapkan kata-kata itu dalam hidup pribadi anda, maka kata-kata itu menjadi bagian dari hidup anda ... kata-kata menjadi kenyataan ... dan bila itu terjadi maka anda memanfaatkan kekuatan kata-kata.

Rasio harga laba umumnya berlaku bagi perusahaan yang menjual sahamnya kepada masyarakat, seperti IBM dan Microsoft. Rasio harga laba tidak berlaku bagi anda kecuali anda pribadi siap dijual dan saya percaya perbudakan sudah dihapuskan sekian lama. Bagi anda yang mungkin tidak tahu apa rasio harga laba

itu, rasio harga laba dengan cepat menilai apakah harga sebuah saham mahal atau tidak mahal. Sama dengan seseorang yang berbelanja menanyakan berapa harga per pon daging babi. Ada perbedaan antara daging babi yang dijual dengan harga \$2,99 per pon dengan daging babi yang dijual seharga \$1,19 per pon ... dan setiap pembelanja yang bijaksana tahu bahwa hanya karena daging babi murah tidak selalu merupakan sesuatu yang bagus. Hal yang sama juga berlaku bagi rasio harga laba yang tinggi atau rendah.

Rasio harga laba mengukur harga relatif sebuah saham dibandingkan dengan labanya. Sebagai contoh, kalau saham itu menghasilkan dividen \$2 per lembar dan saham itu berharga \$20 per lembar, rasio harga laba saham itu adalah 10 ... yang berarti akan memerlukan waktu sepuluh tahun untuk mendapatkan kembali \$20 anda jika segala sesuatunya tetap sama. Hanya karena sebuah saham mempunyai rasio harga laba tinggi atau rendah tidak berarti bagus untuk dibeli atau jelek untuk dibeli, sama seperti harga per pon bukan merupakan petunjuk apakah daging babi itu bagus atau jelek untuk dibeli. Ada faktor-faktor lain yang ingin anda ketahui sebelum membeli daging babi murah.

Selama masa keranjingan dot-com, banyak saham berharga tinggi (P tinggi) dan tidak menghasilkan laba (E nol) ... yang membuat berinvestasi di dot-com menggelikan, jika yang anda bicarakan hanya rasio harga-laba. Ketika bursa jatuh, banyak orang berharap mereka telah membeli daging babi murah dan memasukkannya di kulkas, daripada membeli saham dengan harga tinggi dan tidak menghasilkan laba. Kini daging babi beku sekalipun, lebih berharga daripada saham sebagian perusahaan dot-com. Korban lelucon yang sebenarnya adalah orang-orang yang percaya bahwa mereka dapat berinvestasi pada janji masa depan tanpa kenyataan pada saat ini. Banyak penganjur muda dot-com mempunyai konteks yang benar tetapi tidak mempunyai isi yang benar ... isi yang dinamakan pendidikan serta pengalaman bisnis dan investasi.

Ada rasio-rasio yang lebih penting, utama, dan mendasar untuk dimengerti ... dan jika anda mengerti dan menggunakannya, kemungkinan anda untuk menjadi lebih kaya dan sukses secara finansial akan meningkat. Rasio yang lebih berguna

adalah rasio utang terhadap ekuitas anda. Mengapa lebih penting? Karena setiap orang dapat menggunakan rasio ini ... dan kita harus menggunakan rasio ini setiap bulan. Sebagai contoh, jika anda mempunyai utang jangka panjang dan jangka pendek, katakanlah, \$100.000 dan anda mempunyai ekuitas (kekayaan bersih, nilai kekayaan setelah dikurangi utang-utang) \$20.000, maka rasio utang terhadap ekuitas anda akan tampak seperti ini:

$$\begin{array}{r} \$100.000 \\ \hline \$20.000 \end{array}$$

Sehingga dalam hal ini, rasio utang terhadap ekuitas anda adalah 5. Pertanyaannya adalah, apa artinya? Dalam kenyataan artinya sangat kecil, namun kalau bulan berikutnya rasio anda 10, itu akan memberitahu anda bahwa anda mungkin salah mengelola hidup anda. Rasio utang terhadap ekuitas 10 bisa berarti utang anda meningkat menjadi \$200.000 atau ekuitas anda turun menjadi \$10.000. Dalam keadaan manapun, angka-angka itu mempunyai lebih banyak arti karena angka-angka itu nyata dan berhubungan dengan hidup anda. Seperti kata ayah kaya, “Uruslah bisnismu sendiri.” Dan mengetahui rasio-rasio sederhana ini merupakan alat yang sangat bagus untuk mengajar diri anda bagaimana mengurus maupun mengelola bisnis anda sendiri ... bisnis hidup anda.

Rasio-rasio yang Berlaku dalam Hidup Anda

Sama seperti rasio harga laba cenderung menunjukkan keyakinan perusahaan investasi terhadap manajemen perusahaan publik, anda sebagai manajer hidup anda sendiri perlu mempunyai rasio yang berlaku dalam hidup anda. Berikut adalah beberapa rasio yang mungkin ingin anda perhatikan, jika anda ingin menjadi manajer yang lebih baik dari kehidupan finansial anda sendiri.

Salah satu rasio yang disuruhkan ayah kaya agar saya perhatikan dan monitor adalah apa yang disebutnya rasio kekayaan (*wealth ratio*). Rasio kekayaannya adalah:

Penghasilan Pasif + Penghasilan Portofolio

Pengeluaran Total

Tujuan menghitung rasio kekayaan anda adalah untuk membuat penghasilan pasif dan portofolio anda sama dengan atau melebihi pengeluaran total anda. Ini berarti anda bisa keluar dari pekerjaan anda (sumber penghasilan kerja) dan tetap mempertahankan gaya hidup anda. Setelah penghasilan pasif dan portofolio anda melebihi pengeluaran anda, rasionya akan sama dengan 1 atau lebih tinggi dan anda akan keluar dari perlombaan tikus. Inilah tujuan bermain CASHFLOW 101, permainan papan saya yang telah dipatenkan, yang mengajar anda cara menciptakan penghasilan pasif dan penghasilan portofolio.

Sebuah contoh adalah:

$$\frac{\$600 \text{ pasif} + \$200 \text{ portofolio}}{\$4.000} = 0,2$$

Jika ayah kaya melihat rasio 0,2 ini, atau penghasilan pasif dan portofolio sama dengan 20 persen dari pengeluaran, dia pasti berbicara serius kepada saya agar bekerja lebih keras untuk meningkatkan penghasilan pasif atau portofolio saya. Seperti dikatakan ayah kaya, “Pada saat kamu menjadikan penghasilan pasif dan portofolio bagian dari hidupmu, hidupmu akan berubah. Kata-kata itu akan menjadi kenyataan.” Baginya, semakin saya mengerti sepenuhnya apa penghasilan pasif dan portofolio itu, hidup saya akan berubah karena realitas hidup saya akan berubah.

AYAH KAYA MENGANGGAP RASIO KEKAYAAN SANGAT PENTING UNTUK DIKETAHUI SECARA MENDALAM KARENA RASIO ITU MERUPAKAN INDIKATOR YANG SANGAT BAGUS MENGENAI SEBERAPA BAIK ANDA MENGELOLA BISNIS HIDUP

ANDA. DIA BERKATA, “SEBAGIAN BESAR ORANG PENSIUN MISKIN HANYA KARENA MEREKA TIDAK PERNAH TAHU BAGAIMANA RASANYA MEMPUNYAI PENGHASILAN PASIF ATAU PORTOFOLIO DALAM HIDUP MEREKA. MEREKA MUNGKIN TAHU DEFINISINYA, TETAPI MEREKA TIDAK MEMILIKI INTEGRITAS UNTUK MENJADIKAN KATA-KATA ITU BAGIAN NYATA DARI HIDUP MEREKA.”

SELAMA LIMA TAHUN, KIM DAN SAYA TAHU DEFINISI KATA-KATA ITU, KAMI TAHU BAHWA KAMI MENINGINKANNYA DALAM HIDUP KAMI ... TETAPI SELAMA LIMA TAHUN KAMI TIDAK MEMPUNYAI KEDUA PENGHASILAN ITU DALAM HIDUP KAMI. TIBA-TIBA SETELAH KEJATUHAN BURSA SAHAM 1987 DAN RESESI TUJUH TAHUN YANG MENGIKUTINYA, KAMI TAHU BAHWA JENDELA KESEMPATAN TELAH TIBA. SUDAH SAATNYA BAGI KAMI UNTUK MEMBUAT KATA-KATA ITU NYATA. SUDAH SAATNYA UNTUK MEMILIKI RASIO KEKAYAAN LEBIH DARI NOL. KAMI MEMBELI PROPERTI PERTAMA KAMI PADA 1989 DAN, PADA 1994, KAMI MEMPEROLEH PENGHASILAN PASIF SEDIKIT DI ATAS \$10.000 PER BULAN DAN PENGELUARAN TOTAL KAMI KURANG DARI \$3.000 PER BULAN. ANGKA-ANGKA ITU MEMBERIKAN KAMI RASIO KEKAYAAN 3,3. SAAT INI RASIO KEKAYAAN KAMI DI ATAS 12, WALAUPUN PENGELUARAN KAMI TELAH MENINGKAT SECARA SIGNIFIKAN. ITULAH KEKUATAN MENJADIKAN KATA-KATA BAGIAN DARI HIDUP ANDA.

JIKA ANDA SERIUS UNTUK PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA, ANDA MUNGKIN INGIN MENJADIKAN RASIO KEKAYAAN AYAH KAYA BAGIAN DARI HIDUP ANDA. SAYA RASA ANDA AKAN MERASAKAN BAHWA ITU LEBIH BERARTI BAGI ANDA DARIPADA RASIO HARGA LABA IBM ATAU MICROSOFT. KALAU ANDA BERSEDIA MEMPERHATIKAN RASIO ITU SETIAP BULAN, SAYA RASA ANDA AKAN MERASAKAN HIDUP ANDA BERUBAH JAUH LEBIH CEPAT DIBANDING ORANG YANG BEKERJA UNTUK MENDAPAT KENAIKAN GAJI. RASIO KEKAYAAN AYAH KAYA SANGAT MEMPENGARUHI APA YANG MENURUT SAYA PENTING DALAM HIDUP SAYA.

BILA SAYA MELIHAT KEMBALI HIDUP SAYA, PELAJARAN-PELAJARAN SEDERHANA DARI AYAH KAYA SAYA INILAH YANG MENGHASILKAN UANG

TERBANYAK SEPANJANG MASA HIDUP SAYA. KINI, RASIO UTANG TERHADAP KEKAYAAN PRIBADI SAYA SEKITAR 0,7, ARTINYA SAYA BISA TIDUR NYENYAK PADA MALAM HARI, MESKIPUN SAYA MEMPUNYAI BANYAK UTANG. SAYA SAMA SEKALI TIDAK BEBAS UTANG DAN TIDAK PERNAH MERENCANAKAN UNTUK BEBAS UTANG. INTINYA, PELAJARAN-PELAJARAN SEDERHANA DARI AYAH KAYA INI MEMBERIKAN IMPAK YANG JAUH LEBIH KUAT TERHADAP HIDUP SAYA DARIPADA SEMUA TAHUN YANG SAYA HABISKAN UNTUK MEMPELAJARI KALKULUS, TRIGONOMETRI SEGITIGA LENGKUNG, DAN KIMIA. YANG MEMBUAT PELAJARAN-PELAJARAN SEDERHANA AYAH KAYA MEMBERIKAN IMPAK MENDALAM ADALAH KARENA PELAJARAN-PELAJARANNYA RELEVAN BAGI HIDUP SAYA SELAMA SAYA HIDUP. SAYA BELUM PERNAH MENGGUNAKAN KALKULUS, TRIGONOMETRI SEGITIGA LENGKUNG, ATAU RASIO HARGA LABA UNTUK MEMOTIVASI SAYA MENGAMBIL KEPUTUSAN INVESTASI. SAYA TIDAK MENGGUNAKANNYA KARENA MEREKA TIDAK BERGUNA DAN SANGAT KECIL KAITANNYA DENGAN KESUKSESAN FINANSIAL PRIBADI SAYA.

Tambahkan Kekuatan pada Hidup Anda

ADA DUA PENEKANAN YANG INGIN SAYA BUAT DARI BAGIAN INI TENTANG KATA-KATA, TINDAKAN, DAN INTEGRITAS. PENEKANAN PERTAMA ADALAH BAHWA BEBERAPA DEFINISI SEDERHANA DAN ANGKA-ANGKA SEDERHANA DAPAT MENAMBAH BANYAK KEKUATAN BAGI HIDUP SESEORANG. SAMA SEPERTI SETIAP PEMBELANJA YANG BAIK INGIN MENGETAHUI HARGA PER PON DAGING BABI, SETIAP ORANG DI ANTARA KITA HARUS MENGETAHUI RASIO UTANG TERHADAP EKUITAS KITA, RASIO KEKAYAAN PRIBADI KITA, DAN INDIKATOR MATEMATIS SEDERHANA LAINNYA, YANG TIDAK AKAN SAYA BAHAS DI SINI.

PENEKANAN KEDUA ADALAH BAHWA ADA LEBIH BANYAK HAL MENUJU KESUKSESAN DARIPADA SEKADAR MENGETAHUI DEFINISI KATA-KATA DAN MENGHAMBURKAN JARGON DALAM UPAYA MEMBERI KESAN CERDAS. SANGAT

BANYAK ORANG PADA MASA KINI MENGGUNAKAN KATA-KATA YANG TIDAK SEPENUHNYA MEREKA MENGETI. BANYAK WIRANIAGA PERUSAHAAN FINANSIAL MENGGUNAKAN KATA-KATA FINANSIAL YANG TIDAK SEPENUHNYA MEREKA MENGETI, KATA-KATA SEPERTI “RASIO HARGA LABA”, DALAM UPAYA MEMBERI KESAN LEBIH CERDAS DIBANDING KLIEN MEREKA. INTI UTAMANYA ADALAH, JIKA ANDA INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA, PENTING BAGI ANDA UNTUK TERUS-MENERUS MENINGKATKAN KOSAKATA FINANSIAL ANDA. TETAPI UNTUK BENAR-BENAR MENINGKATKAN KOSAKATA ANDA, JUGA PENTING UNTUK MENGETAHUI *LEBIH* DARI SEKADAR DEFINISI KATA. MENURUT PENDAPAT SAYA, PENTING UNTUK MENJADIKAN KATA ITU BAGIAN DARI HIDUP ANDA DAN REALITAS ANDA. SEBAGAI CONTOH, BILA SAYA MENGUCAPKAN KATA *PENGHASILAN PASIF ...* SAYA MENGUCAPKANNYA DENGAN ANTUSIAS KARENA MERUPAKAN BAGIAN PENTING DARI HIDUP SAYA. *PENGHASILAN PASIF* SAMA ARTINYA BAGI SAYA DENGAN *KENAIKAN GAJI* BAGI BANYAK KARYAWAN. ALASAN SAYA TIDAK BERMINAT TERHADAP *KENAIKAN GAJI* ADALAH KARENA KENAIKAN GAJI BAGI SAYA ADALAH PENGHASILAN TANPA BANYAK MASA DEPAN.

SAYA TELAH MENGHABISKAN WAKTU BERTAHUN-TAHUN UNTUK BELAJAR CARA MENGUBAH PENGHASILAN KERJA MENJADI PENGHASILAN PASIF. SEMAKIN BANYAK WAKTU YANG BENAR-BENAR SAYA HABISKAN UNTUK MENGUBAH PENGHASILAN KERJA MENJADI PENGHASILAN PASIF, SEMAKIN BANYAK PENGALAMAN NYATA YANG SAYA PEROLEH. PERSOALAN YANG SAYA HADAPI DENGAN BANYAK WIRANIAGA PERUSAHAAN FINANSIAL, SEPERTI PIALANG SAHAM, PIALANG REAL ESTAT, DAN PERENCANA KEUANGAN, ADALAH BAHWA SEMENTARA MEREKA MENJUAL PRODUK-PRODUK INVESTASI KEPADA ANDA, PRODUK YANG DIHARAPKAN SUATU HARI AKAN MEMBERI ANDA PENGHASILAN PASIF ATAU PORTOFOLIO, MEREKA SENDIRI HANYA BEKERJA UNTUK MEMPEROLEH PENGHASILAN KERJA. BAGI SAYA, ITU AGAK TIDAK JUJUR.

SEBERAPA PANJANGKAH HIDUNG PENASIHAT KEUANGAN ANDA?

AYAH KAYA SENANG DONGENG. SALAH SATU DONGENG FAVORITNYA ADALAH KISAH PINOKIO ... BONEKA KAYU YANG INGIN MENJADI ANAK LAKI-LAKI SUNGGUHAN. DALAM KISAH ITU, PINOKIO BERBOHONG DAN SEMAKIN BANYAK DIA BERBOHONG, MENJADI SEMAKIN PANJANG HIDUNG KAYUNYA. HANYA SETELAH DIA MENYADARI KESALAHANNYA DAN MULAI BERBICARA JUJUR BARULAH DIA BERUBAH MENJADI ANAK LAKI-LAKI YANG MEMPUYAI DARAH DAN DAGING SUNGGUHAN. KETIKA AYAH KAYA MENCERITAKAN DONGENG ITU KEPADA PUTRANYA DAN SAYA, DIA BERKATA, “ITULAH CONTOH LAIN LAGI TENTANG KATA-KATA MENJADI MANUSIA ... ATAU KAYU.”

Ketika saya memikirkan jutaan orang yang mempertaruhkan masa depan finansial mereka dan jaminan finansial mereka pada bursa saham saya menjadi takut. Jutaan orang merasa khawatir terhadap masa depan finansial mereka ketika jumlah pemutusan hubungan kerja meningkat dan bursa terus berfluktuasi. Dalam surat kabar yang baru saya baca, ada cerita tentang bagaimana para pensiunan kehilangan sebagian besar tabungan pensiun mereka karena penasihat investasi dan wiraniaga asuransi yang mereka percaya. Artikel surat kabar itu mengatakan bahwa para penasihat dan agen asuransi mulai menjual kepada para pensiunan ini investasi palsu, yang tidak disetujui oleh perusahaan pialang atau perusahaan asuransi mereka, karena perusahaan-perusahaan tempat kerja mereka mengurangi komisi (penghasilan kerja) yang dibayarkan kepada agen-agen mereka ... sehingga agen-agen itu mencari produk baru yang palsu untuk dijual, kepada orang-orang yang mempercayainya ... orang-orang yang berharap memperoleh penghasilan pasif dan portofolio pada usia tua mereka.

DALAM DASAWARSA-DASAWARSA MENDATANG, AKAN ADA JUTAAN ORANG YANG AKAN MENGALAMI KESULITAN KEUANGAN PADA USIA TUA MEREKA HANYA KARENA MEREKA MENDENGARKAN ORANG-ORANG YANG DISEBUT PROFESIONAL DENGAN HIDUNG KAYU YANG PANJANG. ORANG-ORANG TERBUAT DARI KAYU, YANG AKAN TERUS BERKATA, “BURSA SAHAM SELALU NAIK, REKSA DANA MEMBAYAR RATA-RATA 12 PERSEN PER TAHUN, BERINVESTASILAH DALAM JANGKA PANJANG,

DIVERSIFIKASIKANLAH, DAN TUTUPLAH KERUGIAN ANDA DENGAN KEUNTUNGAN JANGKA PANJANG.”

KEKUATAN INTEGRITAS

MESKIPUN KEDUA AYAH *TIDAK* MENEKANKAN PENTINGNYA KATA-KATA YANG SAMA, MEREKA BERDUA MENEKANKAN PENTINGNYA KATA *INTEGRITAS*. KEDUA AYAH SEPAKAT BAHWA SALAH SATU DEFINISI INTEGRITAS ADALAH KORELASI ANTARA KATA-KATA SESEORANG DAN *TINDAKAN* SESEORANG. KEDUA AYAH BERKATA, “DENGARKANLAH APA YANG ORANG *KATAKAN* TETAPI, LEBIH PENTING, PERHATIKANLAH APA YANG ORANG *LAKUKAN*.” DENGAN KATA LAIN, JIKA SESEORANG BERKATA, “SAYA AKAN MENJEMPUT ANDA JAM 7.00 PAGI,” DAN ORANG ITU MENJEMPUT ANDA JAM 7.00 PAGI, MAKA DIA MEMPUNYAI INTEGRITAS 100 PERSEN SAAT ITU. JIKA SESEORANG BERKATA, “SAYA AKAN MENJEMPUT ANDA JAM 7.00 PAGI,” DAN ORANG ITU TIDAK PERNAH DATANG, TIDAK PERNAH MENELEPON, TIDAK PERNAH MEMINTA MAAF, MAKA PADA SAAT ITU, ORANG ITU MEMPUNYAI INTEGRITAS 0 PERSEN. TINDAKAN DAN KATA-KATANYA TIDAK SESUAI. KATA-KATA DAN TINDAKANNYA TIDAK UTUH.

AYAH KANDUNG SAYA MENUNJUKKAN KEPADA SAYA BAHWA SALAH SATU DEFINISI KAMUS DARI KATA *INTEGRITAS* ADALAH KATA *UTUH* ATAU *LENGGAP*. DIA TERUS-MENERUS BERKATA, “KAMU HANYA DAPAT MENEPATI JANJI.” DIA TERUS-MENERUS MINGGATKAN ANAK-ANAKNYA TENTANG PENTINGNYA MENEPATI JANJI. DIA BERKATA, “AKHIRNYA, KITA ADALAH JANJI KITA. AKHIRNYA, YANG KITA MILIKI HANYALAH JANJI KITA. JIKA JANJIMU TIDAK BAGUS, BEGITU JUGA DENGAN KAMU.” ITU SEBABNYA DIA JUGA BERKATA, “JANGAN PERNAH MEMBERIKAN JANJI YANG KAMU TIDAK BERENCANA MENEPATINYA.”

BEBERAPA HARI YANG LALU DI DALLAS, DUA ORANG PEMUDA BERTANYA KEPADA SAYA APAKAH MEREKA DAPAT MENGHADIRI SEMINAR INVESTASI SAYA.

MEREKA MEMINTA TIKET GRATIS KARENA MEREKA TIDAK MEMPUNYAI UANG. KARENA MEREKA SANGAT MEYAKINKAN, KIM DAN SAYA SETUJU UNTUK MENINGGALKAN DUA TIKET GRATIS DI PINTU MASUK. MEREKA TIDAK PERNAH DATANG DAN SAYA MENYADARI MENGAPA MEREKA MUNGKIN MENGHADAPI PERSOALAN DENGAN UANG, MESKIPUN MEREKA MEMPUNYAI PEKERJAAN YANG BAGUS.

SEBUAH RENCANA DENGAN INTEGRITAS

SALAH SATU BAGIAN DARI RENCANA SAYA YANG LEBIH SEDERHANA, NAMUN BERPENGARUH UNTUK MEMILIKI HIDUP DENGAN KEKAYAAN BESAR ADALAH MEMASTIKAN BAHWA SAYA MEMPUNYAI INTEGRITAS UNTUK MENEPATI JANJI DAN MENGHARGAI KEKUATAN JANJI DENGAN MENYESUAIKAN JANJI DENGAN TINDAKAN SAYA. SELAMA BERTAHUN-TAHUN, AYAH KAYA MEMASTIKAN BAHWA SAYA MENEPATI JANJI SAYA ATAS PERSETUJUAN-PERSETUJUAN KECIL SAYA. DIA BERKATA, “KALAU KAMU BERSEDIA MENEPATI PERSETUJUAN *KECIL*MU KAMU AKAN MENEPATI PERSETUJUAN *BESAR*MU. ORANG YANG TIDAK BISA MENEPATI PERSETUJUAN KECILNYA TIDAK AKAN PERNAH MEMBUAT IMPIAN MEREKA YANG LEBIH BESAR MENJADI KENYATAAN.” SAYA MENGEMUKAKAN PEMIKIRAN INI SEKARANG KARENA ADA BANYAK ORANG YANG MEMPUNYAI RENCANA BESAR TETAPI RENCANA BESARNYA TIDAK PERNAH MENJADI KENYATAAN. SEBABNYA ADALAH, SANGAT BANYAK ORANG MEMPUNYAI RENCANA BESAR TETAPI TIDAK MENEPATI PERSETUJUAN KECIL MEREKA. SEPERTI DIKATAKAN AYAH KAYA, “ORANG-ORANG YANG TIDAK MENEPATI PERSETUJUAN KECIL MEREKA ADALAH ORANG-ORANG YANG TIDAK DAPAT DIPERCAYA. KALAU KAMU TIDAK DAPAT DIPERCAYA DENGAN PERSETUJUAN KECIL, ORANG TIDAK AKAN MEMBANTUMU UNTUK MEMBUAT IMPIAN BESARMU MENJADI KENYATAAN. KALAU KAMU TIDAK DAPAT MENEPATI JANJI, MAKA ORANG TIDAK AKAN MEMPERCAYAIMU DAN MEMPUNYAI KEYAKINAN KECIL TERHADAPMU DAN JANJI-JANJIMU.”

SAYA TELAH MEMPERHATIKAN KEBIJAKSANAAN DALAM NASIHAT KEDUA AYAH TENTANG KEKUATAN JANJI YANG DIUNGKAPKAN. SAYA TELAH MELIHAT BEGITU BANYAK ORANG MENUNJUKKAN PERILAKU INTI MEREKA KETIKA SEDANG MENGHADAPI TEKANAN. SAYA MEMPUNYAI SEORANG TEMAN YANG TIDAK BERSEDIA MENEPATI WAKTU JANJI BERTEMUNYA DENGAN SAYA KEMUDIAN DIA BERTANYA MENGAPA SAYA TIDAK MAU BERBISNIS DENGANNYA. DIA JUGA TIDAK MENEPATI JANJI DENGAN ORANG-ORANG LAIN SEPERTI MITRA, KARYAWAN, DAN BANKIRNYA, SERTA SERING SECARA LEGAL MENIPU MEREKA. WALAUPUN DIA SUKSES, DIA SELALU HARUS Mencari orang-orang baru untuk diajak berbisnis. BUKANNYA Mengembangkan hubungannya, dia merusaknya dan harus memulai lagi dengan orang-orang yang sama sekali baru. Dia tidak mempunyai masalah dalam menemukan orang-orang baru tetapi hidung kayunya semakin panjang dan semakin sulit untuk disembunyikan.

SEORANG BEKAS TEMAN SAYA LAINNYA ADALAH ORANG YANG BERBOHONG DALAM KEADAAN TERDESAK. BUKANNYA MENGATAKAN YANG SEBENARNYA, DIA BERBOHONG DAN MERASA BAHWA DIA DAPAT MENGELAK. KETIKA DISUDUTKAN ATAU DIKONFRONTASI, DIA BERKATA, “ITU BUKAN KESALAHAN SAYA. SAYA TIDAK DAPAT MENOLONGNYA. DI SAMPING ITU, SAYA TIDAK BERBOHONG. ANDA TIDAK MENDENGAR APA YANG SAYA KATAKAN.” SEPERTI KATA AYAH KAYA SAYA, “ORANG-ORANG YANG TIDAK MENEPATI PERJANJIAN KECIL MEREKA ADALAH ORANG-ORANG YANG TIDAK DAPAT DIPERCAYA. KALAU KAMU TIDAK DAPAT DIPERCAYA DENGAN PERJANJIAN KECIL, ORANG TIDAK AKAN MEMBANTUMU UNTUK MEMBUAT IMPIAN BESARMU MENJADI KENYATAAN.”

JADI SAYA MENERUSKAN KATA-KATA BIJAKSANA DARI KEDUA AYAH SAYA DAN KATA-KATA ITU ADALAH, “PASTIKAN KATA-KATAMU DAN PERBUATANMU SATU.” DALAM MENYEBUTKAN KATA-KATA CEPAT DAN KATA-KATA LAMBAT, SAYA MEYAKINKAN ANDA BAHWA BAGIAN DARI RENCANA SAYA ADALAH AGAR BENAR-BENAR MENGERTI SETIAP KATA SECARA MENTAL, EMOSIONAL, DAN FISIK. AYAH KAYA MENDESAK AGAR SAYA MEMBUAT RENCANA UNTUK MENGETAHUI ARTI KATA-KATA BARU SECARA MENTAL, EMOSIONAL, DAN FISIK. SEBAGAI

CONTOH, DIA BERKATA, “HIDUPMU AKAN BERUBAH SELAMA-LAMANYA SETELAH KAMU BELAJAR MEMBELI SAHAM DENGAN HARGA *GROSIR* DAN BUKAN MEMBAYAR HARGA *ECERAN*. BILA KAMU TAHU KAMU BISA MENJADI SEKAYA APA DENGAN HARGA *GROSIR*, KAMU TIDAK AKAN PERNAH MEMBAYAR HARGA *ECERAN* LAGI.” DIA JUGA BERKATA, “HIDUPMU AKAN BERUBAH SELAMA-LAMANYA SETELAH KAMU MENGETAHUI PERBEDAAN ANTARA *MENABUNG* DAN *MENGHASILKAN* UANG.” DAN “HIDUPMU AKAN BERUBAH SELAMA-LAMANYA SETELAH KAMU MENGETAHUI MENGAPA LEBIH BAIK MEMILIKI *DEPRESIASI* DARIPADA MENGHARAPKAN DAN BERDOA UNTUK *APRESIASI*.” DIA BERKATA, “KALAU KAMU BERSEDIA MENCURAHKAN HIDUPMU UNTUK MEMBUAT KATA-KATA MENJADI NYATA DAN MENJADI BAGIAN DARI HIDUPMU, MAKA HIDUPMU AKAN JAUH BERBEDA DIBANDING ORANG YANG HANYA MENGETAHUI KATA-KATA ITU MENURUT DEFINISI MENTAL MEREKA.”

BAGIAN PENTING DARI RENCANA SAYA ADALAH MEMASTIKAN BAHWA KATA-KATA BARU DAN LEBIH CEPAT YANG SAYA PELAJARI ATAU SADARI MENJADI BAGIAN AKTIF DARI HIDUP SAYA. DARI SUDUT PANDANG AYAH KAYA, SAYA AKAN TIDAK JUJUR JIKA SAYA HANYA MELONTARKAN KATA-KATA FINANSIAL SUPAYA KEDENGARAN CERDAS, HANYA UNTUK MEMBERI KESAN ORANG LAIN DAN TIDAK BENAR-BENAR MENGGUNAKANNYA DALAM HIDUP SAYA.

JADI PELAJARAN YANG SAYA TERUSKAN KEPADA ANDA DARI AYAH KAYA DAN AYAH MISKIN SAYA ADALAH BAHWA KETIKA ANDA MEMBUAT RENCANA ANDA, JADIKANLAH BAGIAN DARI RENCANA ANDA UNTUK SEPENUHNYA MENGGUNAKAN DAN MENGETAHUI KEKUATAN KATA-KATA BARU DAN LEBIH CEPAT YANG ANDA INGINKAN DALAM HIDUP ANDA. JANGAN HANYA MENGETAHUI DEFINISINYA ATAU, LEBIH BURUK LAGI, TIDAK TAHU DEFINISINYA DAN MELONTARKAN KATA-KATA ITU SEBAGAI JARGON, AGAR MENGESANKAN ORANG-ORANG YANG TIDAK TAHU. JADIKANLAH KATA-KATA ITU BAGIAN DARI KENYATAAN ANDA MAKA ANDA AKAN DAPAT MEMANFAATKAN KEKUATAN KATA-KATA ITU.

AYAH KAYA SERING BERKATA, “ADA PENGKHOTBAH DAN ADA GURU. PENGKHOTBAH ADALAH ORANG YANG MEMBERITAHU APA YANG HARUS ANDA LAKUKAN TETAPI *MEREKA TIDAK MELAKUKAN* APA YANG MEREKA *BERTAHUKAN* KEPADA ANDA UNTUK ANDA LAKUKAN. GURU ADALAH ORANG YANG MEMBERITAHU ORANG TENTANG APA YANG SEDANG MEREKA LAKUKAN ATAU APA YANG TELAH MEREKA LAKUKAN.” AYAH KAYA JUGA BERKATA, “DALAM DUNIA UANG, BISNIS, DAN INVESTASI, KITA MEMPUNYAI SANGAT BANYAK PENGKHOTBAH.”

SECARA RINGKAS

JIKA ANDA INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA, SEDIAKANLAH WAKTU UNTUK TERUS-MENERUS MENINGKATKAN KOSAKATA FINANSIAL ANDA DAN MEMILIKI INTEGRITAS UNTUK MELAKUKAN APA YANG DIKATAKAN BUKAN HANYA BERBICARA. SELALU INGATLAH BAHWA KATA-KATA ADALAH ALAT BAGI OTAK DAN BAHWA ADA KATA-KATA CEPAT DAN KATA-KATA LAMBAT MENUJU KEKAYAAN.

KATA-KATA YANG PALING MERUSAK

AYAH KAYA SERING BERKATA, “DARI SEMUA KATA, YANG PALING MENGHANCURKAN HIDUP ADALAH KATA *BESOK*.” DIA BERKATA, “ORANG MISKIN, ORANG YANG TIDAK SUKSES, ORANG YANG TIDAK BAHAGIA, ORANG YANG TIDAK SEHAT ADALAH ORANG-ORANG YANG PALING SERING MENGGUNAKAN KATA *BESOK*. ORANG-ORANG INI SERING BERKATA, ‘SAYA AKAN MULAI BERINVESTASI BESOK.’ ATAU ‘SAYA AKAN MEMULAI DIET DAN OLAHRAGA SAYA BESOK.’ ATAU ‘SAYA AKAN MULAI MEMBACA BESOK.’ DAN SEBAGAINYA.” AYAH KAYA BERKATA BAHWA KATA *BESOK* MERUPAKAN KATA YANG

MENGHANCURKAN LEBIH BANYAK HIDUP DARIPADA KATA TUNGGAL LAINNYA. DIA BERKATA, “PERSOALAN DENGAN KATA *BESOK* ADALAH BAHWA SAYA TIDAK PERNAH MELIHAT *BESOK*. *BESOK* ITU TIDAK ADA. *BESOK* HANYA ADA DALAM PIKIRAN PEMIMPI DAN PECUNDANG. ORANG YANG MENUNDA HINGGA *BESOK* MENDAPATI BAHWA DOSA DAN KEBIASAAN BURUK DARI MASA LAMPAU MEREKA AKHIRNYA MENGEJARNYA.” DIA MENGAKHIRI KOMENTARNYA TENTANG *BESOK* DENGAN MENGATAKAN, “SAYA BELUM PERNAH MELIHAT *BESOK*. YANG SAYA MILIKI HANYA HARI INI. *HARI INI* ADALAH KATA UNTUK PARA PEMENANG DAN *BESOK* ADALAH KATA UNTUK PARA PECUNDANG.”

Pada bab-bab dan pelajaran-pelajaran selanjutnya, anda akan mempelajari cara melakukan hal-hal sederhana hari ini ... hal-hal sederhana yang bisa sangat meningkatkan hari esok anda.

BAB 12

Daya Ungkit Dongeng

Dari Anak Bebek Jelek Menjadi Angsa

AYAH KAYA SENANG CERITA KURA-KURA DAN KELINCI. DIA PERNAH BERKATA KEPADA SAYA, “SAYA BERHASIL KARENA SAYA SELALU MENJADI KURA-KURA. SAYA TIDAK BERASAL DARI KELUARGA KAYA. SAYA TIDAK PANDAI DI SEKOLAH. SAYA TIDAK SELESAI SEKOLAH. SAYA TIDAK PUNYA BAKAT KHUSUS. NAMUN, SAYA JAUH LEBIH KAYA DARIPADA SEBAGIAN BESAR ORANG KARENA SAYA TIDAK BERHENTI. SAYA TIDAK PERNAH BERHENTI BELAJAR ATAU MEMPERLUAS REALITAS SAYA ATAS APA YANG MUNGKIN BAGI HIDUP SAYA.”

AYAH KAYA SENANG DONGENG DAN KISAH ALKITAB. PADA AWAL BUKU INI, SAYA MENCERITAKAN KEPADA ANDA KISAH DAUD DAN GOLIAT. AYAH KAYA MENYUKAI KISAH ITU BAHWA ORANG KECIL DAPAT MENGALAHKAN RAKSASA DENGAN MENGGUNAKAN DAYA UNGKIT SEBUAH UMBAN. AYAH KAYA SENANG DONGENG, WALAUPUN DIA BUKAN PEMBACA YANG BAGUS ... TETAPI DIA MENYERAP PELAJARAN-PELAJARAN DARI DONGENG-DONGENG ITU, DAN PELAJARAN-PELAJARAN ITU MENUNTUN HIDUPNYA ... HIDUP YANG DIMULAINYA DARI NOL DAN AKHIRNYA MENJADI PUSAT KEKUATAN FINANSIAL.

SERING KALI, KETIKA KIM DAN SAYA TIDAK PUNYA UANG DAN HIDUP DENGAN UANG SANGAT SEDIKIT, SAYA AKAN Mencari tempat untuk duduk diam dan mendengar ayah kaya menuturkan cerita kura-kura dan kelinci lagi. Saya ingat dia berkata, “Sering kali dalam hidup, kamu akan bertemu dengan orang yang lebih pandai, lebih cepat, lebih kaya,

LEBIH BERKUASA, DAN LEBIH BERBAKAT DARIPADA KAMU. HANYA KARENA MEREKA MEMILIKI KELEBIHAN DIBANDING KAMU TIDAK BERARTI KAMU TIDAK BISA MEMENANGKAN PERTANDINGAN. KALAU KAMU TETAP PERCAYA TERHADAP DIRI SENDIRI, MELAKUKAN HAL-HAL YANG SEBAGIAN BESAR ORANG TIDAK MAU MELAKUKANNYA, DAN TETAP MENGHASILKAN KEMAJUAN SETIAP HARI, KAMU AKAN MEMENANGKAN PERTANDINGAN HIDUP.”

SATU DONGENG LAGI YANG DISUKAI AYAH KAYA ADALAH CERITA TIGA BABI KECIL. DIA SERING MERANGKAI CERITA KURA-KURA DAN KELINCI DENGAN CERITA TIGA BABI KECIL. KETIKA SAYA BERUMUR SEKITAR DUA BELAS TAHUN, AYAH KAYA BERKATA, “ORANG MISKIN MEMBANGUN RUMAH FINANSIAL DARI JERAMI. KELAS MENENGAH MEMBANGUN RUMAH FINANSIAL DARI RANTING. DAN ORANG KAYA MEMBANGUN RUMAH DARI BATU BATA.” DIA KEMUDIAN MENAMBAHKAN, “UNTUK MENJADI KURA-KURA YANG SUKSES, BOLEH SAJA LAMBAT TETAPI PASTIKAN KAMU PERLAHAN-LAHAN MEMBANGUN RUMAH DARI BATU BATA.”

PADA 1968, KETIKA BERADA DI RUMAH UNTUK CUTI NATAL DARI AKADEMI TEMPAT SAYA BELAJAR DI NEW YORK, AYAH KAYA DAN PUTRANYA MENGUNDANG SAYA KE RUMAH BARU MEREKA, YANG MERUPAKAN *PENTHOUSE* (RUANGAN YANG TERLETAK DI PUNCAK GEDUNG TINGGI) DARI HOTEL BARUNYA. “MASIH INGAT SAYA MENCERITAKAN KEPADAMU CERITA-CERITA ITU?” DIA BERKATA, SAMBIL KAMI MEMANDANG DARI BALKONNYA KE PANTAI BERPASIR PUTIH DAN SAMUDRA BIRU YANG JERNIH. “CERITA KURA-KURA DAN KELINCI SERTA TIGA BABI KECIL?”

“YA,” SAYA BERKATA, MASIH TERKAGUM-KAGUM DENGAN KEINDAHAN RUMAH BARU MEREKA, TINGGI DI PUNCAK HOTEL MEREKA YANG BARU. “SAYA MASIH INGAT DENGAN BAIK.”

“NAH, INILAH RUMAH YANG TERBUAT DARI BATU BATA,” DIA BERKATA DENGAN SENYUM LEBAR.

HARI ITU PADA 1968, AYAH KAYA TIDAK PERLU BERKATA-KATA LEBIH BANYAK LAGI. DIA TELAH MENCERITAKAN DAN MENCERITAKAN ULANG

DONGENG-DONGENG ITU BEGITU SERING SEHINGGA SAYA TAHU BAHWA DONGENG ITU TELAH MENJADI NYATA. DIA ADALAH KURA-KURA YANG MENEMPUH JALAN LEBIH PANJANG, LEBIH LAMBAT, KURANG TERJAMIN, TETAPI SEKARANG DIA BERADA DI PUNCAK DAN SEDANG NAIK LEBIH TINGGI. DIA BERUMUR EMPAT PULUH SEMBILAN, DAN DIA TELAH MENDAHULUI BANYAK KELINCI DI SEPANJANG JALAN.

SAYA JUGA TAHU BAHWA AYAH KANDUNG SAYA TELAH MEMBANGUN RUMAH DARI RANTING, SEBUAH RUMAH DARI RANTING YANG MAHAL DI DAERAH YANG SANGAT MAKMUR DI HONOLULU. AYAH MISKIN SAYA BARU SAJA DIPROMOSI MENJADI KEPALA SISTEM SEKOLAH UNTUK NEGARA BAGIAN HAWAII. DIA JUGA TELAH MENCAPAI PUNCAK KARIERNYA. DIA JUGA TELAH DAPAT DILIHAT OLEH MASYARAKAT, SAMA SEPERTI AYAH KAYA. PERBEDAANNYA ADALAH BAHWA YANG SATU MENGENDALIKAN MASA DEPANNYA DAN YANG LAIN TIDAK. YANG SATU TINGGAL DI RUMAH YANG TERBUAT DARI RANTING DAN YANG LAIN DI SEBUAH PENCAKAR LANGIT TERBUAT DARI BATU BATA. DALAM TIGA TAHUN, AYAH SAYA AKAN KEHILANGAN PEKERJAANNYA YANG AMAN TERJAMIN DAN YANG AKAN DIMILIKINYA HANYALAH RUMAHNYA YANG TERBUAT DARI RANTING.

NILAI MENJADI ANAK BEBEK JELEK

PADA 1968, KETIKA BERDIRI DI BALKON *PENTHOUSE*-NYA, AYAH KAYA MENGINGATKAN SAYA PADA DONGENG LAIN. YAKNI DONGENG YANG TIDAK SAYA SADARI TELAH BERARTI BEGITU BANYAK BAGINYA KARENA DIA TIDAK PERNAH MENCERITAKANNYA DENGAN PANJANG LEBAR KEPADA PUTRANYA DAN SAYA KETIKA KAMI MASIH KECIL. “TAHUKAN KAMU CERITA ANAK BEBEK JELEK?” DIA BERTANYA.

SAYA MENGANGGUKKAN KEPALA SAMBIL BERSANDAR KE DINDING BALKON.

“DALAM SEBAGIAN BESAR HIDUP SAYA, SAYA MELIHAT DIRI SAYA SEBAGAI ANAK BEBEK JELEK.”

“BAPAK BERCANDA, YA? BAGAIMANA BAPAK DAPAT MELIHAT DIRI SENDIRI SEBAGAI ANAK BEBEK JELEK?” SAYA MERASA SULIT PERCAYA KARENA AYAH KAYA ADALAH PRIA YANG SANGAT TAMPAN.

“WAKTU SAYA PUTUS SEKOLAH PADA UMUR TIGA BELAS, SAYA MERASA SEBAGAI ORANG LUAR ... ORANG YANG TIDAK COCOK, ORANG YANG TELAH TERTINGGAL. KETIKA SEDANG BEKERJA DI TOKO ORANGTUA SAYA, ANAK-ANAK SEKOLAH MENENGAH YANG MERUPAKAN TIM SEPAK BOLA MASUK DAN MEMPERLAKUKAN SAYA DENGAN KASAR ATAU MERUSAK TOKO. SERING, PARA PENGGANGGU ATLETIS YANG LEBIH TUA INI MASUK DAN MENURUNKAN KALENG-KALENG DARI RAKNYA ATAU MEMBUANG JERUK-JERUK KE JALAN DAN MENANTANG SAYA UNTUK BERBUAT SESUATU ATASNYA.”

“APAKAH BAPAK PERNAH MELAWANNYA?” SAYA BERTANYA.

“DUA KALI SAYA MELAWAN, TETAPI SAYA KALAH TELAK,” KATA AYAH KAYA. “TETAPI SAYA TIDAK SEKADAR MENUTURKAN CERITA INI KEPADAMU UNTUK MEMBERITAHUMU TENTANG PARA PENGGANGGU ATLETIS. DI DUNIA INI ADA JENIS-JENIS PENGGANGGU LAINNYA.”

SAMBIL BERTANYA-TANYA KE MANA ARAH PEMBICARAAN AYAH KAYA, SAYA HANYA MEMANDANG KE BAWAH DARI BALKON DAN MENDENGARKAN KETIKA DIA MELANJUTKAN.

“SAYA JUGA TAHU ORANG-ORANG YANG MERUPAKAN PENGGANGGU INTELEKTUAL ATAU AKADEMIS. MEREKA AKAN MASUK KE TOKO DAN MEREMEHKAN SAYA KARENA MEREKA BERPENDIDIKAN LEBIH BAIK. SEOLAH-OLAH HANYA KARENA MEREKA PIKIR MEREKA LEBIH PANDAI DARIPADA ORANG LAIN, MEREKA BOLEH MEMANDANG RENDAH ORANG LAIN YANG TIDAK BERSEKOLAH.”

“SEKOLAH SAYA PENUH DENGAN ORANG-ORANG SEPERTI ITU,” SAYA MENAMBAHKAN. “SEOLAH-OLAH HANYA KARENA MEREKA PIKIR MEREKA LEBIH PANDAI DARI KITA ATAU NILAI-NILAI MEREKA LEBIH BAGUS, MEMPERBOLEHKAN

MEREKA UNTUK MENCEMOOH KETIKA BERBICARA DENGAN KITA, ATAU MENGHINA KITA SAMA SEKALI.”

AYAH KAYA MENGANGGUK. MELANJUTKAN, DIA BERKATA, “KETIKA BEKERJA DI TOKO, SAYA JUGA BERTEMU DENGAN PENGGANGGU SOSIAL. MEREKA BERKELAKUAN KEJI KARENA MEREKA BERASAL DARI KELUARGA KAYA, ATAU MEREKA CANTIK, SEKSI, TAMPAN, POPULER ... DAN DI TENGAH-TENGAH ORANG BANYAK. SERING ANAK-ANAK INI MENERTAWAKAN ATAU MENCEMOOH SAYA KETIKA SAYA MELAYANI MEREKA. SAYA INGAT KETIKA SAYA MENGAJAK SALAH SEORANG GADIS UNTUK PERGI BERSAMA, TEMAN-TEMANNYA MENERTAWAKAN SAYA SEKALIPUN SAYA HANYA MENGAJAK. SAYA MASIH INGAT SALAH SEORANG DI ANTARA GADIS-GADIS ITU BERKATA, ‘TIDAK TAHUKAH KAMU BAHWA ANAK PEREMPUAN KAYA TIDAK PERGI BERSAMA ANAK LAKI-LAKI MISKIN?’ ITU SUNGGUH MENYAKITKAN.”

“HAL SEPERTI ITU MASIH TERUS TERJADI,” SAYA BERKATA. “SAYA BERTEMU SEORANG GAIDS YANG BERKATA BAHWA DIA TIDAK AKAN KELUAR BERSAMA SAYA KARENA SAYA TIDAK BERSEKOLAH DI SEKOLAH IVY LEAGUE.”

“PALING TIDAK KAMU DUDUK DI UNIVERSITAS,” KATA AYAH KAYA. “KETIKA ANAK-ANAK SEUMUR SAYA PERGI KULIAH, SAYA MERASA SENDIRIAN, TERTINGGAL, DAN TIDAK DIINGINKAN. DAN ITULAH SEBABNYA, SELAMA MASA ITU, SAYA TELAH MELIHAT DIRI SAYA SEBAGAI ANAK BEBEK JELEK.”

AYAH KAYA TIDAK PERNAH MENCERITAKAN BAGIAN KEHIDUPANNYA INI KEPADA SAYA SEBELUMNYA. SAAT ITU SAYA BERUMUR DUA PULUH SATU TAHUN, DAN MENYADARI BAHWA PUTRANYA DAN SAYA MENDAPAT KEMUDAHAN YANG TIDAK DIMILIKINYA. SAYA TAHU BAHWA KADANG-KADANG HIDUPNYA SECARA FISIK SULIT TETAPI SAYA TIDAK MEMPUNYAI GAMBARAN SEBERAPA SULITNYA SECARA MENTAL DAN EMOSI BAGINYA.

KETIKA BERDIRI DI BALKON HOTELNYA YANG PRESTISIOUS, SAYA MULAI MENYADARI BAHWA DIA TIDAK MENUTURKAN KISAH MENJADI ANAK BEBEK JELEK AGAR SAYA MERASA KASIHAN TERHADAPNYA. DIA SEDANG TERSENYUM DAN SANGAT BAHAGIA MELAKUKANNYA. JADI SAYA BERTANYA KEPADANYA, “BAPAK

MENGGUNAKAN CERITA ANAK BEBEK JELEK UNTUK TERUS MELANGKAH. BUKANKAH BEGITU? BAPAK TIDAK MENGGUNAKAN DONGENG ITU UNTUK MENGASIHANI DIRI SENDIRI, BUKAN?"

"TIDAK," DIA SETUJU. "SAYA MENGGUNAKAN CERITA ANAK BEBEK JELEK, CERITA TIGA BABI, CERITA DAUD DAN GOLIAT, CERITA KURA-KURA DAN KELINCI AGAR SAYA DAPAT TERUS MELANGKAH. SAYA TIDAK MEMBIARKAN BEBERAPA ANAK YANG MERUPAKAN PENGGANGGU ATLETIS, SOSIAL, ATAU INTELEKTUAL MEMBUAT SAYA KESAL, MELAINKAN MENGGUNAKAN PERBUATANNYA YANG SOMBONG UNTUK MENGINSPIRASI SAYA SUPAYA MELAKUKAN YANG LEBIH BAIK. KINI, SAYA MEMPUNYAI RUMAH DARI BATU BATA DAN KITA SEDANG BERADA DI PENTHOUSE RUMAH YANG TERBUAT DARI BATU BATA ITU. JIKA BUKAN KARENA DONGENG-DONGENG ATAU KISAH-KISAH ALKITAB ITU, SAYA TIDAK AKAN BERADA DI SINI HARI INI. SAYA TIDAK LAGI MENJADI ANAK BEBEK JELEK. DENGAN MENGGUNAKAN WAKTU SAYA UNTUK MEMBANGUN RUMAH DARI BATU BATA, MENGGUNAKAN DAYA UNGKIT SEBANYAK MUNGKIN SEPERTI YANG DILAKUKAN DAUD, DAN MENGGUNAKAN WAKTU SAYA SEPERTI YANG DILAKUKAN KURA-KURA, SAYA BERDIRI DI SINI DI PUNCAK JALAN-JALAN DI MANA SAYA DIBESARKAN."

"BAPAK MENJADI ANGSA?" SAYA BERKATA DENGAN TERSENYUM.

"SAYA TIDAK AKAN PERGI SEJAUH ITU," AYAH KAYA TERTAWA KECIL. "INTINYA ADALAH BAHWA KITA SEMUA BISA BERKEMBANG, BEREVOLUSI, DAN MELAKUKAN PERUBAHAN DRAMATIS DALAM HIDUP KITA, JIKA KITA MAU. INTI LAINNYA ADALAH BAHWA DONGENG BISA MENJADI KENYATAAN. BEBEK JELEK BISA MENJADI ANGSA YANG CANTIK DAN KURA-KURA LAMBAT BISA MEMENANGKAN PERTANDINGAN."

ANAK BEBEK JELEK MENJADI ANGSA KAYA

DALAM SEMINAR-SEMINAR INVESTASI SAYA, SAYA SERING MENAWARKAN STRATEGI KELUAR BERIKUT:

MISKIN \$25.000 ATAU KURANG PER TAHUN

KELAS MENENGAH \$25.000 SAMPAI \$100.000 PER TAHUN

MAKMUR \$100.000 SAMPAI \$1 JUTA PER TAHUN

KAYA \$1 JUTA ATAU LEBIH PER TAHUN

ULTRAKAYA \$1 JUTA ATAU LEBIH PER BULAN

SAYA MEMINTA KELAS SUPAYA TIDAK MENJADI PINOKIO, MELAINKAN MENGATAKAN YANG SEBENARNYA TENTANG APA YANG NYATA BAGI MEREKA JIKA MEREKA TERUS MELAKUKAN SESUATU YANG SEDANG MEREKA LAKUKAN. SAYA BERTANYA KEPADA MEREKA, “KALAU ANDA TERUS MELAKUKAN APA YANG SEDANG ANDA LAKUKAN SAAT INI, PADA LEVEL FINANSIAL MANA ANDA AKAN KELUAR, KETIKA BERUMUR ENAM PULUH LIMA?” SAYA JUGA MENINGATKAN MEREKA BAHWA TIDAK SAMPAI SATU DARI 100 ORANG YANG KELUAR PADA ATAU DI ATAS LEVEL MAKMUR.

BANYAK YANG MENGAKU BAHWA MEREKA AKAN MERASA SENANG KELUAR PADA LEVEL KELAS MENENGAH. PERHATIAN UTAMA MEREKA ADALAH BAHWA MEREKA TIDAK KELUAR PADA LEVEL MISKIN. NAMUN ADA BEBERAPA ORANG YANG MENGAJUKAN PERTANYAAN YANG SAYA TUNGGU-TUNGGU, YAITU, “APA YANG HARUS SAYA LAKUKAN SUPAYA BISA MELAMPAUI LEVEL MAKMUR?” PADA SAAT SESEORANG MENGAJUKAN PERTANYAAN ITU, MEREKA MEMPUNYAI KEMUNGKINAN UNTUK BEREVOLUSI DARI ANAK BEBEK JELEK MENJADI ANGSAL FINANSIAL.

PADA TAHAP PELAJARAN INVESTASI INI, SAYA MUNGKIN MENCERITAKAN ULANG DONGENG-DONGENG ATAU KISAH-KISAH ALKITAB YANG DICERITAKAN AYAH KAYA KEPADA SAYA. SAYA BERTANYA KEPADA MEREKA, “DAPATKAH ANDA MENERIMA PELAJARAN DARI KISAH-KISAH INI DAN MEWUJUDKANNYA DALAM HIDUP ANDA? DAPATKAH ANDA MELIHAT PELAJARAN DARI KISAH-KISAH INI SEBAGAI SESUATU YANG NYATA DAN MUNGKIN BAGI ANDA? DAPATKAH ANDA MEMBAYANGKAN SEDANG BERUBAH DARI BEBEK YANG MISKIN SECARA FINANSIAL DAN MUNCUL SEBAGAI ANGSAL YANG KAYA DAN BERPENGARUH?” SEBAGIAN BISA DAN YANG LAIN HANYA MENATAP DENGAN HAMPAL, SAMBIL

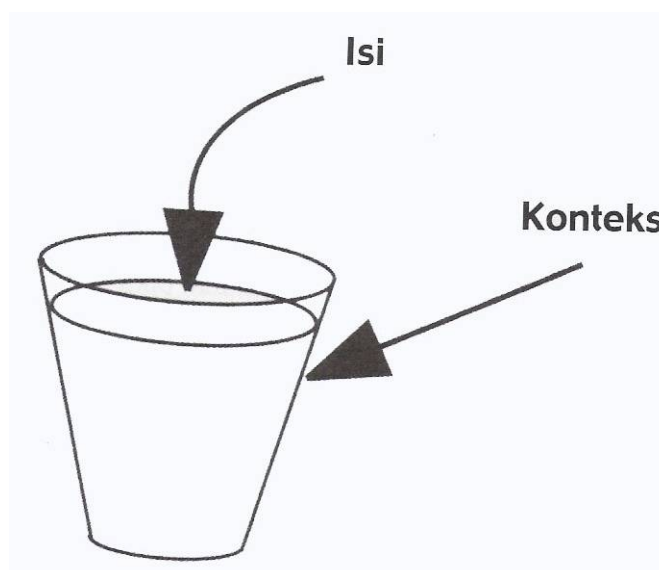
BERTANYA-TANYA MENGAPA SAYA MEMBICARAKAN DONGENG DI KELAS INVESTASI.

KEMUDIAN SAYA BERKATA, “BAGI SAYA UNTUK PINDAH DARI POLA PIKIR KELAS MENENGAH KE POLA PIKIR MAKMUR ADALAH PERUBAHAN SEBESAR PERUBAHAN DARI ANAK BEBEK JELEK MENJADI ANGSA.”

DARI RENCANA LAMBAT KE RENCANA CEPAT

DALAM SALAH SATU KELAS SAYA, SEORANG PEREMPUAN MUDA BERTANYA, “APA LANGKAH PERTAMANYA?”

SEBELUM MENJAWAB, SAYA MENGGAMBAR PADA PAPAN KERTAS (*FLIP CHART*) SAYA GAMBAR BERIKUT:



SAYA KEMUDIAN BERKATA, “PADA 1989, DUA TAHUN SETELAH BURSA JATUH DAN RESESI DATANG, KIM DAN SAYA MEMBUAT RENCANA KAMI. SEBUAH RENCANA LAMBAT. KIM DAN SAYA TELAH SEPAKAT BAHWA KAMI AKAN MEMBELI DUA BUAH REAL ESTAT PER TAHUN SELAMA SEPULUH TAHUN. KETIKA BURSA JATUH, KAMI MEMPEROLEH SEMAKIN BANYAK PENAWARAN DENGAN SEMAKIN

BANYAK ORANG YANG PANIK. DALAM WAKTU KURANG DARI SETAHUN, KAMI TELAH MEMBELI LIMA PROPERTI KECIL UNTUK DISEWAKAN, MASING-MASING DENGAN ARUS KAS POSITIF. SAYA MEMPERKIRAKAN BAHWA KAMI TELAH MELIHAT LEBIH DARI 600 PROPERTI HANYA UNTUK MENEMUKAN KELIMA RUMAH KECIL ITU YANG MERUPAKAN INVESTASI MENGUNTUNGKAN. TETAPI SEKARANG BURSA MENJADI SEMAKIN BURUK DAN SEMAKIN BANYAK PENAWARAN MUNCUL. PERSOALANNYA ADALAH, KAMI KEHABISAN UANG.”

“JADI ANDA PUNYA KESEMPATAN TETAPI ANDA KEHABISAN UANG?” PEREMPUAN MUDA ITU BERTANYA.

SAMBIL MENUNJUK KE GELAS PADA PAPAN KERTAS, SAYA BERKATA, “SAYA MENYADARI BAHWA KAMI BERADA PADA BATAS KONTEKS KAMI ... REALITAS KAMI.”

“JADI MERUPAKAN SAAT UNTUK MENGUBAH REALITAS ANDA?” TANYA SEORANG PESERTA LAIN.

SAMBIL MENGANGGUK SAYA MENJAWAB, “YA. ITULAH SAAT UNTUK BERUBAH ATAU KEHILANGAN JENDELA KESEMPATAN.”

PARA PESERTA DIAM DAN MENDENGARKAN DENGAN SUNGGUH-SUNGGUH. MENGETAHUI BAHWA SAYA MENDAPAT PERHATIAN DARI MEREKA, SAYA BERTANYA, “BERAPA BANYAK DI ANTARA ANDA YANG TELAH MELIHAT KESEMPATAN TETAPI TIDAK DAPAT MEMANFAATKANNYA?”

SEBAGIAN BESAR DARI PARA PESERTA MENGACUNGKAN TANGAN.

“BILA HAL ITU TERJADI,” SAYA BERKATA, “BERARTI ANDA SEDANG BERADA PADA BATAS KONTEKS ANDA, APA YANG ANDA PIKIR MUNGKIN BAGI DIRI SENDIRI, DAN ISI ANDA, YANG MERUPAKAN AKUMULASI PENGETAHUAN YANG ANDA GUNAKAN UNTUK MENGAHADAPI PERSOALAN DAN TANTANGAN.”

“LALU APA YANG TERJADI?” TANYA SEORANG PESERTA. “APA YANG SEBAIKNYA KITA LAKUKAN?”

“SEBAGIAN BESAR ORANG MENYERAH, DENGAN BERKATA, ‘SAYA TIDAK DAPAT MELAKUKANNYA,’ ATAU ‘SAYA TIDAK SANGGUP MEMBELINYA.’ BANYAK YANG MEMINTA PENDAPAT TEMAN-TEMAN, DAN BEBERAPA TEMAN AKAN

MEMBERITAHU MEREKA UNTUK MENGAMBIL AMANNYA, JANGAN MENGAMBIL RISIKO.”

“JADI APA YANG ANDA LAKUKAN?” TANYA SEORANG PESERTA. “APA YANG ANDA LAKUKAN KETIKA MENYADARI BAHWA RENCANA ANDA TERLALU LAMBAT, ADA JENDELA KESEMPATAN, DAN ANDA KEHABISAN UANG?”

“HAL PERTAMA YANG SAYA LAKUKAN ADALAH MENGAKU KEPADA DIRI SENDIRI BAHWA SAYA ADALAH KURA-KURA DAN INGIN KELUAR ... DAN KETIKA ITU BUKAN SAATNYA UNTUK KELUAR, MELAINKAN SAAT UNTUK MELANJUTKAN. SAYA JUGA TAHU BAHWA ITULAH SAATNYA UNTUK MENJADI LEBIH SEPERTI ANGSA DARIPADA ANAK BEBEK. SAMBIL TERUS MENINGAT PELAJARAN DARI DONGENG-DONGENG ITU, SAYA MELANJUTKAN BUKANNYA MENYERAH. SAYA TAHU BAHWA SAYA TIDAK TAHU APA YANG HARUS DILAKUKAN TETAPI SAYA TAHU BAHWA SAYA HARUS MELAKUKAN SESUATU. HARI-HARI TIDAK TAHU APA YANG HARUS DILAKUKAN BERGANTI MENJADI MINGGU. SUATU HARI KETIKA KIM DAN SAYA BARU SAJA KEMBALI DARI SEBUAH PERJALANAN, SAYA SEDANG MELETAKKAN KOPOR KAMI SAAT TELEPON BERDERING. TELEPON ITU DARI AGEN REAL ESTAT FAVORIT SAYA, YANG BERKATA DENGAN SUARA BERSEMANGAT, ‘SAYA BARU SAJA MENDAPATKAN PENAWARAN TERBAIK HARI INI. KALAU ANDA TERTARIK PADANYA, SAYA AKAN MEMBERI ANDA *START* AWAL (*START* LEBIH DAHULU) SETENGAH JAM SEBELUM SAYA MEMBERITAHU SALAH SEORANG KLIEN SAYA LAINNYA.’ “

“PENAWARAN MACAM APA ITU?” TANYA SEORANG PESERTA.

“DIA MEMBERITAHU SAYA ADA APARTEMEN DUA BELAS UNIT YANG TERLETAK DI DAERAH SANGAT BAGUS DAN HARGANYA HANYA \$335.000, UANG MUKA \$35.000, DAN PENJUAL INGIN SEKALI MENJUAL. AGEN ITU KEMUDIAN MENGIRIM FAKSIMILI KEPADA SAYA DATA PENJUALAN PROPERTI ITU DENGAN PERKIRAAN KASAR ATAS PENGHASILAN DAN PENGELUARANNYA.”

“APAKAH ANDA MEMBELINYA?” TANYA PESERTA ITU.

“TIDAK,” SAYA BERKATA. “SAYA MENGATAKAN KEPADA AGEN ITU UNTUK MEMBERI SAYA WAKTU SETENGAH JAM DAN SAYA AKAN SEGERA PERGI DENGAN

MOBIL UNTUK MELIHATNYA. KETIKA SAMPAI DI SANA SAYA MENYADARI MENGAPA ITU MERUPAKAN PENAWARAN YANG SANGAT BAGUS SEHINGGA SAYA BERGEGAS KE TELEPON UMUM DAN MEMBERITAHU AGEN ITU BAHWA SAYA AKAN MEMBELINYA.”

“MESKIPUN ANDA TIDAK PUNYA UANG?” TANYA SEORANG PESERTA LAIN.

“KAMI TIDAK MEMPUNYAI APA-APA,” SAYA BERKATA. “KAMI BARU SAJA MEMBELI LIMA UNIT TERAKHIR KAMI DAN KAMI BENAR-BENAR TIDAK MEMPUNYAI UANG KARENA KAMI SEDANG BERINVESTASI DI REAL ESTAT DAN JUGA BERINVESTASI KEMBALI DI BISNIS KAMI. MESKIPUN SAYA TIDAK PUNYA UANG, SAYA MEMBERIKAN KEPADA PENJUAL APA YANG MEREKA MINTA, YAITU UANG MUKA \$35.000 DAN MEREKA BERSEDIA MENANGGUNG \$300.000 SISANYA YANG AKAN DIBAYAR DENGAN BUNGA 8 PERSEN SELAMA LIMA TAHUN. MERUPAKAN PENAWARAN YANG SANGAT BAGUS SEHINGGA SAYA TIDAK DAPAT MENOLAKNYA.”

“KENAPA MERUPAKAN PENAWARAN YANG SANGAT BAGUS?” TANYA SEORANG PESERTA LAIN.

“ADA BANYAK ALASAN. SATU ADALAH KARENA PEMILIK TINGGAL DI PROPERTI ITU DAN MEREKA BELUM PERNAH MENAIKKAN SEWANYA. PARA PENYEWA ADALAH TEMAN-TEMAN MEREKA DAN MEREKA TIDAK SAMPAI HATI UNTUK MEMINTA LEBIH BANYAK UANG KEPADA MEREKA, SEHINGGA SEWANYA PALING SEDIKIT 25 PERSEN DI BAWAH HARGA PASAR. ALASAN LAIN ADALAH PASANGAN ITU SUDAH TERLALU TUA UNTUK MENGELOLA PROPERTI ITU DAN MEREKA INGIN PINDAH. MEREKA BUKAN INVESTOR CANGGIH (*SOPHISTICATED INVESTOR*/INVESTOR YANG BERPENGALAMAN DAN BERPENGETAHUAN LUAS), MEREKA TIDAK MENGETAHUI HARGA PROPERTI MEREKA. MEREKA JUGA TAKUT HARGA PROPERTI MEREKA AKAN TURUN DENGAN TERJADINYA RESESI SEHINGGA MEREKA SANGAT INGIN MENJUAL. ALASAN LAIN BAHWA ITU MERUPAKAN INVESTASI YANG BAGUS ADALAH KARENA ADA JUGA PABRIK CIP KOMPUTER YANG SEDANG DIBANGUN HANYA SATU MIL DARI PROPERTI DAN LEBIH DARI SERIBU KARYAWAN BARU AKAN PINDAH KE DAERAH ITU, YANG SEKALI LAGI BERARTI

SEWA YANG LEBIH TINGGI. TETAPI KENYATAAN BAHWA SAYA TIDAK PERLU PERGI KE BANK UNTUK ME-MINJAM UANGLAH YANG BENAR-BENAR MEMBUAT PENAWARAN ITU BAGUS. JADI SAYA MENELEPON AGEN SAYA DAN SAYA MEMBERITAHUKAN PADANYA BAHWA SAYA AKAN MENYETUJUI HARGA DAN PERSYARATAN MEREKA. SATU-SATUNYA MASALAH SAYA SEKARANG ADALAH Mencari \$35.000 dalam tiga puluh hari, yaitu saat pasangan itu ingin pindah ke tempat lain.”

“JADI SELAMA TIGA PULUH HARI ANDA TERUS BERTANYA KEPADA DIRI SENDIRI, ‘BAGAIMANA SAYA SANGGUP MEMBELINYA?’ ” TANYA SEORANG PESERTA.

“SELAMA DUA MALAM, KIM DAN SAYA BIMBANG, GELISAH, BERKERINGAT, DAN KHAWATIR,” SAYA BERKATA. “KAMI TIDAK BERTANYA BAGAIMANA KAMI SANGGUP MEMBELINYA. KAMI TERUS BERTANYA KEPADA DIRI SENDIRI MENGAPA KAMI BEGITU GILA. SAYA TERUS BERTANYA KEPADA DIRI SENDIRI, ‘KENAPA SAYA MELAKUKAN INI? KAMI SUDAH ENAK. INVESTASI KAMI MENGHASILKAN UANG. KENAPA SAYA HARUS MEMPERLUAS BATAS-BATAS ZONA KENYAMANAN SAYA?’ SAYA TERUS MEMIKIRKAN TENTANG \$35.000 ITU. SAYA MENYADARI BAHWA \$35.000 SUDAH LEBIH BESAR DARI PENGHASILAN BANYAK ORANG SEBELUM PAJAK DALAM SATU TAHUN DAN SEKARANG SAYA HARUS Mencari \$35.000 TUNAI DALAM SATU BULAN. SAYA INGIN MELEPASKANNYA. KEPERCAYAAN DIRI SAYA DITANTANG, SAYA MERASA TIDAK MAMPU, BODOH, DAN ANEH. SETELAH EMPAT MALAM, SAYA AKHIRNYA MENJADI TENANG, KEMUDIAN SAYA MULAI BERTANYA, ‘BAGAIMANA SAYA SANGGUP MEMBELINYA?’”

“JADI BAGAIMANA ANDA SANGGUP MEMBELINYA?” TANYA SEORANG PESERTA. “ATAU APAKAH ANDA SANGGUP MEMBELINYA?”

“AKHIRNYA, SETELAH BEKERJA KERAS, BERDOA, DAN BERUSAHA SEKUAT TENAGA UNTUK TIDAK MELEPASKANNYA, KAMI MEMBAWA DOKUMEN ITU KE BANK DAN MENCERITAKAN KISAH KAMI KEPADA MANAJER BANK. SETELAH DIA MENOLAK, SAYA BERTANYA KEPADANYA MENGAPA DIA MENOLAK, DAN APA YANG DAPAT SAYA KERJAKAN DENGAN LEBIH BAIK. SETELAH DIA MEMBERITAHU, SAYA

PERGI KE BANK BERIKUTNYA, DENGAN PERBAIKAN-PERBAIKAN DARI BANKIR PERTAMA, DAN DITOLAK LAGI. SETELAH DITOLAK, SEKALI LAGI KAMI BERTANYA KEPADA BANKIR ITU MENGAPA. PADA BANK KELIMA, SAYA TELAH BELAJAR SEJUMLAH BESAR INFORMASI YANG DIINGINKAN BANK, MENGAPA MEREKA MENINGINKANNYA, DAN CARA INFORAMSI ITU DISAJIKAN KEPADA MEREKA. MESKIPUN PRESENTASI KAMI JAUH LEBIH BAIK, KAMI MASIH DITOLAK OLEH BANK KELIMA. DALAM KEADAAN HAMPIR MENYERAH, KIM DAN SAYA PERGI KE BANK KEENAM. KALI INI, KAMI JAUH LEBIH SIAP. KAMI JUGA TAHU MENGAPA INVESTASI ITU MERUPAKAN INVESTASI YANG BAGUS. DALAM UPAYA MEYAKINKAN KELIMA BANKIR ITU, KAMI SENDIRI MENJADI SEMAKIN YAKIN TENTANG KESEMPURNAAN INVESTASI INI. KALI INI PRESENTASI KAMI LEBIH JELAS DAN JAUH LEBIH PROFESIONAL. KAMI MENGUCAPKAN KATA-KATA YANG INGIN DIDENGAR BANKIR. ANGKA-ANGKA KAMI JELAS DAN KAMI MENYERTAKAN PRESTASI MASA LALU DENGAN LIMA PROPERTI KAMI LAINNYA. KAMI SEKARANG DAPAT MENJELASKAN DALAM KATA-KATA DAN ANGKA-ANGKA BANKIR MENGAPA ITU MERUPAKAN INVESTASI YANG SANGAT BAGUS. BANKIR KEENAM MENGATAKAN YA. DIA MEMBERIKAN CEK \$35.000 KEPADA KAMI DUA HARI KEMUDIAN DAN DENGAN TIGA HARI YANG ADA KAMI PERGI KE KANTOR PENYIMPAN DOKUMEN DAN MEMBELI APARTEMEN DUA BELAS UNIT ITU.

“APA YANG TERJADI SETELAH ITU?” TANYA SEORANG PESERTA.

“HARGA PASAR REAL ESTAT TERUS TURUN DAN KAMI TERUS MEMBELI,” SAYA MENJAWAB. “MESKIPUN KAMI MASIH MEMPUNYAI UANG SANGAT SEDIKIT, KAMI TERUS MEMBELI. PADA 1994, HARGA PASAR MENINGKAT DAN KAMI BEBAS SECARA FINANSIAL SEPANJANG SISA HIDUP KAMI. BANGUNAN APARTEMEN DUA BELAS UNIT ITU TERJUAL DENGAN HARGA DI ATAS \$500.000 PADA 1994 DAN TELAH MEMASUKKAN LEBIH DARI \$1.100 PER BULAN KE DALAM KANTONG KAMI SELAMA PERIODE ITU. KEUNTUNGAN MODAL SEBESAR \$165.000 ITU DIINVESTASIKAN KEMBALI DENGAN PAJAK DITANGGUHKAN MENJADI BANGUNAN APARTEMEN TIGA PULUH UNIT, YANG MERUPAKAN SALAH SATU BANGUNAN APARTEMEN YANG MASIH KAMI MILIKI SAAT INI. BANGUNAN APARTEMEN TIGA

PULUH UNIT ITU MULAI MEMASUKKAN SEDIKIT DI ATAS \$5.000 PER BULAN KE DALAM KANTONG KAMI. BERSAMA PROPERTI DAN INVESTASI LAIN YANG KAMI MILIKI, KAMI MEMPEROLEH PENGHASILAN PASIF LEBIH DARI \$10.000 PER BULAN, YANG MEMASUKKAN KAMI PADA LEVEL *MAKMUR*, DAN KAMI PENSIUN. KAMI MEMILIKI PENGHASILAN PASIF SEKITAR \$10.000 DAN PENGELUARAN BULANAN SEKITAR \$3.000. KAMI BEBAS SECARA FINANSIAL.”

“JADI BUKAN MERUPAKAN KEBERUNTUNGAN,” KATA SEORANG PESERTA. “ITU MERUPAKAN RENCANA ANDA YANG MENGALAMI PERCEPATAN.”

“KAMI SIAP UNTUK JENDELA KESEMPATAN ITU DAN KAMI MENGAMBILNYA,” SAYA BERKATA. “SEGERA SETELAH 1994, HARGA REAL ESTAT NAIK DENGAN CEPAT DAN MENJADI SEDIKIT LEBIH SULIT UNTUK MENDAPATKAN HARGA YANG DEMIKIAN MURAH SERTA PENJUAL YANG BERSEDIA MENJUAL.”

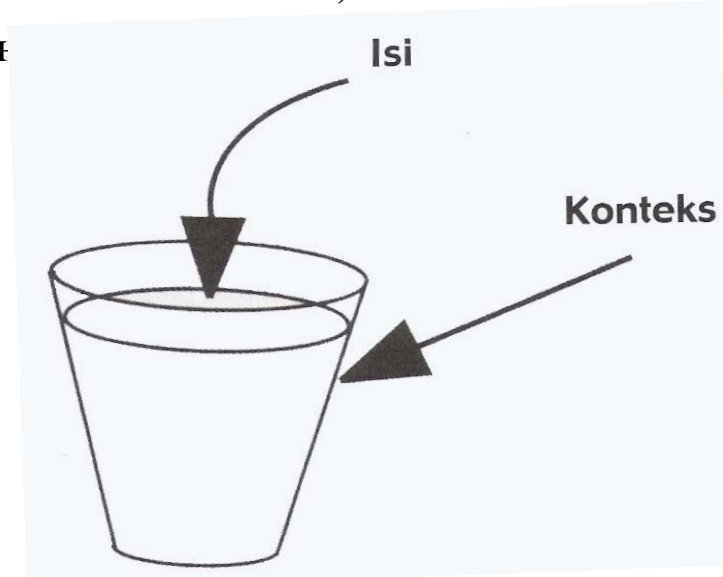
“JADI ANDA MENGHASILKAN SANGAT BANYAK UANG TANPA UANG SENDIRI SAMA SEKALI?” TANYA SEORANG PESERTA.

“YA, ATAS TRANSAKSI ITU, TETAPI SAYA *TIDAK* MENYARANKAN ANDA MELAKUKAN APA YANG KAMI LAKUKAN. BERINVESTASI DI REAL ESTAT TANPA UANG MUKA SAMA SEKALI BISA SANGAT BERISIKO, JIKA ANDA TIDAK TAHU SEDANG BERINVESTASI PADA APA, DAN JIKA ANDA TIDAK MEMPUNYAI CADANGAN UANG TUNAI KALAU-KALAU SEGALA SESUATUNYA TIDAK BERJALAN SEPERTI YANG ANDA HARAPKAN. SAYA TELAH BERTEMU DENGAN BANYAK ORANG YANG MEMBELI PROPERTI TANPA UANG MUKA, AKHIRNYA MEREKA MENDAPATI BAHWA BIAYA PROPERTI ITU JAUH LEBIH BESAR DIBANDING PENGHASILAN NYATA YANG MEREKA TERIMA. ADA TEMAN-TEMAN SAYA YANG BANGKRUT KARENA MEREKA MEMBELI PROPERTI ATAU BISNIS YANG BERDAYA UNGKIT SANGAT TINGGI. ITU SEBABNYA SAYA TIDAK MENDUKUNG SECARA TERBUKA UNTUK MEMBELI REAL ESTAT TANPA UANG MUKA. SAYA MENYARANKAN AGAR ANDA MEMILIKI SEJUMLAH PENGALAMAN MEMBELI, MENJUAL, DAN TERUTAMA MENGELOLA REAL ESTAT SEBELUM Mencari penawaran berdaya ungkit tinggi. Kami telah melihat ratusan properti lain sebelum membeli properti dua belas unit itu dan kami juga mempunyai arus kas dari bisnis kami untuk menutup

KERUGIAN TAK TERDUGA DARI INVESTASI ITU. KESULITAN DENGAN TRANSAKSI REAL ESTAT TANPA UANG MUKA ADALAH BAHWA SERING KALI SANGAT BANYAK KREDIT DAN JENIS INVESTASI DENGAN KREDIT TINGGI ITU BISA DENGAN MUDAH MEMAKAN ANDA HIDUP-HIDUP JIKA ADA YANG TIDAK BERES. JADI SAYA HARUS MENGULANGINYA: SAYA TIDAK MENYARANKAN SIAPAPUN MELAKUKAN APA YANG KAMI LAKUKAN. SAYA MENUTURKAN KISAH INI KARENA SATU ALASAN.”

“DAN APA ALASANNYA?” TANYA SEORANG PESERTA LAIN.

SAYA MENDEKATI PAPAN KERTAS, SAYA LALU MENAMBAHKAN PADA GAMBAR YANG SUDAH



**PROPERTI
US\$ 335,000**

“ALASAN SAYA MENUTURKAN KISAH INI ADALAH UNTUK MENJELASKAN KEPADA ANDA PENTINGNYA KESEDIAAN UNTUK MEMPERLUAS KONTEKS ANDA MAUPUN MENGISI KONTEKS ANDA.”

“JADI SAAT INI, MEMBELI PROPERTI \$335.000 MUDAH BAGI ANDA KARENA ANDA MENINGKATKAN REALITAS DAN PENDIDIKAN ANDA. ITUKAH YANG INGIN ANDA KATAKAN?” TANYA SEORANG PESERTA.

“SANGAT MUDAH,” SAYA MENJAWAB. “MENGILAS BALIK PENGALAMAN ITU SEKARANG, SEOLAH-OLAH BODOH MEMBIARKAN UANG MUKA \$35.000 TERLIHAT SEPERTI UANG YANG BANYAK, DAN BANGUNAN APARTEMEN DUA BELAS UNIT SEBAGAI TRANSAKSI BESAR. TETAPI SAAT ITU MERUPAKAN UANG YANG BANYAK, DAN MERUPAKAN TRANSAKSI SANGAT BESAR. HAL TERPENTING BAGI

KIM DAN SAYA ADALAH KESEDIAAN UNTUK MELAKUKAN SESUATU YANG MELAMPAUI KONTEKS DAN ISI KAMI.”

“JADI SEBAGIAN BESAR ORANG TIDAK BERUSAHA MELAMPAUI TINGKAT KENYAMANAN MEREKA,” KATA SEORANG PESERTA LAIN. “SEBAGIAN BESAR ORANG MERASA LEBIH MUDAH UNTUK Mencari Amannya dan Berkata, ‘SAYA TIDAK SANGGUP MEMBELINYA.’”

“ITULAH PENGALAMAN SAYA,” SAYA BERKATA. “SAYA PERCAYA BAHWA SALAH SATU SEBAB UTAMA MENGAPA TIDAK SAMPAI 1 PERSEN DARI POPULASI YANG MELAMPAUI LEVEL MAKMUR ADALAH KARENA SEBAGIAN BESAR ORANG MERASA SANGAT TIDAK NYAMAN MELAMPAUI REALITAS PRIBADI MEREKA, KONTEKS MEREKA, DAN ISI MEREKA. SEBAGIAN BESAR ORANG BERUSAHA DAN MEMECAHKAN PERSOALAN KEUANGAN MEREKA DENGAN APA YANG MEREKA KETAHUI, BUKAN MEMPERLUAS APA YANG MEREKA KETAHUI SEHINGGA MEREKA DAPAT MEMECAHKAN PERSOALAN YANG LEBIH BESAR. BUKANNYA MENGHADAPI TANTANGAN FINANSIAL YANG LEBIH BESAR, SEBAGIAN BESAR ORANG BERGULAT SEUMUR HIDUP DENGAN PERSOALAN KEUANGAN YANG MEREKA RASA NYAMAN. MEREKA TETAP MISKIN TETAPI SEBAGAI ANGSA CANTIK BUKANNYA MENGAMBIL RISIKO UNTUK MENJADI ANAK BEBEK JELEK LAGI.”

“PERNAHKAH ANDA MENJADI ANAK BEBEK JELEK LAGI?” TANYA SEORANG PESERTA SEDIKIT SINIS.

“TENTU,” SAYA BERKATA. “SETELAH GEDUNG APARTEMEN \$335.000 ITU, KAMI MERASA MUDAH UNTUK BERINVESTASI HINGGA KE TINGKAT \$2,5 JUTA. SEJAK 1994 HINGGA 2001, KAMI MELAKUKANNYA DENGAN BAIK DALAM BATAS \$2,5 JUTA ITU DAN PENGHASILAN PASIF KAMI MENINGKAT KE SEKITAR \$16.000 PER BULAN TANPA PERLU BERSUSAH PAYAH. KAMI SUDAH PASTI BERADA PADA LEVEL MAKMUR DAN SAAT ITU MERUPAKAN SAAT UNTUK MELANJUTKAN MENJADI KAYA. BAGI ANDA YANG MENGETAHUI MASA LALU KAMI, ANDA MUNGKIN MASIH INGAT BAHWA *RICH DAD POOR DAD* MASIH BERUPA DRAF KASAR, DITULIS ANTARA 1995 DAN 1996, SAYA MENDESAIN DAN MENCIPTAKAN PERMAINAN PAPAN CASHFLOW PADA 1996, DAN SAYA KEMBALI MEMASUKI DUNIA BISNIS. SECARA

BERSAMAAN PADA 1996, SAYA TAHU SUDAH SAATNYA BAGI SAYA UNTUK MEMPELAJARI CARA MENJUAL SAHAM KEPADA MASYARAKAT, MELALUI PROSES IPO, YAKNI KETIKA SAYA BERTEMU DENGAN PETER, SEPERTI DICERITAKAN DALAM BUKU NOMOR TIGA, *RICH DAD'S GUIDE TO INVESTING*. JUGA PADA 1996, KIM DAN SAYA BERTEMU DENGAN SHARON LECHTER, DAN *RICH DAD POOR DAD* TERBIT. SHARON, KIM, DAN SAYA MENDIRIKAN CASHFLOW® TECHNOLOGIES, INC. PADA MUSIM GUGUR 1997. KAMI MEMASUKI DUNIA BARU DENGAN KONTEKS, ISI, DAN TEMAN-TEMAN BARU. KONTEKS INVESTASI REAL ESTAT KAMI TETAP BERADA PADA INVESTASI \$2,5 JUTA.”

“JADI ANDA BERGERAK UNTUK MEMPERLUAS KONTEKS ANDA KE BIDANG LAIN TETAPI TIDAK MEMPERLUAS REALITAS REAL ESTAT ANDA. ITUKAH YANG ANDA KATAKAN?” TANYA SEORANG PESERTA.

“ITULAH TEPATNYA YANG SAYA KATAKAN,” SAYA BERKATA. “BERSAMA SHARON SEBAGAI REKAN PENULIS DAN PARTNER DALAM BISNIS ITU, PERUSAHAAN KECIL KAMI BERKEMBANG JAUH MELAMPAUI IMPIAN KAMI YANG PALING LIAT. TANPA SHARON, KAMI TIDAK AKAN SESUKSES SEKARANG. SETELAH BEKERJA SELAMA LIMA TAHUN BESAMA PETER, KAMI MEMILIKI EMPAT HINGGA ENAM PERUSAHAAN YANG AKAN MENJADI PERUSAHAAN TERBUKA (*GO PUBLIC*) MELALUI PROSES IPO DALAM BEBERAPA TAHUN YANG AKAN DATANG. BAIK DALAM BISNIS MAUPUN DALAM PROSES IPO, REALITAS KAMI TENTANG APA YANG MUNGKIN DILAKUKAN TELAH SANGAT MELUAS. KONTEKS KAMI TENTANG BISNIS DAN PROSES IPO TELAH MELAKUKAN LOMPATAN KUANTUM.”

“TETAPI REALITAS ANDA DI REAL ESTAT TETAP SAMA,” KATA SEORANG PESERTA. “TETAP SAMA SEJAK GEDUNG APARTEMEN DUA BELAS UNIT \$335.000 ITU. TETAP BERADA ANTARA \$335.000 DAN \$2,5 JUTA. ITU PELAJARAN ANDA, BUKAN?”

“PERSIS,” SAYA BERKATA. “HANYA KARENA SESEORANG BERKEMBANG DI ARENA FINANSIAL YANG SATU TIDAK BERARTI DIA BERKEMBANG DI SEMUA ARENA. OLEH KARENA ITU PADA 2001, KIM DAN SAYA MEMUTUSKAN BAHWA

SUDAH SAATNYA UNTUK KEMBALI KE REAL ESTAT DAN MEMPERLUAS DINDING KONTEKS KAMI LAGI.”

MENJADI KAYA SEMAKIN MUDAH

BERTAHUN-TAHUN YANG LALU, AYAH KAYA BERKATA KEPADA SAYA, “SALAH SATU SEBAB ORANG KAYA MENJADI SEMAKIN KAYA ADALAH KARENA SETELAH KAMU MENEMUKAN FORMULA UNTUK MENJADI KAYA, MAKIN MUDAH UNTUK MENJADI KAYA. JIKA KAMU BELUM PERNAH MENEMUKAN FORMULANYA, MENJADI KAYA SELALU KELIHATAN SULIT DAN TETAP MISKIN SEOLAH-OLAH ALAMIAH.”

ALASAN SAYA MENGHABISKAN BEGITU BANYAK WAKTU TENTANG SUBJEK REALITAS, KONTEKS, DAN ISI INI ADALAH KARENA ITULAH FORMULA AYAH KAYA. MERUPAKAN FORMULA DASARNYA UNTUK TIDAK PERNAH BERKATA, “SAYA TIDAK SANGGUP MEMBELINYA” ATAU “SAYA TIDAK DAPAT MELAKUKANNYA,” DAN SEBAGAI GANTINYA MEMILIH UNTUK MEMPERLUAS REALITASNYA. SEPERTI SUDAH ANDA KETAHUI, AYAH KAYA MENGGUNAKAN DONGENG DAN KISAH ALKITAB SEBAGAI PELAJARAN YANG MENUNTUN HIDUPNYA AGAR DAPAT MELEWATI MASA YANG PENUH KERAGUAN DAN KETAKUTAN. TETAPI PELAJARANNYA TENTANG PERCEPATAN KEKAYAAN ADALAH YANG PALING MENARIK BAGI SAYA. DIA SERING BERKATA, “SETELAH KAMU TAHU BAHWA FORMULA UNTUK MENJADI KAYA ADALAH TERUS-MENERUS MEMPERLUAS REALITASMU, YANG AKAN MEMPERBESAR DAYA UNGKITMU, MAKA MENJADI KAYA SEMAKIN MUDAH. BAGI ORANG YANG TERPERANGKAP DALAM SATU REALITAS, DENGAN BERPIKIR BAHWA REALITASNYA MERUPAKAN SATU-SATUNYA REALITAS, KECEPATANNYA UNTUK DAPAT MENJADI KAYA MENURUN.”

Dengan kata lain, ayah kaya mengajar saya bahwa setelah anda kaya, menjadi lebih kaya akan lebih mudah dan lebih cepat. Kalau anda tidak pernah

menjadi kaya, hidup menjadi lebih sulit dan lebih lambat. Mengetahui hal ini, saya tahu sudah saatnya bagi Kim dan saya untuk memperluas realitas kami di real estat lagi. Kami telah berinvestasi selama lima tahun untuk memperluas realitas kami di bisnis dan proses IPO dan kami telah menjadi kaya jauh lebih segera dan lebih cepat daripada sebelumnya. Saya tahu bahwa pada level selanjutnya menjadi lebih kaya akan lebih mudah dan lebih cepat. Saya tahu karena hal itu terjadi pada ayah kaya saya.

SETELAH \$5 JUTA MENJADI SANGAT MUDAH

PADA AKHIR TAHUN 2000, KETIKA BURSA SAHAM SEDANG JATUH, BISNIS KAMI BERKEMBANG DENGAN PESAT, BUKU-BUKU DAN PERMAINAN-PERMAINAN KAMI LAKU DI SELURUH DUNIA, PERUSAHAAN-PERUSAHAAN YANG SAHAMNYA AKAN KAMI JUAL KEPADA MASYARAKAT BERKEMBANG DENGAN SANGAT BAIK DAN SEGERA MENGUNTINGKAN. KIM BERKATA KEPADA SAYA, “SAYA INGIN KEMBALI KE REAL ESTAT. KITA PERLU BERINVESTASI PADA ASET-ASET YANG LEBIH STABIL KALAU KITA INGIN MEMPERTAHANKAN KEKAYAAN KITA.” DENGAN ITU, KAMI KEMBALI KELUAR KE PASAR DAN BERTEMU DENGAN REALITAS LAMA KAMI, KONTEKS DAN ISI LAMA KAMI. RASANYA SEPERTI KAMI KEMBALI BERUSAHA MENDAPATKAN \$35.000 UNTUK MEMBELI GEDUNG APARTEMEN \$335.000. MESKIPUN KAMI DENGAN MUDAH DAPAT MENULIS CEK UNTUK TIGA GEDUNG APARTEMEN \$335.000, MEMBAYAR TUNAI TANPA MEMERLUKAN PINJAMAN, NAMUN KAMI MENGHADAPI KESULITAN LAGI. SEGALA SESUATUNYA TIDAK BERJALAN SESUAI RENCANA. PADA SAAT ITU, SAYA TAHU SUDAH SAATNYA UNTUK MEMPERLUAS REALITAS KAMI SEKALI LAGI.

HINGGA SAAT ITU, KIM DAN SAYA SEDANG Mencari proyek dengan nilai sekitar \$4 juta. Kami merasa nyaman dengan angka itu karena kami tahu bahwa kami memiliki lebih dari \$1 juta untuk uang muka, kalau kami membutuhkannya. Kami merasa kami tahu banyak, tetapi kami tidak bisa menemukan properti atau pembiayaan yang masuk akal

ATAU BEKERJA SESUAI RENCANA BARU KAMI. SAAT ITULAH SAYA MENELEPON SEORANG TEMAN LAMA BERNAMA BILL, YANG BERINVESTASI RATUSAN JUTA DOLLAR DI REAL ESTAT. SETELAH AKHIRNYA BERTEMU DENGANNYA, SAYA BERTANYA KEPADANYA APA YANG SALAH DENGAN PENDEKATAN KAMI. JAWABAN BILL ADALAH, “EMPAT JUTA DOLLAR ADALAH PASAR YANG SULIT. BANK TIDAK SUKA DENGAN INVESTASI SEBESAR ITU DAN PROYEK SEUKURAN ITU TIDAK CUKUP MENARIK BAGI INVESTOR CANGGIH PRIBADI. TETAPI SETELAH \$5 JUTA, MENJADI MUDAH LAGI.”

KETIKA DIA MENGATAKAN ITU, SAYA TAHU BAHWA SAYA BERADA PADA BATAS REALITAS SAYA, KONTEKS SAYA. EMPAT JUTA DOLLAR MUDAH DAN NYAMAN TETAPI \$5 JUTA SEKARANG BERADA DI LUAR ZONA KENYAMANAN SAYA. PIKIRAN SAYA MULAI MENJERIT DAN MENGATAKAN, “KALAU SAYA TIDAK BISA MEMBUAT BANK TERTARIK DENGAN PROYEK \$4 JUTA, BAGAIMANA SAYA BISA MEMBUAT MEREKA TERTARIK DENGAN INVESTASI REAL ESTAT \$5 JUTA?” SAYA DAPAT MENDENGAR REALITAS SAYA BERBICARA DENGAN KERAS KEPADA SAYA. SAYA JUGA BISA MENDENGAR AYAH KAYA MEMBERITAHU SAYA UNTUK MENINGAT DONGENG DAN JUGA MENINGAT BAHWA MENJADI KAYA AKAN LEBIH MUDAH SETELAH KAMU MENJADI LEBIH KAYA, JIKA KAMU MENGIKUTI FORMULA. SAYA TAHU ITULAH SAATNYA UNTUK MENGIKUTI FORMULA DAN MENDORONG MELAMPAUI REALITAS SAYA.

MENJADI SANGAT MUDAH

PADA AWAL BUKU INI, SAYA MENULIS BETAPA MUDAHNYA PENSIUN DINI DENGAN MEMINJAM UANG DARI BANK. SETELAH KIM DAN SAYA BERSEDIA MENDORONG MELAMPAUI REALITAS KAMI, ZONA KENYAMANAN KAMI, KAMI MENEMUKAN BAHWA SAMA MUDAHNYA UNTUK MEMINJAM UANG DARI PEMERINTAH.

SAYA TELAH MENULIS BAHWA UNDANG-UNDANG PERPAJAKAN MENGUNTUNGAN ORANG-ORANG YANG BERADA DI KUADRAN B DAN 1 DAN TIDAK

MENGUNTUNGKAN ORANG-ORANG YANG BERADA DI KUADRAN E DAN S. SAYA JUGA MENULIS BAHWA SEBAGIAN BESAR ORANG YANG MENGELUH SOAL PAJAK ADALAH ORANG-ORANG KUADRAN E DAN S. ALASANNYA ADALAH, PADA SISI B DAN I, PEMERINTAH INGIN MENJADI MITRA ANDA, HANYA KARENA SISI B DAN I MENCIPTAKAN PEKERJAAN DAN MENYEDIAKAN PERUMAHAN. SAYA SELALU MENGETAHUI HAL INI, KARENA AYAH KAYA SAYA TELAH MEMBERITAHU SAYA, TETAPI SAYA TIDAK MEMPUNYAI GAMBARAN SEBERAPA BANYAK PEMERINTAH MEMBANTU ORANG-ORANG YANG MEMBANTU PEMERINTAH, HINGGA SAYA MULAI MENYELIDIKI INVESTASI REAL ESTAT DI ATAS \$5 JUTA ... HINGGA SAYA BERSEDIA MEMPERLUAS KONTEKS SAYA.

PENCARIAN KAMI SEDANG BERLANGSUNG. KAMI SEKARANG Mencari proyek lebih besar yang jauh melampaui zona kenyamanan kami. Dalam pertemuan pertama kami pada 2001 dengan seorang wiraniaga real estat yang mengkhususkan diri pada perumahan yang didukung pemerintah bagi orang-orang berpenghasilan rendah, Kim dan saya menunjukkan kepada wiraniaga itu portofolio real estat kami yang sudah ada. Dalam portofolio itu kami memiliki real estat jutaan dollar, umumnya dalam unit tiga puluh hingga lima puluh apartemen.

“ANDA MENGETAHUI CARA MENGELOLA GEDUNG APARTEMEN MULTIKELUARGA (YANG DIHUNI BANYAK KELUARGA),” KATA AGEN REAL ESTAT ITU, SEORANG PEREMPUAN MUDA BERUMUR AKHIR TIGA PULUHAN. “ITU BAGUS.”

“KENAPA BAGUS?” TANYA KIM.

“KARENA SALAH SATU PERSYARATAN PEMERINTAH ADALAH BAHWA SIAPAPUN YANG MENDAPAT PINJAMAN UANG DARI PEMERINTAH HARUS MEMPUNYAI CATATAN MASA LALU YANG SUKSES DALAM MENGELOLA GEDUNG APARTEMEN MULTIKELUARGA. ANDA TELAH MELAKUKANNYA SELAMA LEBIH DARI SEPULUH TAHUN DAN TELAH MENJALANKANNYA SECARA MENGUNTUNGKAN. BANYAK ORANG MENGINGINKAN PINJAMAN PEMERINTAH INI TETAPI HANYA SEDIKIT ORANG YANG MEMENUHI SYARAT,” KATA AGEN ITU. “SEPERTI ANDA KETAHUI, SEBAGIAN BESAR ORANG YANG MEMILIKI SEDIKIT PROPERTI INVESTASI

(PROPERTI SEBAGAI INVESTASI) INGIN MENGELOLA REAL ESTAT MEREKA, MENAGIH UANG SEWANYA, DAN MELAKUKAN PERBAIKAN SENDIRI. ITU SEBABNYA MEREKA TIDAK PERNAH BELAJAR CARA MENGELOLA PROPERTI YANG LEBIH BESAR SEPerti ANDA.”

KIM DAN SAYA MENGANGGUK. KAMI TAHU ADA JAUH LEBIH BANYAK TENTANG REAL ESTAT DARIPADA SEKADAR MENAGIH UANG SEWA DAN MEMPERBAIKI BEBERAPA TOILET. KAMI TELAH BELAJAR BANYAK SELAMA SEPULUH TAHUN TERAKHIR. TETAPI SEKARANG SUDAH SAATNYA BAGI KAMI UNTUK BERGERAK MAJU. JIKA KAMI INGIN BERGERAK MAJU, KAMI HARUS BERTEMU DENGAN ORANG-ORANG BARU, BELAJAR KOSAKATA BARU, DAN BERSEDIA MEMAINKAN PERMAINAN YANG JAUH LEBIH BESAR. MENDENGARKAN KEDUA ORANG BARU DALAM HIDUP KAMI ITU, SAYA MENYADARI BAHWA SELAMA LEBIH DARI SEPULUH TAHUN TERAKHIR KAMI TELAH MENJADI KELINCI DAN ANGSA DI PASAR REAL ESTAT HINGGA \$4 JUTA. KAMI BAGAIKAN IKAN BESAR DI KOLAM KECIL. SUDAH SAATNYA UNTUK BERGERAK MAJU DAN MENJADI TIDAK NYAMAN LAGI, MENJADI KURA-KURA LAMBAN DAN ANAK BEBEK KECIL DAN JELEK DALAM PERMAINAN YANG JAUH LEBIH BESAR.

DUDUK DI SAMPING AGEN ITU ADALAH BANKIR INVESTASI YANG MENGKHUSUSKAN DIRI PADA PEMBEBASAN PAJAK, OBLIGASI PERUMAHAN PEMERINTAH YANG TERKENA PAJAK DAN TIDAK TERKENA PAJAK. KETIKA SAYA BERTANYA KEPADANYA PROGRAM PEMBIAYAAN PEMERINTAH APA YANG DIMILIKI PEMERINTAH, DIA MENJAWAB, “JIKA ANDA DAN PROYEK ANDA MEMENUHI SYARAT, PEMERINTAH AKAN MEMBERIKAN PEMBIAYAAN 95 PERSEN HINGGA 110 PERSEN.”

“MAKSUD ANDA MEREKA AKAN MEMINJAMI KAMI SELURUH UANG UNTUK MEMBELI INVESTASI KAMI SELANJUTNYA? PEMERINTAH AKAN MEMBERI KAMI UANG UNTUK MEMBELI ASET KAMI?”

“BAHKAN LEBIH KALAU ANDA MEMENUHI SYARAT,” DIA BERKATA. “PEMERINTAH BAHKAN AKAN MEMINJAMI ANDA UANG UNTUK MEMPERBAIKI ATAU MEREHABILITASI PROYEK ITU JIKA ANDA MEMENUHI SYARAT.”

“MAKSUD ANDA KALAU PROYEK ITU BERHARGA \$10 JUTA MEREKA BERSEDIA MEMINJAMI KAMI SELURUH \$10 JUTA ITU ATAU LEBIH? DAN KALAU DIPERLUKAN \$3 JUTA UNTUK MEMPERBAIKI TEMPAT ITU, MEREKA JUGA BERSEDIA MEMINJAMI KAMI UANG ITU? MEREKA BERSEDIA MEMINJAMI KAMI SELURUH UANG UNTUK PROPERTI KAMI?”

BANKIR INVESTASI ITU MENGANGGUK. “MEREKA LEBIH SUKA MEMINJAMI ANDA \$20 JUTA ATAU LEBIH, TETAPI \$10 JUTA AKAN MERUPAKAN ANGKA YANG BAIK BAGI ANDA UNTUK MULAI. SETELAH ANDA MENGERJAKAN PROYEK \$10 JUTA, PROYEK \$20 JUTA ATAU BAHKAN \$50 JUTA TIDAK AKAN MENYIMPANG DARI NORMA ... JIKA ANDA MEMPUNYAI CATATAN MASA LALU YANG TERBUKTI.”

SAYA DAPAT MENDENGAR AYAH KAYA BERKATA BAHWA SEGALA SESUATU MENJADI SEMAKIN MUDAH. TETAPI SAYA TIDAK PERCAYA BISA MENJADI SEMUDAH ITU. MASIH DENGAN SEDIKIT TIDAK PERCAYA SAYA BERTANYA, “DENGAN PERSYARATAN SEPERTI APA?”

“SAYA MUNGKIN BISA MEMBERIKAN SUKU BUNGA ANTARA 5 PERSEN HINGGA 7 PERSEN TETAP SELAMA EMPAT PULUH TAHUN, DAN TANPA JAMINAN.”

“TANPA JAMINAN?” SAYA TERPERANGAH. “MAKSUD ANDA PEMERINTAH TIDAK AKAN MENYITA APAPUN YANG SAYA MILIKI SECARA PRIBADI JIKA PROYEK ITU RUGI DAN SAYA TIDAK DAPAT MEMBAYAR KEMBALI UANGNYA? BANKIR SAYA TIDAK SUKA PINJAMAN TANPA JAMINAN. SETIAP KALI SAYA MEMINJAM UANG DARINYA, DIA MEMASTIKAN SEGALA SESUATU YANG SAYA MILIKI JUGA DAPAT DIPAKAI UNTUK MEMBAYAR.”

“BETUL,” KATA BANKIR INVESTASI ITU. “TETAPI ANDA MENYADARI BAHWA ADA BANYAK PERSYARATAN DAN KONDISI YANG BERLAKU DI SINI YANG TIDAK BERLAKU PADA PEMBIAYAAN BANK KONVENSIONAL.”

“SAYA MENYADARINYA,” SAYA BERKATA. “TETAPI SAYA TIDAK MEMPUNYAI GAMBARAN TENTANG SEBERAPA BAIKNYA PEMERINTAH.”

“KADANG-KADANG, BAHKAN ADA PROGRAM-PROGRAM YANG LEBIH BAGUS DALAM HAL OBLIGASI PEMERINTAH BEBAS PAJAK INI. KADANG-KADANG ADA PINJAMAN YANG TIDAK PERLU DIBAYAR, DI MANA PEMERINTAH MELUPAKAN

BAHWA ANDA MEMINJAM UANG DARI MEREKA JIKA ANDA MELAKUKAN HAL-HAL TERTENTU DENGAN BAIK. SANGAT MIRIP DENGAN *HIBAH*.”

“KENAPA PEMERINTAH MELAKUKANNYA?” SAYA BERTANYA.

“KARENA SALAH SATU PERSOALAN BESAR YANG SEDANG DIHADAPI NEGERI INI ADALAH PERUMAHAN YANG TERJANGKAU HARGANYA BAGI ORANG-ORANG BERPENDHASILAN RENDAH. PEMERINTAH TAKUT BAHWA TANPA ORANG-ORANG SEPERTI ANDA, BERJUTA-JUTA ORANG AKAN TIDAK MEMPUNYAI TEMPAT TINGGAL ATAU TERPAKSA HIDUP DI BAWAH STANDAR, DI DAERAH KUMUH YANG PENUH KEJAHATAN. PEMERINTAH SEDANG Mencari Tuan Tanah Daerah Kumuh dan Memenjarakan Sebagian dari Mereka. Para Tuan Tanah Daerah Kumuh ini Menyusahkan Orang Miskin dan Pemerintah Ingin Menghentikannya. Pada Saat yang Sama, Pemerintah Berseedia Memberikan Miliaran Dollar kepada Orang-orang seperti Anda yang telah membuktikan dirinya sebagai Manajer yang Bertanggung Jawab atas Proyek-Proyek Besar Multikeluarga.”

“MEREKA BERSEEDIA MEMBERI SAYA UANG UNTUK MENJADI LEBIH KAYA LAGI?”

“BETUL,” KATA BANKIR INVESTASI ITU SEMENTARA PIALANG REAL ESTAT TERSENYUM. “LEBIH DARI SEKADAR UANG. MELAINKAN UANG BANYAK. KALAU ANDA MELAKUKANNYA DENGAN BAIK SELAMA BEBERAPA TAHUN KE DEPAN, SAYA DAPAT MEMBANTU ANDA UNTUK MEMINJAM MILIARAN DOLLAR, JIKA ANDA INGIN MENJADI SEDEMIKIAN BESAR DAN SEDEMIKIAN KAYA. TAHUN LALU, SALAH SATU DIVISI KAMI HARUS MENGEMBALIKAN LEBIH DARI SATU MILIAR DOLLAR KARENA MEREKA TIDAK BISA MENDAPATKAN ORANG YANG MEMENUHI SYARAT.”

KIM BERKATA, “HAL TERBAIK MENJADI KAYA DENGAN CARA INI ADALAH KAMI MELAKUKAN BANYAK HAL YANG BAIK UNTUK BANYAK ORANG. ITU MEMBUAT SAYA BERPIKIR UNTUK MENGUBAH DAERAH KUMUH MENJADI PERUMAHAN AMAN BAGI ORANG-ORANG YANG MEMPUNYAI KELUARGA.”

“Itu persisnya yang diinginkan pemerintah untuk anda lakukan. Dari daerah-daerah kumuhlah sebagian besar persoalan kita berasal. Dari

daerah-daerah kumuhlah kejahatan muncul dan berkembang. Kalau anda dapat mengubah daerah kumuh menjadi perumahan yang aman, akan tersedia semakin banyak uang untuk anda. Sebanyak yang anda inginkan.”

“JADI KAMI MENJADI KAYA DENGAN MENJADI MITRA PEMERINTAH?”

“SEKAYA YANG ANDA MAU,” BANKIR INVESTASI TERSENYUM. “YANG PERLU ANDA LAKUKAN HANYA MENERJAKAN APA YANG TELAH ANDA KERJAKAN SELAMA SEPULUH TAHUN TERAKHIR, YAITU MEMILIKI DAN MENGELOLA GEDUNG APARTEMEN MULTIKELUARGA. YANG PERLU ANDA LAKUKAN HANYALAH MENKAPITALISASI (MEMBERI MODAL PADA) PENGALAMAN SEPULUH TAHUN ANDA. DAN KAMI AKAN SENANG MEMBANTU ANDA UNTUK MENJADI LEBIH KAYA LAGI. TAHUKAH ANDA BETAPA SULITNYA MENEMUKAN ORANG DENGAN PENGALAMAN BERTAHUN-TAHUN SEPERTI ANDA? CUKUP BERITAHU KAMI BILA ANDA SUDAH SIAP. DIA AKAN MEMBANTU ANDA Mencari properti dan saya akan mencarikan seluruh uang yang anda inginkan.”

PERTEMUAN ITU SEGERA BERAKHIR. KIM DAN SAYA BERTERIMA KASIH KEPADA MEREKA DAN MENUJU MOBIL KAMI. SETELAH BERADA DI DALAM MOBIL, KAMI DUDUK DENGAN DIAM DALAM KEADAAN TERCENGANG HAMPIR TIDAK PERCAYA. PERLU BEBERAPA MIL SEBELUM KAMI BERKATA-KATA. AKHIRNYA KIM BERKATA, “INGAT TIDAK GEDUNG APARTEMEN DUA BELAS UNIT YANG KITA BELI SEPULUH TAHUN YANG LALU?”

“SAYA BARU SAJA MEMIKIRKANNYA,” SAYA MENJAWAB.

“APA YANG TERJADI KALAU KITA MEMILIH UNTUK MENGATAKAN, ‘SAYA TIDAK SANGGUP MEMBELINYA?’” DIA BERKATA. “SEPERTI APA HIDUP KITA KALAU KITA MEMBIARKAN \$35.000 MENGHENTIKAN KITA?”

SAYA BERPIKIR SEJENAK DAN BERKATA, “SAYA RASA KITA MASIH AKAN MENGATAKAN HAL YANG SAMA HARI INI. KALAU \$35.000 MENGHENTIKAN KITA SAAT ITU, MUNGKIN IA AKAN MENGHENTIKAN KITA SAAT INI.” KETIKA KAMI BERKENDARA KELUAR DARI TEMPAT PARKIR, SAYA DAPAT MENDENGAR AYAH KAYA BERKATA, “MASA DEPANMU DITENTUKAN OLEH APA YANG KAMU LAKUKAN HARI INI, BUKAN BESOK.” Sambil berpaling kepada Kim, saya berkata,

“KALAU KITA BERKATA, ‘SAYA TIDAK SANGGUP MEMBELINYA’ SEPULUH TAHUN YANG LALU, KITA MUNGKIN AKAN MENGATAKAN ‘SAYA TIDAK SANGGUP MEMBELINYA’ HARI INI.”

Kami berkendara pulang tanpa berkata-kata, merasa bersemangat dan bahagia. Ketika mobil memasuki halaman menuju rumah kami, saya dapat mendengar ayah kaya memberitahu saya bahwa setelah kamu menjadi kaya, menjadi lebih kaya akan semakin mudah. Saya dapat mendengar dia berkata kepada saya bahwa penyebab banyak orang tidak pernah melampaui level hidup kelas menengah adalah karena mereka tidak percaya dongeng. Karena mereka tidak percaya dongeng, mereka tidak berhasil menarik pelajaran dari cerita-cerita itu. Ketika saya keluar dari mobil, dalam hati saya berterima kasih kepada ayah kaya saya dan dapat mendengarnya berkata kepada saya, “Selalu ingatlah bahwa dongeng menjadi kenyataan ... dengan cara apapun.”

Bab 13

DAYA UNGKIT KEMURAHAN HATI

SIAPA SEBENARNYA YANG TAMAK?

BEBERAPA MALAM YANG LALU, SALAH SEORANG KOMENTATOR BERITA AKHIR PEKAN YANG TERKENAL BERKATA DENGAN NADA SENGIT, “SAYA TIDAK BERBISNIS KARENA SAYA BUKAN ORANG YANG TAMAK.”

SEPANJANG MASA KECIL SAYA, SAYA MENDENGAR KOMENTAR-KOMENTAR SEPERTI ITU. BANYAK ORANG YANG MENGUNJUNGI RUMAH ORANGTUA SAYA ADALAH ORANG-ORANG YANG BEKERJA DI UNIVERSITAS, SISTEM PENDIDIKAN, SERIKAT PEKERJA, KORPS PERDAMAIAN, ATAU PEMERINTAH. WALAUPUN TIDAK DINYATAKAN SEJELAS KOMENTATOR ITU, SERING DIKATAKAN ATAU TERSIRAT BAHWA ORANG-ORANG YANG BERBISNIS BERADA DALAM BISNIS KARENA MEREKA TAMAK.

AYAH KAYA SAYA MEMPUNYAI SUDUT PANDANG YANG BERBEDA. DIA SERING BERKATA, “KITA SEMUA TAMAK HINGGA BATAS TERTENTU. SESUATU YANG ALAMIAH MENINGINKAN KELANGSUNGAN HIDUP DASAR, KEHIDUPAN YANG LEBIH BAIK, DAN CUKUP BANTUAN HIDUP AGAR BISA HIDUP DENGAN BAIK SETELAH KITA BERHENTI BEKERJA. TETAPI HANYA KARENA ORANG BERBISNIS ATAU KAYA TIDAK BERARTI MEREKA LEBIH TAMAK DIBANDING ORANG LAIN. SEBENARNYA, DAPAT TERJADI SEBALIKNYA.” DIA LALU BERKATA, “PENYEBAB SEBAGIAN BESAR ORANG TIDAK KAYA ADALAH KARENA MEREKA TIDAK CUKUP MURAH HATI.”

PADA BAB SEBELUMNYA, KETIKA KIM DAN SAYA MEMUTUSKAN UNTUK MENINGKATKAN INVESTASI REAL ESTAT KAMI, PINTU AIR UANG DARI PEMERINTAH JUGA TERBUKA. DALAM KEINGINAN KAMI UNTUK MENJADI LEBIH

KAYA, SALAH SATU LANGKAH PERTAMA ADALAH MENEMUKAN CARA UNTUK LEBIH MURAH HATI ... DALAM HAL INI MENYEDIAKAN PERUMAHAN YANG LEBIH BAIK BAGI LEBIH BANYAK ORANG DENGAN HARGA YANG LEBIH BAGUS.

BILA ANDA MELIHAT SEJARAH, ORANG-ORANG TERKAYA BAGAIMANAPUN JUGA SANGAT MURAH HATI. SEPERTI DISEBUTKAN SEBELUMNYA, HENRY FORD MENJADI MILIARDER DENGAN MENYEDIAKAN MOBIL-MOBIL YANG TERJANGKAU HARGANYA BAGI ORANG BANYAK, PADA SAAT MOBIL HANYA UNTUK ORANG KAYA. KENYATAANNYA, BANYAK PERUSAHAAN MOBIL YANG MEMBUAT MOBIL HANYA UNTUK ORANG KAYA TIDAK ADA LAGI HARI INI. PERUSAHAAN MOBIL UNTUK ORANG KAYA BERHENTI BEROPERASI, SEDANGKAN FORD MOTOR COMPANY TUMBUH MENJADI KEKUATAN INDUSTRI DI SELURUH DUNIA, MEMENUHI MISI HENRY FORD. JADI JIKA ANDA INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA, BOLEH SAJA TAMAK, SELAMA ANDA TERUS-MENERUS BERUSAHA MENEMUKAN CARA UNTUK MEMBERI LEBIH BANYAK KEPADA SEMAKIN BANYAK ORANG. KALAU ANDA BERSEDIA MELAKUKANNYA, ANDA AKAN MENEMUKAN JALUR ANDA SENDIRI MENUJU KEKAYAAN BESAR.

RASIO ORANG KAYA

AYAH KAYA MENYUKAI RASIO-RASIO KARENA, SEPERTI DIKATAKANNYA, “KAMU DAPAT MENGATAKAN BANYAK HANYA DENGAN SEDIKIT PERBANDINGAN.” BAGI AYAH KAYA, RASIO HANYA PERBANDINGAN, SEPERTI RASIO HARGA LABA HANYA PERBANDINGAN. BILA MENYANGKUT SOAL UANG, AYAH KAYA BERKATA, “SALAH SATU SEBAB UTAMA ORANG MISKIN DAN KELAS MENENGAH MENGHADAPI KESULITAN ADALAH KARENA RASIO-RASIO MEREKA TIDAK MEMPUNYAI DAYA UNGKIT.” DIA MENGGUNAKAN RASIO 1:1 UNTUK MELUKISKAN RASIO DAYA UNGKIT ORANG MISKIN ATAU KELAS MENENGAH.

SUATU HARI, KETIKA SAYA MASIH KULIAH, AYAH KAYA MENUNJUKKAN KEPADA SAYA RASIONYA. PADA SEHELAI KERTAS DIA MENULIS:

BISNIS 1:5

PEKERJA 1:300

REAL ESTAT1:450

DOLLAR 1:6 JUTA

SAHAM 1:2 JUTA

DENGAN KATA LAIN, RASIO BISNISNYA BERARTI DIA MEMILIKI SAHAM DI LIMA PERUSAHAAN. DIA MEMILIKI LEBIH DARI 300 KARYAWAN YANG BEKERJA UNTUKNYA. DI REAL ESTAT, DIA MEMPUNYAI 450 PENYEWA, DAN ITU TIDAK TERMASUK REAL ESTAT INDUSTRI, TOKO, ATAU RESTORANNYA. KETIKA TAHUN DEMI TAHUN BERLALU, ANGKA-ANGKA PADA SISI KANAN RASIO TERUS NAIK, ITU SEBABNYA DIA SEMAKIN KAYA, MESKIPUN BEKERJA SEMAKIN SEDIKIT.

RASIO AYAH MISKIN SAYA DIMULAI PADA 1:1 DAN BERAKHIR DENGAN 1:1 ... ITU SEBABNYA DIA MENJADI SEMAKIN MISKIN. SEPERTI DAPAT ANDA KATAKAN DENGAN RASIO DAYA UNGKIT ITU, AYAH MISKIN SAYA PERCAYA PADA SATU HARI GAJI UNTUK SATU HARI KERJA. KADANG-KADANG AYAH MISKIN SAYA BEKERJA PADA DUA PEKERJAAN YANG BERBEDA. WALAUPUN DIA BEKERJA PADA DUA PEKERJAAN RASIONYA TETAP 1:1 MENURUT DEFINISI AYAH KAYA SAYA. AYAH KAYA BERKATA, “MESKIPUN SEBAGIAN BESAR ORANG MEMPUNYAI DUA PEKERJAAN, MEREKA HANYA BEKERJA DENGAN JAM KERJA YANG LEBIH BANYAK DENGAN RASIO YANG SAMA.”

ANTARA 1985 DAN 1990, RASIO BAGI KIM DAN SAYA TAMPAK SEPERTI INI:

BISNIS 1:1

REAL ESTAT1:0

DOLLAR 1:TIDAK BANYAK

KAMI MEMPUNYAI SATU BISNIS YANG SEDANG KAMI BANGUN, KAMI MEMILIKI SEBUAH RUMAH TETAPI KAMI TIDAK MENGANGGAPNYA SEBAGAI ASET, KARENA IA MENGAMBIL UANG KAMI SETIAP BULAN, DAN KAMI HAMPIR TIDAK MEMPUNYAI TABUNGAN. SAHAM DAN ASET KERTAS LAINNYA TIDAK PENTING, KARENA MEREKA MENARIK UANG KAMI DAN TIDAK PERNAH MEMASUKKAN UANG KE DALAM KANTONG KAMI.

PADA 1995, RASIO DAYA UNGKIT KAMI TAMPAK SEPERTI INI:

BISNIS 1:0

REAL ESTAT 1:70

DOLLAR 1:300.000

PADA SAAT ITU, KAMI TELAH MENJUAL BISNIS KAMI, MEMBELI REAL ESTAT YANG LEBIH MENDATANGKAN PENGHASILAN, DAN MEMASUKKAN SEJUMLAH UANG KE BANK. HAL YANG TERPENTING ADALAH BAHWA REAL ESTAT ITU MEMBERI KAMI CUKUP UANG UNTUK HIDUP PADA LEVEL MAKMUR DAN TIDAK PERNAH BEKERJA LAGI.

PADA 2000 RASIO DAYA UNGKIT KAMI TAMPAK SEPERTI INI:

BISNIS 1:7

REAL ESTAT 1:70

DOLLAR 1:JUTAAN

SAHAM 1:1,5 JUTA

WALAUPUN RASIO-RASIO ITU MELUKISKAN GAMBARAN KEMAJUAN FINANSIAL YANG MENARIK, KEUNTUNGAN SEBENARNYA BERADA DI ARENA BISNIS, ARENA DI MANA PENENTUAN NILAI DOLLAR YANG SEBENARNYA, ATAU ARUS KAS, TIDAK TERCERMIN DALAM RASIO-RASIO ITU. SAYA TIDAK MENYAJIKAN ANGKA-ANGKA INI AGAR MENGESANKAN, KARENA ANGKA-ANGKA ITU TIDAK BEGITU MENGESANKAN, ATAU SAYA MENYAJIKANNYA UNTUK MENYOMBONGKAN DIRI. SEBENARNYA, SAYA RAGU-RAGU MEMPERLIHATKAN ANGKA-ANGKA INI KARENA MEREKA BERSIFAT PRIBADI DAN SAYA LEBIH SUKA TIDAK MEMPERLIHATKANNYA. SAYA MEMPERLIHATKANNYA HANYA UNTUK MENGGAMBARKAN JALUR KAMI DAN RENCANA KAMI. SAYA JUGA MENYAJIKANNYA AGAR ORANG MENGETAHUI BAHWA MUNGKIN UNTUK MEMULAI DENGAN SANGAT SEDIKIT DAN AKHIRNYA MEMBANGUN RUMAH FINANSIAL DARI BATU BATA, SEPERTI DALAM CERITA TIGA BABI KECIL.

MESKIPUN ANGKA-ANGKANYA TIDAK BESAR, BILA DIBANDINGKAN DENGAN DUNIA ULTRAKAYA, RENCANA KAMI ADALAH MELANJUTKAN PERCEPATAN KEKAYAAN SELAMA BEBERAPA TAHUN MENDATANG.

ANDA MUNGKIN MEMPERHATIKAN DARI ANGKA-ANGKA ITU BAHWA RENCANA KAMI SELAMA BEBERAPA TAHUN TERAKHIR TELAH BERALIH MENJADI MEMBANGUN BISNIS DARIPADA MEMBELI REAL ESTAT. SELAMA LIMA HINGGA SEPULUH TAHUN MENDATANG, RENCANA KAMI ADALAH TERUS MEMBANGUN LEBIH BANYAK BISNIS, TETAPI LEBIH BERFOKUS PADA MEMBELI REAL ESTAT YANG LEBIH BESAR, DENGAN BANTUAN DANA DARI PEMERINTAH.

INTI YANG INGIN SAYA INGATKAN KEPADA ANDA SEKARANG ADALAH GAGASAN UNTUK TERUS MEMPERLUAS KONTEKS, ATAU REALITAS, DAN TERUS Mencari ISI, ATAU PENDIDIKAN, YANG LEBIH CEPAT DAN LEBIH BAIK. JIKA ANDA INGIN MENGIKUTI JALUR YANG SAMA MENUJU KEKAYAAN, SAYA TIDAK DAPAT CUKUP MENITIKBERATKAN PENTINGNYA MEMILIKI PIKIRAN TERBUKA, MELAMPAUI KERAGUAN, KETERBATASAN, DAN RASA PUAS PRIBADI, BERSEDIA BELAJAR, SERTA MENGAMBIL TINDAKAN. SAYA TELAH BERTEMU DENGAN BANYAK ORANG YANG INGIN BERKEMBANG SECARA FINANSIAL PADA KECEPATAN INI, ATAU LEBIH CEPAT, TETAPI BANYAK YANG TIDAK BERSEDIA MEMPERLUAS KONTEKS MEREKA ATAU MENINGKATKAN ISI MEREKA. JADI INILAH ORANG-ORANG YANG BERJUANG PADA SATU HAL ATAU BERALIH DARI PROYEK KE PROYEK, SAMBIL BERHARAP BAHWA ITULAH PROYEK YANG AKAN MEMBUAT MEREKA KAYA. SAYA TETAP MENGATAKAN BAHWA JIKA SESEORANG MEMILIKI KONTEKS DAN ISI YANG TERUS MENINGKAT, ORANG ITU AKAN MENJADI SEMAKIN KAYA, APAPUN PROYEKNYA. BUKAN PRODUK ATAU IDE BARU YANG AKAN MEMBUAT ANDA KAYA. MELAINKAN KONTEKS DAN ISI ANDA YANG MEMBUAT ANDA KAYA. SEPERTI PERNAH SAYA KATAKAN DALAM BUKU-BUKU YANG LAIN, RAY KROC MENJADI SEORANG MILIARDER DENGAN MENJUAL MILIARAN HAMBURGER BIASA DAN STARBUCKS MENJADI MEREK TERKENAL DI DUNIA DENGAN MENJUAL BERCANGKIR-CANGKIR KOPI.

AYAH KAYA SERING BERKATA, “KALAU KAMU TIDAK MENGUBAH KONTEKS ATAU ISIMU, MAKA RASIO-RASIOMU AKAN TETAP SAMA.” SAYA MEMPUNYAI TEMAN YANG SELALU MEMILIKI IDE BARU BERIKUTNYA UNTUK MENGHASILKAN JUTAAN DOLLAR. BEBERAPA HARI YANG LALU, DIA MENELEPON SAYA DAN

MEMINTA SAYA UNTUK BERINVESTASI PADA RENCANANYA YANG TERAKHIR. DIA MEMPUNYAI IDE SANGAT BAGUS UNTUK MENJUAL JENIS PAKAIAN YANG TIDAK DIJUAL OLEH TOKO TEMPATNYA BEKERJA PARUH WAKTU. DIA BERKATA, “SETIAP HARI ORANG MASUK KE TOKO INI Mencari merek pakaian ini. Bosku tidak mau menjualnya. Kenapa kamu tidak memberiku uang dan aku akan membuka toko persis di seberang toko ini. Kita akan membagi keuntungan 50-50.”

Ketika saya bertanya kepada teman ini apakah dia bersedia mengikuti pelajaran manajemen arus kas, manajemen eceran, penjualan, pemasaran, dan mempekerjakan serta memecat orang, dia menolak. Responsnya adalah, “Kenapa aku harus melakukan itu? Aku sudah bekerja di toko ini bertahun-tahun. Aku tidak perlu belajar apa-apa lagi untuk menjalankan toko.” Setelah saya menolaknya, dia menelepon lagi dengan proyek lain dan saya menolaknya lagi.

Saya menolaknya hanya karena saya ragu-ragu apakah dia bersedia mengubah konteks dan isinya. Dia hanya ingin menghasilkan uang ... dan dengan memperhatikan umurnya, kalau dia bagus mengelola uang, dia pasti sudah kaya. Jadi dia terus berpikir bahwa ide, atau peluang bisnis, hebat berikutnya adalah yang akan membuatnya kaya, bukan konteks dan isinya yang terbatas yang menghalanginya. Sekalipun dia membuka toko itu, dan produk barunya sukses, saya kira rasionya akan tetap 1:1. Dengan kata lain, dia mungkin harus berada di toko sepanjang hari dan sepanjang malam dengan sangat kecil kemungkinan untuk memperluas, kalau melihat konteks dan isinya yang ada.

MENGAPA SULIT MENJADI KAYA

SULIT ATAU HAMPIR TIDAK MUNGKIN MENJADI KAYA DENGAN KONTEKS DAN ISI YANG MEMBATASI ANDA PADA RASIO DAYA UNGKIT 1:1. SULIT MENJADI KAYA

KARENA TIDAK ADA DAYA UNGKIT. KALAU ANDA MELIHAT CASHFLOW QUADRANT DI BAWAH INI:

ANDA MUNGKIN MULAI MENGETI MENGAPA LEBIH SULIT BAGI SISI KIRI KUADRAN, SISI E DAN S, UNTUK MENJADI KAYA KARENA RASIO DAYA UNGKITNYA. PADA UMUMNYA, SISI E DAN S RASIONYA HANYA 1:1, DENGAN BEBERAPA PERKECUALIAN. SEBAGAI CONTOH, SEBAGIAN BESAR KARYAWAN HANYA DAPAT BEKERJA DI SATU PERUSAHAAN PADA SUATU WAKTU. MESKIPUN MEREKA MUNGKIN MEMPUNYAI PEKERJAAN KEDUA, MASIH MASUK DALAM RASIO 1:1. HAL YANG SAMA BERLAKU BAGI BANYAK PENGUSAHA KECIL ATAU ORANG YANG BEKERJA SENDIRI. TEMAN SAYA YANG INGIN MEMBUKA TOKO PAKAIAN ITU KEMUNGKINAN BESAR AKAN TERIKAT PADA SATU TOKO. SAYA TERUS TERANG MERAGUKAN KALAU DIA DAPAT MENANGANI LEBIH DARI SATU TOKO. SEORANG DOKTER GIGI HANYA DAPAT MENGEBOR SATU MULUT PADA SATU WAKTU DAN SEORANG PENGACARA ATAU AKUNTAN HANYA MEMPUNYAI SEKIAN BANYAK JAM YANG DAPAT DITAGIH DALAM SEHARI.

KETIKA BERBICARA DENGAN PENASIHAT PAJAK SAYA, DIANE KENNEDY, DIA BERKATA, “SEBAGIAN BESAR ORANG-ORANG PROFESIONAL BERPENGHASILAN TINGGI DARI KUADRAN S MENTOK PADA BATAS ATAS PENGHASILAN \$100.000 HINGGA \$150.000.” DIANE MELANJUTKAN DENGAN BERKATA, “ORANG-ORANG YANG BERPENGHASILAN LEBIH DARI ITU ADALAH ORANG-ORANG YANG MEMPUNYAI SPESIALISASI KHUSUS DAN MEMINTA BAYARAN JAUH LEBIH BESAR PER JAM ATAU PER PROYEK. KELOMPOK INI MEMPUNYAI BATAS ATAS \$500.000 PER TAHUN. SANGAT SEDIKIT YANG BERPENGHASILAN JAUH LEBIH BESAR DARI ITU.” KEMBALI PERSOALANNYA ADALAH RASIO DAYA UNGKIT 1:1.

PADA BAB SEBELUMNYA TENTANG DONGENG, SALAH SATU DONGENG YANG DISEBUTKAN ADALAH CERITA TENTANG KURA-KURA DAN KELINCI. SALAH SATU CARA KELINCI-KELINCI KEHIDUPAN MEMULAI *START* CEPAT ADALAH KARENA MEREKA MEMILIKI PEMBAWAAN, KECERDASAN, ATAU BAKAT KHUSUS. MUNGKIN MEREKA ADALAH PELAJAR YANG HEBAT, PEMBELAJAR CEPAT, ATAU ATLET

HEBAT, ATAU ARTIS SEPERTI BINTANG FILM. BANYAK YANG BERHASIL PADA USIA MUDA. NAMUN BAGI KURA-KURA SEPERTI SAYA, SAYA TAHU BAHWA CARA SAYA MEMENANGKAN PERTANDINGAN ADALAH DENGAN MENGGUNAKAN RASIO DAYA UNGKIT. SAMA DENGAN RENCANA YANG DIGUNAKAN AYAH KAYA SAYA. KALAU SAYA BENAR-BENAR PANDAI, DAN SEORANG SAINTIS ROKET, MUNGKIN SAYA SUDAH SUKSES DI DUNIA BISNIS YANG LEBIH TRADISIONAL DAN MENITI JENJANG KARIER. TETAPI PADA MASA KECIL KETIKA SAYA MULAI MENGALAMI KESULITAN DI SEKOLAH, SAYA TAHU BAHWA SAYA HARUS MENEMUKAN CARA SAYA SENDIRI UNTUK MEMENANGKAN PERTANDINGAN. KINI PENGHASILAN SAYA LEBIH BESAR DIBANDING BANYAK ORANG-ORANG SEUMUR SAYA YANG MENDAPAT PEKERJAAN BERGAJI TINGGI PADA MASA MUDA MEREKA. PENGHASILAN SAYA LEBIH TINGGI KARENA SAYA MENGGUNAKAN *DAYA UNGKIT ASET* BUKAN *DAYA UNGKIT TENAGA SAYA*.

BAGI ANDA YANG INGIN PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA, SALAH SATU KEPUTUSAN YANG MUNGKIN PERLU ANDA AMBIL ADALAH MENEMUKAN PADA PERTANDINGAN MANA ANDA MEMPUNYAI KEMUNGKINAN TERBAIK UNTUK MENANG. SEBAGAI CONTOH, KALAU ANDA SEPERTI BINTANG BISBOL ALEX RODRIGUEZ, YANG DIBAYAR \$252 JUTA UNTUK KONTRAK SELAMA SEPULUH TAHUN, DITAMBAH IKLAN KOMERSIAL, MAKA JELAS KUADRAN E ADALAH YANG TERBAIK BAGI ANDA. WALAUPUN RASIO RODRIGUEZ ADALAH 1:1 SELAMA SEPULUH TAHUN, TETAPI ITU MERUPAKAN RASIO YANG SANGAT BAGUS BILA DITAMBAHKAN SIMBOL DOLLAR. KALAU ANDA BISA MENJADI BINTANG FILM SEPERTI JULIA ROBERTS, YANG MENGHASILKAN \$20 JUTA PER FILM, MAKA JELAS ITULAH JALUR TERBAIK BAGI ANDA. SEKRETARIS KEMENTERIAN KEUANGAN DI BAWAH GEORGE W. BUSH, PAUL O'NEILL, MENERIMA LEBIH DARI \$100 JUTA DALAM BENTUK SAHAM DAN OPSI SAHAM SEBAGAI KARYAWAN ALCOA. MESKIPUN DIA BERADA DALAM SITUASI KERJA DENGAN RASIO 1:1, IMBALANNYA SANGAT BERDAYA UNGKIT. JIKA ANDA BERPENDAPAT BAHWA KEMUNGKINAN TERBAIK ANDA UNTUK MENCAPAI KESUKSESAN BERADA PADA JALUR MENUJU PUNCAK JENJANG KARIER PERUSAHAAN BESAR, MAKA ITULAH JALUR TERBAIK

BAGI ANDA, MESKIPUN RASIONYA 1:1. ALASAN KIM DAN SAYA MENGIKUTI JALUR YANG SAMA DENGAN YANG DIGUNAKAN AYAH KAYA ADALAH KARENA KAMI MERASA BAHWA KAMI MEMPUNYAI KESEMPATAN TERBAIK UNTUK MENCAPAI KESUKSESAN FINANSIAL PADA JALUR INI. MERUPAKAN JALUR YANG MENGHARUSKAN KAMI MEMILIKI ASET. MERUPAKAN JALUR YANG MENGHARUSKAN KAMI TERUS-MENERUS MENINGKATKAN RASIO DAYA UNGKIT KAMI.

JALUR BAGUS UNTUK KURA-KURA

ADA ALASAN LAIN MENGAPA SAYA SECARA PRIBADI MEMILIH JALUR AYAH KAYA. ALASAN ITU TERDAPAT PADA DIAGRAM CASHFLOW QUADRANT DI BAWAH INI:



BERTAHUN-TAHUN YANG LALU AYAH KAYA MENUNJUK KE SISI KIRI KUADRAN DAN BERKATA, “POTENSI PENGHASILAN PADA SISI E DAN S TERBATAS. POTENSI PENGHASILAN PADA SISI KANAN TIDAK TERBATAS.”

AYAH KAYA MENJELASKAN LEBIH LANJUT DENGAN BERKATA, “KESULITAN YANG DIHADAPI DENGAN MENJUAL TENAGAMU UNTUK UANG ADALAH HANYA ADA SEKIAN BANYAK YANG DAPAT KAMU LAKUKAN. KALAU KAMU BELAJAR MEMILIKI ATAU MEMBANGUN ASET YANG MENGHASILKAN UANG, KAMU BISA PERLAHAN-LAHAN TETAPI PASTI MENINGKATKAN PENGHASILANMU. SEBENARNYA, SISI

KANAN KUADRAN ADALAH SISI YANG SANGAT BAGUS UNTUK KURA-KURA, KURA-KURA YANG PERLAHAN-LAHAN TETAPI PASTI MEMILIKI SEMAKIN BANYAK ASET.”

Ayah kaya juga berkata, “Kesulitan yang dihadapi dengan menjual tenaga adalah bahwa tenaga tidak mempunyai nilai sisa jangka panjang. Kalau kamu membeli properti sewaan dan kamu menyewakannya dengan mendapat keuntungan, tenaga yang kamu gunakan untuk memiliki properti sewaan itu dapat berulang-ulang mendapat imbalan, selama bertahun-tahun. Dengan kata lain, kamu bisa dibayar selama bertahun-tahun untuk sesuatu yang mungkin memerlukan waktu kurang dari seminggu untuk mengerjakannya.” Sebuah contoh adalah, pada 1991, Kim dan saya membeli sebuah properti di daerah resor seharga \$50.000 tunai. Merupakan transaksi yang sangat bagus, karena semula properti itu dijual dengan harga \$134.000. Kami membelinya sebagai barang sitaan dari bank. Sejak 1991, kami telah memperoleh penghasilan bersih lebih dari \$1.000 per bulan atau di atas \$12.000 per tahun selama bertahun-tahun. Waktu keseluruhan yang diperlukan untuk membeli dan memasukkan properti itu dalam persediaan sewaan kurang dari delapan jam kerja. Kami telah memikirkan untuk menjual properti itu dan menerima kenaikan harganya, tetapi menghadapi sangat banyak kesulitan saat itu.

KESULITAN MELAKUKAN PEKERJAAN UNTUK UANG ADALAH BAHWA ANDA HARUS MEMULAI KEMBALI MENJUAL TENAGA ANDA SETIAP PAGI. PADA UMUMNYA, TENAGA ANDA TIDAK MEMPUNYAI NILAI SISA JANGKA PANJANG, KALAU ANDA BEKERJA UNTUK UANG. SELAIN ITU, KALAU ANDA BEKERJA UNTUK UANG, MAKA POTENSI PENGHASILAN ANDA TERBATAS. KALAU ANDA BEKERJA PERLAHAN-LAHAN UNTUK MEMILIKI ASET, POTENSI PENGHASILAN ANDA TIDAK TERBATAS DAN PENGHASILAN ITU DAPAT DIWARISKAN DALAM SURAT WASIAT ANDA KEPADA ANAK-ANAK ANDA. PEKERJAAN ATAU PROFESI ANDA BUKAN SESUATU YANG DAPAT ANDA WARISKAN DALAM SURAT WASIAT ANDA KEPADA ANAK-ANAK ANDA.

HIDUP MENJADI LEBIH MUDAH

AYAH KAYA MENUNJUKKAN BAHWA BEKERJA UNTUK UANG DENGAN MENJUAL TENAGA ANDA SERING BERARTI BAHWA HIDUP MENJADI LEBIH SULIT HANYA KARENA ANDA HARUS BEKERJA LEBIH KERAS UNTUK MENGHASILKAN LEBIH BANYAK UANG. DIA BERKATA, “JIKA RASIO DAYA UNGKITMU UNTUK HIDUP TETAP 1:1, MAKA HIDUPMU AKAN MENJADI LEBIH SULIT. JIKA KAMU BEKERJA UNTUK RASIO DAYA UNGKIT YANG TERUS MENINGKAT, MAKA HIDUP MENJADI LEBIH MUDAH DAN KAMU MENGHASILKAN SEMAKIN BANYAK UANG.”

LOMPATAN KUANTUM DALAM KEKAYAAN

SEBAGIAN BESAR DARI KITA PERNAH MENDENGAR ISTILAH *LOMPATAN KUANTUM*. ORANG LAIN MUNGKIN MENGGUNAKAN ISTILAH *EKSPONENSIAL*, YANG BERARTI MELAMPAUI KENAIKAN LINEAR DALAM SESUATU. DENGAN KATA LAIN, 1+1 TIDAK SAMA DENGAN 2. DALAM LOMPATAN KUANTUM KEKAYAAN ATAU KENAIKAN UANG EKSPONENSIAL, 1+1 BISA SAMA DENGAN 5, 6, 7, ATAU LEBIH. DENGAN KATA LAIN, KALAU ANDA BEKERJA DENGAN TEKUN DAN MEMBANGUN RUMAH BATU BATA YANG KUAT, SAYA MERASAKAN BAHWA SERING KALI ADA LOMPATAN KUANTUM KEKAYAAN YANG TIBA-TIBA, LOMPATAN KUANTUM YANG KELIHATANNYA TIDAK DIMILIKI OLEH ORANG-ORANG YANG MENGIKUTI 1:1.

SEBAGAI CONTOH, SEJAK 1985 HINGGA 1990, HIDUP BAGI KIM DAN SAYA HAMPPIR MERUPAKAN HIDUP PENUH DENGAN KESULITAN FINANSIAL. TIBA-TIBA, ANTARA 1990 DAN 1994, KIM DAN SAYA MEMPEROLEH LEDAKAN KEKAYAAN DAN KESUKSESAN FINANSIAL YANG TIBA-TIBA DAN EKSPONENSIAL. SEJAK 1994 HINGGA 1998, HIDUP KEMBALI CUKUP STABIL. KAMI BEKERJA DENGAN TEKUN MEMBANGUN ASET, TERUTAMA BISNIS. KAMI TIDAK MEMBELI BANYAK DI JALUR REAL ESTAT, KARENA HARGA PROPERTI SUDAH MENJADI TERLALU TINGGI DAN MENEMUKAN PENAWARAN YANG SANGAT BAGUS MEMERLUKAN SANGAT BANYAK

WAKTU. KEMUDIAN TIBA-TIBA PADA 1999, TIDAK SAJA BUKU-BUKU DAN PERMAINAN-PERMAINAN SAYA MULAI TERJUAL, BANYAK BISNIS DAN INVESTASI KAMI LAINNYA MULAI MENDATANGKAN HASIL.

SEOLAH-OLAH SEPERTI GELOMBANG KEBERUNTUNGAN, TEMAN-TEMAN BARU, DAN PELUANG-PELUANG BARU YANG DATANG TIBA-TIBA, NAMUN KENYATAANNYA, TAHUN-TAHUN KERJA TANPA BANYAK HASIL DAN KADANG-KADANG KEMUNDURAN FINANSIAL ITULAH YANG MENJADI SUMBER GELOMBANG KEKAYAAN EKSPONENSIAL. ALASAN INI TERJADI ADALAH KARENA NILAI ASET SERING NAIK SECARA EKSPONENSIAL SEDANGKAN NILAI TENAGA ANDA HANYA MENINGKAT SECARA INKREMENTAL (SEDIKIT-SEDIKIT). SEBAGAI CONTOH, AKUNTAN SAYA MEMBERITAHU SAYA BAHWA NILAI SALAH SATU PERUSAHAAN SAYA BERKEMBANG MENJADI \$40 JUTA PADA TAHUN 2000. ITU MERUPAKAN HARGA YANG MENURUT DIA KAMI DAPAT MENJUALNYA KALAU KAMI MAU. PADA SAAT YANG SAMA SALAH SEORANG PENGACARA SAYA MENAIKKAN TARIFNYA DENGAN \$25 PER JAM. ITULAH CONTOH DARI ASET YANG NAIK *SECARA EKSPONENSIAL* DAN PENGHASILAN YANG NAIK *SECARA INKREMENTAL*. MERUPAKAN CONTOH LAIN DARI POTENSI PENGHASILAN SISI KIRI KUADRAN YANG TERBATAS DAN POTENSI PENGHASILAN SISI KANAN YANG BOLEH DIKATAKAN TIDAK TERBATAS.

CONTOH LAIN DARI LOMPATAN KUANTUM TERJADI PADA JUMLAH SAHAM PERUSAHAAN-PERUSAHAAN YANG KAMI MILIKI. SEJAK 1996 HINGGA 1998, KAMI Mencari uang untuk memiliki saham sebuah perusahaan publik. PERUSAHAAN ITU TIBA-TIBA BANGKRUT DAN KAMI KEHILANGAN SELURUH YANG KAMI MILIKI DI PERUSAHAAN ITU. SAHAM KAMI PRAKTIS MENJADI TIDAK BERHARGA. NAMUN, KARENA PENGALAMAN YANG KAMI PEROLEH DALAM UPAYA MEMILIKI SAHAM YANG LEBIH BESAR DI PERUSAHAAN ITU, KAMI MENTRANFER APA YANG TELAH KAMI PELAJARI UNTUK MEMILIKI SAHAM DI PERUSAHAAN-PERUSAHAAN YANG LEBIH BAIK, DENGAN HARGA YANG SANGAT RENDAH. SEJAK SAAT ITU KAMI TERUS MEMILIKI BANYAK SAHAM DI PERUSAHAAN-PERUSAHAAN

BARU BERDIRI YANG BAGUS DAN SAHAM-SAHAM ITU TELAH SANGAT MENGUNTUNGGAN, BAHKAN KETIKA BURSA SAHAM SEDANG TURUN.

PADA AWAL BUKU INI SAYA MENULIS TENTANG SEORANG WARTAWAN YANG MENKRITIK SAYA DENGAN MENGATAKAN BAHWA SEBAGIAN BESAR PERUSAHAAN BARU GAGAL KETIKA MULAI. KINI, WALAUPUN RISIKO UNTUK MEMULAI SEBUAH BISNIS MASIH TINGGI, PENGALAMAN YANG DIPEROLEH DARI MENJALANKAN PERUSAHAAN-PERUSAHAAN KECIL YANG GAGAL ITU TELAH MENAMBAH KEMAMPUAN SAYA UNTUK MENDIRIKAN PERUSAHAAN-PERUSAHAAN YANG LEBIH STABIL DAN MEMPUNYAI KEMUNGKINAN MENCAPAI KESUKSESAN JANGKA PANJANG YANG LEBIH BAIK. KETIKA SAYA MELIHAT KEBERHASILAN *RICH DAD POOR DAD* DAN PERUSAHAAN KAMI, RICH DAD.COM, BANYAK DARI KEBERHASILAN KAMI SAAT INI SEBAGIAN BESAR ADALAH KARENA KEGAGALAN-KEGAGALAN SAYA DI MASA LAMPAU. SHARON DAN KIM JUGA PERNAH MENGALAMI KEMUNDURAN, KEKECEWAAN DALAM BISNIS, AKAN TETAPI KEMUNDURAN-KEMUNDURAN ITU MENJADI PELAJARAN BERHARGA YANG MEMBERI ANDIL PADA KESUKSESAN GABUNGAN KAMI SAAT INI. APA YANG KAMI SEBAGAI KELOMPOK PELAJARI DARI MASA LALU Masing-masing itulah yang memberi kami apa yang tampak sebagai lompatan tiba-tiba dan lompatan kuantum dari kesuksesan yang kami nikmati saat ini.

SAYA MENYEBUTKAN SEMUA INI SEBAGAI CARA UNTUK MENDORONG ANDA AGAR TERUS BERJALAN, MESKIPUN ANDA MUNGKIN MENGHADAPI BEBERAPA KEMUNDURAN SEPANJANG JALUR HIDUP ANDA. JIKA ANDA BERSEDIA BELAJAR DARI SETIAP KEMUNDURAN ITU, BUKANNYA MENYALAHKAN ATAU Mencari alasan, maka kekayaan pengetahuan anda akan meningkat. KALAU ANDA TERUS-MENERUS BERUSAHA UNTUK MENJADI SEMAKIN MURAH HATI, BERUSAHA UNTUK MELAYANI SEMAKIN BANYAK ORANG, BERUSAHA UNTUK MENINGKATKAN RASIO DAYA UNGKIT ANDA, SAYA CUKUP YAKIN BAHWA ANDA JUGA AKAN MENGALAMI GELOMBANG TIBA-TIBA, LOMPATAN KUANTUM, ATAU LONJAKAN KEKAYAAN EKSPONENSIAL INI. SEOLAH-OLAH KURA-KURA

SEKALIPUN DAPAT BERGERAK MAJU DENGAN TIUPAN KENCANG ANGIN BURITAN YANG TIBA-TIBA.

KEKUATAN JARINGAN

SAYA SECARA KEBETULAN BERTEMU DENGAN SEBUAH HUKUM YANG DIKENAL SEBAGAI HUKUM METCALFE YANG ANTARA LAIN MENJELASKAN LOMPATAN KUANTUM ATAU LEDAKAN KEKAYAAN EKSPONENSIAL. ROBERT METCALFE ADALAH SALAH SEORANG PENDIRI 3COM, PERUSAHAAN YANG MEMBUAT PALMPILLOT. HUKUMNYA BERBUNYI BAHWA *KEKUATAN EKONOMIS SEBUAH BISNIS ADALAH PANGKAT DUA DARI ANGKA DALAM JARINGAN*.

KISAH MESIN FAKS MENOLONG KITA MENGETRI KONSEP INI DENGAN LEBIH JELAS. PADA MASA AWAL SAYA DI XEROX CORPORATION, KAMI DITUGASI MENJUAL MESIN FAKS. PERSOALAN PADA AWAL 1970-AN ADALAH BAHWA SANGAT SEDIKIT ORANG YANG MEMPUNYAI MESIN FAKSIMILI DAN BAHKAN LEBIH SEDIKIT LAGI ORANG YANG MENGETAHUI APA KEGUNAAN MESIN FAKSIMILI. KARENA BEGITU SEDIKIT MESIN FAKSIMILI, NILAI EKONOMISNYA RENDAH. NAMUN DENGAN BERJALANNYA WAKTU DAN SEMAKIN BANYAK ORANG YANG MENGGUNAKANNYA, TERJADI LEDAKAN TIBA-TIBA DALAM POPULARITASNYA. KINI, SEBAGIAN BESAR TEMAN SAYA MEMPUNYAI MESIN FAKSIMILI DI RUMAH MEREKA MAUPUN DI PERUSAHAAN MEREKA.

JADI HUKUM METCALFE ADALAH INI: KALAU ANDA HANYA MEMPUNYAI SATU MESIN FAKSIMILI, NILAI EKONOMIS ANDA ADALAH SATU, SESUAI RUMUS,

1:1 (KUADRAT)

NILAI EKONOMIS DARI 1 KUADRAT TETAP 1. TETAPI PADA SAAT ANDA MEMPUNYAI DUA MESIN FAKSIMILI, NILAI EKONOMIS JARINGAN ITU TIDAK NAIK SECARA LINEAR. IA MENINGKAT SECARA KUANTUM. PADA SAAT ANDA MEMPUNYAI MESIN FAKSIMILI KEDUA NILAI EKONOMISNYA NAIK MENJADI 4, BUKAN 2:

1:22 = NILAI EKONOMIS 4

KETIKA ADA 10 MESIN FAKSIMILI DALAM JARINGAN ANGKA-ANGKANYA TAMPAK SEPERTI INI:

1:102 = NILAI EKONOMIS 100

KUADRAN S MENDERITA

BAGI ORANG-ORANG YANG BEROPERASI SEBAGAI PEMILIK TUNGGAL, ATAU BENTUK LAIN DARI PENGUSAHA KECIL YANG BEKERJA SENDIRI, MEREKA TIDAK MENIKMATI MANFAAT HUKUM METCALFE. SALAH SATU ALASAN KELOMPOK WARALABA SEPERTI MCDONALD'S LEBIH BERPENGARUH DARIPADA GERAI HAMBURGER MILIK SEPASANG SUAMI ISTRI ADALAH SEKALI LAGI KARENA HUKUM METCALFE.

SAYA TELAH MENDAPATI BAHWA ORANG-ORANG YANG BEKERJA KERAS SEBAGAI PRIBADI YANG ULET SERING KALI HARUS BEKERJA JAUH LEBIH KERAS UNTUK MEMPERTAHANKAN OTONOMINYA. ITU SEBABNYA BANYAK PROFESIONAL BERGABUNG DENGAN ASOSIASI AGAR MEMILIKI KEKUATAN YANG LEBIH BESAR DI DUNIA.

KUADRAN E MEMBENTUK SERIKAT PEKERJA

SELAMA BERTAHUN-TAHUN, ORANG-ORANG DI KUADRAN E TELAH MENGENAL ARTI BERGABUNG DALAM SERIKAT PEKERJA. DENGAN BERGABUNG BERSAMA, PARA KARYAWAN DI KUADRAN E MEMPUNYAI KEKUATAN YANG JAUH LEBIH BESAR DIBANDING BERNEGOSIASI SECARA PRIBADI. SAAT INI SALAH SATU SERIKAT PEKERJA TERKAYA DAN PALING BERPENGARUH DI AMERIKA ADALAH NEA, THE NATIONAL EDUCATION ASSOCIATION (ASOSIASI PENDIDIKAN NASIONAL). SALAH SATU PENYEBAB SISTEM PENDIDIKAN KITA LAMBAT UNTUK BERUBAH TERUTAMA KARENA KEKUATAN SERIKAT GURU. MEREKA MENGETI KEKUATAN JARINGAN.

KEKUATAN MONOPOLI

AYAH KAYA SERING BERKATA, “FORMULA UNTUK MENCAPAI KEKAYAAN LUAR BIASA TERDAPAT PADA PERMAINAN MONOPOLI.” BANYAK DI ANTARA KITA TAHU FORMULA INI, FORMULA MEMBELI EMPAT RUMAH HIJAU DAN MENUKARNYA DENGAN SATU HOTEL MERAH. FORMULA UNTUK MENCAPAI KEKAYAAN YANG TERDAPAT DALAM PERMAINAN MONOPOLI JUGA MENGIKUTI HUKUM METCALFE. BILA ANDA MELIHAT PADA PERBANDINGAN RASIO AYAH MISKIN DAN AYAH KAYA SAYA, ANDA BISA MENGETI MENGAPA KEKUATAN EKONOMI AYAH KAYA SAYA TERUS MENINGKAT DAN KEKUATAN EKONOMI AYAH MISKIN SAYA TETAP SAMA.

AYAH MISKIN AYAH KAYA

REAL ESTAT1:1 TIDAK PERNAH BERUBAH 1:450 SELALU MENINGKAT

DENGAN KATA LAIN, KEKUATAN EKONOMI AYAH MISKIN SAYA TETAP 1. SATU KUADRAT TETAP SATU. YANG DIMILIKINYA HANYALAH RUMAHNYA. DALAM CONTOH INI, KEKUATAN EKONOMI AYAH KAYA SAYA ADALAH 4502. DIA MENGUASAI LEBIH DARI 450 UNIT SEWAAN. KEKUATAN EKONOMINYA NAIK SECARA EKSPONENSIAL. BILA ANDA MELIHAT RASIO AYAH MISKIN SAYA 1:1, LALU MEMASUKKAN PENGARUH PAJAK ATAS PENGHASILANNYA, PENGHASILAN KERJA DENGAN PAJAK 50 PERSEN, ANDA SEBENARNYA DAPAT MELIHAT MENGAPA KEKUATAN EKONOMI AYAH MISKIN SAYA TIDAK MENINGKAT, WALAUPUN DIA BEKERJA SEMAKIN KERAS. PENGHASILAN AYAH KAYA SAYA NAIK, KEKUATAN EKONOMINYA NAIK, DAN DIA MEMBAYAR PAJAK SEMAKIN SEDIKIT.

PADA 1985, KIM DAN SAYA MEMPUNYAI RENCANA UNTUK MEMILIKI DUA UNIT SEWAAN BARU PER TAHUN. KAMI MULAI MEMBELI PROPERTI PERTAMA KAMI PADA 1989. SETELAH KAMI MEMILIKI LIMA UNIT, KEKUATAN EKONOMI KAMI ADALAH 52 ATAU 25. TIDAK SAJA KEKUATAN EKONOMI KAMI NAIK, KEYAKINAN KAMI JUGA NAIK. KETIKA KAMI MEMBELI GEDUNG APARTEMEN DUA BELAS UNIT ITU, RASIO DAYA UNGKIT KAMI ADALAH 1:17 DAN KEKUATAN EKONOMI KAMI ADALAH 1:172 ATAU 289. ORANG-ORANG LAIN YANG HANYA MEMILIKI RUMAH MEREKA, DAN TIDAK MEMBELI PROPERTI INVESTASI KETIKA HARGANYA SEDANG TURUN, RASIO REAL ESTAT MEREKA TETAP 1:1 DAN KEKUATAN EKONOMI MEREKA TETAP 1. BAGI KIM DAN SAYA CITA-CITA KAMI UNTUK TAHUN 2005 ADALAH MEMILIKI 1.000 ATAU LEBIH UNIT SEWAAN DALAM PORTOFOLIO KAMI. PERTANYAANNYA ADALAH, BERAPA KEKUATAN EKONOMI DARI 1.0002?

CONTOH INI MENJELASKAN BAGAIMANA ORANG YANG BEROPERASI DI KUADRAN B ATAU I DAPAT SEGERA MENDAHULUI ORANG YANG SANGAT PANDAI, BERBAKAT, ATAU BERPENDIDIKAN DI KUADRAN E ATAU S, MESKIPUN ORANG DI KUADRAN E ATAU S ITU MEMPEROLEH UANG LEBIH BANYAK. HUKUM METCALFE MENJELASKAN MENGAPA AYAH KAYA SAYA AKHIRNYA MEMPEROLEH UANG LEBIH BANYAK DALAM SATU TAHUN DIBANDING YANG DIPEROLEH AYAH MISKIN SAYA SEUMUR HIDUPNYA. HUKUM METCALFE JUGA MENJELASKAN MENGAPA

KURA-KURA DAPAT MENGALAHKAN KELINCI KALAU MEREKA TERUS MEMBELI ASET DAN BUKAN BEKERJA UNTUK UANG SEBAGAIMANA YANG SERING DILAKUKAN KELINCI.

BISNIS PEMASARAN JARINGAN

SETELAH MENGETRI HUKUM METCALFE, HUKUM JARINGAN, SAYA TAHU MENGAPA ORGANISASI-ORGANISASI PEMASARAN JARINGAN MENAWARKAN ALAT YANG DEMIKIAN HEBAT KEPADA ORANG RATA-RATA SEPERTI ANDA DAN SAYA. DENGAN MENERAPKAN HUKUM METCALFE PADA BISNIS PEMASARAN JARINGAN, ANDA MULAI MELIHAT KEKUATAN DARI JENIS BISNIS INI.

SEBAGAI CONTOH:

SESEORANG DARI KUADRAN E ATAU S MEMUTUSKAN UNTUK BERGABUNG DENGAN SEBUAH ORGANISASI PEMASARAN JARINGAN DAN BELAJAR UNTUK PINDAH KE KUADRAN B. DIA BEKERJA SELAMA SATU ATAU DUA TAHUN, MEMPEROLEH PENDIDIKAN DAN POLA PIKIR YANG DIBUTUHKAN. KATAKANLAH SELAMA DUA TAHUN, TIDAK BANYAK YANG TERJADI. ORANG-ORANG DATANG DAN PERGI DARI BISNISNYA, BUKANNYA BERTAHAN. JADI SETELAH SATU ATAU DUA TAHUN, RASIO DAYA UNGKIT ATAU KEKUATAN EKONOMINYA SAMA. TIDAK BANYAK BERBEDA DENGAN BERADA DI KUADRAN E ATAU S:

1:12

KEKUATAN EKONOMI 1

TIBA-TIBA, PADA TAHUN KETIGA, KONTEKS ORANG INI MELUAS DAN DIA MEMILIKI ISI BARU DAN TIBA-TIBA DIA SEKARANG MENARIK DAN MELATIH TIGA CALON KUAT YANG JUGA INGIN MEMBANGUN BISNIS ITU.

RASIO DAYA UNGKIT DAN KEKUATAN EKONOMINYA TAMPAK SEPERTI INI:

1:32

KEKUATAN EKONOMI 9

DALAM TIGA TAHUN MERUPAKAN LOMPATAN KUANTUM KEKUATAN.

SETELAH LIMA TAHUN ORANG INI SEKARANG MEMPUNYAI JARINGAN SEPULUH DAN RASIO DAYA UNGKITNYA TAMPAK SEPERTI INI:

1:102

KEKUATAN EKONOMI 100

DAN SEKARANG KATAKANLAH ORANG INI MEMUTUSKAN BAHWA SEPULUH ORANG SUDAH CUKUP DAN DIA MEMFOKUSKAN HANYA PADA SEPULUH ORANG DALAM BISNISNYA. SEGERA SETELAH HANYA BEBERAPA TAHUN, KATAKANLAH KESEPULUH ORANG DALAM JARINGANNYA ITU JUGA MEMPUNYAI SEPULUH ORANG (1:10:10). ITU BERARTI ORANG YANG PERTAMA SEKARANG MEMPUNYAI 100 ORANG DALAM JARINGANNYA.

KEMUDIAN DENGAN KELEBIHAN UANGNYA, ORANG INI MULAI MEMBELI GEDUNG APARTEMEN. DIA MEMULAI DENGAN SEBUAH GEDUNG APARTEMEN 100 UNIT:

BISNIS 1:10:10

REAL ESTAT 1:100

DALAM LIMA HINGGA SEPULUH TAHUN, ORANG INI BUKAN SAJA TELAH BERPINDAH DARI SISI E DAN S DARI KUADRAN, DIA SEKALIGUS TELAH MELONJAKKAN KEKUATAN EKONOMINYA DI KUADRAN B DAN I, SESUATU YANG

SULIT DILAKUKAN DI KUADRAN E DAN S. TIBA-TIBA ORANG YANG MELAKUKAN PERPINDAHAN JAUH LEBIH KAYA, MENGHASILKAN JAUH LEBIH BANYAK UANG, DAN MEMPUNYAI KEKUATAN EKONOMI LEBIH BESAR DARIPADA REKAN-REKAN YANG DITINGGALKANNYA DI KUADRAN E DAN S.

SETELAH LIMA BELAS TAHUN, ANGKA-ANGKA ITU BISA MENGEJUTKAN.

ITULAH CONTOH YANG SANGAT DISEDERHANAKAN TENTANG MENGAPA SAYA MEREKOMENDASIKAN BEBERAPA PERUSAHAAN PEMASARAN JARINGAN. SESUAI DENGAN NAMANYA, IA MERUPAKAN JARINGAN ... YANG MEMANFAATKAN HUKUM METCALFE, YAITU HUKUM YANG MENGUKUR KEKUATAN JARINGAN.

KINI, BILA SAYA BERBICARA KEPADA ORANG-ORANG YANG KHAWATIR TERHADAP DANA PENSIUN ATAU REKSA DANA DALAM REKENING PENSIUN MEREKA, SAYA SERING MENYARANKAN AGAR MEREKA MENAMBAHKAN PADA PORTOFOLIO MEREKA BISNIS PEMASARAN JARINGAN. SAYA BERKATA KEPADA MEREKA, “KALAU ANDA BENAR-BENAR MENGIKUTI PELAJARAN YANG DIBERIKAN OLEH BEBERAPA BISNIS PEMASARAN JARINGAN, DAN ANDA MEMBANGUN BISNIS YANG KUKUH BERSAMA ORANG-ORANG YANG DAPAT DIANDALKAN DALAM JARINGAN ANDA, MAKA ANDA AKAN MERASAKAN BAHWA BISNIS ITU JAUH LEBIH TERJAMIN DARIPADA REKSA DANA YANG TERDAPAT DALAM DANA PENSIUN ANDA. KALAU ANDA BETUL-BETUL BEKERJA KERAS UNTUK MENJADIKAN ORANG-ORANG DALAM JARINGAN ANDA KAYA, PADA GILIRANNYA MEREKA AKAN MENJADIKAN ANDA KAYA DAN SANGAT TERJAMIN. DALAM PIKIRAN SAYA, SEBUAH BISNIS PEMASARAN JARINGAN JAUH LEBIH TERJAMIN DARIPADA BURSA SAHAM KARENA ANDA MEGANDALKAN ORANG YANG TELAH MAKIN ANDA SAYANG DAN PERCAYA DAN SEMUANYA SEDANG MEMANFAATKAN KEKUATAN HUKUM METCALFE ... HUKUM YANG MENGUKUR KEKUATAN JARINGAN.”

JARINGAN MEMANFAATKAN KEKUATAN KEMURAHAN HATI

ORANG KAYA DAN BERKUASA MENGETI KEKUATAN JARINGAN. McDONALD'S ADALAH JARINGAN GERAI HAMBURGER YANG TERHUBUNG DI SELURUH DUNIA. GENERAL MOTORS ADALAH JARINGAN KEAGENAN MOBIL DI SELURUH AMERIKA. EXXON ADALAH PERUSAHAAN MINYAK DENGAN LADANG MINYAK, KAPAL TANGKI, SALURAN PIPA, DAN POMPA BENSIN DI SELURUH DUNIA. JIKA ORANG KAYA DAN BERKUASA MENGGUNAKAN JARINGAN, MENGAPA ANDA TIDAK? SAFEWAY ADALAH JARINGAN TOKO MAKANAN YANG MENDISTRIBUSIKAN MAKANAN KE SELURUH NEGERI. CBS, NBC, ABC, CNN, PBS, CBN ADALAH JARINGAN KOMUNIKASI YANG SANGAT BERPENGARUH.

AYAH KAYA BERKATA, "KALAU KAMU INGIN MENJADI KAYA, KAMU HARUS MEMBANGUN JARINGAN DAN MENGHUBUNGKAN JARINGANMU DENGAN JARINGAN-JARINGAN LAIN. YANG MEMBUAT MUDAH UNTUK MENJADI KAYA MELALUI JARINGAN ADALAH KARENA MUDAH UNTUK BERMURAH HATI MELALUI JARINGAN. SEBALIKNYA, ORANG YANG BERTINDAK SENDIRI ATAU SEBAGAI PRIBADI MEMBATASI KESEMPATAN MEREKA UNTUK MENCAPAI KESUKSESAN EKONOMI." DIA MELANJUTKAN DENGAN BERKATA, "JARINGAN ADALAH ORANG, BISNIS, ATAU ORGANISASI KEPADA SIAPA KAMU BERMURAH HATI KARENA KAMU MENDUKUNG MEREKA DAN MEREKA MENDUKUNGMU. JARINGAN MERUPAKAN BENTUK DAYA UNGKIT YANG KUAT. KALAU KAMU INGIN KAYA, BANGUNLAH JARINGAN DAN HUBUNGANLAH DENGAN JARINGAN-JARINGAN LAIN."

RENCANA BISNIS KAMI UNTUK RICH.DAD.COM DIDASARKAN ATAS KERJA SAMA DENGAN, BUKANNYA BERSAING MELAWAN, ORGANISASI-ORGANISASI, TERUTAMA JIKA MEREKA LEBIH BESAR DARI KAMI. SAAT INI, KAMI BEKERJA SAMA DENGAN AOL TIME WARNER, TIME LIFE, NIGHTINGALE-CONANT, PBS, PENERBIT DI EMPAT PULUH NEGARA YANG BERBEDA, BANYAK ORGANISASI GEREJA, DAN BEBERAPA PERUSAHAAN PEMASARAN JARINGAN. KAMI BEKERJA SAMA UNTUK MEMBUAT Masing-masing lebih kuat dan lebih dapat bertahan hidup, serta lebih kaya. MEMBERI DAN MENERIMA, MEMANFAATKAN KEKUATAN BERSAMA DAN MEMINIMALKAN KELEMAHAN MEMBUAT KAMI SEMUA LEBIH KUAT.

KAMI MERASA BAHWA DENGAN BERSIKAP KOOPERATIF DAN BERFOKUS UNTUK MEMASTIKAN BAHWA ORANG-ORANG DENGAN SIAPA KAMI BERBISNIS BERHASIL SECARA FINANSIAL KAMI TUMBUH SECARA EKSPONENSIAL. SAYA TELAH MEMPERHATIKAN BAHWA INDIVIDU ATAU BISNIS YANG TERUTAMA HANYA BERFOKUS UNTUK MEMBUAT DIRI SENDIRI KAYA ATAU MENGAMBIL LEBIH DARIPADA YANG MEREKA BERIKAN TIDAK DAPAT MEMBENTUK PARTNER JARINGAN YANG BAIK. SAYA TELAH MEMPERHATIKAN BAHWA ORANG YANG HANYA INGIN *MENERIMA* DAN HANYA MEMIKIRKAN DIRI SENDIRI SERING KALI HARUS BEKERJA LEBIH KERAS DAN BERPENGHASILAN LEBIH SEDIKIT DALAM JANGKA PANJANG.

SAYA PERNAH DUDUK SEBAGAI DEWAN DIREKSI SEBUAH PERUSAHAAN DI MANA TERLIHAT JELAS BAHWA PRESIDEN DIREKTURNYA TIDAK MEMEDULIKAN PERUSAHAAN. YANG DIPEDULIKANNYA HANYA PAKET GAJINYA DAN PARASUT EMASNYA. DIA TIDAK MEMEDULIKAN JARINGAN, DALAM HAL INI SEBUAH PERUSAHAAN DENGAN RATUSAN KARYAWAN YANG MEMBERI KEHIDUPAN KEPADA PERUSAHAAN. YANG DIPIKIRKAN HANYA DIRINYA SENDIRI. JELAS, KAMI MEMPEKERJAKAN PRESIDEN DIREKTUR BARU. RAHASIA SUKSES DALAM BEKERJA SAMA ADALAH DENGAN TULUS BERMINAT UNTUK PERTAMA-TAMA MEMASTIKAN BAHWA ORANG ATAU ORGANISASI DENGAN SIAPA ANDA BEKERJA SAMA JUGA BERHASIL. ANDA TIDAK BOLEH HANYA MEMIKIRKAN DIRI SENDIRI, SEPERTI YANG DILAKUKAN OLEH BANYAK ORANG DAN ORGANISASI.

SELAMA BERTAHUN-TAHUN, KIM, SHARON, DAN SAYA TELAH BERTEMU DENGAN ORANG, KONSULTAN, ATAU ORGANISASI YANG HANYA BERSEDIA BEKERJA BERSAMA KAMI KALAU MEREKA YAKIN BAHWA MEREKA DIBAYAR TERLEBIH DAHULU. DENGAN KATA LAIN, HONOR YANG KAMI BAYARKAN KEPADA MEREKALAH YANG KELIHATANNYA LEBIH PENTING DARIPADA PELAYANAN YANG MEREKA BERIKAN.

BARU-BARU INI KAMI MEMPEKERJAKAN SEBUAH PERUSAHAAN KONSULTAN UNTUK TERLIBAT DAN MELIHAT SISTEM PEMASARAN INTERNAL KAMI. MEREKA MEMINTA HONOR YANG CUKUP BESAR SEBELUM MEREKA MELAKUKAN

PEKERJAAN APAPUN. KAMI MEMBAYAR MEREKA DAN TIGA BULAN KEMUDIAN LAPORAN MEREKA KEMBALI. SETELAH MENELUSURI KATA-KATA YANG TIDAK ADA ARTINYA DALAM LAPORAN ITU, KAMI MENYADARI BAHWA LAPORAN ITU HANYA MENGATAKAN BAHWA KAMI PERLU MENGGUNAKAN JASA PERUSAHAAN MEREKA DAN MEMBAYAR MEREKA SELAMA TIGA TAHUN LAGI. TIDAK ADA SATU SARANPUN TENTANG CARA MEMPERBAIKI SISTEM PEMASARAN KAMI. HANYA ADA SATU PROPOSAL UNTUK MENDAPATKAN PEKERJAAN LAGI. ITULAH CONTOH SEORANG PENJUAL YANG LEBIH MENGUTAMAKAN HONOR DARIPADA KEBUTUHAN KLIEN. JELAS, KAMI TIDAK MENANDATANGANI KONTRAK ITU.

KETIKA SAYA DI SEKOLAH MENENGAH, AYAH KAYA MEMINTA SAYA UNTUK DATANG DAN MEMPERHATIKANNYA MENERIMA ORANG BARU UNTUK MENGELOLA SALAH SATU KAWASAN INDUSTRI NYA. DALAM PERTEMUAN DI RUANG RAPAT NYA, ADA TIGA PELAMAR. SETELAH AYAH KAYA SELESAI MENJELASKAN TUGAS MEREKA, DIA BERTANYA APAKAH ADA DI ANTARA MEREKA YANG MEMPUNYAI PERTANYAAN. PERTANYAAN-PERTANYAANNYA MENARIK, YAKNI:

- 1. “BERAPA LAMA WAKTU ISTIRAHAT YANG AKAN SAYA DAPAT SETIAP HARI?”**
- 2. “BERAPA LAMA CUTI SAKIT?”**
- 3. “APA TUNJANGAN-TUNJANGANNYA?”**
- 4. “KAPAN SAYA MENDAPAT KENAIKAN GAJI DAN PROMOSI?”**
- 5. “BERAPA BANYAK HARI LIBUR YANG DIBAYAR?”**

SETELAH PERTEMUAN ITU, AYAH KAYA BERTANYA KEPADA SAYA APA YANG SAYA PERHATIKAN.

SAYA MENJAWAB, “MEREKA HANYA TERTARIK DENGAN APA YANG TERSEDIA BAGI MEREKA. TIDAK SEORANGPUN BERTANYA BAGAIMANA MEREKA

DAPAT MEMBANTU MEMBANGUN BISNIS BAPAK ATAU APA YANG DAPAT MEREKA LAKUKAN UNTUK MEMBUAT BISNIS ITU LEBIH MENGUNTUNGKAN.”

“ITULAH YANG SAYA PERHATIKAN,” KATA AYAH KAYA.

“APAKAH BAPAK AKAN MENERIMA SALAH SEORANG DARI MEREKA?”

“TENTU,” KATA AYAH KAYA. “SAYA SEDANG Mencari KARYAWAN, BUKAN PARTNER. SAYA Mencari SESEORANG YANG INGIN MENGHASILKAN UANG, BUKAN MENJADI KAYA.”

“APAKAH TIDAK MEMBERI KESAN TAMAK UNTUK BAPAK?” SAYA BERTANYA. BAGI ANDA YANG TELAH MEMBACA BUKU-BUKU SAYA YANG LAIN, ANDA MUNGKIN MASIH INGAT AYAH KAYA SELALU MENYURUH SAYA BEKERJA TANPA DIBAYAR, BUKANNYA UNTUK MEMPEROLEH UANG.

“YA,” KATA AYAH KAYA. “TETAPI KITA SEMUA TAMAK HINGGA BATAS TERTENTU. YANG MEMBUAT MEREKA MUNGKIN TIDAK AKAN PERNAH MENJADI KAYA BUKAN KARENA MEREKA TAMAK; MEREKA MUNGKIN TIDAK AKAN PERNAH MENJADI KAYA KARENA MEREKA TIDAK CUKUP MURAH HATI.”

DENGAN KATA LAIN, RASIO DAYA UNGKIT MEREKA MUNGKIN AKAN SELALU 1:1. MENGULANGI PERKATAAN AYAH KAYA, “SEBAGIAN BESAR ORANG TIDAK AKAN PERNAH MENJADI KAYA KARENA MEREKA HANYA MEMIKIRKAN BAYARAN SATU HARI UNTUK KERJA SATU HARI. TIDAK BANYAK DAYA UNGKIT DALAM BAYARAN SATU HARI UNTUK KERJA SATU HARI KARENA TIDAK PEDULI SEBERAPA KERAS ANDA BEKERJA ATAU SEBERAPA BANYAK ANDA DIBAYAR, RASIONYA TETAP 1:1.”

SALAH SATU ALASAN AYAH KAYA MENYURUH PUTRANYA DAN SAYA BELAJAR BEKERJA TANPA DIBAYAR ADALAH SUPAYA KAMI BERSEDIA BELAJAR UNTUK MEMBERI DAN MEMBANGUN ASET SEBELUM KAMI MENERIMA. BERTAHUN-TAHUN YANG LALU, AYAH KAYA MENGGAMBAR DIAGRAM INI UNTUK MENJELASKAN MAKSUDNYA. AYAH KAYA MENYEBUTNYA DIAGRAM “SIAPA YANG DIBAYAR PERTAMA DAN SIAPA YANG DIBAYAR PALING BESAR”:

5. **PENGUSAHA**
4. **INVESTOR**
3. **SPELIALIS (AKUNTAN, PENGACARA, KONSULTAN)**
2. **KARYAWAN**
1. **ASET (BISNIS ATAU INVESTASI LAIN)**

AYAH KAYA BERKATA, “SEORANG PENGUSAHA HARUS MEMBAYAR ASET TERLEBIH DAHULU. ARTINYA TERUS-MENERUS MENGINVESTASIKAN KEMBALI UANG YANG CUKUP DAN SUMBER DAYA AGAR ASETNYA TETAP KUAT DAN BERKEMBANG. SANGAT BANYAK PENGUSAHA LEBIH MENGUTAMAKAN DIRI SENDIRI DARIPADA ASET, KARYAWAN, DAN ORANG LAIN. ITU SEBABNYA BISNIS MEREKA GAGAL. ALASAN PENGUSAHA DIBAYAR *TERAKHIR* ADALAH KARENA DIA MEMULAI SEBUAH BISNIS SUPAYA DIBAYAR *TERBANYAK*. TETAPI SUPAYA DIBAYAR TERBANYAK, PENGUSAHA ITU HARUS MEMASTIKAN BAHWA BAGIAN BISNISNYA YANG LAIN DIBAYAR TERLEBIH DAHULU. ITU SEBABNYA SAYA MELATIH ANDA AGAR TIDAK BEKERJA DEMI UANG. ANDA SEDANG BELAJAR MENUNDA KESENANGAN DAN BEKERJA UNTUK MEMBANGUN ASET YANG BERKEMBANG NILAINYA. SAYA INGIN ANDA BELAJAR UNTUK MEMBANGUN ASET, BUKAN BEKERJA DEMI UANG.”

BANYAK SEKALI PERUSAHAAN DOT-COM DAN PERUSAHAAN BARU BERDIRI LAINNYA YANG TIDAK MENGIKUTI DIAGRAM INI ATAU NASIHAT ORANG-ORANG SEPERTI AYAH KAYA SAYA. SAYA TELAH BERTEMU DENGAN SANGAT BANYAK ORANG YANG MEMBENTUK BISNIS DENGAN MEMINJAM UANG ATAU MENGUMPULKAN MODAL DARI TEMAN-TEMAN, KELUARGA, DAN PARA INVESTOR LAIN. MEREKA LANGSUNG MENYEWAKAN KANTOR BESAR, MEMBELI MOBIL BAGUS, DAN MEMBAYAR DIRI SENDIRI GAJI BESAR DARI *MODAL INVESTOR* BUKANNYA DARI *PENGHASILAN* BISNIS. KARENA SALAH MENGELOLA MODAL INVESTOR, DAN MASIH BELUM ADA *PENGHASILAN*, MEREKA KEMUDIAN BERUSAHA MEMBAYAR BISNIS ITU, PARA KARYAWAN, DAN PARA SPELIALIS SESEDIKIT MUNGKIN. DALAM BISNIS

YANG DEMIKIAN, SERING KALI PARA INVESTORLAH YANG HARUS MEMBAYAR, SEPERTI YANG TERJADI DENGAN BANYAK PERUSAHAAN DOT-COM YANG BARU BERDIRI.

AYAH KAYA BERKATA KEPADA PUTRANYA DAN SAYA, “ORANG-ORANG YANG HARUS DIBAYAR *TERLEBIH DAHULU* AKHIRNYA DIBAYAR *PALING SEDIKIT*. PENGUSAHA HARUS MEMBAYAR DIRINYA TERAKHIR KARENA DIA BERBISNIS UNTUK MEMBANGUN ASET. KALAU DIA BERBISNIS UNTUK MEMPEROLEH GAJI BESAR, DIA TIDAK SEHARUSNYA BERBISNIS ... DIA HARUS Mencari PEKERJAAN. KALAU PENGUSAHA SUDAH MELAKUKAN SESUATU YANG BAIK DENGAN MEMBAYAR ORANG-ORANG LAIN UNTUK MEMBANGUN ASETNYA, ASET ITU SEHARUSNYA BERNILAI JAUH LEBIH BESAR DARIPADA YANG DAPAT DIBAYARKANNYA KEPADA DIRI SENDIRI.”

AYAH KAYA BERKATA, “SEBAGIAN BESAR ORANG TIDAK BERBISNIS UNTUK MEMBANGUN ATAU MEMILIKI ASET. SEBAGIAN BESAR ORANG BERADA DALAM DUNIA BISNIS SEBAGAI KARYAWAN ATAU SPESIALIS YANG BEKERJA SENDIRI KARENA MEREKA MENGINGINKAN GAJI. ITULAH SALAH SATU PENYEBAB UTAMA BAHWA TIDAK SAMPAI 5 PERSEN DARI POPULASI AS YANG KAYA. HANYA 5 PERSEN DARI POPULASI MENYADARI NILAI ASET LEBIH DARI UANG.” AYAH KAYA JUGA BERKATA, “PENGUSAHA ATAU WIRASWASTA MEMPEROLEH BAYARAN BESAR PADA AKHIRNYA KARENA DIA HARUS MENJADI ORANG YANG PALING MURAH HATI PADA AWALNYA. PENGUSAHA MENANGGUNG RISIKO TERBESAR, DAN JUGA DIBAYAR TERAKHIR. KALAU MEREKA SUDAH MELAKUKAN SESUATU YANG BAIK, JUMLAH UANGNYA BISA MENGEJUTKAN.” ITU SEBABNYA SAYA TERUS MENGIKUTI DIAGRAM AYAH KAYA KETIKA MEMULAI BISNIS APAPUN DAN KARENA ITU SAYA TERUS BEKERJA TANPA DIBAYAR. SAYA BEKERJA TANPA DIBAYAR KARENA SAYA MENGINGINKAN UANG BANYAK PADA AKHIRNYA.

SANGAT BANYAK ORANG DI KUADRAN E DAN S DIBATASI OLEH BANYAKNYA ORANG ATAU ORGANISASI YANG DAPAT MEREKA LAYANI ... KARENA ITU PENGHASILANNYA TERBATAS. SEORANG PENGUSAHA SEJATI DI KUADRAN B YANG BERFOKUS UNTUK MEMBANGUN BISNIS YANG TERUS-MENERUS MELAYANI

SEMAKIN BANYAK ORANG AKAN MENJADI SEMAKIN KAYA. DIA MENDAPAT IMBALAN BESAR KARENA DIA MEMBANGUN SISTEM ATAU ASET UNTUK MELAYANI LEBIH BANYAK ORANG. ITU SEBABNYA SEORANG PENGUSAHA BISA MENJADI KAYA SECARA EKSPONENSIAL DAN ORANG-ORANG YANG BEKERJA DEMI UPAH MENJADI KAYA SECARA INKREMENTAL.

SEBERAPA CEPAT ANDA BISA MENJADI KAYA?

KABAR BAIKNYA ADALAH BAHWA BELUM PERNAH SEMUDAH DAN SEMURAH INI UNTUK MENJADI KAYA. ANDA HANYA PERLU BERFOKUS UNTUK MELAYANI SEMAKIN BANYAK ORANG. PADA ZAMAN JOHN D. ROCKEFELLER, DIA MEMERLUKAN WAKTU SEKITAR LIMA BELAS TAHUN UNTUK MENJADI MILIARDER. BAGINYA UNTUK MENJADI SEORANG MILIARDER, DIA HARUS MEMILIKI BANYAK SUMUR MINYAK DAN MEMBUAT JARINGAN POMPA BENSIN DAN SISTEM PENGIRIMAN BENSIN. DIPERLUKAN BANYAK WAKTU DAN BANYAK UANG. ZAMAN SEKARANG DIPERLUKAN MILIARAN DOLLAR UNTUK MEMBANGUN APA YANG DIBANGUN ROCKEFELLER.

BILL GATES MEMERLUKAN WAKTU SEKITAR SEPULUH TAHUN UNTUK MENJADI MILIARDER. DIA MEMILIKI PANDANGAN KE DEPAN DENGAN MENGGUNAKAN JARINGAN IBM UNTUK TUMBUH PESAT. MICHAEL DELL DAN STEVE CASE, PENDIRI AOL, KURANG DARI LIMA TAHUN UNTUK MENJADI MILIARDER. WIRASWASTA YANG SATU MEMANFAATKAN PERMINTAAN KOMPUTER YANG TERUS MENINGKAT DAN YANG LAIN MEMANFAATKAN KEKUATAN WORLD WIDE WEB YANG MENINGKAT PESAT UNTUK MENGGALI KEKUATAN JARINGAN YANG BERKEMBANG PESAT. BAGI SETIAP GENERASI WIRASWASTA BARU, DIPERLUKAN WAKTU YANG LEBIH SINGKAT DAN MODAL YANG LEBIH SEDIKIT, KARENA MUNCULNYA JARINGAN-JARINGAN BARU. ANDA JUGA BISA.

JIKA ANDA MENGETI KEKUATAN JARINGAN DAN PENTINGNYA RASIO DAYA UNGKIT, ANDA JUGA BISA MENJADI KAYA SECARA EKSPONENSIAL DALAM WAKTU SINGKAT DAN DENGAN BIAYA LEBIH SEDIKIT. KALAU ANDA MEMILIKI DASAR-DASAR DAN PENGALAMAN BISNIS YANG KUKUH, ANDA BISA MEMASARKAN KE DUNIA MELALUI WORLD WIDE WEB. KETIKA BIAYA BERBISNIS DI WEB TURUN, KEKUATAN JARINGAN ITU NAIK. SALAH SATU SEBAB STEVE CASE DAN AOL (ORANG DAN PERUSAHAAN YANG JAUH LEBIH MUDA) DAPAT MEMBELI TIME WARNER DAN CNN (PERUSAHAAN YANG LEBIH TUA DENGAN DIREKTUR-DIREKTUR YANG LEBIH TUA) ADALAH KARENA AOL MEMILIKI JARINGAN YANG LEBIH BESAR. SEMAKIN BESAR JARINGAN, SEMAKIN EKONOMIS KEKUATANNYA.

SAYA SUDAH SERING MENULIS TENTANG ORANG-ORANG YANG MENJADI SANGAT KAYA DALAM WAKTU LUANG MEREKA. BANYAK DARI ORANG-ORANG ULTRAKAYA MASA KINI MEMULAI BISNIS MEREKA DI RUMAH PADA MEJA DAPUR MEREKA, SAMA SEPERTI HEWLETT-PACKARD DIMULAI DARI GARASI, DELL COMPUTER DIMULAI DARI KAMAR ASRAMA. JADI MESKIPUN ANDA MEMPUNYAI PEKERJAAN BERGAJI RENDAH, ANDA TETAP BISA MENJADI SANGAT, SANGAT KAYA JIKA ANDA MEMULAI BISNIS DI RUMAH, ATAU DI GARASI ANDA, HANYA DALAM WAKTU LUANG ANDA. INGATLAH, “BUKAN TUGAS BOS ANDA UNTUK MENJADIKAN ANDA KAYA. TUGAS BOS ANDA ADALAH MEMBAYAR ANDA ATAS APA YANG ANDA KERJAKAN, DAN MERUPAKAN TUGAS ANDA UNTUK MENJADIKAN DIRI ANDA KAYA DI RUMAH DAN DALAM WAKTU LUANG ANDA.”

BELUM PERNAH LEBIH MUDAH MENJADI KAYA MELAMPAUI IMPIAN ANDA YANG PALING LIAR DENGAN UPAYA LEBIH SEDIKIT DAN MODAL AWAL LEBIH SEDIKIT. SAYA TAHU BAHWA BANYAK PERUSAHAAN DOT-COM YANG AMBISIUS BANGKRUT ... SEPERTI YANG BANYAK DIPERKIRAKAN ORANG. MENURUT PENDAPAT SAYA, PERUSAHAAN-PERUSAHAAN DOT-COM YANG BANGKRUT ITU MUNGKIN SUDAH MEMILIKI KONTEKS YANG BENAR, TETAPI MEREKA TIDAK MEMPUNYAI ISI YANG BENAR. BANYAK PERUSAHAAN DOT-COM MEMPUNYAI IDE YANG BENAR TETAPI SANGAT BANYAK YANG TIDAK MEMPUNYAI PENGALAMAN BISNIS DAN DASAR-DASAR BISNIS YANG BENAR. BANYAK YANG SEKADAR

BERBISNIS UNTUK MENJADI KAYA KARENA ORANG SEDANG KERANJINGAN, BUKANNYA BENAR-BENAR MELAYANI LEBIH BANYAK ORANG.

SAYA BARU-BARU INI MEMBACA BAHWA SEBUAH PERUSAHAAN MEMBAYAR PRESIDEN DIREKTURNYA GAJI SETARA LEBIH DARI SATU MILIAR DOLLAR DENGAN UANG INVESTOR DAN PRESIDEN DIREKTUR ITU MEMBANGKRUTKAN PERUSAHAAN. SATU LAGI PERUSAHAAN DOT-COM MEMBAYAR KARYAWAN MEREKA BONUS NATAL SETARA DENGAN TIGA BULAN GAJI PADA 1999. PERUSAHAAN ITU TIDAK BEROPERASI LAGI DAN BANGKRUT SEBELUM NATAL TAHUN 2000. JELAS MERUPAKAN KASUS DI MANA MISI PERUSAHAAN ADALAH MEMBUAT WIRASWASTA DAN KARYAWAN KAYA BUKANNYA MELAYANI PELANGGAN TERLEBIH DAHULU. PARA INVESTORLAH YANG MEMBAYAR KESALAHAN MISI DAN TUJUAN PERUSAHAAN. MEREKA TIDAK MENGIKUTI DIAGRAM AYAH KAYA TENTANG SIAPA YANG DIBAYAR LEBIH DAHULU DAN SIAPA YANG DIBAYAR TERAKHIR. ORANG-ORANG INI, TERMASUK PARA INVESTOR, BERFOKUS UNTUK MENJADI TAMAK BUKAN BERFOKUS PADA TUJUAN BISNIS, YAITU UNTUK BERMURAH HATI.

SAAT INI SITUS WEB KAMI MENERIMA 50 PERSEN LEBIH BISNISNYA DARI PARA PELANGGAN YANG TINGGAL DI NEGARA-NEGARA DI LUAR AMERIKA SERIKAT. KAMI BERUSAHA UNTUK MENGEMBANGKAN PERMAINAN CASHFLOW KAMI AGAR DAPAT DIKIRIMKAN MELALUI WEB. MERUPAKAN VISI KAMI SUPAYA CASHFLOW DAPAT DIMAINKAN OLEH ORANG-ORANG DI AFRIKA, ASIA, AUSTRALIA, ALBANIA, DAN AMERIKA PADA SAAT YANG SAMA. SITUS ITU AKAN MERUPAKAN KOMUNITAS PEMAIN YANG MEMBAYAR BIAYA LANGGANAN BULANAN TERTENTU GUNA BELAJAR SAMBIL BERMAIN, MENGAMBIL KURSUS PEMBELAJARAN JARAK JAUH YANG DIDESAIN UNTUK MENGAJAR MEREKA MENJADI KAYA BUKAN MENGAJAR MEREKA UNTUK MENJADI PEKERJA. TUJUAN SITUS WEB ITU ADALAH AGAR KOMUNITAS DAPAT SALING MEMBANTU UNTUK PENSUN MUDA DAN PENSUN KAYA. SEMUA PEKERJAAN INI DILAKUKAN DENGAN SATU TUJUAN DAN TUJUAN ITU ADALAH SEDAPAT MUNGKIN MELAYANI SEBANYAK MUNGKIN ORANG. DENGAN BERFOKUS UNTUK BERMURAH HATI, KAMI MEMBANGUN SEBUAH ASET YANG MEMBANGUN JARINGAN DI SELURUH DUNIA.

6,5 MILIAR PELANGGAN POTENSIAL

SEKARANG KALAU ANDA MENGGUNAKAN PERBANDINGAN DAN PASAR POTENSIAL YANG BELUM DIKETAHUI OLEH SEBUAH PERMAINAN *ONLINE*, APAKAH ANDA DAPAT MEMPERKIRAKAN NILAI ASET YANG SEDANG DIBANGUN OLEH RICH.DAD.COM INI: SAAT INI DI DUNIA, ADA SEKITAR 6,5 MILIAR ORANG. DARI 6,5 MILIAR ITU, SEKITAR 2 MILIAR MERUPAKAN PELANGGAN POTENSIAL. CNN, YANG DIDIRIKAN OLEH TED TURNER, MEMPUNYAI SEKITAR 30 JUTA PELANGGAN DI SELURUH DUNIA. JARINGAN PELANGGAN 30 JUTA ORANG ITU MEMBUAT TED TURNER CUKUP KAYA UNTUK MENYUMBANGKAN SATU MILIAR DOLLAR KEPADA PERSERIKATAN BANGSA-BANGSA.

JIKA KAMI DI RICH.DAD.COM MENARIK 1 JUTA PELANGGAN UNTUK BERGABUNG DALAM LAYANAN INI DAN MEMBAYAR BIAYA BULANAN YANG TIDAK SEBERAPA, MAKA MENURUT HUKUM METCALFE, BERAPA NILAI EKONOMI RICH.DAD.COM? APA JADINYA JIKA IA BERKEMBANG MENJADI 5 JUTA, 10 JUTA, 30 JUTA? PERTANYAAN YANG SEBENARNYA ADALAH, BERAPA BESAR PASAR ORANG-ORANG YANG INGIN BELAJAR MENJADI KAYA DI SELURUH DUNIA? APA YANG AKAN TERJADI BILA INTERNET DAPAT MELAKUKAN PENERJEMAHAN PADA SAAT YANG SAMA SEHINGGA ORANG-ORANG DARI BERBAGAI NEGARA DAN BAHASA DAPAT BERMAIN MELAWAN DAN BELAJAR BERSAMA ORANG-ORANG DARI BERBAGAI NEGARA DAN BAHASA? (MERUPAKAN RENCANA KAMI UNTUK PERMAINAN ONLINE ITU!) APA YANG AKAN TERJADI PADA PASAR INVESTASI KETIKA SEBUAH SITUS WEB MULAI MEMPROMOSIKAN KECENDERUNGAN INVESTASI YANG HEBAT DI KOTA-KOTA SEPERTI PHOENIX, TOKYO, SEOUL, DETROIT, VIRGINIA BEACH, SINGAPURA, KUALA LUMPUR, HONG KONG, PORTLAND, DUBAI, CAIRO, SYDNEY, PERTH, SHANGHAI, JOHANNESBURG, FLORENCE, YORK, BRUSSELS, SÃO PAULO, MEXICO CITY, HANOI, LONDON, LIMA, TORONTO, NEW YORK, DAN SETERUSNYA? BERAPA BANYAK ORANG YANG

AKAN DITARIK OLEH SITUS WEB ITU DAN BERAPA NILAI EKONOMI BISNIS INI JADINYA? BERAPA BIAYA YANG DIPERLUKAN UNTUK MEMBANGUN JARINGAN SELURUH DUNIA SEPERTI ITU? APAKAH BIAYANYA SAMA DENGAN BIAYA YANG DIPERLUKAN ROCKEFELLER, FORD, ATAU TED TURNER UNTUK MEMBANGUN JARINGAN MEREKA?

JARINGAN LAIN YANG MENJADI SASARAN RICH DAD.COM ADALAH LEMBAGA-LEMBAGA PENDIDIKAN. DENGAN MENGEMBANGKAN ISI PELAJARAN YANG DAPAT MENGAJARKAN ANAK-ANAK MUDA CARA MENGELOLA UANG MEREKA SECARA BERTANGGUNG JAWAB, BERINVESTASI, DAN MENGELOLA PORTOFOLIO MEREKA SENDIRI, BERAPA BANYAK JARINGAN PENDIDIKAN YANG DAPAT KAMI MASUKI? KALAU KAMI BISA MENJADI BAGIAN DARI KURIKULUM JARINGAN SEKOLAH DI SELURUH DUNIA, BERAPA NILAI EKONOMI KAMI JADINYA?

PADA MASA MENDATANG, KETIKA TEKNOLOGI TRANSFER DATA ELEKTRONIK BERKECEPATAN TINGGI YANG BARU MEMASUKI WORLD WIDE WEB, BERAPA NILAI EKONOMI KAMI BILA KAMI MENJADI SALAH SATU DARI RIBUAN BISNIS YANG MEMILIKI JARINGAN TELEVISI MILIK SENDIRI MELALUI WEB? SAYA TAHU HAL ITU MASIH BERADA DI MASA DEPAN, TETAPI SEPERTI KATA AYAH KAYA, “TUGASMU ADALAH MEMOSISIKAN DIRI SENDIRI DAN SIAP BILA PELUANG MUNCUL.” DIA JUGA BERKATA, “TIDAK APA-APA LEBIH AWAL LIMA TAHUN, TETAPI TIDAK TERLAMBAT SATU HARI.”

SAYA TIDAK MENGUNGKAPKAN RENCANA BISNIS KAMI UNTUK MENYOMBONGKAN DIRI ATAU MENGATAKAN BAHWA HAL ITU AKAN MENJADI KENYATAAN. MERUPAKAN RENCANA DAN SEPERTI KITA SEMUA KETAHUI, TIDAK SEMUANYA BERJALAN MENURUT RENCANA. SAYA MENYADARI BAHWA KAMI MUNGKIN MENGUBAHNYA SAMBIL JALAN ATAU KAMI BISA GAGAL ... TETAPI SEPERTI ANDA KETAHUI, SAYA PERNAH GAGAL SEBELUMNYA, DAN KALAU SAYA GAGAL LAGI, PERUSAHAAN KAMI AKAN MENGOREKSI DIRI, BELAJAR, DAN BANGKIT LAGI LEBIH PANDAI DAN LEBIH KUAT. TUJUAN MENCERITAKAN RENCANA BISNIS KAMI ADALAH UNTUK MELUKISKAN KEKUATAN DAYA UNGKIT YANG EKSPLOSIF KEPADA SEMAKIN BANYAK ORANG MASA KINI MELALUI

BERBAGAI JARINGAN. TIDAK BANYAK DARI KITA YANG SANGGUP MEMBANGUN JARINGAN TELEVISI SEPERTI YANG DILAKUKAN TED TURNER. TETAPI SEBAGIAN BESAR DI ANTARA KITA SANGGUP MEMBELI KOMPUTER BEKAS SEHARGA \$500 DAN MULAI MEMBANGUN JARINGAN SELURUH DUNIA.

DALAM BEBERAPA TAHUN, ORANG-ORANG YANG SIAP DAN MENGAMBIL POSISI AKAN MEMPEROLEH KEUNTUNGAN DARI KEKUATAN EKSPLOSIF YANG DIBAWA OLEH TEKNOLOGI TRANSFER DATA ELEKTRONIK BERKECEPATAN TINGGI ITU. ORANG-ORANG YANG MEMANFAATKAN TEKNOLOGI BARU ITU BISA MENJADI JAUH LEBIH KAYA DARIPADA YANG DIPEROLEH TED TURNER DENGAN TELEVISI, ATAU DIPEROLEH BILL GATES DENGAN PERANGKAT LUNAK KOMPUTER, ATAU DIPEROLEH JEFF BEZOS DENGAN INTERNET.

BERTAHUN-TAHUN YANG LALU, AYAH KAYA BERKATA KEPADA SAYA, “ORANG-ORANG YANG BERADA DI SISI B DAN I DARI KUADRAN MEMPUNYAI AKSES KE KEKAYAAN YANG TIDAK TERBATAS. ORANG-ORANG YANG BERADA DI SISI E DAN S DIBATASI OLEH KETERBATASAN TENAGA FISIK MEREKA. ORANG-ORANG DI SISI E DAN S YANG AKAN PINDAH KE SISI B DAN I, PERPINDAHAN PERTAMA ADALAH PERPINDAHAN KEMURAHAN HATI ... KEINGINAN UNTUK LEBIH DAHULU MELAYANI LEBIH BANYAK ORANG, BUKANNYA DIBAYAR LEBIH DAHULU.”

KALAU ANDA MELIHAT SAM WALTON DARI WAL-MART, YANG DILAKUKANNYA HANYALAH MEMBANGUN JARINGAN TOKO DISKON BESAR, TOKO-TOKO YANG MENJUAL PRODUK-PRODUK BERKUALITAS DENGAN HARGA SEMAKIN MURAH KEPADA BERJUTA-JUTA ORANG. ITU SEBABNYA SAM WALTON MEMPUNYAI KEKAYAAN JAUH LEBIH BESAR DARIPADA SEORANG PENGACARA YANG MENGENAKAN BIAYA \$750 PER JAM. KUNCINYA ADALAH KEMURAHAN HATI.

KATA TERAKHIR TENTANG KEMURAHAN HATI

SELAMA MASA KERANJINGAN DOT-COM, ADA BANYAK PEMBICARAAN TENTANG BISNIS EKONOMI LAMA DAN BISNIS EKONOMI BARU. TIDAK PEDULI APAKAH BISNIS ITU EKONOMI LAMA ATAU BARU, SEMUA BISNIS DAN PRIBADI YANG SUKSES HARUS MENGIKUTI PRINSIP-PRINSIP DAN ATURAN-ATURAN TRADISIONAL TERTENTU.

KEMURAHAN HATI TERMASUK ATURAN LAMA, HUKUM SALING MEMBERI. YAKNI ATURAN YANG MENYATAKAN, “BERILAH MAKA ANDA AKAN MENERIMA.” BUKAN ATURAN YANG MENYATAKAN, “TERIMALAH ... KEMUDIAN ANDA MEMBERI.” MERUPAKAN ATURAN YANG TERUS HIDUP MELEWATI UJIAN WAKTU DAN AKAN TERUS HIDUP DALAM UJIAN MASA DEPAN. SAAT INI, LEBIH DARIPADA SEBELUMNYA, SANGAT PENTING UNTUK MEMPUNYAI KEINGINAN MEMENUHI KEBUTUHAN DIRI SENDIRI DAN ORANG-ORANG YANG ANDA CINTAI ... TETAPI KALAU ANDA INGIN MENJADI KAYA, PERTAMA-TAMA ANDA HARUS MEMIKIRKAN UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN SEBANYAK MUNGKIN ORANG ... TERLEBIH DAHULU. ITULAH ATURANNYA.

AYAH KAYA PERCAYA PADA HUKUM SALING MEMBERI DAN PADA GAGASAN BAHWA BERMURAH HATI ADALAH CARA TERBAIK UNTUK MENJADI SANGAT, SANGAT KAYA. ITULAH KONTEKSNYA ATAS KEHIDUPAN DAN PERBUATANNYA SEJALAN DENGAN KONTEKSNYA.

AYAH KAYA SERING MEMBERI KAMI CONTOH TENTANG CARA MENGGUNAKAN HUKUM SALING MEMBERI. DIA TERUS-MENERUS MENGINGATKAN KAMI PERLUNYA BERMURAH HATI. DIA BERKATA, “JIKA KAMU MENGINGINKAN SENYUMAN, JADILAH ORANG PERTAMA YANG MEMBERI SENYUMAN. JIKA KAMU MENGINGINKAN KASIH SAYANG, JADILAH ORANG PERTAMA YANG MEMBERI KASIH SAYANG. JIKA KAMU INGIN DIMENGERTI, MAKA JADILAH ORANG YANG PENUH PENGERTIAN.” DIA JUGA BERKATA, “KALAU KAMU MENGINGINKAN PUKULAN DI MULUT, JADILAH ORANG PERTAMA YANG MEMBERI ORANG LAIN PUKULAN DI MULUT.”

BUKAN SAJA AYAH KAYA PERCAYA UNTUK BERMURAH HATI DENGAN MELAYANI SEMAKIN BANYAK ORANG, DIA JUGA PERCAYA UNTUK BERMURAH HATI

DENGAN UANGNYA. DALAM JALUR PEMIKIRAN ITU, DIA BENAR-BENAR PERCAYA PADA KEKUATAN PERSEPULUHAN (PERSEMBAHAN KEPADA GEREJA BERUPA SEPULUH PERSEN DARI PENGHASILAN), ATAU KEKUATAN MEMBERI UANG. ITU SEBABNYA AYAH KAYA MEMBERI DENGAN MURAH HATI KEPADA GEREJANYA, BADAN-BADAN AMAL, DAN SEKOLAH-SEKOLAH. DIA MEMBERI UANG KARENA DIA MENGINGINKAN LEBIH BANYAK UANG. DIA SERING BERKATA, “TUHAN TIDAK PERLU MENERIMA, TETAPI MANUSIA PERLU MEMBERI.”

DIA SERING BERKATA, “BANYAK ORANG BERKATA MEREKA MURAH HATI DENGAN WAKTU MEREKA KARENA MEREKA TIDAK MEMPUNYAI UANG. ORANG YANG MURAH HATI DENGAN WAKTU MEREKA MEMPUNYAI BANYAK WAKTU KARENA MEREKA MEMBERI WAKTU MEREKA. MEREKA TIDAK PUNYA BANYAK UANG KARENA MEREKA TIDAK MEMBERI UANG. MEREKA TIDAK MEMBERI UANG KARENA MEREKA KETAT DAN PELIT TERHADAP UANG, SELALU TAKUT BAHWA UANGNYA TIDAK CUKUP ... SEHINGGA KETAKUTAN MEREKA MENJADI KENYATAAN. JIKA KAMU MENGINGINKAN LEBIH BANYAK UANG, BERILAH UANG ... BUKAN WAKTU. JIKA KAMU MENGINGINKAN LEBIH BANYAK WAKTU, BERILAH WAKTU.”

JIKA ANDA MENGALAMI KESULITAN MEMBERI UANG, ANDA BISA MULAI MEMBERI SEDIKIT SETIAP KALINYA SECARA TERATUR. SETIAP KALI ANDA MEMBERI, ANDA AKAN MENDENGAR KONTEKS ANDA, ATAU REALITAS ANDA, BERBICARA DENGAN KERAS KEPADA ANDA. PADA SAAT ANDA MENDENGAR REALITAS ANDA BERBICARA KEPADA ANDA, DAN MERUPAKAN REALITAS ORANG MISKIN, ANDA MEMPUNYAI KESEMPATAN UNTUK MEMILIH DAN MEMILIH KEMBALI REALITAS ANDA. PADA SAAT ANDA MENYUMBANGKAN MESKIPUN HANYA SATU DOLLAR KEPADA GEREJA ANDA ATAU BADAN AMAL FAVORIT ANDA, DUNIA ANDA TELAH BERUBAH. PADA SAAT ANDA DENGAN TULUS MEMBANGUN BISNIS ATAU BERINVESTASI UNTUK MENINGKATKAN PELAYANAN ANDA KEPADA LEBIH BANYAK ORANG, ANDA TELAH SELAMA-LAMANYA MENINGKATKAN KEMUNGKINAN ANDA UNTUK MENJADI SANGAT KAYA SERTA PENSIUN MUDA DAN PENSIUN KAYA.

KEBIJAKAN PERUSAHAAN KAMI

BAGI ANDA YANG TELAH MEMAINKAN CASHFLOW, ANDA MUNGKIN TELAH MEMPERHATIKAN BAHWA ADA BANYAK KOTAK YANG DISEDIAKAN UNTUK BADAN AMAL ATAU PERISTIWA YANG MEMPUNYAI TANGGUNG JAWAB SOSIAL. PERMAINAN ITU DICIPTAKAN SESUAI DENGAN PELAJARAN AYAH KAYA.

JUGA, PADA MASA LIBURAN BULAN DESEMBER, KAMI MEMBERI KEHORMATAN KEPADA SETIAP KARYAWAN RICH DAD.COM DENGAN MEMBERI PERSEPULUHAN ATAU MENYUMBANGKAN SEJUMLAH TERTENTU UANG KEPADA GEREJA ATAU BADAN AMAL PILIHAN MEREKA. KAMI MEMPUNYAI KARYAWAN-KARYAWAN YANG MEMBANTU KAMI MEMUTUSKAN KE MANA SUMBANGAN PERUSAHAAN AKAN DIBERIKAN. SUMBANGAN DIBERIKAN OLEH PERUSAHAAN TETAPI ATAS NAMA KARYAWAN KARENA KAMI MENGAKUI BAHWA KESUKSESAN PERUSAHAAN KAMI BERASAL DARI UPAYA SELURUH TIM---KARENA ITU TIM HARUS MEMBANTU MENENTUKAN KE MANA SUMBANGAN AMAL PERUSAHAAN DIBERIKAN. ITULAH CARA KAMI AGAR SEJALAN DENGAN PELAJARAN DAN FILOSOFI AYAH KAYA DAN PRODUK-PRODUK KAMI. JUGA MERUPAKAN SALAH SATU HAL PALING MENYENANGKAN YANG KAMI LAKUKAN DI PERUSAHAAN KAMI. KAMI TELAH MENEMUKAN BAHWA SALAH SATU DAYA UNGKIT TERBAIK DARI SEMUANYA ADALAH DAYA UNGKIT MURAH HATI.

MULAILAH DENGAN BERMURAH HATI KEPADA DIRI SENDIRI

AYAH KAYA SELALU BERKATA, “MULAILAH DARI KECIL DAN BERMIMPI BESARLAH.” BILA MENYANGKUT SOAL MENINGKATKAN RASIO DAYA UNGKIT ANDA, NASIHAT AYAH KAYA TETAP BERLAKU HARI INI. DALAM BUKU NOMOR EMPAT, *RICH KID SMART KID*, SAYA MENULIS TENTANG TIGA SISTEM CELENGAN

UNTUK ANAK-ANAK, SEBUAH SISTEM YANG KIM DAN SAYA GUNAKAN SAAT INI. SATU CELENGAN ADALAH UNTUK TABUNGAN, SATU UNTUK INVESTASI, DAN YANG LAIN UNTUK PERSEPULUHAN, YANG DIBERIKAN KEPADA GEREJA DAN BADAN AMAL. MENINGKATKAN RASIO DAYA UNGKIT ANDA DAPAT DIMULAI DENGAN SESUATU YANG SEDERHANA SEPERTI TIGA CELENGAN, DENGAN MEMASUKKAN SEPULUH SEN, LIMA PULUH SEN, ATAU \$1 PER HARI KE DALAM SETIAP CELENGAN. PADA AKHIR BULAN RASIO ANDA AKAN TAMPAK SEPERTI INI, JIKA ANDA MEMASUKKAN \$1 PER HARI KE DALAM SETIAP CELENGAN:

TABUNGAN 1:30

INVESTASI 1:30

PERPULUHAN 1:30

INI ADALAH PERMULAAN YANG BAGUS. DALAM SATU BULAN RASIO ANDA MENINGKAT SETIAP HARI. BAYANGKAN APA YANG AKAN TERJADI DALAM TIGA PULUH TAHUN. INTI YANG PERLU DIINGAT ADALAH BAHWA ANDA BENAR-BENAR MENINGKATKAN KEBIASAAN ATAU DISIPLIN UNTUK MEMBAYAR DIRI SENDIRI LEBIH DAHULU ATAU BERMURAH HATI KEPADA DIRI SENDIRI. AYAH KAYA BERKATA, “SALAH SATU SEBAB ORANG MISKIN ITU MISKIN ADALAH KARENA MEREKA MEMPERLAKUKAN DIRI SENDIRI DENGAN BURUK.” DAN DENGAN ITU DIA TIDAK BERMAKSUD MEMBUANG DAN MEMBELI PAKAIAN BARU ATAU TONGKAT GOLF BARU. YANG DIA MAKSUD ADALAH BAHWA ORANG MISKIN TIDAK MELAKUKAN HAL-HAL YANG SECARA FINANSIAL MEMPERKAYA DIRI MEREKA SENDIRI. DENGAN MEMBAYAR DIRI SENDIRI LEBIH DAHULU, ANDA SECARA FINANSIAL MEMPERKAYA DIRI SENDIRI, JIWA ANDA, DAN MASA DEPAN ANDA.

Bagian 14

Daya Ungkit Kebiasaan

Ayah kaya berkata, “Ada kebiasaan-kebiasaan yang membuatmu kaya dan ada kebiasaan-kebiasaan yang membuatmu miskin. Sebagian besar orang miskin berada dalam keadaan miskin karena mereka mempunyai kebiasaan-kebiasaan buruk. Kalau kamu ingin kaya, yang perlu kamu lakukan hanyalah melatih dirimu untuk mempunyai kebiasaan-kebiasaan orang kaya.”

Kalau anda serius untuk menjadi kaya, anda harus melakukan hal-hal berikut ini berulang-ulang, sejak sekarang hingga selama-lamanya, selama sisa hidup anda. Setiap orang di dunia Barat dapat melakukan dan sanggup melakukan apa yang disarankan. Persoalannya adalah, hanya sedikit orang yang bersedia melakukannya, dan melakukannya, dan melakukannya.

Kebiasaan #1 : Pekerjaan Pemegang Buku

Pada awal buku ini, saya menulis bahwa lebih mudah meminjam satu juta dollar daripada menabung satu juta dollar. Ada satu kesulitan. Sebelum bankir anda meminjamkan kepada anda satu juta dollar, banker anda ingin mengetahui bahwa anda dapat dipercaya dengan uang. Salah satu cara bankir itu merasa nyaman meminjami anda uang sebanyak itu adalah kalau anda mempunyai catatan finansial professional yang bersih, dalam bentuk laporan keuangan.

Sebagian besar orang tidak memenuhi syarat untuk memperoleh pinjaman besar karena mereka mempunyai catatan finansial yang buruk. Dalam *Rich Dad Poor Dad*, saya menulis tentang pentingnya melek finansial. Dasar dari melek finansial adalah laporan keuangan dan itulah yang ingin dilihat banker anda kalau dia akan meminjamkan anda dalam jumlah besar.

Meskipun anda tidak mempunyai bisnis, hidup pribadi anda merupakan bisnis dan semua bisnis sungguhan mempunyai pemegang buku (*bookkeeper*). Itu sebabnya saya sangat menyarankan agar anda mempekerjakan pemegang buku dan mempekerjakan pemegang buku seumur hidup. Dengan mempunyai seorang pemegang buku yang mencatat penghasilan, pengeluaran, aset, dan liabilitas anda maka anda mulai mempunyai catatan profesional. Saya juga sangat menganjurkan agar anda duduk bersama pemegang buku anda dan memeriksa angka-angkanya setiap bulan. Pengulangan adalah cara kita belajar, dan dengan berulang-ulang memeriksa angka-angka bulanan anda, tidak saja anda membentuk kebiasaan baru, anda akan memperoleh pemahaman lebih mendalam terhadap pola pengeluaran anda, anda dapat melakukan koreksi lebih awal, dan akhirnya anda dapat mengendalikan kehidupan finansial anda sendiri.

Mengapa tidak melakukannya sendiri? Mengapa mempekerjakan orang luar? Beberapa alasan adalah:

Anda ingin mulai menjadi orang kuadran B atau I profesional. Semua orang kuadran B dan I profesional mempunyai pemegang buku profesional. Jadi perlakukanlah kehidupan finansial pribadi anda sebagai sebuah bisnis sekarang. Seperti dijelaskan dalam *Rich Dad Poor Dad*, salah satu dari enam pelajaran ayah kaya adalah “uruslah bisnismu sendiri,” dan itu dimulai dengan mempekerjakan pemegang buku profesional.

Anda menginginkan pihak ketiga dari luar yang tidak memihak untuk melihat secara objektif uang anda dan kebiasaan belanja anda. Seperti anda ketahui, uang bisa menjadi bahan pembicaraan yang emosional, terutama bila uang itu milik anda. Dengan adanya seseorang yang tidak terkait secara emosional

dengan keuangan anda, dia dapat meletakkan segala sesuatu pada tempatnya dan berbicara kepada anda dengan jelas dan logis. Saya ingat ayah dan ibu saya tidak membicarakannya uang. Mereka bertengkar dan menangis soal uang. Hampir tidak ada pengelolaan atau pembicaraan tentang uang yang objektif.

Ayah miskin saya tidak mau memikirkan kondisi keuangannya. Dia menyimpan kesulitan keuangan kami sebagai rahasia pribadi, rahasia yang tidak boleh diketahui oleh dirinya sendiri, keluarganya, dan orang lain. Sebagai anak-anak kecil kami tahu keluarga kami sedang berada dalam kesulitan keuangan ... tetapi kami tidak membicarakannya dan kami merahasiakan persoalan keuangan kami. Psikolog akan memberi tahu anda bahwa *rahasia keluarga menjadi racun*, yang berarti rahasia meracuni keluarga. Saya tahu kesedihan emosional akibat kesulitan keuangan kami benar-benar mempengaruhi kami semua, walaupun kami merahasiakannya.

Dengan mempekerjakan pemegang buku profesional yang tidak memiliki kaitan emosi, anda dapat menjelaskan persoalan keuangan anda secara terbuka. Dengan dapat membicarakan laporan keuangan anda dengan seorang pemegang buku profesional, anda membawa subjek uang dan urusan kehidupan anda secara terbuka. Jika ia berada di tempat terbuka, dan anda membicarakan keuangan anda dengan seorang profesional, anda lebih dapat melakukan perubahan atau mengambil keputusan sulit yang diperlukan ... sebelum masalah keuangan menjadi racun.

Jika anda berpenghasilan kurang dari \$50.000, dan berada di kuadran E, biaya seorang pemegang buku profesional tidak boleh lebih dari \$100 hingga \$200 per bulan. Saya mendengar orang berkata lebih baik membelanjakan uang itu untuk makanan atau pakaian. Persoalan dengan pemikiran itu adalah membelanjakan uang untuk makanan atau pakaian tidak akan menyelesaikan masalah uang dan tidak akan membuat anda lebih kaya. Seperti selalu dikatakan ayah saya, “Ada utang bagus dan utang jelek, penghasilan bagus dan penghasilan jelek, serta pengeluaran bagus dan pengeluaran jelek.” Dia memberi tahu saya bahwa mempekerjakan pemegang buku dan penasihat keuangan profesional

lainnya adalah uang yang dibayarkan untuk *pengeluaran bagus*, karena pengeluaran itu membuat anda lebih kaya, hidup anda lebih mudah, dan mempersiapkan anda untuk masa depan yang lebih baik.

Kalau anda betul-betul tidak sanggup membayar pemegang buku, maka lakukanlah dengan cara saling bertukar jasa. Anda dapat membersihkan rumah atau halaman mereka dan sebagai imbalannya mereka dapat mengerjakan pembukuan anda. Yang terpenting adalah melakukannya, berapa pun biayanya ... karena biaya jangka panjangnya sangat tinggi. Seperti dikatakan ayah kaya, “Pengeluaran terbesarmu adalah uang yang *tidak* kamu hasilkan”

Yang terpenting, mempekerjakan pemegang buku profesional menegaskan kembali kepada diri sendiri bahwa anda menganggap kehidupan finansial pribadi anda serius. Artinya bahwa paling sedikit sekali sebulan, anda duduk bersama pemegang buku anda, bertanggung jawab, belajar, memperbaiki, dan mengarahkan kembali masa depan finansial dari hidup anda.

Dalam *Rich Kid Smart Kid*, pengantarnya dimulai dengan “Mengapa banker anda tidak meminta rapor anda.” Yang diminta banker anda adalah laporan keuangan. Ayah kaya berkata, “Laporan keuanganmu adalah rapormu setelah kamu meninggalkan sekolah. ” Di sekolah, kita menerima rapor paling sedikit sekali dalam satu kuartal (triwulan). Meskipun anda mendapat nilai jelek, rapor itu memberi anda dan orang tua anda kesempatan untuk mengetahui anda bagus dan lemah di mana ... kemudian memberi anda kesempatan untuk melakukan perbaikan. Dalam kehidupan nyata, orang-orang tanpa laporan keuangan, atau rapor, tidak bisa melakukan perbaikan kalau mereka tidak tahu posisi mereka pada bulan, kuartal, atau tahun itu. Anggaplah laporan keuangan anda sebagai rapor anda dan berusahalah dengan rajin agar rapor keuangan anda dapat diukur dalam jutaan atau mungkin miliaran dollar. Itu sebabnya pemegang buku anda penting. Pemegang buku anda memberi rapor sebulan sekali.

Ada tiga langkah untuk diikuti:

Dapatkanlah dan pekerjakanlah seorang pemegang buku.

Milikilah akuntansi yang akurat setiap bulan tentang kondisi keuangan anda

Evaluasilah laporan keuangan anda setiap bulan bersama penasihat anda sehingga anda dapat segera melakukan koreksi.

Kebiasaan #2 : Bentuklah Tim Pemenang

Dalam *Rich Dad's Guide to Investing*, saya menulis bahwa kuadran B dan kuadran I merupakan olahraga beregu. Salah satu sebab orang-orang dari kuadran E dan S kadang-kadang mengalami kesulitan beralih adalah karena mereka tidak biasa mempunyai tim yang membantu mereka dengan rencana finansial dan keputusan finansial mereka.

Sebagai anak kecil, saya memperhatikan bahwa ayah miskin saya menanggung masalah keuangannya sendiri. Dia duduk tanpa berkata-kata saat makan malam jika dia cemas, bertengkar dengan ibu saya kalau dia kecewa dengan uang, dan duduk sendirian hingga larut malam dalam upaya mencukupi kebutuhan hidup. Seringkali saya pulang ke rumah mendapati ibu saya sedang menangis karena dia tahu bahwa kami sedang mengalami kesulitan keuangan, dan tidak ada orang yang dapat diajaknya berbicara. Bila menyangkut soal uang, ayah saya adalah penguasa di rumah dan dia tidak pernah membicarakan masalah keuangannya dengan siapa pun.

Sebaliknya ayah kaya saya akan duduk di sekeliling meja di restorannya, dikelilingi oleh timnya, dan secara terbuka membicarakan masalah keuangannya. Ayah kaya berkata, "Setiap orang punya masalah keuangan. Orang kaya punya masalah uang, orang miskin, bisnis, pemerintah, dan gereja juga punya masalah uang. Yang menentukan apakah seorang kaya atau miskin adalah seberapa baik dia menangani masalah-masalah itu. Orang miskin menjadi miskin karena mereka menangani masalah uang mereka dengan buruk." Itu sebabnya ayah kaya

membicarakan masalah uangnya secara terbuka dengan tim keuangannya. Dia berkata, “Tidak ada orang yang bisa mengetahui semuanya. Kalau kamu ingin memenangkan permainan uang, kamu memerlukan orang-orang terbaik dan terpandai dalam timmu.” Ayah miskin saya kalah karena dia berpikir bahwa dia harus tahu semua jawaban ... dan dia tidak.

Setelah pemegang buku anda memberikan laporan keuangan bulanan, bertemulah dengan tim anda secara teratur setiap bulan. Anda mungkin memerlukan bankir, akuntan, pengacara, pialang saham, pialang real estat, pialang asuransi, dan lain-lain. Setiap profesional datang ke meja dengan sepasang mata yang berbeda dan cara memecahkan masalah yang berbeda. Hanya karena anda mempunyai banyak pendapat tidak berarti anda harus mengikuti salah satu diantaranya. Yang terpenting adalah anda tidak merahasiakan masalah uang anda, anda mendengarkan orang-orang yang lebih pandai dari anda dalam berbagai bidang keahlian, dan akhirnya anda mengambil keputusan sendiri.

Ketika orang bertanya kepada saya bagaimana saya dapat belajar begitu banyak tentang uang, investasi, dan bisnis, saya hanya menjawab,” Saya telah belajar lebih banyak tentang bisnis dan investasi di luar sekolah hanya karena saya menggunakan hidup saya sebagai sekolah saya yang sebenarnya. Saya merasa bahwa saya lebih tertarik memecahkan masalah saya sendiri dari pada duduk di sekolah berusaha memecahkan masalah yang mengada-ada.

Berikut ini adalah contoh bagaimana saya menggunakan tim saya untuk mengajari saya. Beberapa hari yang lalu, saya bertemu dengan salah seorang pengacara saya yang berusaha menjelaskan kepada saya menggunakan obligasi bebas pajak dari pemerintah. Penjelasannya sangat sulit dimengerti dan kosa katanya penuh dengan kata-kata yang belum pernah saya gunakan sebelumnya. Daripada membuang-buang waktunya duduk di situ pura-pura mengerti, saya menghentikan pertemuan itu dan menjadwalkan di lain waktu. Pada pertemuan berikutnya, akuntan saya dan pengacara ini duduk bersama Kim dan saya dan keduanya membantu menjelaskan apa yang dikatakannya kepada kami, dalam bahasa kami.

Saya katakan sebelumnya bahwa kata-kata merupakan peralatan bagi otak. Setiap profesi menggunakan kata-kata yang berbeda. Sebagai contoh pengacara menggunakan kata-kata yang berbeda dengan akuntan atau pemegang buku. Dengan menginvestasikan waktu untuk benar-benar mengerti kata-kata itu, dengan cara menerjemahkan artinya untuk saya, saya dapat menggunakan kata-kata itu dengan lebih baik dan menjadikan kata-kata itu bagian dari hidup saya. Dengan kata lain, saya menggunakan profesional yang berbeda sebagai penerjemah sehingga saya dapat menggunakan kata-kata mereka dalam hidup saya. Semakin banyak kata-kata yang dapat saya mengerti dan gunakan, semakin cepat saya menghasilkan lebih banyak uang dan masa depan finansial saya menjadi semakin baik.

Pertemuan itu menghabiskan biaya beberapa ratus dollar dalam bentuk honor, tetapi saya tahu pengembaliannya akan bersifat eksponensial. Pertemuan itu membantu saya mengerti cara meminjam puluhan juta dollar dari pemerintah dengan suku bunga yang sangat rendah. Pendidikan gabungan dari pengacara dan akuntan saya tentang subjek ini akan sangat meningkatkan rasio daya ungkit saya. Seperti saya katakan sebelumnya, anda dapat meningkatkan penghasilan anda secara incremental atau eksponensial. Dengan berinvestasi dalam kosa kata dan pengertian saya, kekayaan saya akan meningkat secara eksponensial.

Jadi mulailah mengumpulkan tim anda. Kalau anda tidak sanggup membayar tim bertarif tinggi, anda mungkin perlu mencari pensiunan yang senang membantu dan membimbing orang. Sering kali, yang perlu anda lakukan hanyalah membelikan mereka makan siang. Anda akan terkejut betapa banyaknya orang yang senang diminta menceritakan pengalaman hidup mereka untuk membantu orang lain. Yang perlu anda lakukan hanyalah menunjukkan rasa hormat, tidak mendebat, dan mendengarkan dengan sungguh-sungguh. Lakukanlah ini sebulan sekali, maka masa depan anda diperkaya selama-lamanya

Kebiasaan #3 : Teruslah Memperluas Konteks dan Isi Anda

Kita sekarang hidup di Era Informasi, bukan di Era Industri. Dalam Era Informasi, aset terbesar anda bukanlah saham, obligasi, reksa dana, bisnis, atau real estat anda. Aset terbesar anda adalah informasi di kepala anda dan umur informasi anda. Sangat banyak orang yang tertinggal karena informasi di kepala mereka merupakan sejarah kuno atau mereka berpegang teguh pada jawaban yang benar kemarin, tetapi salah hari ini. Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu mengikuti perkembangan dunia informasi yang berubah dengan cepat.

Jadi bagaimana anda dapat mengikuti perkembangan Era Informasi? Berikut ini adalah beberapa hal yang saya lakukan untuk terus belajar. Saya tidak mengatakan agar anda melakukan hal yang persis sama dengan yang saya lakukan, saya hanya berbagi dengan anda apa yang saya lakukan. Jika bisa anda lakukan, bagus dan jika tidak, carilah apa yang bermanfaat bagi anda.

Seri kaset Nightingale-Conant. Pada 1974, setelah memutuskan untuk mengikuti jejak ayah kaya, saya tahu saya perlu mencari lebih banyak mentor selain ayah kaya saya. Saya tahu saya memerlukan informasi yang tidak terdapat dalam ruang lingkup pendidikan tradisional. Pada 1974, saya menemukan kaset yang berisi informasi yang tidak ternilai harganya, informasi yang tidak saja menambah *isi* informasi saya, tetapi juga memperluas *konteks* saya. Kaset-kaset ini memberi saya informasi yang berkaitan dan relevan dengan kebutuhan saya serta memperluas realita saya sehingga saya dapat menggunakan informasi itu.

Kini, lebih dari dua puluh lima tahun kemudian, saya tetap menggunakan produk-produk Nightingale-Conant. Bila saya memerlukan informasi yang sesuai saya memeriksa katalog mereka untuk mencari program kaset atau video yang akan mengajar saya sesuatu yang ingin saya pelajari. Kalau saya memerlukan informasi abadi dan tidak ternilai harganya dari beberapa ahli terkemuka di dunia, saya memeriksa katalog mereka.

Beberapa kaset yang mungkin ingin anda jadikan permulaan adalah:

Lead the Field oleh Earl Nightingale. Inilah salah satu karya bermutu tinggi yang akan selalu relevan. Earl Nightingale adalah salah seorang pemimpin dalam bisnis modern dan pendidikan motivasional. Kebijaksanaan kuno tentang kepemimpinan adalah yang kita semua butuhkan kalau kita ingin tetap mengikuti perkembangan Era Informasi.

Making Money on the Web oleh Seth Godin. Kumpulan kaset ini penuh dengan informasi praktis, mendasar, dan berguna tentang cara memulai jaringan bisnis di seluruh dunia anda. Meskipun anda tidak berencana melakukan bisnis di Web, kaset ini penuh dengan dasar-dasar bisnis berdasarkan akal sehat yang penting bagi siapapun yang ingin kaya.

Thinking Big oleh Brian Tracy. Kumpulan kaset ini penting bagi siapa pun yang menyadari bahwa mereka mungkin berpikir terlalu kecil. Salah satu sebab orang mempunyai konteks kekurangan uang atau tidak cukup uang adalah karena mereka biasa berpikir sangat kecil. Kumpulan kaset ini akan membantu membuka pikiran anda terhadap kemungkinan yang lebih besar bagi hidup anda.

The Art of Exceptional Living oleh Jim Rohn. Ini adalah program kaset pendidikan pemerluas konteks yang luar biasa. Alasan bahwa ini merupakan kaset yang luar biasa adalah karena banyak orang berpikir mereka harus melakukan hal-hal yang luar biasa, atau mengatasi rintangan besar. Jim Rohn menunjukkan bahwa terdapat perbedaan antara melakukan hal-hal yang luar biasa dan menjalani hidup yang *luar biasa* ... melakukan hal-hal sederhana dalam hidup *secara luar biasa*. Seperti diuraikan dalam buku ini, saya tidak merasa dikaruniai bakat, penampilan, kepribadian, atau otak yang luar biasa. Setelah mendengarkan kaset ini, saya berhenti berfokus melakukan hal-hal yang luar biasa dan sebagai gantinya berfokus melakukan apa yang dapat saya lakukan, dengan sangat baik.

How to Be a No-Limit Person oleh Dr. Wayne Dyer. Ini merupakan kumpulan kaset yang sangat bagus tentang cara menjadikan setiap hari dalam hidup anda berarti, tentang memperluas konteks atau realitas anda untuk menerima kesempatan yang lebih banyak, kesehatan yang lebih baik, kebahagiaan yang lebih besar, dan menghadapi persoalan dengan sikap yang lebih baik.

Bila saya pergi ke pusat kebugaran atau mengemudi mobil, saya sering memutar salah satu kaset mentor besar dari kumpulan kaset Nightingale-Conant. Ketika saya ditanya tentang mencari mentor, saya dengan tegas menyarankan orang itu untuk mendapatkan katalog kaset dan mencari mentor dari siapa anda ingin belajar.

Saya berlangganan berita berkala (*newsletter*) keuangan dan bisnis ini:

Louis Rukeyser's Wall Street oleh Louis Rukeyser. Saya merasakan informasi yang ditulisnya memberi pengertian mendalam. Berita berkala ini penting bagi siapa pun yang ingin mengikuti perkembangan segala sesuatu yang sedang terjadi di Wall Street.

Strategic Investment oleh James Dale Davidson dan Lord Rees-Mogg. Kedua orang ini memiliki perspektif global tentang ekonomi dunia. Saya merasakan informasi mereka memberi pengertian mendalam, seringkali bertentangan dengan kebijaksanaan yang berlaku, dan terutama bagus untuk investor kaya.

Audio-Tech Business Book Summaries. Organisasi ini menerbitkan secara teratur sebulan sekali ringkasan buku cetakan dan program kaset tentang buku-buku bisnis mutakhir. Saya merasakan lebih baik membaca ringkasan dan mendengarkan kaset itu sebelum memutuskan apakah saya ingin membaca bukunya.

Kita sedang memasuki era peluang yang belum pernah terjadi sebelumnya ... kita sedang memasuki Era Wiraswasta. Jika anda hanya menginginkan gaji yang lebih besar, anda mungkin ketinggalan era ini ketika orang-orang lain menjadi superkaya. Jika anda tidak ingin ketinggalan era ini, saya menyarankan

agar anda menjadikan kebiasaan untuk berada di depan orang banyak dan melihat masa depan yang tidak dapat dilihat oleh orang banyak.

Kebiasaan #4 : Tetaplah Bertumbuh

Beberapa hari yang lalu, seorang teman saya mengeluh bahwa dia telah kehilangan beberapa juta dollar di bursa saham. Dia tidak pernah berinvestasi sebelum 1995, telah meminjam uang untuk membeli saham, dan sekarang telah kehilangan hampir segalanya, termasuk rumahnya, setelah bursa jatuh. Dia terus mengeluh dengan suara keras dan akhirnya saya merasa terganggu. Saya berkata, “Bertumbuhlah. Kamu anak laki-laki besar sekarang. Apa yang membuatmu berpikir bahwa bursa saham selalu naik?”

Komentar saya tidak menghentikannya. Dia terus berkata, “Kenapa Alan Greenspan tidak menurunkan suku bunga sebelumnya? Kenapa dia harus menaikkannya? Itu kesalahannya dan kesalahan pialang saham saya sehingga saya kehilangan segala-galanya. Bagaimana saya dapat membayar kembali semua uang itu? Kenapa pemerintah federal tidak melakukan sesuatu terhadap kerugian di bursa saham?”

Sambil meninggalkannya, saya mengulangi apa yang saya katakan sebelumnya, yaitu: “Bertumbuhlah.”

Ayah kaya sering berkata, “Orang menjadi lebih tua, tetapi mereka tidak selalu bertumbuh. Banyak orang lari dari perlindungan ayah dan ibunya ke perlindungan perusahaan atau pemerintah. Banyak yang berharap orang lain akan mengurus mereka, atau bertanggung jawab atas kurangnya kebijaksanaan dan akal sehat mereka. Itu sebabnya mereka mencari jaminan kerja atau perlindungan pemerintah. Sangat banyak orang menghabiskan hidupnya mencari jaminan dan menghabiskan seluruh hidupnya menghindari resiko, menghindari pertumbuhan dan selalu mencari orang tua pengganti untuk mengurus mereka.” Saya mengetahui banyak orang yang tidak dapat bertahan hidup tanpa Jaminan Sosial. Saya mengetahui orang-orang yang belum cukup tua untuk menerima Jaminan Sosial,

namun mereka mengandalkan bahwa Jaminan Sosial dan Medicare tetap tersedia di masa mendatang. Jaring pengaman pemerintah itu diciptakan pada Era Industri dan diciptakan hanya sebagai jaring pengaman bagi orang-orang yang sangat miskin. Kini, sayangnya, banyak orang, bahkan orang-orang yang berpendidikan tinggi dan bergaji tinggi, masih mengandalkan pemerintah untuk mengurus mereka. Kita berada di Era Informasi dan sudah saatnya kita sebagai sebuah budaya mulai tumbuh dan menjadi dewasa secara finansial. Berikanlah jaring pengaman dan program sosial pemerintah bagi orang-orang yang betul-betul membutuhkannya.

Ketika saya meninggalkan bangku sekolah menengah, saya pikir saya sudah dewasa dan tahu semua jawaban. Kini, saya sering berkata, “Saya berharap saya sudah tahu saat itu apa yang saya ketahui saat ini.” Ada banyak hal yang saya lakukan di masa lalu yang saya senang melakukannya, tetapi saya tidak akan melakukannya saat ini. Saya percaya bahwa menjadi dewasa adalah menyadari bahwa menjadi dewasa berarti melakukan segala sesuatu secara berbeda ketika kita menjadi lebih tua. Terus menerus melakukan hal lama yang sama setiap hari dalam hidup anda umumnya akan menghentikan pertumbuhan mental dan emosional. Dunia terus berubah, berkembang lebih canggih, demikian juga kita seharusnya.

Salah satu cara dunia berubah adalah bahwa tidak banyak jaminan kerja dan jaminan finansial lagi. Perusahaan-perusahaan sedang mengeluarkan orang-orang ke dunia yang sangat ganas serta berkata kepada mereka, “Jangan berharap kami mengurus anda setelah anda berhenti bekerja untuk kami.” Ada juga ucapan, “Lebih baik anda mengandalkan bursa saham untuk mengurus anda setelah anda berhenti bekerja.” Namun dalam dunia nyata yang sangat kejam, mengharapkan bursa saham selalu naik adalah khayalan kekanak-kanakan dan sebodoh mengharapkan peri gigi (dalam dongeng) membayar tagihan gigi anda. Menjadi dewasa berarti bersedia untuk semakin bertanggung jawab atas diri sendiri, tindakan anda, pendidikan berkesinambungan anda, dan kedewasaan anda. Jika anda ingin memiliki masa depan finansial yang kaya dan terjamin, sangatlah penting untuk

mengetahui bahwa harga saham naik dan harga saham turun serta tidak ada seorang pun yang melindungi anda.

Semakin kita cepat menjadi dewasa dan menghadapi kenyataan itu, semakin baik kita kemudian dapat menghadapi masa depan dengan kedewasaan yang lebih baik. Pada Era Informasi, semakin banyak dari kita yang perlu untuk bertumbuh dan semakin meninggalkan ide-ide Era Industri lama yang mengharapkan orang lain bertanggung jawab atas jaminan kerja dan jaminan finansial kita.

Saya khawatir bahwa dalam kurang dari dua puluh tahun akan nyata bahwa Era Industri mati dan lenyap. Kita akan mengetahuinya ketika pemerintah akhirnya mengakui bahwa ia tidak punya uang dan tidak sanggup menepati banyak janji finansialnya. Kalau dalam dua puluh tahun terlalu banyak orang yang panik dan mulai menguras 401(k) mereka, bursa saham akan jatuh, banyak orang akan kecewa, dan Amerika akan mengalami resesi yang dalam, mungkin depresi. Jika ini terjadi, berjuta-juta *baby boomers* (orang yang lahir pada masa ledakan bayi setelah Perang Dunia Kedua) anak-anak mereka akhirnya harus menjadi dewasa. Menjadi dewasa artinya anda menjadi semakin kurang bergantung pada orang lain, dan semakin dapat mengurus diri sendiri, kebutuhan anda, dan kebutuhan orang lain. Bagi saya, menjadi dewasa merupakan proses seumur hidup, proses yang dihindari oleh banyak orang dengan tetap mencari jaminan kerja dan jaminan finansial yang disediakan oleh orang lain ... orang yang bukan diri sendiri.

Terus menerus tumbuh merupakan kebiasaan penting. Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu tumbuh jauh lebih cepat dari pada yang bersedia dilakukan oleh sebagian besar orang.

Kebiasaan #5 : Bersedia untuk Gagal Lebih Banyak

Salah satu perbedaan terbesar antara ayah kaya dan ayah miskin saya adalah bahwa ayah miskin saya tidak bersedia gagal. Dia pikir melakukan kesalahan adalah tanda kegagalan ... bagaimana pun dia adalah guru. Ayah miskin saya juga berpikir bahwa dalam kehidupan hanya ada satu jawaban benar.

Ayah kaya saya terus menerus bertualang memasuki bidang-bidang yang tidak diketahuinya. Ayah kaya percaya pada bermimpi besar, mencoba hal-hal baru, dan melakukan kesalaham-kesalahan kecil. Dia berkata kepada saya pada akhir hidupnya, “Ayahmu menghabiskan hidupnya dengan berpura-pura mengetahui semua jawaban benar dan menghindari kesalahan. Itu sebabnya pada akhir hidupnya, dia mulai melakukan kesalahan besar.” Ayah kaya juga berkata, “Salah satu hal yang luar biasa dengan bersedia mencoba hal-hal baru dan melakukan kesalahan adalah bahwa melakukan kesalahan membuatmu tetap rendah hati. Orang yang rendah hati belajar lebih banyak dibanding orang yang tinggi hati.”

Selama bertahun-tahun, saya memperhatikan ayah kaya memulai bisnis, perusahaan, dan proyek yang dia sering tidak tahu apa-apa. Dia duduk, mendengarkan, dan mengajukan pertanyaan selama berjam-jam, berhari-hari, dan berbulan-bulan untuk memperoleh pengetahuan yang dibutuhkannya. Dia selalu bersedia bersikap rendah hati dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan bodoh. Tentang ini dia sering berkata, “Pura-pura pandai itu bodoh. Kalau kamu pura-pura pandai, kamu berada di puncak kebodohan.”

Ayah kaya juga bersedia salah. Kalau dia melakukan kesalahan, dia selalu siap untuk minta maaf. Dia tidak berusaha untuk selalu benar. Dia berkata, “Di sekolah cuma ada satu jawaban benar. Dalam kehidupan nyata ada lebih dari satu jawaban benar. Kalau seseorang punya jawaban benar yang lebih baik dibanding kamu, ambillah. Jadi kamu punya dua jawaban benar.” Dia juga berkali-kali berkata, “Orang-orang yang punya cuma satu jawaban benar seringkali mempunyai tiga ciri. Satu, mereka biasanya argumentatif (suka berbantah) atau defensive (bersikap mempertahankan diri. Dua, mereka sering kali adalah orang-orang yang sangat membosankan. Dan tiga, mereka sering kali menjadi ketinggalan zaman karena mereka tidak memperhatikan bahwa jawaban mereka yang dulu benar sekarang salah.”

Jadi nasihat ayah kaya adalah, “Hiduplah sedikit. Lakukanlah sesuatu yang berani dan sedikit beresiko setiap hari. Meskipun kamu tidak menjadi kaya,

kebiasaan ini akan membuat hidupmu tetap bersemangat dan membuatmu awet muda untuk masa yang lebih panjang.”

Sayangnya, ayah miskin saya menghabiskan hidupnya untuk melakukan semua hal yang benar. Dia melakukan hal yang benar ketika dia bersekolah. Dia memperoleh pekerjaan mengajar karena dalam pikirannya itu merupakan sesuatu yang benar untuk dilakukan. Dia bekerja keras dan meniti jenjang karier karena itu merupakan sesuatu yang benar untuk dilakukan. Dia mencalonkan diri melawan bosnya karena merasa kecewa terhadap korupsi di pemerintah karena pencalonannya merupakan sesuatu yang benar untuk dilakukan. Pada akhir hidupnya, dia menghabiskan dua puluh tahun di depan pesawat televisi dengan perasaan marah karena dia melakukan semua hal yang benar dan tidak seorang pun yang tampak peduli bahwa dia telah melakukan semua hal yang benar. Dia menjadi sangat marah ketika dia merasa bahwa semua rekan-rekannya yang dia pikir melakukan hal-hal yang salah, sekarang kaya atau memiliki kekuasaan.

Ayah kaya berkata, “Kadang-kadang apa yang benar untukmu pada permulaan hidupmu bukan sesuatu yang benar untukmu pada akhir hidupmu. Sangat banyak orang tidak berhasil karena mereka takut berubah atau tidak bisa berubah mengikuti zaman. Yang membuat mereka tidak bisa berubah adalah karena mereka takut salah. Kadang-kadang untuk menjadi benar, kita semua perlu salah. Kalau kita ingin belajar naik sepeda, kita harus bersedia salah untuk sementara waktu. Sebagian besar orang tidak berhasil karena mereka ingin benar tetapi mereka tidak bersedia salah. Rasa takut gagal mereka yang menyebabkan mereka gagal. Keharusan mereka untuk sempurna yang menyebabkan mereka tidak sempurna. Rasa takut kelihatan jelek itulah yang akhirnya membuat mereka merasa bahwa diri mereka jelek.

Untuk orang-orang yang takut gagal, atau takut melakukan kesalahan, saya membuat program kaset bersama Nightingale-Conant berjudul *Rich Dad Secrets (Rahasia Ayah Kaya)*. Rahasia ayah kaya yaitu dunia didesain supaya kita tidak gagal. Dunia didesain agar kita menang. Tantangannya adalah bersedia gagal

sehingga anda bisa menang. Kumpulan kaset ini membantu mengatasi rasa takut gagal.

Setelah anda mengerti *Rich Dad Secrets*, anda akan lebih bersedia gagal, supaya berhasil. Seperti sering dikatakan ayah kaya, “Orang yang menghindari kegagalan juga menghindari kesuksesan. Kegagalan merupakan bagian integral dari kesuksesan.”

Secara ringkas, apa yang dilakukan ayah kaya saya sehari-hari adalah bersedia gagal sedikit setiap hari. Ayah miskin saya berusaha sekuat tenaga untuk tidak gagal sama sekali. Perbedaan kebiasaan kecil ini menghasilkan perbedaan besar menjelang akhir hidup mereka.

Kebiasaan #6 : Dengarkanlah Diri Sendiri

Kebiasaan terakhir dan terpenting bagi siapa saja yang ingin pensiun muda dan pensiun kaya adalah mendengarkan diri sendiri. Ayah kaya sering berkata, “Kekuatan paling hebat yang saya miliki adalah apa yang saya katakan kepada diri sendiri dan apa yang saya percaya.” Kebiasaan ini merupakan cara lain untuk mengekspresikan realitas anda atau konteks anda. Yang dimaksud ayah kaya dengan *kekuatan paling hebat anda* kembali kepada konsep Alkitab bahwa kata-kata anda menjadi kenyataan. Dengan kata lain, perhatikanlah apa yang anda katakan kepada diri sendiri, karena apa yang anda katakan kepada diri sendiri adalah anda akan menjadi apa setiap harinya.

Ayah kaya berulang-ulang berkata, “Para pecundang banyak berfokus pada apa yang tidak mereka inginkan dalam hidup, bukannya menyatakan dengan jelas apa yang mereka inginkan. Itulah yang mereka lakukan secara berbeda. Itu merupakan kebiasaan. Hal yang sama berlaku dengan uang.”

“Jadi ada perbedaan besar antara orang yang terus menerus berkata, ‘Aku tidak ingin miskin’ dan orang yang berkata, ‘Aku ingin kaya,’” saya menjawab.

Ayah kaya mengangguk dan berkata, “Bagi saya seolah-olah pikiran manusia tidak terdengar *lakukan* atau *jangan lakukan*. Pikiran hanya mendengar

subyek yang sedang dibicarakan ... kata-kata seperti gemuk, sehat, miskin, dan kaya. Apa pun subyeknya, kamu menjadi seperti itu.”

“Jadi ketika seseorang berkata, ‘Aku tidak ingin kehilangan uang’ yang didengar pikiran hanyalah, ‘Aku ingin kehilangan uang’?” saya bertanya, mencari kejelasan lebih jauh dari pelajaran ayah kaya.

“Bagi saya tampaknya seperti itu,” kata ayah kaya.

“Jadi apa yang banyak orang lakukan adalah membicarakan apa yang mereka tidak ingin, atau membicarakan apa yang tidak bisa mereka punyai,” saya berkata.

“Betul. Tetapi saya melakukan sesuatu yang lebih dari itu. Merupakan salah satu kebiasaan saya,” kata ayah kaya.

“Sesuatu yang lebih dari hanya mengatakan apa yang Bapak inginkan?” saya bertanya.

Ayah kaya mengangguk dan memberi saya salah satu kebiasaan terpenting untuk hidup saya. Dia berkata, “Kita semua kadang-kadang merasa ketakutan, tidak pasti, dan ragu-ragu. Itulah bagian dari manusia. Bila saya merasa seperti itu, hal pertama yang saya lakukan adalah memeriksa pikiran saya. Kalau saya merasa tidak enak atau takut, saya tahu saya sedang mengatakan atau memikirkan sesuatu yang menyebabkan saya merasa seperti itu.”

“Oke,” saya berkata. “Apa langkah selanjutnya?”

“Saya mengubah pikiran atau kata-kata saya menjadi kata-kata yang saya inginkan. Kata ayah kaya. “Sebagai contoh, kalau saya takut rugi, saya berkata kepada diri sendiri, ‘Apa yang aku takutkan, apa yang aku inginkan sebagai gantinya, dan apa yang harus aku lakukan untuk memperoleh yang aku inginkan?’ Jika kamu perhatikan, semuanya merupakan pertanyaan-pertanyaan yang lebih dahulu membuka realitas saya terhadap kemungkinan dan realitas baru.”

Saya mengangguk dan berkata, “Lalu?”

“Lalu saya duduk tanpa berkata-kata hingga perasan takut itu hilang dan perasaan yang saya inginkan masuk ke daerah hati, dada, dan perut saya. Setelah saya dapat merasakan perasaan yang saya inginkan, dan saya mempunyai pikiran

yang saya inginkan, saya lalu mengambil tindakan. Saya mempersiapkan diri saya lebih dahulu, masuk ke suasana hati yang benar, perasaan emosional yang saya inginkan bukan yang tidak saya inginkan, kemudian saya mengambil tindakan.”

Ringkasan dari proses ini adalah:

Perhatikanlah pikiran-pikiran yang tidak anda inginkan ... ubahlah menjadi pikiran tentang hal-hal yang anda inginkan.

Perhatikanlah perasaan-perasaan yang tidak anda inginkan ... ubahlah menjadi perasaan-perasaan yang anda inginkan.

Ambillah tindakan, dan teruslah melangkah, perbaikilah bila perlu, hingga anda memperoleh apa yang anda inginkan ... bukan apa yang tidak anda inginkan.

Mempraktikkannya

Beberapa tahun yang lalu, saya berada di Las Vegas sepanjang malam. Saya tidak banyak berjudi, tetapi untuk menghabiskan waktu, saya memutuskan untuk bermain ***blackjack***. Segera setelah saya sampai di meja, saya memperhatikan tubuh saya mulai tegang karena takut kalah dan pikiran saya mulai berkata, “Kamu hanya boleh kalah \$200. Kemudian kamu harus berhenti.”

Dengan segera saya mengubah pikiran saya menjadi, “Aku punya \$200 untuk dimainkan dan kalau saya menang \$500, saya akan berhenti. ”Saya telah menemukan strategi masuk dan keluar saya. Kemudian saya duduk di meja, memperhatikan bandar membagikan kartu, tetapi saya tidak mempertaruhkan uang. Saya dapat merasakan rasa takut kalah jauh di dalam dada saya. Saya memfokuskan perhatian saya untuk mengubah perasaan kalah itu menjadi perasaan menang. Setelah saya dapat merasakan keyakinan seorang pemenang di dalam dada, hati, dan perut saya barulah saya mulai bertaruh. Walaupun saya kalah pada beberapa putaran pertama, yang saya lakukan hanyalah berfokus pada pikiran menang dan perasaan menang. Setelah satu jam, saya menang dengan \$500 saya.

Beberapa malam yang lalu, kembali saya berada di Las Vegas. Sekali lagi, saya melalui proses itu. Kesulitannya adalah, kali ini saya tidak bisa menang,

bagaimanapun saya memfokuskan pikiran saya dan perasaan saya. Setelah \$200 saya hilang, saya harus melawan perasaan saya untuk tidak mempertaruhkan lebih banyak uang. Meninggalkan meja itu merupakan salah satu hal tersulit yang harus saya lakukan. Saya ingin mengejar uang saya.

Ketika saya meninggalkan, saya dapat mendengar ayah kaya berkata, “Sekalipun dengan pikiran terbaik dan perasaan terbaik, kadang-kadang sesuatu tidak berjalan sesuai dengan keinginanmu. Seorang pemenang tahu kapan harus berhenti dan meninggalkan. Seorang pemenang harus tahu bahwa kalah adalah bagian dari menang. Hanya pecundang yang tetap berada di meja yang salah selama-lamanya, kehilangan segalanya, sambil berharap untuk membuktikan bahwa mereka bukan pecundang.”

Hubungan yang Bahagia

Proses memilih cara anda berpikir dan merasa berlaku dalam hubungan juga. Saya memperhatikan bahwa saya merasa tidak senang bila saya memikirkan semua hal yang istri saya, Kim, tidak lakukan ... dan saya merasa sangat mencintainya ketika saya memikirkan semua hal menyenangkan yang dia lakukan dan kami lakukan bersama.

The Righteous Brothers mempunyai lagu populer berjudul “You’ve Lost That Loving Feeling (Anda Telah Kehilangan Perasaan Penuh Kasih Sayang Itu).” Ketika menyangkut soal bisnis dan berinvestasi, banyak orang telah “Kehilangan Perasaan Menang Itu”.

Menepati Janji

Dalam periode mulai 1985 hingga 1994, Kim dan saya berfokus pada apa yang kami inginkan dan kami berusaha sekuat tenaga untuk merasakan apa yang ingin kami rasakan dan apa yang akan kami rasakan bila impian kami benar-benar menjadi kenyataan. Walaupun ada saat-saat di mana segala sesuatunya tidak

berjalan sesuai dengan keinginan kami, namun dengan berfokus pada apa yang kami inginkan serta merasakan apa yang kami ingin rasakan telah membawa kami melewati masa-masa sulit. Memilih bagaimana anda ingin merasa dan memilih untuk memikirkan apa yang ingin anda pikirkan merupakan kebiasaan sangat penting yang diajarkan ayah kaya kepada saya. Sekarang kalau saja saya dapat merasakan dan berpikir dengan cara itu saya ingin berpikir tentang salad hijau dingin yang berada di depan saya.

Tujuan dari kebiasaan ini adalah bahwa saya menjalani proses pikiran dan perasaan itu terutama kalau saya merasa takut dan ragu-ragu terhadap diri sendiri. Menurut saya, melakukannya merupakan kebiasaan yang lebih baik dari pada membiarkan perasaan ragu-ragu dan tidak pasti menguasai hidup anda. Walaupun proses itu tidak selalu menjamin bahwa saya akan menang, tetap saja itu merupakan kebiasaan baik yang telah membuat saya kadang-kadang menang ketika saya tampak tidak akan berhasil dan ingin lari. Selalu ingatlah bahwa semua pemenang kadang-kadang kalah ... tetapi tidak berarti mereka harus merasa atau berpikir seperti pecundang.

Seperti yang dikatakan Nike, "Lakukan saja." Dalam kehidupan, kelihatannya apa yang para pemenang lakukan adalah berfokus pada apa yang mereka inginkan dan para pecundang kelihatannya berfokus pada apa yang tidak mereka inginkan. Itu sebabnya penting untuk membiasakan mendengarkan diri sendiri secara teratur. Para pemenang mempertahankan perasaan menang dan pikiran menang, walaupun mereka tidak menang. Itu merupakan kebiasaan yang sangat penting.

Dapatkan Anda Mengadopsi Kebiasaan-kebiasaan Itu?

Sebelum melanjutkan, saya ingin menekankan kembali betapa pentingnya saya mempercayai kebiasaan-kebiasaan dasar ini. Ini adalah kebiasaan-kebiasaan mudah yang hampir setiap orang berumur delapan belas tahun ke atas dapat mengikutinya. Namun walaupun kebiasaan-kebiasaan itu

mudah, saya khawatir sangat sedikit orang yang menjadikannya sebagai kebiasaan.

Kalau anda bisa membuat kebiasaan-kebiasaan sederhana ini sebagai kebiasaan seumur hidup anda, langkah-langkah tindakan pada bab-bab selanjutnya akan mudah bagi anda dan mungkin menjadikan anda lebih kaya dibanding impian-impian anda yang paling liar.

Seperti dikatakan ayah kaya, “Cerita Tiga Babi Kecil lebih dari sekedar dongeng. Tetapi merupakan cerita yang penuh dengan kebenaran. Kalau kamu ingin membangun rumah dari batu bata, kamu memerlukan kebiasaan-kebiasaan baik ... karena kebiasaan-kebiasaan baik merupakan batu bata bagi orang kaya.”

Bab 15

Daya Ungkit Uang Anda

Siapa yang Bekerja Lebih Keras? Anda atau Uang Anda?

Tanggal 12 Maret 2001, saluran-saluran televisi keuangan meneriakan kesedihan yang mendalam tentang jatuhnya bursa saham. Tanggal 10 Maret 2000, hanya setahun sebelumnya, NASDAQ mencapai titik tertinggi sepanjang sejarah yakni 5048,62. Pada tanggal 12 Maret 2001, NASDAQ berada pada 1923, turun 62% dalam kurang lebih satu tahun. Juga pada hari ini, para pemegang saham kehilangan \$554 miliar di semua bursa saham. Jelas, banyak orang sangat cemas, takut, atau marah.

Pada salah satu saluran, seorang komentator mengatakan sesuatu yang telah saya cemaskan selama beberapa tahun. Dia berkata, “Banyak investor kaya semakin kaya saja pada kejatuhan bursa ini. Mereka menjadi kaya karena mereka masuk dan keluar bursa. Saya menaruh simpati terhadap para karyawan yang baru saja kehilangan rencana pensiun mereka. Mereka memasukkan uang pensiun mereka di bursa karena mereka harus.”

Istri saya, Kim, juga menonton acara itu dan mendengarkan komentator itu. Kim berkata, “Menyaksikan rencana pensiun musnah pasti seperti menyaksikan rumah sedang terbakar dan tidak punya selang untuk memadamkan api.”

Dalam *Rich Dad's Guide to Investing*, saya menulis bahwa orang miskin dan kelas menengah berinvestasi di reksa dana sedangkan orang kaya berinvestasi pada investasi lindung nilai (*hedge fund*). Walaupun banyak orang menyatakan bahwa investasi lindung nilai sangat berisiko, saya cenderung tidak setuju. Menurut saya reksa dana jauh lebih berisiko, karena sebagian besar reksa dana

cenderung bagus hanya ketika harga saham sedang naik. Paling tidak dengan beberapa investasi lindung nilai, anda bisa menghasilkan uang ketika harga saham naik maupun harga saham turun. Mana yang menurut anda lebih berisiko dalam jangka panjang? Bagaimana perasaan anda jika anda siap untuk pensiun dan anda hanya menyaksikan dana pensiun anda berkurang menjadi setengah? Setidaknya kalau ada mempunyai asuransi kebakaran, anda bisa membangun kembali rumah anda dalam waktu kurang dari setahun kalau ia terbakar habis. Bagi banyak orang, mereka mungkin tidak punya cukup waktu untuk membangun kembali dana pensiun mereka jika ia musnah pada akhir hidup mereka.

Apakah Uang Anda Cuma Menganggur Tidak Melakukan Apa-apa?

Salah satu sebab orang bekerja sangat keras seumur hidup mereka adalah karena mereka diajar untuk bekerja lebih keras dari pada uang mereka. Ketika sebagian besar orang berpikir tentang berinvestasi, banyak yang hanya memarkir uang mereka di rekening tabungan atau di rekening pensiun mereka sambil terus melanjutkan hidup kerja keras mereka. Sementara mereka bekerja, mereka berharap uang mereka bekerja juga. Kemudian bila sesuatu seperti bencana finansial terjadi, uang terparkir mereka akan musnah dan sebagian besar orang tidak mempunyai asuransi bencana finansial.

Ayah kaya berkata, “Sebagian besar orang menghabiskan hidup mereka membangun rumah finansial dari jerami, rumah yang rentan terhadap angin, hujan, api, dan serigala besar yang jahat.

Itu sebabnya ayah kaya mengajari putranya dan saya cara membuat uang kami tetap berputar. Untuk menggambarkan hal ini lebih jauh, suatu hari ketika sedang berkemah, dia menyuruh Mike dan saya berkali-kali melompati api unggun yang berkobar-kobar. Dia berkata, “Kalau kami bergerak, api tidak akan melukai kalian. Kalau kalian berdiam diri di dekat api, meskipun kalian tidak berada di dalam api, panasnya akhirnya akan kalian rasakan.”

Pagi itu, ketika saya memperhatikan bursa saham turun semakin rendah, saya dapat mendengar ayah kaya menuturkan kisah ini kepada putranya dan saya. Orang-orang yang berdiam diri dengan uang mereka terparkir akan merasakan panas. Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, anda perlu bekerja lebih keras dan lebih cepat. Uang anda harus melakukan hal yang sama. Membiarkan uang anda menganggur di satu tempat adalah seperti memperhatikan tumpukan daun-daun kering musim gugur, menunggu percikan api ... percikan api yang akan mengubah daun-daun itu menjadi api unggun.

Seberapa Cepatkah Uang Anda?

Salah satu yang membuat Kim dan saya pensiun dini adalah karena kami terus memutarakan uang kami. Ayah kaya sering menyebut konsep ini sebagai ***kecepatan uang***. Dia berkata, “Uangmu harus seperti anjing pemburu burung. Ia membantumu mencari burung, menangkap burung, kemudian pergi dan menangkap burung lagi untukmu. Uang sebagian besar orang bertingkah laku seperti burung yang hanya terbang menjauh.” Jika anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, sangat penting bahwa uang anda menjadi seperti anjing pemburu burung, pergi setiap hari dan membawa pulang semakin banyak aset.

Kini, banyak perencana keuangan dan manajer reksa dana berkata kepada investor rata-rata, “Serahkan saja uang anda kepada kami, dan kami akan menanamkan uang anda supaya bekerja bagi anda.” Sebagian besar investor mengangguk dan mengulangi mantra itu, “Berinvestasilah dalam jangka panjang, beli dan simpan, dan diversifikasikanlah.” Uang mereka terparkir dan mereka kembali bekerja. Bagi sebagian besar investor ini merupakan ide yang cukup bagus, dengan memperhatikan bahwa sebagian besar investor tidak berminat untuk belajar cara menanamkan uang supaya bekerja, karena tampaknya mereka lebih senang bekerja lebih keras daripada uang mereka. Kesulitan dengan rencana investor rata-rata ini adalah bahwa rencana ini tidak selalu merupakan strategi investasi yang produktif, atau selalu lebih aman.

Kim dan saya tidak menyimpan uang di rekening pensiun agar pensiun muda. Kami tahu bahwa kami harus membuat uang kami terus bekerja, bekerja keras untuk memperoleh semakin banyak aset. Setelah uang kami memperoleh aset, uang itu segera dipekerjakan kembali untuk pergi dan mendapatkan aset lagi untuk kami. Strategi yang kami gunakan untuk membuat uang kami terus berputar dan memperoleh semakin banyak aset merupakan strategi yang hampir setiap orang dapat menggunakannya. Seperti telah dijanjikan, buku ini akan memberikan daftar hal-hal yang dapat dilakukan oleh hampir setiap orang untuk menjadi kaya.

Upayakan Agar Uang Terus Berputar

Salah satu strategi yang kami gunakan untuk membuat uang kami terus berputar adalah membeli properti sewaan, dan dalam satu atau dua tahun, meminjam uang muka kami sendiri dan membeli properti sewaan lainnya. Itu mengikuti nasihat ayah kaya agar menggunakan uang seperti anjing pemburu burung. Orang rata-rata menyebut proses pinjaman ini *pinjaman ekuitas rumah (home equity loan)*. Sebagian orang menyebutnya *pinjaman pelunasan tagihan (bill consolidation loan)* untuk melunasi utang kartu kredit. Anda mungkin memperhatikan bahwa Kim dan saya meminjam uang untuk membeli investasi dan orang rata-rata menggunakan modal utang untuk melunasi utang yang tidak terbayar. Ini merupakan contoh burung yang terbang keluar jendela. Walaupun tetap merupakan kecepatan uang, tetapi kecepatan uang yang menjauh dari anda, bukan mendapatkan aset bagi anda.

Contoh Sederhana

Berikut adalah contoh bagaimana kami berinvestasi kemudian meminjam uang untuk berinvestasi pada aset lain. Pada 1990, Kim dan saya melihat sebuah rumah dijual di daerah yang indah di Portland, Oregon. Pemiliknya meminta \$95.000 tetapi properti itu tidak terjual. Keadaan ekonomi buruk, orang-orang

terkena penciutan, dan banyak rumah dijual. Kami seharusnya mengajukan penawaran lebih awal, tetapi rumah ini tidak sesuai dengan kemampuan investasi kami. Harganya terlalu mahal dan merupakan rumah yang terlalu bagus untuk dipertimbangkan sebagai properti sewaan jangka panjang. Kalau rumah ini berada di San Fransisco, harganya akan mencapai \$450.000. Namun kami melihat properti ini karena kami dapat melihatnya memiliki banyak nilai dan potensi.

Dalam perjalanan ke dan dari bandara, kami melewati rumah itu untuk melihat apakah ia masih dijual. Setelah kira-kira enam bulan akhirnya kami mengetuk pintu dan mendapati bahwa pemiliknya sangat ingin sekali menjual dan bersedia mendengar penawaran apapun. Dia berutang \$56.000, sehingga saya menawar \$60.000 dan kami mencapai kesepakatan pada \$66.000. Saya memberinya \$10.000, dan kami mengambil alih hipoteknya yang masih tersisa. Sebulan kemudian, pemilik itu dan keluarganya telah keluar dan menuju ke California, merasa senang sudah menjual rumahnya. Mereka tidak menghasilkan banyak uang dan mereka tidak kehilangan banyak uang. Rumah itu segera tersewa dan kami akhirnya menghasilkan arus kas positif sekitar \$75 per bulan setelah membayar semua utang dan pengeluaran. Kira-kira dua tahun kemudian, pasar telah membaik dan banyak orang mengajukan penawaran untuk membelinya, penawaran terbaik adalah \$86.000. Kim dan saya tidak menerima penawaran itu, walaupun sangat menggoda. Kalau kami menjualnya kami akan memperoleh keuntungan kira-kira 100 persen per tahun pengembalian atas uang muka kami seperti dilukiskan dengan angka-angka berikut:

\$86.000	penawaran
<u>- 66.000</u>	harga beli
20.000	keuntungan

20.000 = kira-kira 200 persen dalam 2 tahun atas dasar uang muka \$10.000 atau 100 persen per tahun *cash-on-cash return*. (Saya katakan kira-kira karena

ada pengeluaran-pengeluaran lain dalam transaksi dan belum termasuk dalam perhitungan).

Walaupun pengembalian 100 persen menarik, kami tidak menjual. Rumah itu terletak di daerah yang sangat bagus dan kami merasa rumah itu akhirnya dapat mencapai sekitar \$150.000 dalam tiga hingga lima tahun. Bukannya menjual rumah ini, kami memutuskan untuk mulai membeli lebih banyak, pada saat harga jual dan juga penghasilan sewa mulai naik.

Dengan memperhatikan indikasi pasar yang kuat, Kim dan saya mengajukan pinjaman ekuitas rumah. Sisa hipotek sekarang kurang dari \$55.000 dan taksiran harga rumah itu sekitar \$95.000. Uang sewanya cukup untuk membayar cicilan hipotek sebesar kira-kira \$70.000, sehingga kami mengajukan pinjaman kembali atas rumah itu dan memasukkan sekitar \$15.000 ke dalam kantong kami. Kami telah memperoleh kembali uang kami dan kami masih memiliki asetnya. Anjing telah mendapat burung dan kami sekarang dapat pergi untuk mencari burung lain. Selain itu, anjing itu sekarang berharga \$15.000

Dalam beberapa bulan, setelah melihat beberapa ratus properti, kami menemukan sasaran baru kami. Sebuah rumah di daerah yang sama. Rumah itu kelihatan kurang bagus karena pemiliknya mengizinkan anak-anaknya meninggalkannya tanpa membayar sewa selama bertahun-tahun. Harga permintaannya adalah \$98.000 dan setelah beberapa kali tawar menawar, kami membelinya seharga \$72.000, menambahkan \$4.000 untuk pengecatan dan perbaikan, dan menawarkannya untuk disewa.

Akhir 1994, kami menjual kedua rumah itu dengan harga masing-masing sedikit di bawah \$150.000 dan menggunakan uang itu untuk membeli gedung apartemen yang lebih besar di Arizona, di mana harga pasar masih di bawah normal.

Di samping tetap membuat uang kami berputar, ada beberapa hal yang ingin saya tunjukkan.

1. Kami berhasil karena harga sedang turun dan hal itu memberi kami waktu untuk mencari dan menegosiasikan investasi yang masuk akal. Kalau harga pasar sedang naik, kami akan cenderung lebih sulit mencari dan bahkan lebih berhati-hati.
2. Investasi itu harus masuk akal *hari ini*, bukan besok. Saya mengatakan hal ini karena sangat banyak orang mempunyai strategi *beli, simpan, dan berdoa*. Ayah kaya selalu berkata, “Laba dihasilkan ketika kamu membeli, bukan ketika kamu menjual.” Setiap properti yang kami beli harus memiliki arus kas positif pada hari kami membelinya dan harus memiliki arus kas positif dalam keadaan ekonomi yang buruk sekalipun. Jika harga pasar belum naik, Kim dan saya akan tetap senang dengan investasi itu.
3. Seperti dinyatakan sebelumnya dalam buku ini, setiap investor mempunyai strategi keluar sebelum mereka memasuki pasar. Karena ini merupakan jenis pasar yang baru, walaupun berupa investasi di real estat, tetapi merupakan jenis investasi real estat yang berbeda. Perbedaan ini memaksa kami untuk memulai kembali dari awal, melakukan penelitian dan memikirkan strategi masuk dan keluar yang berbeda.
4. Kedua rumah itu akan laku \$200.000 hingga \$250.000 saat ini, ketika pasar Portland telah pulih. Alasan kami menjual dini adalah untuk memberi kesempatan memperoleh keuntungan kepada pembeli berikutnya, juga untuk memanfaatkan pasar yang sedang turun dan akan naik, dalam hal ini, Phoenix, dan arena portofolio investasi kami telah berubah. Kami tidak lagi mempunyai rumah-rumah untuk keluarga tunggal; kami sekarang meningkat ke gedung apartemen yang semakin besar, sekali lagi untuk memperoleh daya ungkit yang lebih besar.
5. Mengetahui perbedaan antara *investor* dan *pedagang*. Kami adalah investor bila kami bersedia membeli dan menahan properti untuk memperoleh arus kas. Kami adalah pedagang bila kami mengetahui strategi masuk maupun keluar kami. Dengan kata lain, seorang investor membeli dan menahan

sedangkan seorang pedagang membeli dan menjual. Kalau anda ingin pensiun kaya, anda perlu mengetahui bahwa mereka berbeda dan cara untuk menjadi keduanya.

Menurut pendapat saya, salah satu sebab sangat banyak orang kehilangan uang pada kejatuhan bursa saham terakhir adalah karena mereka sebenarnya adalah pedagang tetapi menganggap diri mereka investor. Kembali ini menggambarkan lebih jauh tentang pentingnya mengetahui definisi kata-kata.

6. Kim dan saya berinvestasi dalam jangka panjang. Tetapi menurut kami berinvestasi dalam jangka panjang tidak berarti memarkir uang anda, membiarkannya dalam satu tumpukan besar, mengira telah mendiversifikasi padahal kenyataannya seluruh investasi anda berada dalam satu kendaraan, kendaraan seperti reksa dana, kemudian berharap bahwa angin tidak bertiup atau api tidak berkobar. Berinvestasi bagi kami berarti berada di pasar setiap hari dalam hidup kami, mengumpulkan lebih banyak informasi, memperoleh semakin banyak pengalaman nyata, dan membuat uang kami terus bergerak, di atas api. Kami tidak membeli, menyimpan, dan berdoa, yang merupakan arti *jangka panjang* bagi jutaan orang.

”Saya Ingin Uang Saya Kembali”

Sebagian besar pembelanja tahu bahwa mereka bisa mendapatkan kembali uang mereka kalau mereka tidak menyukai produk yang baru saja mereka beli. Sebagian besar pengecer bijaksana memberi jaminan uang kembali jika pelanggan tidak puas. Persoalan dengan sebagian besar jaminan uang kembali adalah untuk memperoleh uang anda kembali, anda harus mengembalikan produknya terlebih dahulu. Kalau anda adalah investor canggih, yang anda inginkan adalah uang anda kembali dan anda tetap memiliki asetnya juga. Itulah alasan saya suka berinvestasi. Saya bisa tetap memiliki apa yang saya beli dan memperoleh uang saya kembali. Itu sebabnya ayah kaya berkata, “Salah satu hal terpenting yang

perlu dikatakan oleh investor sungguhan adalah, ‘Saya ingin uang saya kembali. Saya juga ingin tetap memiliki investasi saya.’”

Kalau anda bisa mengerti prinsip berinvestasi ini, anda akan mengerti apa arti kecepatan uang. Artinya anda menginginkan uang anda kembali secepat mungkin sehingga dapat diinvestasikan kembali untuk memperoleh aset lain.

Lebih dari Satu Cara untuk Memeperoleh Uang Anda

Ide kecepatan uang anda tidak hanya berlaku bagi real estat. Ide kecepatan uang betul-betul merupakan prinsip atau alat mental bagi orang kaya. Setelah anda mengerti prinsip itu, anda ingin dapat menerapkannya dalam apa pun yang anda kerjakan. Kecepatan uang merupakan aspek penting dari daya ungkit.

Cara lain untuk meningkatkan kecepatan uang adalah dengan mengetahui undang-undang perpajakan dan menggunakan badan usaha. Sebagai contoh, misalkan seseorang memiliki sebuah bisnis dan juga memiliki bagian dari bisnis kedua yang berinvestasi di real estat. Diagram dan penjelasannya tampak seperti ini.

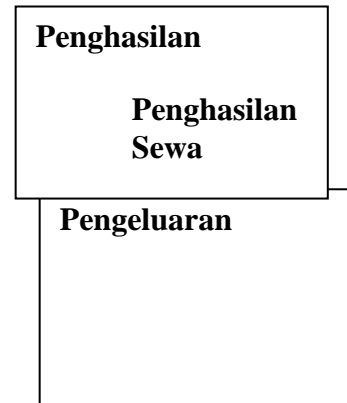
Pengeluaran sewa dari satu perusahaan mengalir menjadi ***penghasilan sewa*** dari perusahaan lain. Anda mungkin tidak menyadari mengapa hal itu penting. Seperti mungkin anda tahu, sebuah bisnis dikenai pajak setelah pengeluaran, sedangkan orang dipajaki sebelum pengeluaran. Jadi orang yang menyewa rumah membayar rumah itu dengan penghasilan setelah pajak. Bisnis dapat membayar sewa dengan penghasilan sebelum pajak. Penghasilan sewa itu masuk ke badan usaha akan tetapi penghasilan ini sekarang diklasifikasikan sebagai penghasilan ***pasif***, bukan penghasilan ***kerja***. (Ada pengecualian bila kepemilikan kedua perusahaan itu sama, di mana penghasilannya harus dianggap sebagai penghasilan kerja. Sebagai contoh, kalau anda mempunyai bisnis di rumah anda dan membayar sewa kepada diri sendiri, anda harus menganggap penghasilan itu sebagai penghasilan kerja). Penghasilan pasif, jika dikelola dengan baik, dapat mengalir kepada orang atau bisnis dengan membayar pajak lebih sedikit. Seperti biasanya, kami menyarankan

anda untuk mendapatkan nasihat pajak dan hukum yang kompeten sebelum melakukan apa pun seperti ini.

**Bisnis
Peralatan**



**Bisnis
Real Estat**



Aset	Liabilitas
Bisnis	

Aset	Liabilitas
Properti Sewaan	

Orang yang mengelola portofolio bisnis dan investasinya dengan cara ini bisa tetap membuat uangnya berputar lebih cepat dan membayar pajak jauh lebih sedikit. Jika penghasilan itu hanya mengalir ke dalam satu badan usaha, maka ia akan mandek dan dikenai pajak sangat banyak.

Memperhatikan kolom aset dari kedua bisnis, anda melihat bahwa ada aset bisnis pada satu kolom dan aset properti sewaan pada kolom yang lain. Dalam contoh ini, uang orang ini digunakan untuk menciptakan atau memperoleh dua aset yang efisien pajak. Ini merupakan contoh lain dari kecepatan uang, atau uang yang bekerja, bukan diparkir.

Anda Tidak Bisa Melakukannya

Empat kata yang sering saya dengar ketika saya menggunakan contoh di atas dalam kelas investasi saya adalah, “Anda Tidak Bisa Melakukannya.” Seperti anda ketahui, kata-kata ini merupakan kata-kata yang menandakan realitas atau konteks seseorang. Pada masa yang lalu, saya akan masuk ke perusahaan-perusahaan kecil dan menjelaskan strategi ini kepada para karyawan perusahaan itu.

Pada akhir ceramah saya, saya hampir selalu mendengar, “Ide yang sangat bagus tetapi anda tidak bisa melakukannya.” Orang itu sering mengatakan hal-hal seperti, “Anda tidak bisa membeli real estat semurah itu.” Atau “Anda tidak bisa membeli rumah tanpa hipotek atau persetujuan bankir yang baru.” Atau “Anda tidak bisa memiliki bisnis dan memiliki perusahaan yang menyewakan real estat kepada bisnis itu.” Atau “Itu mungkin berlaku di Amerika, tetapi tidak bisa dilakukan di Negara saya.”

Saya tidak lagi memberikan ceramah investasi seperti itu kepada para karyawan atau orang-orang yang bekerja sendiri. Saya hanya memberikan ceramah itu kepada orang-orang yang merupakan atau ingin menjadi pengusaha atau investor. Saya memberi kesempatan kepada para penasihat investasi tradisional untuk berbicara kepada kelompok karyawan atau kelompok orang yang bekerja sendiri bukan karena para pesertanya, tetapi karena kesadaran kolektif dari kelompok-kelompok itu. Seperti dinyatakan sebelumnya, kata-kata “Saya tidak bisa” seringkali merupakan kata-kata yang menandakan kuadran asal orang itu.

Contoh yang digunakan di atas terjadi setiap hari di seluruh dunia. Di semua negara di mana saya melakukan bisnis, merupakan kebiasaan umum untuk membeli sebuah gedung hanya dengan mengambil alih hipoteknya. Tetapi

terutama dilakukan untuk investasi yang lebih besar. Ide sebuah bisnis menyewa real estat dari bisnis lain yang dimiliki oleh orang yang sama juga dilakukan sepanjang waktu. Merupakan kebiasaan umum. McDonald's menggunakan formula yang sama. Ia menjual bisnis waralaba kepada seseorang. Orang itu kemudian membayar McDonald's dan juga membayar sewa kepada McDonald's untuk real estatnya. Dari *Rich Dad Poor Dad*, anda mungkin ingat bahwa Ray Kroc, pendiri McDonald's berkata, "Bisnis saya bukan hamburger. Bisnis saya adalah real estat." Ray Kroc dan timnya jelas mengerti kecepatan uang dan cara menggunakan uang untuk memperoleh lebih dari satu aset.

Kecepatan Uang Dengan Aset Kertas

Ide kecepatan uang berlaku untuk semua aset, termasuk aset kertas. Bila seseorang memperhatikan rasio harga laba, mereka memperhatikan kecepatannya, pada umumnya. Bila seseorang berkata bahwa rasio harga laba saham adalah 20 berarti akan diperlukan dua puluh tahun untuk memperoleh kembali uang anda, berdasarkan harga dan laba saat ini. Sebagai contoh, kalau harga selebar saham \$20 hari ini dan ia memberikan dividen tahunan \$1, maka akan diperlukan waktu dua puluh tahun untuk memperoleh kembali uang anda.

Rumus 72

Rumus 72 merupakan ukuran lain dari kecepatan uang. Rumus ini mengukur bunga atau pertumbuhan persentase tahunan dari sesuatu. Sebagai contoh, jika anda menerima bunga 10 persen atas tabungan anda, uang anda akan menjadi dua kali lipat dalam 7,2 tahun. Jika saham anda naik nilainya 5 persen per tahun, berarti akan diperlukan 14,4 tahun untuk melipatduakan uang anda. Jika ia meningkat nilainya dengan 20 persen per tahun, maka akan diperlukan 33 tahun untuk menjadi dua kali lipat nilainya. Rumus 72 secara sederhana membagi bilangan 72

dengan besarnya suku bunga atau persentase keuntungan untuk memberikan kecepatan relative uang anda menjadi dua kali lipat.

Selama peningkatan pesat ekonomi akhir 1990-an, banyak perencana keuangan dan penasihat investasi menonjolkan kebijaksanaan Rumus 72. Beberapa tahun yang lalu, seorang penasihat investasi muda memberi tahu saya bahwa portofolionya menjadi dua kali lipat nilainya setiap lima tahun. Saya bertanya kepadanya bagaimana dia mengetahuinya karena dia baru saja berinvestasi selama tiga tahun. Jawabannya adalah, "Karena reksa dana di mana uang saya berada mempunyai *rata-rata* lebih dari 15 persen per tahun selama dua tahun terakhir." Saya berterima kasih kepadanya atas antusiasmenya dalam menjual kepada saya lebih banyak reksa dana tetapi saya menolak. Saya ingin tahu apa yang dikatakannya saat ini? Terpikir oleh saya untuk menceritakan kepadanya kisah banteng dan beruang. Kisah banteng dan beruang menyatakan bahwa banteng muncul melalui tangga tetapi beruang turun dengan melompat keluar jendela. Dengan kata lain, seperti dikatakan ayah kaya, "Rata-rata adalah untuk investor rata-rata."

Bermain dengan Uang Rumah Tangga

Inilah satu cara lagi seorang investor dapat menggunakan kecepatan uang untuk kepentingannya dan itu adalah dengan ***bermain dengan uang rumah tangga (uang yang digunakan untuk keperluan rumah tangga)***.

Ada dua alasan saya menyukai saham berkapitalisasi kecil. Alasan pertama adalah karena saya adalah seorang wiraswasta bukan orang korporat. Saya menyukai dan mengerti persoalan perusahaan kecil yang baru berdiri dan dapat merasakan apakah bisnis itu punya kemungkinan untuk bertumbuh atau tidak. Alasan kedua adalah karena saham berkapitalisasi kecil mempunyai kemungkinan lebih baik untuk menjadi dua kali lipat atau tiga kali lipat lebih cepat dibanding banyak saham berkapitalisasi besar, dalam kondisi pasar yang tepat lebih mudah

bermain dengan uang rumah tangga. Berikut adalah contoh bermain dengan uang rumah tangga.

Katakanlah anda membeli 5.000 lembar saham perusahaan XYZ dengan harga \$5 per lembar. Anda sekarang mempunyai \$25.000 di bursa. Bursa menguntungkan anda dan dalam waktu kurang dari satu tahun, harga saham XYZ sekarang \$10 per lembar. Anda sekarang mempunyai valuasi pasar \$50.000. Seorang investor tamak, seperti saya sebelumnya, akan berkata, "Bursa akan tetap naik jadi saya akan menunggu." Sekali lagi, strategi keluar penting sebelum memasuki pasar.

Bukannya menunggu dan hanya memarkir uang anda, satu cara untuk meningkatkan kecepatan uang anda adalah menjual saja saham senilai \$25.000. Dengan cara itu, anda masih memiliki saham senilai \$25.000, walaupun dalam hal ini anda hanya memiliki setengah dari jumlah saham, tetapi anda sudah memperoleh kembali uang anda. Saham sisanya yang mempunyai valuasi \$25.000 pada saat itu adalah *bermain dengan uang rumah tangga*.

Saya sering menggunakan strategi ini, tetapi tidak terus menerus. Ada saat-saat di mana harga saham naik dari \$5 menjadi \$8, tidak mencapai harga keluar \$10, sehingga saya menunggu. Berulang kali, saham tidak tahan dan jatuh di bawah \$5, membuat saya dengan semua uang saya hilang atau belum ketahuan nasibnya. Saya harus mengakui bahwa berkali-kali ketika saya menggunakan strategi menjual saham untuk memperoleh kembali investasi awal saya ini, saya merasa jauh lebih tenang dengan investasi saya, walaupun saya mungkin belum menghasilkan banyak uang, karena kenyataan bahwa saya sudah mengamankan sebagian uang saya.

Selamat Jalan Uang

Teman saya Keith Cunningham sering mendeklamasikan puisi pendek yang berbunyi:

Uang berkuasa tak dapat kusangkal.

Aku pernah mendengarnya,

Ia mengucapkan selamat tinggal.

Saya belum pernah mengerti mengapa orang menangis karena kehilangan uang di pasar investasi. Mereka tidak menangis ketika mereka pergi ke toko bahan kebutuhan sehari-hari dan membelanjakan uang yang tidak bisa mereka peroleh kembali. Mereka tidak menangis ketika mereka membeli mobil dan kehilangan uang saat mereka menjualnya. Jadi mengapa berinvestasi harus berbeda?

Saya sering mendengar para investor berkata, “Anda tidak kehilangan uang selama anda tidak menjual saham itu.” Bila saya mendengar orang mengatakan sesuatu seperti itu, sering kali berarti mereka membeli dengan harga tinggi dan sekarang harganya rendah dan mereka menunggu harga saham itu kembali naik. Berpikir seperti itu ada benarnya, tetapi hanya dalam keadaan khusus. Pemikiran yang berlawanan dengan pemikiran itu adalah menghentikan kerugian anda secepat mungkin. Kadang-kadang saya telah salah berinvestasi dan harga investasi saya turun bukan naik. Kalau harga sebuah saham turun lebih dari 10 persen saya akan lebih sering, daripada tidak, menghentikan kerugian saya dan mencari sesuatu yang baru. Ada dua alasan saya melakukan ini.

Alasan #1: Kalau perhatian saya sangat terfokus pada kerugian dan saya merasa tidak nyaman karena mengambil keputusan yang buruk, saya akan menjual. Saya hanya ingin menghentikan dan bergerak maju. Seperti telah saya katakan dalam buku-buku yang lain, saya tahu bahwa dari sepuluh investasi, kemungkinan dua hingga tiga akan jelek, dua hingga tiga akan bagus, dan uang di tengah hanya tidur-tiduran seperti anjing

malas. Saya kadang-kadang membiarkan anjing-anjing malas itu berbaring selama mereka tidak menghasilkan uang. Kalau mereka menjadi anjing sungguhan, saya akan menghentikan dan mengkaji ulang kesalahan saya dan mengambil pelajaran.

Alasan #2: Saya suka berbelanja. Jadi meskipun saya mempunyai lebih sedikit uang untuk berbelanja, saya lebih senang berbelanja daripada membeli, menyimpan, dan berdoa bahwa investasi itu suatu hari akan kembali naik.

Seperti saya katakan, sebagian besar orang tidak menangis saat mereka menjual mobilnya yang dahulu baru, sekarang bekas, untuk suatu kerugian. Alasan mereka tidak menangis adalah karena mereka biasa berbelanja mobil baru.

Berapa Lama Saham Unggulan (Blue Chips) Tetap Unggul?

Ada satu lagi strategi investasi yang sering saya dengar yaitu “Berinvestasilah dalam jangka panjang dan belilah hanya saham-saham unggulan.” Bagi saya, itu kembali merupakan ide yang ketinggalan zaman karena berlaku pada Era Industri tetapi tidak pada Era Informasi. Penyebab strategi lama itu tidak berlaku adalah karena saham-saham unggulan bukan merupakan keping biru (digunakan dalam judi) yang berharga lagi. Sebagai contoh, kalau anda telah berinvestasi di Xerox dua puluh tahun yang lalu, anda akan rugi saat ini, walaupun

merupakan saham unggulan. Pertanyaan sesungguhnya yang perlu ditanyakan oleh setiap orang adalah berapa lama sebuah saham unggulan tetap unggul?

Banyak diantara perusahaan-perusahaan Fortune 500 saat ini mungkin tidak ada lagi sepuluh tahun dari sekarang, karena perubahan teknologi dan inovasi lain. Perusahaan-perusahaan unggulan, yang biasanya bertahan selama enam puluh lima tahun, sekarang hanya bertahan sepuluh tahun. Hal ini menunjukkan bahwa strategi bisnis lama tidak berlaku lagi dalam dunia masa kini.

Pada era teknologi yang bergerak lebih cepat ini, suatu perusahaan bisa naik dan turun hanya dalam beberapa tahun. Kecepatan perubahan ini menuntut kita untuk lebih waspada dan berfokus untuk membuat uang kita terus berputar, bukannya membiarkannya terparkir menunggu pasar naik dan terus naik. Strategi beli, simpan, dan berdoa boleh saja dilakukan oleh investor rata-rata, tetapi bukan strategi yang hebat bagi orang yang ingin pensiun muda dan pensiun kaya.

Bagian 16

Daya Ungkit Real Estat

Berinvestasi dengan Uang Bankir Anda

Saya makan malam dengan seorang teman dan ayahnya beberapa malam yang lalu. Ayahnya adalah pensiunan pilot perusahaan penerbangan. Bursa saham baru saja turun 3 persen lagi hari itu dan dia sangat kecewa karena rekening pensiunnya kehilangan seluruh keuntungan. Ketika saya bertanya kepadanya apa yang dia pikirkan tentang bursa dia berkata, “Putri saya yang lain menelepon saya dan memberitahu bahwa saya bisa tinggal bersamanya kalau saya kehilangan semuanya.”

Dengan hati-hati saya bertanya, “Apakah bapak bermaksud mengatakan bahwa satu-satunya investasi yang anda miliki adalah di bursa saham?”

“Mmm ya,” dia berkata. “Jenis investasi apa lagi yang ada? Bursa saham adalah satu-satunya tempat yang saya tahu. Apalagi yang ada untuk berinvestasi?”

Perbaikilah Portofolio Anda

Mantra umum yang terdengar di mana-mana saat ini adalah, “Berinvestasilah dalam jangka panjang, hitunglah angka rata-ratanya, diversifikasikanlah portofolio anda, dan seterusnya.” Ini merupakan mantra luar biasa bagi orang yang tidak tahu banyak tentang berinvestasi. Kata yang selalu saya pertanyakan adalah ***diversifikasikanlah***. Bila saya mendengar orang berkata bahwa mereka memiliki portofolio terdiversifikasi, saya sering bertanya kepada mereka apa yang mereka maksud dengan kata itu. Lebih sering dari pada

sebaliknya, mereka akan mengatakan sesuatu seperti, “Saya mempunyai reksa dana jangka panjang, reksa dana obligasi, reksa dana internasional, reksa dana sektor, reksa dana berkapitalisasi sedang,” dan sebagainya.

Pertanyaan saya selanjutnya adalah, “Apakah semuanya berbentuk reksa dana?” Sekali lagi, pada umumnya, responnya adalah, “Ya, sebagian besar investasi saya terdiversifikasi dalam berbagai reksa dana.” Walaupun reksa dana mereka mungkin terdiversifikasi, kenyataannya adalah instrumen investasi pilihan mereka, dalam hal ini reksa dana, tidak terdiversifikasi. Meskipun mereka berkata, “Saya bermain saham, berinvestasi di perusahaan pengelola real estat (REIT/ Real Estate Investment Trust), dan saya memiliki asuransi hari tua,” kenyataan yang sebenarnya adalah sebagian besar orang hanya berada di kategori aset kertas. Mengapa? ... Karena aset kertas lebih mudah untuk diperoleh dan dikelola. Seperti kata ayah kaya, “Aset kertas lebih steril. Mereka lebih rapid dan lebih bersih. Sebagian besar orang tidak berasal dari kuadran B dan sebagian besar orang tidak akan pernah membangun bisnis kuadran B dan sebagian besar orang tidak akan berinvestasi di real estat karena persoalan akuisisi, likuiditas, dan pengelolaan.”

Ada lebih dari 11.000 reksa dana yang dapat dipilih di Amerika Serikat saja, dan angka itu terus bertambah. Jumlah reksa dana lebih banyak dari jumlah perusahaan di mana reksa dana berinvestasi. Mengapa ada begitu banyak reksa dana? Karena alasan-alasan yang telah disebutkan di atas. Mereka steril dan seringkali disterilkan demi melindungi masyarakat. Persoalan yang dihadapi masyarakat adalah menemukan mana di antara 11.000 reksa dana itu yang terbaik untuk mereka. Bagaimana anda tahu kalau reksa dana yang sangat menguntungkan hari ini akan menjadi reksa dana yang sangat menguntungkan besok? Dan kalau di atas 80 persen dari portofolio investasi anda berada di reksa dana, apakah itu betul-betul diversifikasi dan apakah itu pandai? Secara pribadi, saya kira tidak. Siapa pun yang memiliki 80 persen atau lebih dari portofolio mereka di berbagai reksa dana sebenarnya tidak mendiversifikasi, mereka sebenarnya *memperbaiki* portofolio mereka.

Cacat Tragis Reksa Dana

Sebagian dari anda mungkin menyadari kesalahan pajak tersembunyi dari reksa dana. Sayangnya banyak investor reksa dana tidak menyadari kesalahan pajak reksa dana itu, kesalahan mengenakan pajak keuntungan modal kepada investor. Artinya, kalau ada keuntungan dan sebagai akibatnya timbul pajak keuntungan modal, reksa dana tidak membayar pajak itu, investorlah yang membayar. Kesalahan ini terutama diumumkan secara resmi ketika harga-harga saham turun. Namun ada pengecualian, misalnya, keuntungan reksa dana yang disimpan dalam dana pensiun tertentu pajaknya ditanggihkan.

Katakanlah reksa dana itu mengalami kesuksesan besar selama beberapa tahun. Ia telah membeli dengan baik dan banyak di antara saham-saham yang dipilihnya nilainya telah meningkat tajam. Tiba-tiba bursa menurun, para investor panic, dan mereka mulai meminta kembali uang mereka. Ketika reksa dana itu menjual sahamnya, ada keuntungan modal yang harus dibayar atas saham itu. Sebagai contoh, reksa dana membeli saham XYZ Corporation sepuluh tahun yang lalu seharga \$10 per lembar, dan ketika mereka menjualnya, terjual dengan harga \$50 per lembar. Jadi pengelola dana berhasil ketika memilih saham, tetapi sekarang pada saat menjual, investor harus membayar pajak keuntungan modal atas laba \$40. Pada saat seperti ini, investor bisa kehilangan uang karena nilai dari reksa dana mungkin telah turun, sedangkan pada saat yang sama, investor harus membayar pajak keuntungan modal. Jadi seorang investor reksa dana bisa diminta untuk membayar pajak keuntungan modal, meskipun dia telah kehilangan uang bukan menghasilkan uang. Secara pribadi, saya tidak suka harus membayar pajak ketika sebenarnya saya kehilangan uang. Ini seperti membayar pajak penghasilan atas penghasilan yang tidak anda terima. Pada awal 2001, ada banyak investor yang mengalami nilai reksa dana mereka berkurang setengah dan pada saat yang

sama mereka harus membayar pajak keuntungan modal yang dilaporkan kepada mereka oleh perusahaan pengelola reksa dana. Menurut saya, ini merupakan kesalahan tragis.

Apakah saya mengatakan agar tidak berinvestasi di reksa dana? Tidak, saya punya uang di reksa dana. Dalam *Rich Dad's Guide to Investing*, saya berbicara tentang rencana financial agar terjamin, nyaman, dan kaya. Reksa dana dapat memainkan peran penting dalam rencana finansial anda agar terjamin dan nyaman. Carilah penasihat keuangan kompeten yang dapat menolong anda mengembangkan rencana finansial yang benar bagi anda, tetapi semakin anda mendidik diri sendiri tentang setiap investasi finansial yang ada, anda akan menjadi semakin melek finansial. Ada beberapa perusahaan pengelola reksa dana yang sangat bagus yang menggunakan pendekatan sistematis dalam memilih perusahaan-perusahaan tempat berinvestasi dengan mempelajari fundamental yang mendasarinya.

Indahnya Berinvestasi di Real Estat

Ayah teman saya, pensiunan pilot perusahaan penerbangan yang berpikir bahwa satu-satunya jenis investasi adalah aset kertas, sekarang hanya merasakan kesalahan tragis reksa dana. Ketika makan malam itu hampir selesai, dia berkata, “Saya kehilangan banyak tabungan saya karena nilai reksa dana saya telah turun dan sekarang saya harus membayar pajak keuntungan modal meskipun nilainya turun. Saya berharap ada sesuatu yang lain di mana saya bisa berinvestasi.”

“Kenapa bapak tidak berinvestasi di real estat?” saya bertanya.

“Kenapa? Apa bedanya?” Dia bertanya.

“Ada banyak perbedaan,” saya menjawab. “Izinkan saya memberitahu bapak tentang satu perbedaan yang sebenarnya sangat menarik.”

Pensiunan pilot itu menyeruput kopinya dan berkata, “Katakanlah. Saya mendengarkan dengan saksama.”

“Di real estat, saya bisa menghasilkan uang, dan pemerintah akan mengizinkan saya untuk menganggapnya sebagai kerugian,” saya berkata.

“Maksud anda, anda menghasilkan uang dan anda memperoleh keringanan pajak bukan harus membayar pajak atas uang yang anda hasilkan?” Tanya pilot itu.

“Pemerintah memberi saya keringanan pajak atas keuntungan saya bukan mengharuskan saya membayar pajak atas keuntungan modal saya,” saya berkata. “Pemerintah membiarkan saya menyimpan lebih banyak uang bukan membayar lebih banyak pajak. Satu cara adalah melalui depresiasi atau yang disebut ayah kaya saya sebagai *arus kas hantu*, yakni arus kas yang tidak dapat dilihat oleh investor rata-rata.”

Pensiunan pilot itu mendengarkan tanpa bersuara untuk waktu yang lama dan akhirnya berkata, “Apakah ada lagi?”

“Banyak lagi,” saya berkata. “Mereka bahkan memberi saya uang.”

“Caranya?” tanya pilot itu.

“Kalau sebuah bangunan merupakan bangunan bersejarah, pemerintah mungkin memberi bapak kredit pajak, yang jauh lebih baik dibanding pengurangan pajak, untuk meningkatkan investasi bapak,” saya berkata. “Menurut bapak apakah pemerintah bersedia memberi bapak kredit pajak untuk membeli lebih banyak reksa dana?”

“Setahu saya tidak,” kata pilot itu. “Yang saya lihat akhir-akhir ini hanya pajak keuntungan modal atas uang yang tidak pernah saya hasilkan dan sebenarnya telah hilang. Kedengarannya seperti saya membayar pajak atas uang saya yang hilang dan anda mendapat keringanan pajak atas uang yang anda hasilkan. Adakah lainnya yang perlu saya ketahui?”

“Ada,” saya berkata. “Bapak bisa menerima kredit pajak sebesar 50 persen dari biaya perbaikan yang berhubungan dengan Undang-Undang Penyandang Cacat Amerika (Americans with Disabilities Act). Umpamanya, kalau bapak mengeluarkan \$10.000 untuk membuat landaian (ramp) kursi roda yang memudahkan orang cacat memasuki bangunan komersial bapak, bapak bisa menerima kredit maksimum \$5.000.”

“Anda memperoleh kredit pajak \$5.000?” Tanya pilot itu. “ Bagaimana kalau landaian kursi roda itu tidak memakan biaya \$10.000 untuk membuatnya? Bagaimana kalau biaya pembuatan landaian itu hanya \$1.000?”

“Bapak masih mendapat kredit pajak 50 persen dari biaya perbaikan,” saya berkata. “Tetapi tentu saja, saya sangat menyarankan agar bapak menanyakan kepada CPA (Akuntan Publik Resmi) bapak sebelum melakukan apa pun seperti ini. Bapak perlu memastikan bahwa bapak mengetahui peraturan dan manfaat yang berlaku sebelum melakukan apa pun.”

Pilot itu duduk di situ tanpa bersuara sambil berpikir. “Ada yang lain?”

“Banyak lagi. Betul-betul sangat banyak untuk dibicarakan hanya dalam sekali makan malam,” saya berkata. “Tetapi izinkan saya memberi tahu bapak tiga keunggulan real estat lagi dibanding reksa dana.”

“Hanya tiga lagi?” Tanya sang pilot dengan senyum menyindir.

“Keunggulan pertama adalah bahwa bank bersedia meminjamkan uang kepada bapak untuk membeli real estat. Setahu saya, bank tidak bersedia meminjamkan uang kepada bapak untuk berinvestasi di reksa dana atau saham. Mereka bisa menggunakan aset-aset itu sebagai jaminan, tetapi hanya setelah bapak menginvestasikan uang bapak untuk memilikinya.”

Pilot itu menganggukan kepala dan berkata, “Dan yang kedua?”

“Keunggulan kedua adalah tidak ada pajak untuk keuntungan modal,” saya berkata, “kalau bapak tahu apa yang dilakukan.”

“Maksud anda saya harus membayar pajak keuntungan modal atas uang yang tidak saya hasilkan , bahkan hilang, dan dengan real estat anda bisa menghindari pajak keuntungan modal?”

Saya menganggukkan kepala. “Itu dapat dilakukan terus menerus. Dilakukan melalui sebuah pertukaran yang disebut pertukaran 1031. Sebagai contoh, katakanlah saya membeli sebuah rumah seharga \$50.000, hanya membayar uang muka \$5.000, meminjam sisanya sebesar \$45.000 dari bank. Dan katakanlah

uang sewanya masih lebih setelah membayar biaya bulanan sehingga saya mempunyai arus kas dari investasi saya.”

“Jadi uang bekerja untuk anda,” kata sang pilot.

“Ya,” saya berkata, “dan penghasilan itu merupakan penghasilan pasif sehingga dipajaki dengan tarif pajak yang lebih rendah dibanding penghasilan kerja seperti penghasilan gaji, penghasilan dari tabungan dan 401(k) bapak.”

Pilot itu menggelengkan kepala tanpa berkata-kata. Sebelumnya pada malam itu kami telah berbicara tentang perbedaan antara penghasilan kerja, portofolio, dan pasif.

Melanjutkan, saya berkata, “Setelah beberapa tahun, saya mengetahui bahwa rumah sewaan saya sekarang berharga \$85.000. Saya menjualnya dengan mendapat keuntungan \$35.000 tetapi saya tidak harus membayar pajak keuntungan modal kalau saya memasukkannya ke dalam investasi yang lebih besar.”

Sekali lagi pilot itu menggelengkan kepala tanpa berbicara, kemudian berkata, “Dalam contoh ini, anda menghasilkan keuntungan modal \$35.000 dan tidak membayar pajak keuntungan modal. Saya kehilangan uang dalam reksa dana saya dan saya membayar pajak keuntungan modal. Anda menerima arus kas dan penghasilan itu dikurangi kerugian dan biaya hantu (kerugian dan biaya yang tidak benar-benar dikeluarkan, misalnya amortisasi dan depresiasi), dan anda membayar pajak lebih sedikit atas penghasilan yang anda bayar pajaknya, karena merupakan penghasilan pasif, bukan penghasilan kerja.”

“Dan jangan lupa kredit pajak atas perbaikan yang dilakukan sesuai Undang-Undang Penyandang Cacat Amerika pada properti komersial atau properti bersejarah,” saya menambahkan.

“Oh tidak,” ujar sang pilot. “Bagaimana saya bisa melupakan kredit pajak? Setiap orang tahu tentang kredit pajak. Jadi apa keunggulan yang ketiga?”

“Keunggulan ketiga adalah bahwa semakin besar suatu investasi real estat, semakin banyak bank dan pemerintah yang ingin meminjami bapak uang,” saya berkata.

“Kenapa begitu?” tanya sang pilot.

“Ketika bapak pergi ke banker bapak dengan investasi real estat lebih besar dari, katakanlah, satu juta dollar, banker tidak meminjamkan uang kepada bapak. Bapak meminjamkan uang kepada properti.”

“Apa bedanya?” tanya sang pilot.

“Ketika orang rata-rata pergi ke bank untuk mengajukan pinjaman, bank menilai kelayakan kredit orang itu. Bila orang yang sama ingin membeli, katakanlah sebuah properti sewaan kecil, properti seperti kondominium tunggal, atau rumah, atau dupleks, bankir terutama masih menilai orang itu. Selama bapak memiliki pekerjaan tetap dan penghasilan cukup untuk membayar properti yang lebih kecil ini, bank seringkali akan meminjamkan uang kepada bapak, bukan kepada properti itu.”

“Tetapi untuk properti yang lebih besar, di mana harga propertinya jauh melampaui penghasilan orang itu untuk membayarnya, maka bank melihat penghasilan dan pengeluaran properti itu sendiri,” kata sang pilot. “Itukah bedanya?”

“Sangat tepat,” saya berkata. “Untuk properti yang lebih besar aset yang sebenarnya adalah properti itu dan aliran penghasilannya, bukan aliran penghasilan pribadi peminjam.”

“Jadi bisa lebih mudah membeli properti yang lebih besar dibanding properti yang lebih kecil,” ujar sang pilot.

“Kalau bapak tahu apa yang bapak lakukan,” saya berkata. “Hal yang sama juga berlaku dengan pinjaman dari pemerintah. Kalau bapak pergi ke pemerintah dengan sebuah properti \$150.000, umumnya lembaga pemerintah tidak tertarik. Tapi kalau bapak ingin membeli properti kumuh dan bapak ingin mengubahnya menjadi perumahan yang aman bagi orang-orang berpenghasilan rendah, pemerintah mempunyai jutaan dollar untuk dipinjamkan. Sebenarnya, kalau investasi bapak tidak lebih dari \$5 juta, sulit mendapatkan seseorang di pemerintah yang tertarik dengan properti bapak.”

“Ada yang lain?” tanya sang pilot.

“Daftar itu terus berlanjut,” saya menjawab. “Tetapi izinkan saya memberitahukan sesuatu yang tidak menguntungkan dari real estat.”

“Misalnya?” tanya sang pilot.

“Real estat pada umumnya tidak selikuid (lebih sulit diuangkan dibanding) aset kertas. Artinya bisa memakan waktu lebih lama untuk membeli dan menjual real estat. Pasar real estat juga tidak seefisien pasar aset kertas. Dan real estat mungkin memerlukan pengelolaan yang intensif,” saya berkata sambil tersenyum.

“Kenapa anda tersenyum?” Tanya sang pilot.

“Karena hal yang tidak menguntungkan seringkali merupakan keuntungan terbesar bagi investor real estat profesional,” saya berkata.

“Hal yang tidak menguntungkan sering kali cuma tidak menguntungkan bagi para investor baru atau investor sederhana (*unsophisticated investor*).

“Berikan contoh,” kata sang pilot.

“Dengan sangat singkat,” saya menjawab. “Karena real estat tidak selikuid aset kertas, dan mungkin lebih sulit memperoleh pembeli atau penjual, investor profesional sering kali perlu waktu untuk melakukan transaksi.”

“Maksudnya anda bisa melakukan negosiasi yang sedikit bersifat pribadi dengan penjual,” kata sang pilot.

“Atau pembeli,” saya menjawab. “Di bursa saham, seringkali hanya membeli atau menjual. Sangat jarang ada negosiasi satu lawan satu antara pembeli dan penjual ... paling sedikit tidak untuk sebagian besar investor.”

“Maksud anda bisa terjadi negosiasi satu lawan satu antara pembeli dan penjual di bursa saham?” tanya sang pilot.

“Ya,” saya menjawab. “Tetapi itu memasuki wilayah abu-abu dari orang dalam dan pemain profesional. Bisa dilakukan secara legal, tetapi biasanya tidak dilakukan oleh investor biasa.”

“Oh,” ujar sang pilot. “Tetapi dilakukan terus menerus di real estat.”

“Itulah menariknya real estat,” saya menjawab. “Di situ bapak bisa menjadi kreatif, merundingkan persyaratan, menemukan penawaran yang lebih baik, menurunkan harga, atau menaikkan harga. Mintalah kepada penjual untuk

memberi hadiah perahu atau membayar uang muka untuk bapak. Menjadi menyenangkan, setelah bapak tahu permainannya.”

“Apa lagi?” kata sang pilot.

“Bapak bisa mengurangi biaya, meningkatkan nilai properti itu, membuat kamar tidur tambahan, mengecat tempat itu, menjual murah sebagian kelebihan tanah, dan seterusnya. Real estat bagus sekali untuk investor kreatif yang merupakan perunding yang bagus.

Kalau bapak kreatif dan seorang perunding yang bagus, bapak bisa memperoleh kekayaan di real estat, sekaligus berkendara cepat.”

“Saya tidak pernah melihat cara itu,” ujar sang pilot. “Yang pernah saya lakukan hanyalah membeli dan menjual rumah yang ditinggali keluarga saya. Tetapi sesungguhnya, itu agak menyenangkan dan saya telah memperoleh pengembalian yang lebih baik atas rumah saya dibanding yang saya peroleh dari reksa dana saya.”

Saya dapat melihat pikirannya mulai terbuka. Dia sekarang bisa melihat bahwa ada sesuatu yang lain di mana dia bisa berinvestasi selain memperbaiki portofolionya dengan reksa dana. Sementara pikirannya semakin terbuka, malam sudah semakin larut dan sudah waktunya untuk pulang... dan malam itu segera berakhir. Beberapa minggu kemudian, dia menelepon untuk memberi tahu saya bahwa dia sedang pergi untuk mencari properti sewaannya yang pertama dan dia merasa senang, bukan merasa khawatir. Dia berkata, “Meskipun penghasilan sewa saya impas dengan pengeluaran saya, saya masih menghasilkan uang di real estat. Mengerti arus kas hantu dan undang-undang perpajakan adalah seperti menang secara finansial tanpa menghasilkan uang.”

Saya hanya mengatakan, “Bapak mulai mengerti.”

Nasihat Buruk dari Para Penasihat

Penasihat keuangan itu penting. Persoalannya adalah, banyak penasihat keuangan tidak kaya atau merupakan investor sukses. Dalam penerbitan utama AS,

seorang perencana keuangan mengatakan ini mengenai nasihat saya tentang real estat : “Banyak orang telah menghasilkan banyak uang di real estat, tetapi terutama di tempat-tempat seperti California dan Connecticut. Para klien kami di Midwest (bagian utara-tengah AS) belum mengalami hal semacam itu.”

Kliennya seharusnya memecat dia. Penyebab para kliennya di Midwest belum menghasilkan uang di real estat adalah karena penasihatnya adalah dia. Kalau anda mengerti real estat, undang-undang perpajakan, dan undang-undang perusahaan, serta mempunyai pialang dan akuntan yang bagus, anda bisa menghasilkan uang di real estat walaupun harga propertinya tidak naik atau memperoleh laba dari penghasilan sewa. Laporrannya tentang harga properti yang naik hanya di California dan Connecticut juga salah. Kalau dia mengenal pasar propertinya, dia akan tahu bahwa pasar real estat dengan pertumbuhan tercepat di Amerika adalah Las Vegas, Nevada, untuk kota kecil, dan Phoenix, Arizona, untuk kota besar. Dia hanya mendengar tentang California dan Connecticut karena dia hanya mengetahui apa yang ada di berita, dan sebagian besar berita investasi adalah tentang aset kertas. Dia tidak tahu apa yang diketahui para investor real estat professional, namun dia memberi nasihat seolah-olah dia tahu.

Seperti sering dikatakan ayah kaya, “Jangan pernah bertanya kepada wiraniaga asuransi kalau anda akan membeli asuransi.” Para perencana keuangan pada umumnya adalah wiraniaga asuransi, bukan investor. Asuransi merupakan produk investasi yang sangat penting, tetapi bukan satu-satunya produk investasi.

Cara Menemukan Investasi yang Sangat Bagus

Sebagaimana halnya dengan investasi apa pun, saya sering ditanya, ”Bagaimana cara menemukan investasi real estat yang bagus?” Jawaban saya adalah, “Anda harus melatih pikiran anda untuk melihat apa yang tidak dapat dilihat orang lain.”

Pertanyaan berikutnya adalah, ”Bagaimana saya melakukannya?”

Jawabannya adalah, “Dengan cara yang sama dengan pembelanja menemukan penawaran bagus.” Pada awal buku ini saya menulis tentang orang-orang yang berfokus pada penghematan yang diperoleh dari berkeliling dari toko ke toko untuk mendapatkan makanan dengan harga sangat murah. Hal yang sama berlaku untuk real estat, atau investasi apa pun... anda perlu menjadi pembelanja profesional.

100 : 10 : 3 : 1

Dr. Dolf DeRoos, yang merupakan seorang teman lama, telah menulis buku untuk seri Rich Dad’s Advisors, *Real Estate Riches:How to Become Rich Using Your Banker’s Money (Kekayaan Real Estat : Cara Menjadi Kaya Menggunakan UAng Bankir Anda)*. Jelas, kami bekerja sama dalam judul itu. Dalam bukunya, dia memerinci cara mencari real estat dengan harga sangat murah yang tidak dilihat sebagian besar orang. Dia juga membahas cara memperbaiki properti anda untuk meningkatkan harga properti itu. Hal mendasar yang dikemukakannya adalah cara berbelanja properti. Dia menyebutnya metode membeli properti 100:10:3:1. Artinya dia menganalisis 100 properti, menawarkan sepuluh diantaranya, mendapatkan tiga penjual yang berkata ya, dan akan membeli satu. Dengan kata lain, perlu berkeliling dan melihat lebih dari 100 properti untuk membeli satu properti.

Ciumlah Banyak Katak

Seperti anda ketahui, ayah kaya menyukai dongeng sebagai alat pengajaran. Dia senang kisah putri yang harus mencium seekor katak agar menemukan pangeran gantengnya. Ayah kaya sering berkata, “Kamu harus mencium banyak katak untuk mengetahui yang mana sang pangeran.” Dalam berinvestasi, dan dalam banyak aspek kehidupan, pernyataan itu tetap berlaku. Kini, saya selalu merasa heran bila mendengar seseorang menerima pekerjaan pada umur dua puluh lima dan tetap di situ seumur hidupnya. Saya bertanya-tanya bagaimana mereka

tahu beda pekerjaan bagus dan pekerjaan jelek. Bila saya bertemu dengan seseorang yang memutuskan untuk menjadi dokter pada umur lima belas, saya ingin tahu apakah dia menggunakan kenyataan untuk mengambil keputusan. Hal yang sama berlaku dalam hubungan (dengan seseorang) dan dalam berinvestasi.

Ayah kaya berkata, “Sebagian besar orang menghindari mencium katak sehingga sebagai gantinya mereka menikahinya.” Maksud ayah kaya adalah bahwa bila menyangkut soal investasi dan masa depan, sebagian besar orang tidak menyediakan cukup waktu untuk mencium. Bukannya menggunakan waktu untuk mencari investasi yang bagus, sebagian besar orang bertindak berdasarkan dorongan hati, saran ampuh, atau mengizinkan seorang teman atau kerabat mengelola investasi finansial mereka.

Menikahi Berudu

Seorang teman saya baru-baru ini mendatangi saya dan berkata, “Saya menuruti nasihatmu dan berinvestasi di properti sewaan.”

Dengan rasa ingin tahu saya bertanya, “Apa yang kamu beli?”

“Saya membeli kondominium bagus dekat pantai di San Diego.”

“Berapa banyak properti yang kamu lihat?” saya bertanya.

“Dua,” dia menjawab. “Pialang menunjukkan saya dua unit di kompleks yang sama dan saya membeli satu.”

Sekitar satu tahun kemudian, saya bertanya kepadanya bagaimana keadaan investasi real estatnya. “Saya kehilangan sekitar \$460 per bulan,” dia menjawab.

“Kenapa begitu banyak?”

“Penyebab pertama adalah karena dewan pengurus asosiasi pemilik rumah menaikkan biaya pemeliharaan bulanan. Penyebab lain adalah saya tidak tahu berapa uang sewa per bulan yang dapat saya tagih. Ternyata jauh lebih rendah dibanding yang saya harapkan.” dia berkata dengan sedikit malu-malu. “Saya sudah berusaha menjualnya tetapi saya mendapati bahwa saya membayar \$25.000 lebih tinggi dari yang bersedia dibayar pasar. Saya tidak ingin kehilangan uang

setiap bulan, dan saya tidak sanggup kehilangan \$25.000 dengan menjualnya lebih rendah dari harga yang saya bayar.”

Seperti berulang-ulang dikatakan ayah kaya, “Itulah harga yang harus dibayar karena tidak mencium cukup banyak katak. Kalau kamu tidak mencium cukup banyak katak, kamu akhirnya bisa menikahi berudu.” Karena teman saya tidak mengerjakan pekerjaan rumahnya, dia akhirnya menikahi berudu, sesuatu yang mahal.

Bagaimana anda menilai bahwa suatu investasi real estat bagus? Pengalaman adalah guru terbaik. Secara garis besar di bawah ini adalah sepuluh pelajaran sangat penting yang teman saya dan saya telah pelajari sepanjang jalan. Selain itu, saya akan memberikan secara garis besar beberapa sumber lain yang mungkin berguna bagi anda.

Harga karena Tidak Pergi Berbelanja

Bila orang bertanya kepada saya bagaimana saya mendapatkan investasi real estat yang bagus, saya hanya berkata, “Anda perlu pergi berbelanja.”

Saya setuju dengan rumus 100:10:3:1 Dolf DeRoos untuk menemukan investasi yang bagus. Selama bertahun-tahun, Kim dan saya telah benar-benar melihat dan menganalisis ribuan properti. Bila kami ditanya, “Bagaimana kalian belajar begitu banyak tentang real estat?” kami hanya berkata, “Kami telah melihat beribu-ribu peluang investasi.” Kami juga telah melakukan ratusan penawaran untuk membeli properti, banyak tawaran kami ditertawakan. Intinya adalah, dengan setiap properti yang kami lihat dan setiap tawaran yang kami lakukan, pengetahuan dan pengalaman kami tentang pasar properti dan sifat manusia bertambah.

Bila kami ditanya, “Apa yang kalian lakukan bila kalian tidak punya uang?” Jawabannya sama: “Pergilah berbelanja.” Dalam seminar-seminar investasi saya, saya sering berkata, “Bila anda pergi ke pusat perbelanjaan, tidak ada orang yang bertanya apakah anda punya uang. Para pengecer ingin anda berkeliling dan

melihat-lihat. Hal sama berlaku dengan sebagian besar investasi. Berkeliling, mengajukan pertanyaan, menganalisis transaksi adalah cara saya memperoleh pendidikan. Apa yang saya pelajari tentang berinvestasi tidak bisa diperoleh dalam buku. Sama seperti anda tidak bisa belajar bermain golf dari buku, anda tidak bisa melatih pikiran anda untuk melihat investasi yang tidak bisa dilihat orang lain dari buku. Anda harus keluar dan berbelanja.”

Kemampuan Mengingat adalah 20/20

Teman saya yang menikahi berudu pasti bisa memperoleh beberapa pelajaran berharga, jika dia belum menyimpulkan dengan berkata, “Real estat adalah investasi yang jelek. Kamu tidak bisa menghasilkan uang di real estat.” Ketika saya bertanya kepadanya apa yang telah dia pelajari, dengan marah dia berkata, “Saya seharusnya tidak pernah mendengarkan kamu. Pasar sudah berubah dan kamu tidak bisa menghasilkan uang di real estat saat ini.”

Ada ungkapan bahwa “Kemampuan mengingat adalah 20/20.” Persoalannya adalah, anda perlu berpaling dan melihat ke belakang anda. Teman saya tidak melihat dan belajar. Bahkan setelah saya memujinya karena telah mengambil tindakan, dia masih yakin bahwa real estat merupakan investasi yang jelek, yang berarti usaha barunya di bidang real estat sangat mahal karena dia tidak belajar dari kesalahannya yang tidak ternilai harganya ... kesalahan dan pelajaran yang dapat membuatnya lebih pandai dan lebih kaya di masa yang akan datang. Itulah harga yang harus dibayar karena memiliki konteks yang mengatakan , “Kesalahan itu buruk.” Kalau dia memiliki konteks yang mengatakan, “Saya telah mengambil tindakan, saya telah melakukan beberapa kesalahan, dan sekarang saya bisa belajar dari kesalahan-kesalahan itu,” dia akan menjadi orang yang jauh lebih kaya. Orang yang harus sempurna, atau tidak mengizinkan dirinya sendiri melakukan kesalahan, sering merupakan orang yang tidak memiliki banyak visi 20/20, dan sering merupakan orang yang melakukan kesalahan yang sama, yang tidak belajar dari kesalahan-kesalahan mereka.

Pelajaran yang diabaikan oleh teman saya dari satu investasi sederhana ini adalah:

1. Melihat lebih banyak properti.
2. Menyediakan waktu. Ada lebih dari satu penawaran bagus. Sangat banyak orang membeli karena mereka percaya bahwa tawaran yang mereka terima merupakan satu-satunya penawaran di dunia.
3. Menganalisis pasar sewaan maupun pasar pembelian properti.
4. Berbicara dengan lebih dari satu wiraniaga real estat.
5. Berhati-hati dalam berinvestasi di kondominium. Kondominium paling sering memiliki dewan direksi, yang terdiri dari para pemilik rumah. Pemilik rumah dan investor tidak selalu sepakat. Sebagian besar pemilik rumah ingin agar properti mereka tetap bagus sehingga mereka mengeluarkan uang secara berlebihan untuk pemeliharaan. Walaupun itu bagus untuk membuat harga properti anda tetap tinggi, investor kehilangan kendali atas bagian investasi yang sangat penting itu, bagian pengendalian pengeluaran.
6. Kalau pengeluaran tidak dapat dikendalikan, juga akan mempengaruhi harga jual properti itu di masa yang akan datang.
7. Jangan pernah membeli dengan mengharapkan harga properti akan naik. Properti harus merupakan investasi yang bagus dalam kondisi ekonomi bagus maupun dalam kondisi ekonomi buruk. Seperti selalu dikatakan ayah kaya, “Keuntunganmu dihasilkan ketika kamu membeli, bukan ketika kamu menjual.”
8. Jangan berinvestasi secara emosional. Bila anda membeli investasi pribadi anda sendiri, boleh saja menjadi emosional. Bila anda membeli properti untuk tujuan investasi, emosi bisa membutakan anda. Teman saya lebih tertarik dengan pantai yang terletak dekat properti dibanding tingkat pengembalian investasi (*return on investment*). Dia melihat pantai bukan laporan keuangan.

9. Tidak banyak yang dapat dilakukan untuk memperbaiki properti itu. Salah satu cara anda dapat menghasilkan banyak uang adalah dengan memiliki kendali atas perubahan, modifikasi, atau peningkatan nilai properti itu ... sesuatu yang tidak bisa anda lakukan dengan saham dan reksa dana. Berkali-kali, hanya dengan menambah garasi atau ruangan ekstra dapat sangat melipatgandakan tingkat pengembalian investasi anda.
10. Dia tidak belajar dari pengalaman ini. Walaupun merupakan pelajaran yang relatif mahal, dia dapat mengubah harga pelajaran ini menjadi jutaan dollar kalau dia bersedia rendah hati, belajar, dan mencoba lagi. Sebaliknya dia lebih suka berkata, "Kamu tidak bisa menghasilkan uang di real estat."

Kesalahan Meningkatkan Visi Anda

Dengan menginvestasikan waktu untuk menganalisis ribuan investasi, visi saya perlahan-lahan meningkat. Setiap kali saya menawar untuk membeli properti, saya belajar sesuatu, meskipun tawaran saya ditertawakan atau ditolak sama sekali. Setiap kali saya membuat perjanjian pembiayaan dengan seorang bankir saya belajar sesuatu. Setiap kali saya membeli properti, saya belajar sesuatu yang baru dan berharga, meskipun saya kehilangan uang atas properti itu. Kini, akumulasi dari semua pelajaran itu, baik dan buruk, merupakan pendidikan dan pengalaman yang menjadikan saya kaya, dan membuat istri saya dan saya menghasilkan semakin banyak uang di real estat.

Investasi yang bagus terlihat di mata pikiran anda, dan tidak di tempat lain. Dalam dunia nyata, tidak ada tanda "Dijual" yang mengatakan, "Ini penawaran bagus." Tulisan pada semua tanda adalah "Dijual." Merupakan tugas anda untuk melatih pikiran anda untuk melihat penawaran bagus dan juga menegosiasikan transaksi yang bagus. Perlu dedikasi dan latihan.

Yang Dapat Dilakukan Setiap Orang

Seperti dijanjikan, saya menyatakan bahwa setiap orang dapat melakukan apa yang diperlukan untuk menjadi kaya. Hal yang dapat dilakukan setiap orang

adalah pergi berbelanja real estat. Kalau anda dan seorang mitra sepakat untuk melihat lima, sepuluh, atau dua puluh lima properti per minggu, meskipun anda tidak punya uang, saya jamin visi anda akan meningkat. Setelah menganalisis 100 penawaran, saya tahu bahwa anda akan menemukan satu atau dua investasi yang menarik perhatian anda. Bila anda antusias untuk menjadi kaya, pikiran anda beralih ke konteks lain dan anda mulai mencari isi baru, isi yang dapat menjawab pertanyaan, “Bagaimana saya bisa mengumpulkan uang supaya saya bisa menjadi kaya?”

Setiap orang dapat melakukannya, meskipun mereka tidak punya uang. Inilah yang Kim dan saya lakukan secara teratur. Sekarang setelah kami memiliki sedikit lebih banyak pengalaman, proses menganalisis properti berlangsung lebih cepat. Dalam kondisi ekonomi terbaik dan terburuk, kami selalu berhasil menemukan penawaran bagus. Kami tidak selalu membeli atau menawarnya, tetapi proses mencari investasi dan menganalisisnya membuat pikiran kami tetap tajam dan tetap membuat kami berhubungan dengan peluang yang berlimpah-limpah, kalau saja anda bersedia pergi mencarinya.

Sebuah produk yang dapat membantu anda dalam karier berinvestasi di real estat anda adalah produk kaset yang berjudul *Financial Literacy (Melek Finansial)*. Dalam kaset ini terdapat berbagai contoh formulir finansial yang perlu diketahui cara membacanya. Satu formulir adalah “Daftar Pemeriksaan Menyeluruh (Due Diligence Checklist)”. Daftar Pemeriksaan Menyeluruh penting untuk memeriksa kondisi fisik sebuah bangunan. Walaupun laporan keuangan dan laporan sementara memberi anda pokok-pokok finansial untuk dianalisis, daftar pemeriksaan menyeluruh ini dapat menghemat uang anda dan juga menghasilkan banyak uang bagi anda. Ia juga dapat digunakan sebagai alat analisis maupun alat negosiasi. Seperti kata ayah kaya, “Melek finansial itu lebih dari angka-angka. Melek finansial adalah mengetahui kata-kata yang menunjukkan kepada pikiran anda kekuatan dan kelemahan investasi anda. Melek finansial adalah mengetahui apa yang harus dilihat, hal-hal yang tidak dapat dilihat oleh investor rata-rata.” Produk ini juga dapat dipesan dari situs [Web richdad.com](http://Web.richdad.com).

Satu hal terakhir. Berinvestasi di real estat, atau produk investasi apa pun juga, memerlukan lebih dari sekedar membeli sesuatu dan berharap produk yang satu itu membuat anda kaya. Di real estat, Kim dan saya mempunyai rencana untuk membeli sepuluh properti, yang berarti kami perlu melihat 1.000 properti. Dari kesepuluh properti itu, kami berharap dua akan menjadi investasi yang sangat bagus dan dua akan menjadi investasi yang sangat jelek, investasi yang bisa membuat kami kehilangan uang. Investasi yang sangat jelek ini biasanya langsung dijual. Sisanya adalah enam investasi yang harus kami perbaiki atau jual. Tidak peduli apakah itu real estat, saham, reksa dana, atau membangun bisnis, rasionya cenderung tetap sama. Investor profesional mengetahuinya.

Imbalan yang Tidak Dilihat Orang Lain

Setiap nelayan mempunyai kisah tentang “satu yang meloloskan diri.” Setiap investor real estat mempunyai kisah tentang satu properti yang ditemukannya, namun tidak dilihat orang lain. Berikut adalah dua kisah yang ditulis dengan tujuan menginspirasi anda untuk mulai melihat 100 investasi anda yang pertama.

Mengubah Masalah Menjadi Peluang

Kisah nomor satu: Beberapa tahun yang lalu, Kim dan saya sedang bepergian di pegunungan, beberapa jam jauhnya dari rumah kami. Kami telah memutuskan untuk mengambil cuti beberapa hari dan menikmati kedamaian serta kesunyian hutan. Seperti yang selalu kami lakukan, kami berhenti di sebuah kantor real estat dan melihat-lihat apa yang sedang dijual. Agen itu menunjukkan kepada kami properti-properti dengan harga di atas harga pasar yang tidak kami minati. Kemudian di buku penjualannya, ada pondok kecil yang tidak terurus dengan tanah lima belas acre (60.700 meter persegi) berharga hanya \$43.000. Saya bertanya kepadanya mengapa harganya begitu murah.

Jawabannya adalah, “Ada masalah air.”

“Masalah air apa?” saya bertanya.

“Sumurnya tidak selalu memberi cukup air. Kadang-kadang terjadi. Itu sebabnya ia telah ditawarkan untuk dijual selama bertahun-tahun. Semua orang menyukainya, tetapi ia kekurangan air.”

“Antarkan saya untuk melihatnya,” saya berkata.

“Oh, anda tidak akan menyukainya,” dia menjawab. “Tetapi saya akan mengantarkan anda ke sana.”

Kira-kira setengah jam kemudian, kami berjalan-jalan di tanah penuh pepohonan yang menyenangkan ini, dengan sebuah pondok tua yang indah di atasnya. “Inilah masalahnya,” agen real estat itu berkata sambil membawa kami ke sumur. “Sumur dan tanah ini kekurangan air.”

Sambil mengangguk saya berkata, “Ya, masalah air ini serius.”

Keesokan harinya, saya kembali ke properti itu dengan seorang ahli sumur dari daerah itu. Dia melihat sumur itu dan berkata, “Masalah ini bisa diatasi dengan mudah. Sumur itu menghasilkan cukup air, tetapi keluarnya pada waktu-waktu yang berbeda. Anda hanya perlu menambah tangki penampung dan masalahnya selesai.”

“Berapa harga tangki penampung?” saya bertanya.

“Tangki 3.000 gallon harganya \$2.300 sudah terpasang,” dia berkata.

Sambil mengangguk, saya kembali ke kantor real estat dan memberikan penawaran saya. “Saya akan menawar kepada penjual \$24.000 untuk properti itu.”

“Sangat rendah,” dia berkata, “sekalipun dengan masalah air.”

“Itulah penawaran saya,” saya menjawab. “Ngomong-ngomong, kapan terakhir ada yang menawar?”

“Sudah lama,” dia menjawab. “Saya rasa sudah lebih dari setahun.”

Malam itu, sang agen menelepon dan berkata, “Saya tidak bisa mempercayainya. Tawaran anda diterima. Saya tidak bisa mempercayai mereka menerima harga dan syarat pembayaran anda.”

“Terima kasih,” hanya itu yang saya katakan. Dalam pikiran dan hati, saya meloncat-loncat kegirangan. Penjual belum menerima tawaran selama lebih dari satu tahun dan merasa bosan dan lelah terus-menerus membiayai perbaikan rumah

itu. Penjual telah menerima harga saya, uang muka saya hanya \$2.000, dan syarat pembayaran yang hanya akan melunasi sisanya dalam waktu satu tahun. Dengan kata lain, saya mendapatkan properti itu dengan uang muka kecil dan tidak ada pembayaran selama satu tahun.

Besok paginya, saya bertemu dengan ahli sumur dan memintanya memasang dua tangki 3.000 galon. Masalah air terpecahkan dengan biaya kurang dari \$5.000. Satu bulan kemudian, Kim dan saya pergi untuk tinggal di pondok kami yang baru, dengan banyak air segar. Ketika kami meninggalkan kota, kami menawarkan properti itu untuk dijual. Kami memasang harga \$66.000 dan terjual dua minggu kemudian. Masalah terpecahkan dan properti itu berada di tangan pasangan muda yang sekarang memiliki rumah impian mereka di pegunungan.

Perubahan Konteks

Kisah nomor dua: Saya mempunyai seorang teman, Jeff, yang adalah seorang arsitek lanskap. Dia menceritakan kepada saya sebuah kisah investasi real estat sangat bagus yang akan saya sampaikan kepada anda.

Jeff berkata, “Kira-kira setahun yang lalu, seorang perempuan menelepon dan berkata, ‘Saya mempunyai tanah empat puluh acre (16,2 hektare) yang saya ingin anda melihatnya.’ Perempuan itu telah membeli sebidang tanah ini seharga \$275.000 dengan opsi (hak menjual pada harga tertentu dalam jangka waktu tertentu). Kota kecil di mana tanah itu berada menolak setiap pembangunan.”

“Kenapa dia meneleponmu?” saya bertanya.

“Dia ingin saya menggambar visi masa depan, untuk kota dan properti itu. Dia juga telah mempekerjakan seorang mantan perencana kota untuk menjadi bagian dari tim.”

“Lalu apa yang terjadi?” saya bertanya.

“Kami membuat gambar, menulis proposal untuk masa depan, dan menghadap dewan kota. Kami ditolak tiga kali,” dia berkata.

“Kenapa?” saya bertanya.

“Dewan kota mempunyai kekhawatiran dan terus meminta kami untuk merevisi gambar-gambar dan proposal kami.”

“Mereka terus memintamu kembali?”

“Kurang lebih. Sebenarnya, kami terus mempertanyakan kekhawatiran mereka dan kami terus kembali dengan rencana-rencana dan gambar-gambar dengan memperhatikan kekhawatiran mereka. Akhirnya dewan menyetujui rencana kami, kemudian mengubah peruntukan properti dari pertanian menjadi komersial.”

“Mereka mengubah peruntukan propertimu?” saya berkata. “Dari pertanian menjadi komersial? Perubahan itu menaikkan harga properti berapa banyak?” saya bertanya.

“Setelah rencananya disetujui, dia menjual properti itu ke sebuah perusahaan asuransi nasional seharga \$6,5 juta. Mereka akan mendirikan hotel besar pada properti itu.”

“Berapa lama prosesnya berlangsung?” saya bertanya.

“Seluruhnya sembilan bulan,” kata Jeff. “Dia membayar perencana kota dan saya masing-masing \$25.000, sesuai yang telah disepakati.”

“Dia mengeluarkan \$50.000 dan menghasilkan hampir \$6 juta?” saya terperangah.

Teman saya Jeff tersenyum dan menganggukkan kepala. “Properti itu telah diupayakan untuk dijual selama bertahun-tahun. Setiap orang melihatnya dan berkata bahwa itu terlalu mahal. Tetapi dia bisa melihat apa yang tidak bisa kami lihat dan dia secara profesional mulai menunjukkan kepada kami semua apa yang benar di depan mata kami.”

“Apakah kamu kecewa hanya memperoleh \$25.000?” saya bertanya.

“Tidak. Itu merupakan imbalan yang adil untuk pekerjaan yang saya lakukan. Di samping itu, saya sudah setuju dengan jumlah itu dan dia menanggung risiko. Kalau properti itu tidak diubah peruntukannya, dia akan kehilangan uang. Tetapi yang membuat saya selalu berterima kasih adalah dia memberi saya visi. Dia mengajarkan saya untuk melihat apa yang tidak pernah bisa saya lihat. Dia

mengajarkan saya untuk melihat kelimpahan yang terletak di depan setiap orang, kalau saja kita bersedia menginvestasikan waktu untuk melatih pikiran dan mata kita untuk melihat.”

Sambil mengucapkan selamat atas realitas barunya, saya berkata, “Kamu memperoleh sesuatu yang jauh lebih berharga daripada honormu yang \$25.000, bukan?”

Jeff berkata sambil mengangguk, “Sesuatu yang jauh lebih berharga. Perencana kota itu merasa tertipu, tetapi saya tidak. Saya selalu mendengar tentang konteks dan realitas ayah kayamu tetapi kata-kata itu tidak pernah berarti banyak bagi saya. Sekarang baru berarti. Saya menyadari bahwa, dari konteks saya, saya berpikir dalam ribuan dollar. Saya menyadari bahwa dia lebih kaya karena konteksnya lebih besar dan dia berpikir dalam jutaan dollar. Saya juga menyadari bahwa saya masih berpikir dari kuadran S dan dia berpikir dari kuadran B dan I. Walaupun dia tidak membayar apa-apa kepada saya, apa yang saya pelajari tidak ternilai harganya karena telah mengubah hidup saya selama-lamanya. Dia telah mengajarkan saya cara menjadi orang kaya.”

Mengubah peruntukan sebidang real estat merupakan perubahan konteks. Peralihan dari miskin ke kaya juga merupakan perubahan konteks. Setiap orang dapat melakukannya, kalau mereka mau.

Di Mana Menyimpan Uang Anda

Sebagai remaja, Dolf DeRoos melakukan penelitian yang luas tentang orang kaya. Pada umur tujuh belas, penelitiannya menemukan bahwa sebagian besar orang kaya menghasilkan uang di real estat, atau mereka menyimpan banyak kekayaan mereka di real estat, setelah mereka memperolehnya. Ayah kaya juga. Walaupun dia menghasilkan banyak uang di bisnisnya dan dari bermain di bursa saham, di real estatlah dia memarkir kekayaannya.

Ada banyak alasan ayah kaya melakukannya:

1. Undang-undang perpajakan mendorong orang kaya untuk berinvestasi di real estat.
2. Terdapat daya ungkit yang lebih besar di real estat. Orang kaya bisa menjadi lebih kaya lagi dengan berinvestasi menggunakan uang bankir mereka.
3. Penghasilan dari real estat merupakan penghasilan pasif, dipajaki paling kecil dari semua jenis penghasilan. Kalau terdapat keuntungan modal dari penjualan properti, keuntungan modal itu dapat ditangguhkan bertahun-tahun, yang memungkinkan investor berinvestasi kembali dengan uang yang seharusnya milik pemerintah.
4. Real estat memberi investor kendali langsung yang jauh lebih besar atas aset mereka.
5. Merupakan tempat yang jauh lebih aman untuk memarkir uang, sekali lagi kalau investor tahu cara mengelola uang dan properti.

Investor rata-rata menanggung risiko yang sangat besar dengan menyimpan sebagian besar kekayaan mereka dalam aset kertas. Seperti dikatakan di seluruh buku ini, apa yang akan terjadi kalau portofolio kertas seorang pensiunan musnah dalam kejatuhan bursa? Apakah semuanya hilang? Jawabannya adalah tidak, jika orang itu tahu cara melindungi aset kertas mereka dari kerugian ketika harga-harga saham turun. Walau demikian, jika anda hanya ingin menyimpan kekayaan anda dalam aset kertas, bab berikut sangat penting.

Bagian 17

Daya Ungkit Aset Kertas

Cara Berinvestasi dengan Risiko Lebih Kecil dan Keuntungan Lebih Besar

Beberapa bulan yang lalu, seorang teman berkata kepada saya bahwa dia kehilangan lebih dari satu juta dollar di bursa. Dia sekarang harus kembali bekerja. Ketika saya bertanya kepadanya mengapa dia kehilangan begitu banyak, dia berkata, “Apa lagi yang dapat saya lakukan? Saya melakukan apa yang disarankan oleh penasihat saya, yaitu ‘membeli saham yang sedang turun harganya.’ Jadi saya membeli saham yang sedang turun harganya dan saya terus merugi. Sekarang setelah saya kehilangan lebih dari satu juta dollar, penasihat itu memberi tahu saya agar berdiam diri dan berinvestasi dalam jangka panjang. Saya tidak punya banyak waktu lagi untuk menunggu.”

Berinvestasi tidak harus berisiko. Seperti dikatakan ayah kaya, “Walaupun ada risiko, berinvestasi tidak harus berisiko.” Juga anda tidak perlu merugi jika harga pasar berubah arah. Sebenarnya, jika harga pasar mulai turun, banyak investor canggih menghasilkan banyak uang. Berikut adalah pelajaran ayah kaya saya tentang cara berinvestasi di bursa saham dan menghasilkan uang, tidak peduli harga pasar sedang naik atau turun.

Tetaplah Memiliki Konteks Terbuka

Di bagian buku inilah pikiran yang terbuka dan konteks yang fleksibel penting. Kalau anda mendengar konteks anda berkata, “Itu tidak mungkin,” atau “Kamu tidak bisa melakukannya,” atau “Itu illegal,” atau “Sangat berisiko” atau “Terlalu sulit bagi saya untuk mempelajarinya” cukup ingatkan diri sendiri agar

tetap memiliki konteks yang terbuka sehingga anda bisa mendengar isi yang sedang disampaikan.

Berinvestasi dengan Asuransi di Aset Kertas

“Apakah kamu mau mengemudikan mobil tanpa asuransi?” ayah kaya bertanya kepada saya.

“Tidak,” saya menjawab. “Itu merupakan perbuatan bodoh. Kenapa bapak memberikan pertanyaan ini?”

Ayah kaya tersenyum dan berkata, “Apakah kamu mau berinvestasi tanpa asuransi?”

“Tidak,” saya menjawab. “Tetapi saya berinvestasi di real estat. Saya selalu mengasuransikan properti saya dari kerugian. Kenyataannya, bank mengharuskan saya untuk mengasuransikan semua properti yang saya miliki.”

“Jawaban yang bagus,” ayah kaya menjawab.

“Kenapa bapak memberikan pertanyaan kepada saya tentang asuransi?” saya bertanya lagi.

“Karena inilah saatnya kamu belajar cara berinvestasi pada aset kertas. Aset-aset seperti saham, obligasi dan reksa dana.”

“Bapak bisa berinvestasi dengan asuransi pada aset kertas?” saya bertanya “Maksudnya, bapak bisa mendapatkan perlindungan terhadap kerugian, atau meminimalkan kerugian bapak?”

Ayah kaya mengangguk.

“Jadi berinvestasi di aset kertas tidak harus berisiko?” saya bertanya.

“Tidak,” kata ayah kaya “Berinvestasi tidak harus berisiko sama sekali, kalau kamu tahu apa yang kamu lakukan.”

“Tetapi tidakkah berinvestasi berisiko bagi investor aset kertas rata-rata?” saya bertanya. “Bukankah investor rata-rata berinvestasi tanpa asuransi?”

Ayah kaya sekali lagi mengangguk, menatap saya, dan berkata, “Itu sebabnya saya mengajarmu tentang ini. Saya tidak ingin kamu menjadi investor rata-rata. Investor rata-rata tertarik pada angka rata-rata, karena itu dia menjadi rata-rata. Itu sebabnya ada Dow Jones Industrial Average (Indeks Harga Saham Rata-rata Dow Jones untuk Sektor Industri). Angka rata-rata adalah untuk orang rata-rata. Itu sebabnya sangat banyak orang mendengarkan penasihat keuangan mereka dan menjadi bergairah ketika dia mengatakan, ‘Bursa memiliki rata-rata pengembalian 12 persen selama empat puluh tahun.’ Atau ‘Reksa dana ini memiliki tingkat pengembalian rata-rata 16 persen selama lima tahun terakhir.’ Investor rata-rata menyukai angka rata-rata.”

“Apa yang salah dengan angka rata-rata?” saya bertanya.

“Sebenarnya tidak ada,” kata ayah kaya. “Tetapi kalau kamu ingin menjadi kaya, kamu perlu menjadi jauh lebih baik dari rata-rata.”

“Lalu kenapa angka rata-rata menghalangi bapak menjadi kaya?” saya bertanya.

“Karena angka rata-rata adalah penjumlahan dari kemenangan dan kekalahan,” ujar ayah kaya. “Sebagai contoh, meskipun benar bahwa harga saham pada umumnya naik selama empat puluh tahun yang lalu, sebenarnya ia naik dan turun.”

“Memangnya kenapa?” saya bertanya. “Bukankah sebagian besar orang tahu?”

“Ya, sebagian besar orang mengetahuinya,” kata ayah kaya. “Tetapi kenapa merugi kalau kamu tidak harus merugi?” Investor rata-rata menghasilkan uang ketika harga pasar naik dan kehilangan uang ketika harga pasar turun. Itu sebabnya mereka rata-rata. Bagaimana rata-ratamu kalau kamu menghasilkan uang ketika harga pasar naik dan menghasilkan uang ketika harga pasar turun?”

“Akan bagus,” saya menjawab. “Tetapi apa yang dilakukan investor canggih?” saya bertanya. “Tidakkah mereka menggunakan angka rata-rata?”

“Memang mereka menggunakan angka rata-rata, tetapi mereka menggunakan angka rata-rata yang berbeda. Inti yang ingin saya tekankan disini

adalah bahwa investor rata-rata hanya tahu cara menghasilkan uang ketika harga pasar sedang naik dan karena itu merasa senang mendengar bahwa harga pasar rata-rata pada umumnya naik selama beberapa tahun. Investor canggih tidak mencari informasi rata-rata. Investor canggih sebenarnya tidak peduli apakah harga pasar rata-rata naik atau turun karena mereka menghasilkan uang dalam kondisi harga pasar apa pun.”

“Maksud bapak mereka tidak pernah merugi?” saya bertanya.

“Tidak. Saya tidak berkata begitu. Semua investor kadang-kadang merugi. Tetapi maksud saya adalah bahwa investor canggih *sanggup* menang ketika harga pasar naik maupun harga pasar turun. Investor rata-rata hanya mempunyai strategi untuk menang ketika harga pasar naik dan terpukul ketika harga pasar turun. Investor canggih tidak suka menerima pukulan finansial yang dialami investor rata-rata. Investor canggih tidak selalu benar, dan bisa merugi... tetapi perbedaannya adalah, karena pelatihan, keahlian, peralatan, dan strategi mereka, kerugian mereka biasanya jauh lebih kecil dan keuntungan mereka jauh lebih besar dibanding investor rata-rata.”

Selama bertahun-tahun, tampak aneh di mata saya bahwa orang bersedia menginvestasikan uang yang diperolehnya dengan susah payah, tetapi tidak menginvestasikan banyak waktu untuk belajar cara berinvestasi. Selama bertahun-tahun bersama ayah kaya, saya tidak bisa mengerti mengapa begitu banyak orang lebih suka bekerja keras seumur hidup daripada belajar agar uang mereka bekerja keras bagi mereka. Dan ketika mereka menginvestasikan uang yang mereka peroleh dengan susah payah di bursa saham, mereka bersedia menganggung risiko tanpa asuransi apa pun terhadap kerugian. Saya memikirkan ayah miskin saya, yang bekerja keras dan selalu berkata, “Berinvestasi itu berisiko.” Dia mengatakan itu tanpa pernah melakukan penelitian apa pun atau mengikuti pelajaran tentang investasi. Ayah kaya telah mengajari saya cara berinvestasi dengan real estat dan sekarang dia mengajari saya cara berinvestasi yang aman pada aset kertas.

“Jadi berinvestasi di bursa saham tidak harus berisiko?” saya bertanya untuk memperoleh klarifikasi lebih jauh.

“Tidak. Sama sekali tidak,” kata ayah kaya.

“Tetapi berjuta-juta orang berinvestasi tanpa perlindungan terhadap kerugian, tanpa banyak pendidikan, dan hal itu menjadikannya investor berisiko.”

“Sangat berisiko,” ujar ayah kaya. “Karena itu saya bertanya apakah investasi real estatmu mempunyai asuransi. Saya tahu ia mempunyai asuransi karena bankirmu mengharuskannya. Tetapi orang rata-rata di bursa saham tidak mempunyai asuransi. Berjuta-juta orang berinvestasi untuk masa pensiun mereka tanpa asuransi malapetaka. Itu berisiko. Sangat berisiko.”

“Kenapa para penasihat keuangan, pialang saham, dan wiraniaga reksa dana tidak memberitahu mereka?” saya bertanya.

“Saya tidak tahu,” kata ayah kaya. “Saya sendiri sering heran. Saya kira penyebabnya adalah karena sebagian besar penasihat keuangan, pialang saham, dan penasihat reksa dana sendiri sebenarnya bukan investor, apalagi investor canggih. Sebagian besar orang-orang perusahaan finansial adalah wiraniaga gaji atau mendapat komisi, yang bekerja untuk memperoleh gaji sama seperti klien mereka bekerja untuk memperoleh gaji.”

“Dan mereka memberi nasihat kepada orang lain, investor rata-rata,” saya berkata. “Orang-orang yang sama seperti mereka.”

Ayah kaya mengangguk. “Seorang investor canggih bisa menghasilkan uang ketika harga pasar naik dan ketika harga pasar turun. Investor rata-rata kadang-kadang menghasilkan uang ketika harga pasar naik dan kehilangan uang ketika harga pasar turun. Lalu setelah kehilangan banyak uang investor rata-rata menelepon penasihatnya dan bertanya, “Apa yang harus saya lakukan sekarang?”

“Dan apa yang dikatakan pialangnya?” saya bertanya.

“Mereka sering berkata, ‘Berdiam dirilah, bursa akan pulih dalam beberapa bulan.’ Atau mereka berkata, ‘Belilah lagi maka kerugian rata-rata akan turun.’”

“Bapak tidak akan melakukannya,” saya berkata.

“Tidak,” kata ayah kaya. “Saya tidak akan melakukannya. Tetapi investor rata-rata melakukannya.”

“Bapak memberi tahu bahwa saya bisa berinvestasi dengan risiko lebih kecil dan menghasilkan lebih banyak uang di bursa saham.”

“Betul,” kata ayah kaya. “Yang harus kamu lakukan adalah tidak menjadi investor rata-rata.”

Kata-kata yang Membuat Anda Kaya

Dalam buku nomor empat, *Rich Dad's Guide to Investing*, saya menulis bahwa orang miskin dan kelas menengah pada umumnya berinvestasi di reksa dana. Saya kemudian menulis bahwa orang kaya lebih menyukai investasi lindung nilai (*hedge fund*). Sekali lagi kekuatan kata-kata berperan. Kata *lindung nilai (hedge)* merupakan kata penting bagi investor canggih, dan ada perbedaan besar antara reksa dana dan investasi lindung nilai. Sebagian besar di antara kita pernah mendengar istilah “mengurangi risiko kerugian dengan memiliki beberapa pilihan” Istilah *lindung nilai* dalam hal ini merupakan kata lain untuk *asuransi*. Sama seperti seorang tukang kebun mungkin menanam *pagar hidup (pagar dari pohon-pohonan yang rendah)* untuk melindungi kebunnya dari hewan pemakan rumput, seorang investor canggih akan membuat *pelindung* untuk melindungi asetnya.

Sederhananya, kata *lindung nilai* dalam konteks ini berarti perlindungan terhadap kerugian. Sama seperti anda tidak akan atau seharusnya tidak mengemudikan mobil tanpa asuransi, anda sebagai investor seharusnya tidak berinvestasi tanpa asuransi atau perlindungan terhadap kerugian yang tidak terduga. Sebaliknya, investor rata-rata berinvestasi *telanjang*, yang merupakan istilah lain yang digunakan oleh investor canggih. *Telanjang* dalam hal ini tidak ada sangkut pautnya dengan tubuh manusia, tetapi menunjukkan aset yang terbuka tanpa suatu bentuk perlindungan terhadap kerugian. Investor canggih tidak suka berinvestasi telanjang, yang berarti dihadapkan pada risiko yang tidak perlu. Investor canggih bersedia berinvestasi dengan posisi finansial yang terlindung. Sama seperti seorang wiraniaga asuransi akan bertanya “Apakah anda terlindung?” ... para investor canggih juga akan menanyakan kepada diri sendiri pertanyaan

yang sama. Pada umumnya, investor rata-rata dan investor reksa dana berinvestasi *telanjang* karena mereka tidak *terlindung* terhadap kerugian.

Tidak Melindungi Aset Anda Berisiko

Beberapa hari yang lalu, saya menjadi salah seorang pembicara kunci (orang yang menyampaikan pidato pembukaan) pada sebuah konferensi bagi para investor. Pembicara utamanya adalah seorang bintang televisi sangat terkenal, yang membacakan berita pada salah satu jaringan televisi finansial besar. Ceramahnya informatif dan saya belajar banyak. Namun saya rasa menarik mendengar dia berkata bahwa dia hanya berinvestasi di reksa dana.

Tiba-tiba, seorang peserta mengacungkan tangan dan berkata, “Apakah anda tidak merasa bersalah bahwa anda bertanggung jawab atas miliaran dollar kerugian pemirsa anda di bursa saham?” Nadanya marah, dan ketika dia berbicara, saya dapat merasakan bahwa banyak investor sependapat dengannya. Tampaknya banyak investor datang ke konferensi ini bukan untuk belajar tentang dimana mereka sebaiknya menginvestasikan uang mereka, tetapi untuk mengetahui apa yang terjadi dengan uang yang telah hilang.

“Kenapa saya harus merasa bersalah?” dia menjawab. “Tugas saya adalah memberi anda informasi dan saya sudah memberi banyak informasi. Saya tidak memberi anda nasihat investasi. Saya hanya memberi informasi harga pasar. Kenapa anda berkata saya harus merasa bersalah?”

“Karena anda adalah seorang yang memberi semangat ketika harga-harga saham naik pesat,” kata peserta yang marah itu. “Karena anda maka saya terus berinvestasi dan sekarang saya kehilangan semuanya.”

“Saya tidak memberi semangat,” dia berkata. “Saya hanya memberi anda informasi ketika harga pasar sedang bagus sama seperti saya memberi anda informasi ketika harga pasar sedang jelek hari ini.”

Selama lima menit berikutnya, kemarahan di ruangan itu merebak. Sebagian orang setuju dengan peserta yang marah dan yang lain memihak reporter perempuan itu. Akhirnya kemarahan mereda. Reporter televisi itu mempersilahkan penanya berikutnya. Sebuah tangan teracung dan bertanya kepadanya, “Kenapa anda tidak memberi tahu penonton anda untuk meminimalkan risiko dengan opsi?” dia bertanya. Peserta ini tidak marah. Dia terdengar lebih ingin tahu dan ingin memberi tahu hadirin bahwa mereka bisa meminimalkan risiko yang dihadapi dengan menggunakan opsi.

“Opsi?” dia berkata. “Kenapa saya harus memberi tahu mereka tentang opsi?”

“Sebagai perlindungan terhadap kerugian ketika harga-harga saham turun,” dia berkata.

“Oh saya tidak akan pernah melakukannya,” dia menjawab. “Opsi sangat berisiko. Ada pertanyaan lain?” dia bertanya, sambil memberi tanda kepada orang yang bertanya tentang opsi untuk duduk.

Saya tidak bisa mempercayai apa yang saya dengar. Bintang televisi ini adalah salah seorang yang paling dihormati dalam jurnalisme finansial. Dia mempengaruhi hidup jutaan orang. Banyak orang mempercayai nasihat investasinya dan sekarang dia berkata, “Opsi berisiko.” Menurut saya, *tidak* melindungi aset itu berisiko. Menurut saya, bodoh secara finansial itu berisiko. Mengetahui cara menggunakan untuk melindungi aset kertas anda mudah dan tidak terlalu sulit dilakukan. Sebenarnya, kalau anda mempunyai pialang saham yang bagus, prosesnya sangat mudah. Anak kecil dapat melakukannya. Anda hanya perlu mempelajari definisi beberapa kata-kata baru, mencari pialang yang bagus,

dan mulai dari kecil untuk memperoleh pengalaman. Namun, saya memperhatikan banyak dari seribu orang yang berada di ruangan itu mengangguk, setuju bahwa berinvestasi dengan opsi berisiko.

Ketika saya duduk di sana, menyaksikan para pengikut setianya mengangguk setuju dengan pendapatnya bahwa opsi berisiko, pikiran saya melayang kembali ke pengajaran ayah kaya dulu tentang berinvestasi pada aset kertas. Saya dapat mendengarnya berkata, “Ratusan tahun yang lalu, pada zaman Jepang kuno, para petani Jepang mulai menggunakan opsi untuk melindungi harga hasil panen padi mereka.”

“Ratusan tahun yang lalu?” saya bertanya. “Ratusan tahun yang lalu mereka menggunakan opsi sebagai pelindung terhadap kerugian?”

Ayah kaya mengangguk, “Ya, ratusan tahun yang lalu. Dimulai pada Era Pertanian, pebisnis yang pandai telah menggunakan opsi untuk melindungi bisnis mereka dari kerugian. Para pebisnis pandai tetap melakukannya sekarang.”

Pikiran saya kembali ke ruangan di Chicago tempat wawancara TV ini berbicara. Saya merasa heran sendiri, “Kalau pebisnis pandai sudah lama menggunakan opsi, kenapa orang yang sangat berpengaruh ini memberi informasi yang salah kepada para pemirsanya?” Saya kemudian bertanya kepada diri sendiri, “Apa yang lebih berisiko? Membeli saham atau reksa dana dan menyaksikan harganya turun 40 persen hingga 60 persen, bahkan hingga 90 persen dan tidak melindungi diri sendiri? Bankir saya mengharuskan saya memiliki asuransi atas real estat saya. Mengapa industri aset kertas tidak mengharuskan semua investor membeli asuransi atas aset kertas mereka... aset yang diandalkan jutaan orang untuk masa tua mereka?” Hingga hari ini, saya tidak mempunyai jawaban atas pertanyaan-pertanyaan itu. Seperti dikemukakan sebelumnya, kalau rumah anda terbakar habis, bisa dibangun kembali dalam waktu kurang dari setahun dan diganti oleh perusahaan asuransi anda. Tetapi kalau rencana pensiun anda hancur bersama bursa saham setelah anda pensiun, apa yang akan anda lakukan? Membeli,

menyimpan, dan berdoa lagi? Berharap harga-harga saham akan naik lagi? Jadi saya terus bertanya-tanya mengapa bankir mengharuskan para investor berinvestasi dengan asuransi, namun industri aset kertas tidak. Saya terus bertanya-tanya mengapa investor profesional berinvestasi dengan asuransi, namun investor rata-rata, investor rata-rata yang mengandalkan bursa saham sebagai jaminan finansial setelah masa kerja mereka berakhir, berinvestasi telanjang dan tidak terlindung?

Kosakata Asuransi

Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, penting agar anda menginvestasikan waktu untuk mempelajari cara melindungi aset anda, terutama kalau anda berencana menyimpan kekayaan anda dalam set kertas. Anda melakukannya dengan mempelajari dan memahami apa yang disebut ayah kaya saya sebagai “bahasa investor canggih.” Dalam seminar-seminar investasi saya, saya menyebutnya kosakata asuransi.

Sebelum membahas kata-kata ini, saya rasa penting untuk mempelajari kembali beberapa kata lain. Berikut adalah kata-kata lain yang perlu didefinisikan sebelum mempelajari kata-kata asuransi:

1. Investor versus pedagang : Sebagian besar orang yang menganggap dirinya investor sebenarnya adalah pedagang. Sama seperti sebagian besar orang menganggap liabilitas mereka adalah asset, banyak investor adalah pedagang bukannya investor. Satu hal lagi. Banyak orang yang menganggap dirinya *investor* sebenarnya adalah ***penabung***. Itu sebabnya sebagian besar orang yang memiliki rencana pensiun 401(k), atau IRA (***individual retirement account***/rekening pensiun pribadi), rencana Keogh (rencana pensiun untuk orang-orang yang bekerja sendiri (***self-employed***) dan para karyawannya), sering berkata, “Saya menabung untuk pensiun.” Penabung cukup memasukkan uangnya ke dalam sebuah rekening dan tidak melakukan apa-apa. Investor adalah orang yang secara aktif mengelola portofolio atau rekeningnya sendiri.

Jadi apa perbedaan antara investor dan pedagang? Investor membeli untuk menyimpan sedangkan pedagang membeli untuk menjual. Bila seseorang berkata, “ Saya membeli saham atau tanah ini karena saya tahu harganya akan naik,” saya tahu orang ini sebenarnya adalah pedagang... dengan kata lain, mereka membeli hanya untuk memperdagangkan, bukan memanfaatkannya. Itu sebabnya saya mengatakan bahwa sebagian besar orang adalah pedagang, bukan investor. Pedagang biasanya menginginkan harga asetnya naik sehingga mereka dapat menjualnya dengan memperoleh keuntungan. Investor menginginkan investasinya mengembalikan uang mereka secepat mungkin, sambil tetap mempertahankan asetnya. Ayah kaya berkata, “Investor membeli sapi untuk mendapatkan susu dan anaknya. Pedagang membeli sapi untuk disembelih.”

Kalau anda ingin sukses dalam dunia investasi, baik itu berupa asset kertas, bisnis, atau real estat, anda perlu menjadi investor sekaligus pedagang. Investor tahu cara menganalisis serta cara mengelola investasi, sedangkan pedagang tahu cara dan saat membeli serta menjual. Investor umumnya menginginkan arus kas dari asetnya sedangkan pedagang ingin memperoleh keuntungan modal dari membeli dengan harga rendah dan menjual dengan harga tinggi.

2. Investor fundamental versus investor teknis : Investor fundamental melihat laporan keuangan perusahaan atau property. Investor fundamental sering mencemaskan pendapatan, tim manajemen, dan potensi jangka panjang suatu bisnis. Investor teknis murni tidak peduli dengan fundamental perusahaan. Mereka bahkan tidak peduli apakah perusahaan menguntungkan atau berjalan baik. Investor teknis hanya memperhatikan sentimen pasar pada saat itu. Ketika investor fundamental melihat laporan keuangan, investor teknis lebih suka melihat grafik histories yang mencerminkan sentimen pasar. Dalam bab ini akan ada beberapa grafik untuk dilihat.

Investor teknis dapat menjadi investor teknis yang baik dan kehilangan uang hanya karena dia tidak memiliki fundamental yang lengkap. Banyak “pedagang harian” akhirnya merugi atau bangkrut karena memiliki dasar-dasar pengelolaan uang pribadi yang buruk. Hal yang sama berlaku bagi investor fundamental. Banyak investor fundamental bertanya-tanya mengapa mereka tidak menghasilkan uang, atau kehilangan uang, walaupun mereka berinvestasi pada perusahaan-perusahaan yang bagus, dapat diandalkan, dan menguntungkan. Banyak investor fundamental merugi walaupun mereka berinvestasi dengan dasar-dasar yang baik karena mereka tidak memiliki pengetahuan perdagangan teknis.

Kenyataan ini menyebabkan ayah kaya menginginkan putranya dan saya untuk menjadi investor cakap atau canggih, investor dengan keahlian fundamental yang baik dan keahlian teknis yang baik.

3. Investor rata-rata versus investor canggih. Investor rata-rata hampir tidak mengetahui apa laporan keuangan itu. Investor rata-rata lebih baik berinvestasi dalam jangka panjang, memperbaiki portofolio mereka, berinvestasi pada reksa dana, dan kemudian membeli, menyimpan, dan berdoa. Investor canggih adalah orang yang mempunyai uang dan mengerti teknik dasar investasi maupun teknik perdagangan teknis.

Kata-kata yang Menolong Anda Menang di Setiap Bursa

Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, melindungi atau mengasuransikan asset anda dari kerugian yang tidak diinginkan itu penting. Investor rata-rata pada asset kertas tidak pernah merasa aman. Itu sebabnya investor rata-rata merasa bahwa berinvestasi itu berisiko dan bagi mereka, memang demikian. Karena mereka merasa tidak aman, mereka mempercayakan uang

mereka kepada pengelola dana, atau saudara laku-lakinya yang adalah pialang saham, atau perencana keuangan, sambil berharap dan berdoa bahwa orang ini akan melindungi mereka dari malapetaka bursa. Persoalannya adalah, pengelola reksa dana atau pialang saham rata-rata tidak bisa melindungi mereka dari jatuhnya bursa atau pun membantu mereka menghasilkan uang di bursa yang gonjang-ganjing.

Cara untuk menang dan melindungi asset anda di setiap bursa adalah belajar dan benar-benar mengerti kosa kata dari investor fundamental dan teknis, terutama dala asset kertas. Mudah melakukannya kalau anda bersedia menginvestasikan sedikit waktu. Sama seperti seorang bankir akan meminta laporan keuangan anda sebelum memberi anda pinjaman, yang merupakan prinsip, dan mengharuskan anda memiliki property, dengan status hak milik, serta asuransi hipotek atas investasi real estat, yang manjamin risiko teknis atau risiko yang tidak diharapkan, anda juga sebaiknya mengharuskan hal yang sama dari diri sendiri jika anda ingin berinvestasi di asset kertas. Cara melakukannya adalah mulai mengerti kata-kata asuransi ketika berinvestasi di asset kertas. Beberapa dari kata-kata ini adalah :

1. Kecenderungan (*trend*)
2. Rata-rata bergerak (*moving average*)
3. Stop order (perintah jual pada harga tertentu)
4. Opsi beli (*call option*/hak membeli saham pada harga tertentu dalam jangka waktu tertentu)
5. Opsi jual (*put option*/hak menjual saham pada harga tertentu dalam jangka waktu tertentu)
6. Opsi jual beli (*straddle* atau *collar*)
7. Jual kosong (*short*/menjual saham yang tidak dimiliki)
8. Dan banyak lagi

Investor rata-rata mungkin telah mendengar sebagian dari istilah-istilah ini tetapi mungkin tidak mengerti atau belum pernah menggunakannya. Banyak investor rata-rata mengabaikan kata-kata yang sangat penting ini dengan

mengatakan, “Sangat berisiko.” Mengatakan sesuatu berisiko mungkin juga mengatakan, ”Saya terlalu malas untuk mempelajari subjek itu.”

Apa yang Harus Anda Ketahui

Kalau anda ingin menyimpan kekayaan anda dalam asset kertas, anda harus tahu cara mengasuransikan asset kertas anda terhadap jatuhnya harga saham. Berikut adalah beberapa dari apa yang harus anda ketahui. Sekali lagi, dimulai dengan kata-kata.

KECENDERUNGAN

Setiap investor canggih harus mengganti kecenderungan. Ada ungkapan yang diucapkan oleh semua investor canggih yaitu, “Kecenderungan adalah temanmu,” Ingatlah dan gunakanlah ungkapan itu.

Jadi apakah kecenderungan itu? Cara terbaik untuk menjelaskan adalah dengan menceritakan sebuah kisah. Ketika saya remaja, yang sedang tumbuh menjadi dewasa di Hawaii, sebagian besar teman-teman saya berlatih untuk menjadi peselancar gelombang. Setiap musim dingin, ketika ombak besar datang bergulung-gulung dari utara, kami masuk ke air untuk membuktikan keberanian kami dan meningkatkan ketrampilan kami. Suatu hari, seorang murid baru datang dari daratan Amerika. Dia adalah peselancar yang sangat bagus pada ombak kecil musim panas. Ketika musim dingin tiba, dia memberanikan diri masuk ke dalam air dengan menganggap tidak ada perubahan, kecuali tinggi gelombangnya. Ombak besar menggulungnya dan kami tidak melihatnya cukup lama. Akhirnya, diamenyembul cukup jauh dari kami, terbatuk-batuk dan berenang sekuat tenaga. Kami tidak percaya dia berusaha berenang melawan arus. Salah seorang di antara kami akhirnya berkata, “Oh tidak. Saya tidak percaya dia berusaha berenang melawan arus. Tidak ada perenang sekuat itu.”

Ketika ombak besar menghantam pantai, air itu harus kembali ke tengah laut. Gerakan air kembali ke tengah laut itulah yang mengakibatkan arus yang

deras. Bagaikan aliran air yang bergerak sejajar ke pantai kemudian kembali ke tengah laut. Bagi kami yang dibesarkan di kepulauan Hawaii, kami tahu untuk cukup melemaskan badan dan membiarkan arus membawa kami ke air yang lebih dalam, Setelah arus hilang, kami tahu untuk berenang biasa atau menghanyutkan tubuh melalui jalur yang aman. Teman baru ini tidak tahu betapa kuatnya arus deras itu. Bukannya mengikuti aliran, dia berusaha melawannya, kehabisan tenaga, dan hampir tenggelam. Hal yang sama terjadi dengan investor baru.

Siklus investasi datang bergelombang, sama seperti gelombang samudra. Mereka juga berubah menurut musim. Para peselancar belajar memperhatikan perubahan kekuatan gelombang dan air sesuai dengan perubahan musim. Investor canggih melakukan hal yang sama. Itu sebabnya investor canggih berkata, “kecenderungan adalah temanmu.” Sama halnya dengan peselancar yang berpengalaman belajar untuk tidak melawan gelombang atau arus, investor canggih mengikuti kecenderungan, mengubah strategi bila perlu, atau berdiri di pinggir lapangan bila kondisi terlalu berombak. Investor rata-rata terus membeli dan menyimpan, membeli saham yang sedang turun harganya, atau menelepon dan bertanya kepada pialan mereka, “Apakah ini harga terendah?” sambil berdebar-debar.

Tiga Kecenderungan Dasar

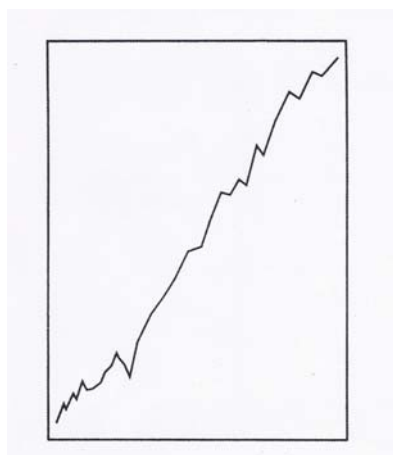
Ada tiga kecenderungan dasar yang mempengaruhi asset kertas maupun produk-produk investasi lainnya. Pertama adalah harga pasar yang cenderung naik, sering disebut ***bull market*** (keadaan di mana harga-harga saham naik). Kecenderungan kedua adalah harga pasar yang mengarah ke bawah, dan itu disebut bear market (keadaan di mana harga-harga saham turun). Kecenderungan ketiga adalah pasar yang tidak naik atau turun. Investor canggih menggunakan strategi yang berbeda untuk kecenderungan yang berbeda. Investor rata-rata hanya mempunyai satu strategi dan berusaha menggunakannya pada ketiga kecenderungan yang berbeda. Itu sebabnya mereka akhirnya merugi. Ide investasi jangka panjang pada dasarnya adalah ide yang bagus, tetapi berinvestasi jangka panjang dengan hanya satu strategi merupakan cara pecundang berinvestasi.

Bahkan binatang pun sadar bahwa ada perubahan musim. Bila udara dingin pertama dari musim dingin tiba pada musim gugur, sebagian besar binatang tahu bahwa mereka harus mereka harus bersiap-siap untuk menghadapi perubahan yang diakibatkan oleh musim dingin. Hal yang sama juga dilakukan oleh investor canggih. Hanya investor rata-rata yang mempercayai kata-kata penasihat keuangan mereka, “Berinvestasilah dalam jangka panjang. Beli dan simpanlah meskipun harganya turun.” Kalau binatang saja cukup pandai untuk mengetahui bahwa keadaan berubah, mengapa manusia tidak?

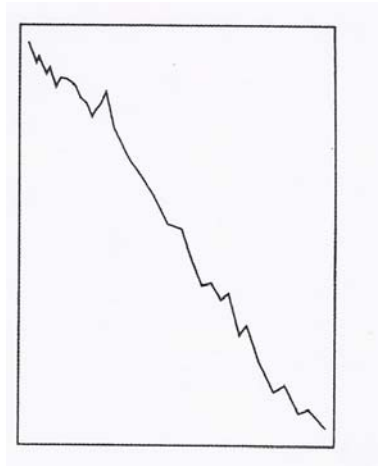
Rata-Rata Bergerak

Kecenderungan disebabkan oleh pembeli dan penjual. Kalau lebih banyak pembeli, maka kecenderungannya naik. Kalau lebih banyak penjual, maka kecenderungannya turun. Investor rata-rata merasa nyaman bila penasihat keuangan mereka berkata kepadanya, “ Harga pasar telah naik selama empat puluh tahun terakhir”. Investor canggih tidak memperhatikan rata-rata jangka panjang tetapi rata-rata bergerak. Sama seperti seorang peselancar memperhatikan pasang naik dan pasang turun harian, investor canggih memperhatikan pasang dan surutnya uang yang masuk dan keluar bursa. Investor canggih memperhatikan grafik-grafik ini karena grafik-grafik ini memberi tahu mereka kapan harus mengubah strategi.

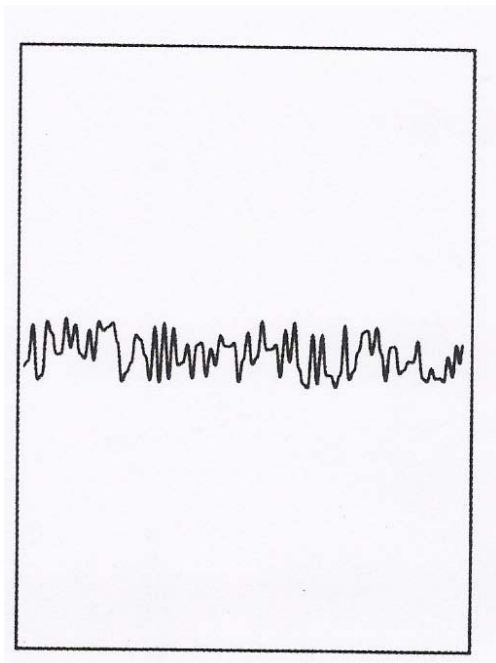
Diagram di bawah ini adalah grafik rata-rata bergerak. Seperti dikatakan sebelumnya, investor fundamental melihat laporan keuangan dan tim manajemen, sedangkan investor teknis melihat grafik, dan diagram di bawah ini adalah salah satu grafik yang mereka lihat.



Pertama adalah kecenderungan naik



Kedua adalah kecenderungan turun



Ketiga adalah kecenderungan bergerak ke samping

Bagaimana Mengetahui Kecenderungan Sedang Berubah?

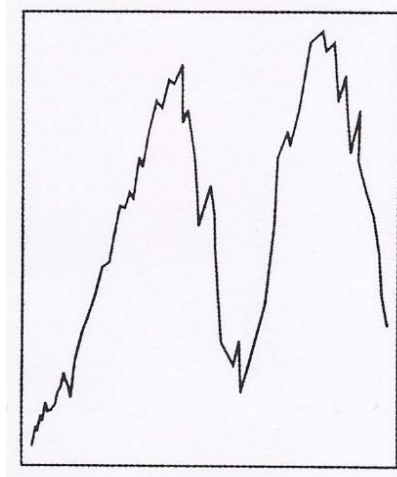
Apakah harga pasar memberi tanda bahwa ia akan berubah? Jawabannya adalah ya. Bukan ilmu pasti, tetapi pasti mengalahkan tebakan, melampaui perkiraan, dan berinvestasi berdasarkan saran ampuh.

Sebagian besar di antara kita tahu bahwa meteorologiwan dapat memprakirakan badai. Meskipun memprakirakan cuaca bukan ilmu pasti, namun

kini kita diberi peringatan yang cukup jika badai besar mengancam. Pedagang teknis dapat melakukan hal yang hampir sama. Artinya ketika investor rata-rata sedang menyimpan dan berdoa agar harga tetap tinggi, investor profesional menjual sebelum badai menerpa.

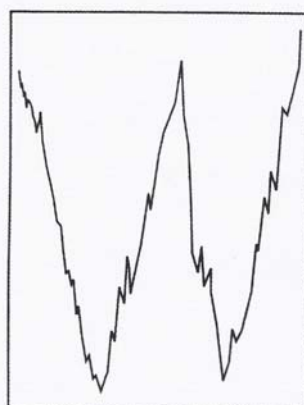
Ada banyak tanda yang dicari pedagang teknis. Grafik berikut memperlihatkan salah satu pola pemberi petunjuk yang diperhatikan investor teknis.

PUNCAK GANDA



Pedagang teknis menyebut grafik ini puncak ganda. Bila investor teknis melihat pola ini mereka menjadi berhati-hati dan mulai mengubah strategi investasi, atau keluar dari bursa sama sekali. Kalau anda perhatikan, harga saham turun secara tajam segera setelah puncak ganda.

DASAR GANDA



Pola yang sama terjadi pada bagian terendah dari harga pasar. Pola ini disebut dasar ganda. Bila investor teknis melihat munculnya pola ini, mereka sekali lagi mengubah strategi atau mulai membeli saham sementara investor rata-rata telah kehilangan harapan dan menjual.

Ada banyak jenis pola yang diharapkan investor teknis. Tidak ada satu polapun yang bersifat mutlak atau menjamin. Namun mereka memberi investor canggih keuntungan signifikan dibanding investor rata-rata, yang tidak mengerti tentang tanda-tanda harga pasar ini. Satu keuntungan besar yang dimiliki investor teknis adalah mereka mempunyai waktu untuk melindungi harga aset mereka dengan asuransi. Investor rata-rata tetap dalam keadaan terbuka sepenuhnya, tidak terasuransikan dan tidak terlindungi. Masa depan finansial jutaan investor berada dalam risiko, sambil berharap dan berdoa bahwa nasihat penasihat keuangan mereka akan melindungi mereka dari badai yang kembali secara teratur ke setiap pasar uang dan modal. Setiap kali saya mendengar orang yang dianggap sebagai ahli keuangan menasihati, “Berinvestasilah dalam jangka panjang. Jangan panik. Berdiam dirilah. Ingatlah selalu bahwa harga saham rata-rata telah naik selama empat puluh tahun yang lalu,” saya merasa tidak nyaman. Bila saya mendengar para ahli ini mengucapkan kata-kata demikian, saya menggeleng-gelengkan kepala dan merasa kasihan terhadap jutaan orang yang mendengarkan para ahli itu dan mempercayakan masa depan finansial mereka kepada orang-orang itu. Berinvestasi tidak harus berisiko, kalau anda tahu apa yang anda lakukan.

Peralatan Investor Canggih

Investor rata-rata hanya mempunyai dua pilihan ketika harga pasar berubah arah. Mereka dapat menyimpan dan merugi atau menjual dan merugi. Beberapa hari yang lalu, saya mendengar seorang penasihat investasi yang dihormati berkata,

“Pada Februari 2000 saya berkata kepada anda untuk menjual semua yang anda miliki.” Mungkin ini merupakan nasihat yang bagus bagi investor rata-rata tetapi investor canggih mempunyai pilihan selain membeli dan merugi atau menjual dan merugi.

Berikut adalah beberapa peralatan mental yang digunakan investor canggih untuk melindungi aset mereka dan menghasilkan uang ketika harga pasar naik dan turun. Ini adalah peralatan yang menolong mereka menghasilkan uang, dan melindungi uang mereka ketika harga pasar turun.

STOP ORDER

Seorang investor canggih bisa menelepon pialangnya dan menginstruksikan ***stop order*** (perintah jual pada harga tertentu) kalau dia merasa harga sahamnya akan turun, terutama kalau kecenderungan harga pasar turun. Investor rata-rata tidak melakukan apa-apa dan kalau harga saham mereka turun, mereka hanya menyaksikan harganya turun. Karena tidak tahu apa yang harus dilakukan, strategi beli, simpan, dan doa mereka berubah menjadi strategi beli, simpan, dan merugi.

Inilah cara kerja ***stop order***. Katakanlah harga saham anda \$50 hari ini dan grafik memberi tahu anda bahwa harga pasar cenderung turun. Yang harus anda lakukan adalah menelepon pialang anda dan memberikan ***stop order*** pada, katakanlah, \$48. Kalau harga saham mulai turun hingga, katakanlah, \$30 karena lebih banyak penjual memasuki pasar, ***stop order*** anda menjadi ***market order*** (perintah jual dengan harga pasar) dan saham terjual dengan harga \$48 dan kerugian anda dibatasi hingga \$2. Investor rata-rata akan merugi \$18 dan tetap tidak mau melepas saham itu.

Walaupun ***stop order*** sering dipakai sebagai “asuransi” oleh para investor, ***stop order*** tidak selalu digunakan oleh investor sangat canggih. Seringkali harga saham cenderung melompat pada transaksi pembukaan dan investor canggih sudah mendapat berita serta sudah memutuskan apakah akan menjual saham mereka atau

membatalkan *stop order*. Berikut adalah dua penyebab mengapa *stop order* mungkin tidak berhasil pada harga yang sedang turun atau tidak stabil.

Penyebab pertama seorang investor profesional tidak menggunakan *stop order* adalah karena kecenderungannya menurun terlalu cepat. Kadang-kadang ketika harga pasar menurun dengan cepat, *stop order* dapat terlewatkan tanpa dilaksanakan. Sebagai contoh, misalkan harga saham \$50. Karena harga pasar cenderung turun investor memberikan *stop order* pada \$48. Artinya kalau harga turun hingga \$48, saham secara otomatis akan terjual. Tetapi jika harga pasar turun dengan cepat, mungkin saja harga \$48 menjadi “terbuka” atau terlompati. Artinya ada begitu banyak orang menjual sehingga tidak ada pembeli pada \$48, sehingga *stop order* itu terlewati, atau terlompati. Jika harga berhenti pada \$40 karena beberapa pembeli melangkah maju, hal terbaik yang dapat dilakukan investor itu adalah bertahan pada \$40 atau menjual pada \$40. *Stop order* mereka tidak terpakai.

Penyebab lain *stop order* tidak digunakan oleh investor profesional adalah karena mereka tidak yakin akan kecenderungan harga pasar. Sebagai contoh, sekali lagi harga saham adalah \$50 dan *stop order* diberikan pada \$48. Seperti diperkirakan harga saham turun hingga \$47, saham terjual pada \$48. Investor merasa lega sampai dia menyadari bahwa harga pasar tiba-tiba cenderung naik dan harga sahamnya sekarang \$65. Bukan saja dia telah merugi \$2 per saham, dia telah merugi \$17 atas kenaikan itu.

Menghasilkan Banyak Uang atau Merugi

Kita sudah sering mendengar sorang berkata, “Saya menghasilkan banyak uang secara cepat di bursa saham.” Ketika perusahaan dot-com meningkat pesat dan bangkrut, ada banyak orang yang memasuki keranjingan itu dengan maksud menghasilkan banyak uang secara cepat dan, akibatnya, merekalah yang merugi. Dalam berita saat ini, banyak orang menertawakan keranjingan dot-com itu dengan

berkata, “Bagaimana orang bisa begitu bodoh?” Yang tidak didengar oleh banyak orang adalah orang-orang yang menghasilkan banyak uang ketika harga saham naik dan ketika harga saham turun.

Seorang teman saya menghasilkan banyak uang dengan membeli lebih dulu pada saat terjadi kegandrungan IPO dot-com. Dia menghasilkan banyak uang, seperti yang mereka katakana . Dia juga menghasilkan banyak uang ketika harga saham turun. Sebelum mencapai puncaknya, pada akhir 1999, dia menjual semua saham dot-com yang dimilikinya. Kemudian ketika hampir mencapai puncak, dia mulai secara selektif mengurangi (dijelaskan di bawah) sebagian saham-saham perusahaan dot-com yang telah membuatnya kaya ketika harga saham naik. Tiga dari perusahaan-perusahaan itu jatuh sangat jauh sehingga mereka bangkrut. Jadi dia menghasilkan banyak uang ketika harga saham naik dan menghasilkan uang yang lebih banyak lagi ketika harga saham turun. Mengapa? Yang membuat dia menghasilkan lebih banyak uang ketika harga saham turun adalah karena dia tidak menggunakan uangnya sendiri dan dia belum membayar pajak atas uang yang diperolehnya dari menjual kosong (menjual tanpa memiliki) saham-saham perusahaan yang bangkrut.

Ketika saya bertanya kepadanya kenapa, dia berkata, “Saya menjual kosong saham-saham pada harga tertinggi, yang berarti saya meminjamnya. Kemudian perusahaan itu menurun dan bangkrut. Saya belum membayar pajak karena tidak ada transaksi penutup, sehingga saya tidak berutang pajak. Saya hanya menjual saham yang tidak saya miliki atau saya pinjam, dan sekarang saya menunggu waktu untuk dapat membelinya kembali dan mengembalikannya kepada orang yang meminjamkan saham-saham itu.” Kini, dia mempunyai uang hampir \$875.000 yang dihasilkannya dengan menjual beberapa saham yang tidak dimilikinya, yang disimpan dalam obligasi pemerintah kota yang bebas pajak, menerima bunga bebas pajak. Bunga dari uang yang diperolehnya dengan menjual saham yang tidak dimilikinya. Dia berkata, “Saya menunggu kesempatan untuk

membeli saham-saham itu kembali, tetapi hingga waktu itu saya menerima bunga dari keuntungan modal yang bebas pajak.”

Kalau anda tidak mengerti transaksi ini, jangan khawatir. Sebagian besar orang tidak mengerti. Kalau anda ingin lebih memahaminya, hubungilah seorang pialang saham atau akuntan anda dan tanyakanlah apakah mereka dapat menjelaskan dengan lebih baik kepada anda.

Intinya adalah, kalau anda ingin menghasilkan banyak uang ketika harga saham naik, anda juga perlu mengetahui cara menghasilkan banyak uang ketika harga saham turun. Kalau tidak, maka seringkali anda akan dirugikan oleh orang yang menghasilkan banyak uang.

Masih banyak lagi yang harus dipelajari agar dapat menggunakan peralatan dagang profesional seperti *stop order*. Juga masih banyak lagi untuk berinvestasi dengan peralatan ini daripada hanya meminta pialang anda untuk memberikan *stop order* jual (*stop order* untuk menjual saham) atau *stop order* beli (*stop order* untuk membeli saham), yang merupakan *stop order* pada arah yang lain. Investor canggih perlu memiliki peralatan lebih banyak lagi dibanding investor rata-rata. Kalau tidak, mereka juga akan merugi sementara rekan-rekannya menghasilkan banyak uang.

Keunggulan tidak adil yang dimiliki para investor canggih ini merupakan penyebab ketika saya ditanya, “Saran apa yang ingin anda berikan kepada investor rata-rata?” jawaban saya adalah, “Jangan menjadi rata-rata.” Saya mengatakannya karena masa depan finansial anda dan jaminan finansial anda sangat penting untuk hanya menjadi rata-rata.

Nasihat dan peringatan: Buku ini bukan buku tentang perdagangan teknis. Contoh di atas tentang *stop order* adalah penjelasan yang sangat sederhana. Investor canggih tahu bagaimana dan kapan menggunakan penjualan kosong (*short*) karena ada kalanya *stop order* bekerja dengan baik dan ada kalanya *stop order* tidak bekerja sama sekali. Sebelum mencoba menggunakan salah satu proses teknis ini, silahkan membaca, bertanya, mengikuti pelajaran, dan memperoleh pengalaman sebelum berusaha untuk menggunakan salah satu teknik yang telah dan akan saya jelaskan.

Alasan utama saya memberikan daftar sebagian dari teknik-teknik ini adalah untuk memberi tahu orang-orang yang menganggap berinvestasi itu berisiko bahwa berinvestasi tidak harus berisiko. Masih tergantung pada orang itu untuk mencari pengetahuan lebih jauh kalau mereka ingin menggunakan teknik-teknik ini.

OPSI BELI (*CALL OPTION*)

Kata lain untuk opsi adalah asuransi. Sederhananya, opsi beli memberi hak kepada pemilik opsi untuk membeli saham pada harga tertentu per lembarnya selama jangka waktu yang telah ditentukan sebelumnya. Opsi beli merupakan polis asuransi, yang melindungi investor dari tidak terkejutnya *kenaikan* harga saham yang mendadak. Sebagai contoh, misalkan grafik kecenderungan dan rata-rata bergerak menunjukkan bahwa lebih banyak pembeli memasuki bursa, sehingga harga bergerak naik dan investor ingin memastikan bahwa dia bisa membeli saham itu dengan harga yang lebih baik kalau harga saham itu naik. Mari kita menggunakan contoh saham dengan harga \$50 per lembar hari ini. Investor itu menelepon pialangnya dan berkata saya ingin membeli opsi beli guna membeli 100 lembar saham dengan harga \$50 per lembar. Dia mungkin membayar \$1 per lembar untuk opsi beli itu, yang membuatnya harus membayar \$100 (setiap opsi melindungi 100 lembar). Dia melindungi diri sendiri dari kenaikan harga yang mendadak.

Tiga minggu kemudian, sang investor kembali dari perjalanan memancing dan mendapati bahwa saham itu telah naik menjadi \$60 per lembar. Opsi beli secara teknis memungkinkan sang investor untuk membeli 100 lembar saham

dengan harga \$50 per lembar. Dia kemudian dapat, kalau mau, menjual 100 lembar saham itu dengan harga \$60 per lembar.

Sebaliknya, kalau saham itu tetap berada pada harga pasar \$50 per lembar atau lebih rendah, opsi itu akan habis masa berlakunya tanpa digunakan, atau seperti yang dikatakan para investor canggih, “hangus.”

Dalam contoh di atas harga saham naik menjadi \$60 per lembar, investor rata-rata mungkin akan menggunakan haknya untuk membeli 100 lembar dengan harga \$50 per lembar senilai \$5.000 dan pada saat yang sama menjual 100 lembar senilai \$6.000, sehingga memperoleh keuntungan \$900 (\$6.000 dikurangi \$5.000 dikurangi biaya opsi, \$100). Sebaliknya investor canggih hanya akan memilih menjual opsinya seharga \$10 per lembar, atau \$1.000 untuk satu unit yang terdiri dari 100 lembar, sehingga memperoleh keuntungan \$900 (\$1.000 dikurangi biaya opsi, \$100).

Bila anda mempelajari transaksi itu, investor rata-rata mengeluarkan \$5.000 untuk menghasilkan \$900. Investor canggih mengeluarkan \$100 untuk menghasilkan keuntungan \$900 yang sama. Dalam contoh yang sangat disederhanakan ini, investor mana yang menghasilkan lebih banyak uang dengan uangnya?

Jawaban yang saya berikan adalah investor yang membeli dan menjual opsi, atau investor canggih. Investor rata-rata mengeluarkan \$5.000 untuk menghasilkan \$900, atau pengembalian 18 persen dalam satu bulan. Investor canggih mengeluarkan \$100 dan menghasilkan \$900 dalam waktu kurang dari satu bulan untuk memperoleh pengembalian 900 persen.

Sekali lagi, ini adalah contoh yang sangat disederhanakan dan saya sangat menganjurkan agar anda belajar lebih banyak, mendapatkan pengalaman, dan menemukan pialang saham yang kompeten untuk membantu anda melalui proses pembelajaran ini.

Contoh ini menjelaskan mengapa ayah kaya tidak ingin memiliki banyak, tetapi sebaliknya mengapa dia hanya berusaha mengendalikan. Opsi memberi anda kendali atas proses pembelian dan penjualan. Juga menjelaskan satu contoh

tentang bagaimana daya ungkit dapat dihasilkan pada aset kertas dan bagaimana daya ungkit dapat digunakan dengan risiko lebih kecil dan pengembalian lebih tinggi kalau anda tahu apa yang anda lakukan. Dalam contoh ini, investor canggih hanya mempertaruhkan \$1 per opsi dan investor rata-rata mengeluarkan \$50 per lembar saham. Bila anda kembali ke pembicaraan tentang kecepatan uang, uang investor mana yang bergerak lebih cepat? Investor mana yang bisa lebih cepat menjadi kaya?

Orang Kaya Tidak Suka Memiliki Barang

Anda mungkin sudah memperhatikan sesuatu dengan contoh terakhir ini. Anda mungkin sudah memperhatikan bahwa anda tidak perlu memiliki saham untuk memiliki opsi. Hal kecil yang sering tidak diperhatikan ini dapat membawa konsekuensi finansial yang besar kalau anda mengertinya.

Intinya adalah, ayah kaya saya tidak pernah ingin memiliki sesuatu sedangkan ayah miskin saya ingin memiliki. Ayah miskin saya sering berkata, “Rumah ini atas nama saya.” “Mobil saya atas nama saya.” Ayah kaya saya berkata, “Kamu jangan ingin memiliki sesuatu. Yang perlu kamu lakukan hanyalah mengendalikannya.” Opsi merupakan contoh lain dari cara berpikir ini. Ayah miskin saya ingin memiliki saham sedangkan ayah kaya saya hanya ingin memiliki opsi untuk membeli atau menjual saham. Kini, saya perhatikan banyak orang merasa bangga memiliki saham padahal, umumnya, daya ungkitnya jauh lebih baik ketika membeli dan menjual opsi. Dengan kata lain, mungkin diperlukan uang yang jauh lebih sedikit untuk menghasilkan banyak uang dengan memperdagangkan opsi dibanding membeli saham.

OPSI JUAL (*PUT OPTION*)

Dalam contoh sebelumnya, anda melihat bagaimana opsi beli (*call option*) digunakan untuk menghasilkan uang ketika harga pasar cenderung naik atau pada keadaan di mana harga-harga saham naik (*bull market*). Ketika kecenderungan

harga pasar turun, investor canggih akan menggunakan opsi jual bukan saja untuk menghasilkan uang, tetapi juga untuk melindungi harga sahamnya kalau harga mulai turun.

Sebagai contoh, harga saham \$50. Harga pasar bergerak turun dan harga saham turun menjadi \$40. Investor rata-rata telah merugi \$10 per lembar. Kalau dia mempunyai 100 lembar, dia merugi \$1.000, di atas kertas. Intinya di sini adalah bahwa investor itu hanya merugi di atas kertas, tetapi tidak dalam keadaan yang sebenarnya. Kalau dia menjual dengan harga \$40 per lembar, barulah dia benar-benar merugi. Pemikiran bahwa kerugian itu hanya merupakan kerugian kertas yang menyebabkan begitu banyak investor yang merugi tiba-tiba berkata, “Saya berinvestasi dalam jangka panjang.” Kata-kata itu biasanya berarti bahwa investor ini sekarang akan menunggu hingga harga saham itu kembali naik menjadi \$50, yang dapat terjadi dalam satu malam, bertahun-tahun, atau tidak pernah. Inilah strategi beli, simpan, dan merugi dari seorang optimis terus-menerus atau orang yang tidak suka mengakui bahwa dia melakukan kesalahan dan merugi.

Investor canggih berinvestasi dengan cara yang berbeda. Bukannya duduk sambil mengkhawatirkan turunnya harga saham, investor ini akan meminta pialangnya memberikan stop order atau membeli opsi jual. Sekali lagi, alasan menggunakan stop order dan alasan menggunakan opsi jual berbeda, dan alasan-alasan itu di luar ruang lingkup buku ini. Intinya di sini adalah bahwa investor canggih akan melakukan sesuatu kalau harga pasar berubah arah dan mulai mengarah ke bawah.

Bukannya berdoa agar harga pasar tidak turun, anggaplah investor canggih itu membeli opsi jual seharga \$1 per lembar saham untuk mendapatkan hak menjual sahamnya dengan harga \$50 per lembar. Opsi jual membuatnya harus membayar \$100, atau \$1 per lembar saham sebanyak 100 lembar saham. Harga pasar turun ketika lebih banyak penjual memasuki bursa dan harga saham turun menjadi \$40 per lembar. Investor canggih senang karena dia baru saja melindungi posisinya pada harga saham \$50. Kerugian yang terus-menerus dideritanya dalam jangka panjang ketika harga saham turun di bawah \$50 diperolehnya kembali dalam

kenaikan harga opsi jual. Investor tanpa opsi jual merugi sebesar penurunan harga saham. Investor canggih, atau terlindung, sebenarnya tidak merugi. Kerugian pada saham telah ditutup dengan keuntungan opsi jual.

Bagaimana cara investor canggih menghasilkan uang dengan opsi jual ketika investor rata-rata merugi? Investor canggih dapat menggunakan opsi jualnya, atau hak untuk menjual 100 lembar saham dengan harga \$50 per lembar, dan menerima \$5.000. Kalau mau, dia dapat pergi ke bursa dan membeli 100 lembar saham dengan harga \$40 per lembar senilai \$4.000. Hasil akhirnya adalah, dia memiliki 100 lembar sahamnya dan tambahan \$900 (\$1.000 dikurangi biaya opsi jual). (Ada banyak peraturan dan undang-undang sekuritas yang harus ditaati dan diperhatikan.)

Investor rata-rata, tanpa opsi jual, hanya memiliki saham, yang sekarang nilainya berkurang dan masih *belum* memperoleh uangnya kembali.

Kalau hal ini membingungkan anda, jangan khawatir, ini membingungkan sebagian besar orang pada awalnya. Penting untuk mengingat apa yang telah ditulis sebelumnya dalam buku ini tentang perlunya berpikir dengan cara yang bertolak belakang. Bagi banyak orang belajar menggunakan opsi adalah sama seperti belajar untuk makan dengan tangan kiri setelah anda menghabiskan waktu bertahun-tahun makan dengan tangan kanan. Dapat dilakukan. Hanya diperlukan sedikit latihan. Hal yang perlu diingat adalah bahwa proses menggunakan opsi untuk melindungi aset anda maupun menghasilkan uang ketika harga pasar naik atau turun bukanlah proses yang rumit. Sebagian besar orang dapat mempelajarinya kalau mereka menyediakan sedikit waktu untuk memahaminya. Saya mengatakannya sekali lagi karena hal itu penting, berinvestasi tidak harus berisiko, kalau anda mendapat nasihat yang tepat dan penasihat yang tepat. Anda tidak perlu menghabiskan hidup anda dengan perasaan khawatir bahwa portofolio aset kertas anda akan tersapu habis oleh kejatuhan harga saham. Daripada mengkhawatirkan jatuhnya harga saham, anda dapat mempersiapkan diri untuk menjadi semakin kaya dengan semakin seringnya harga pasar naik, turun, dan bergerak ke samping.

Yang penting untuk dicatat adalah bahwa investor rata-rata yang kehilangan uang sering kali duduk, menunggu, dan mendengarkan saran penasihat keuangan mereka, “Simpanlah dan berinvestasilah dalam jangka panjang.” Mereka melakukannya karena mereka hanya mempunyai strategi untuk satu kecenderungan harga pasar saja, dan seperti anda ketahui, ada tiga kecenderungan harga pasar.

Investor Canggih Mungkin Tidak Membeli Saham

Ada investor-investor canggih yang tidak pernah membeli atau menjual saham. Mereka hanya memperdagangkan opsi. Ketika saya bertanya kepada salah seorang dari teman-teman pedagang opsi saya mengapa dia hanya berinvestasi di opsi bukan saham, dia berkata, “Berinvestasi di saham terlalu lambat. Saya dapat menghasilkan uang jauh lebih banyak dengan uang lebih sedikit dengan berinvestasi di opsi. Saya juga bisa menghasilkan lebih banyak uang dalam waktu yang lebih singkat. Berinvestasi di saham dan berharap menghasilkan uang adalah seperti duduk bermalas-malasan menunggu cat kering.”

OPSI JUAL BELI (*STRADDLE* ATAU *COLLAR*)

Opsi jual beli merupakan perlindungan asuransi terakhir. Dalam istilah yang sangat sederhana, opsi jual beli adalah menempatkan opsi jual dan opsi beli di sekitar posisi harga. Sebagai contoh, kalau harga saham investor \$50 per lembar, investor canggih bisa mendapatkan opsi beli pada \$52 per lembar dan opsi jual pada \$48 per lembar. Kalau harga pasar tiba-tiba naik menjadi \$62 per lembar, investor mempunyai hak untuk tetap membeli sahamnya pada \$52. Kalau harga pasar turun menjadi \$42, investor mempunyai hak untuk menjual sahamnya pada \$48, yang akan meminimalkan kerugian. Kalau harga pasar saham itu berada pada \$42 dan sang investor mempunyai opsi jual, yakni opsi untuk menjual saham pada \$48, opsi itu tiba-tiba menjadi sangat berharga, yang dalam beberapa hal, jauh

lebih berharga daripada sahamnya sendiri. Intinya adalah, opsi jual beli digunakan untuk melindungi baik risiko dan peluang ketika harga naik maupun turun. Bisa menjadi strategi yang sangat konservatif, kalau anda tahu apa yang anda lakukan.

Sekali lagi, buku ini tidak dimaksudkan untuk menjadi buku tentang perdagangan opsi. Jelas saya telah sangat menyederhanakan prosesnya dengan tujuan tunggal meningkatkan pengertian dasar tentang opsi. Juga, ada banyak lagi strategi yang dapat dan digunakan untuk melindungi aset dan meningkatkan pengembalian.

JUAL KOSONG (*SHORT*)

Waktu kecil, saya diberitahu agar tidak menyentuh atau menggunakan barang-barang yang bukan milik saya. Hal ini tidak berlaku di bursa saham. Kalau seseorang menjual kosong suatu saham, secara harfiah artinya dia menjual sesuatu yang tidak dimilikinya. Kalau ibu saya tahu saya melakukan ini, dia akan mengadakan pembicaraan yang keras dan panjang dengan saya. Namun, ibu saya bukan investor.

Pertama, *jual kosong* bukan opsi. Ketika seseorang berkata, “Saya menjual kosong saham ini,” dia memperdagangkan saham bukan opsi. Investor canggih tahu perbedaan antara jual kosong dan opsi serta tahu kapan menggunakan dan kapan tidak menggunakannya. Kembali, mengetahui kapan menggunakan dan kapan tidak menggunakannya berada di luar ruang lingkup buku ini.

Mengapa menjual kosong suatu saham? Secara umum, kalau investor merasa bahwa harga suatu saham terlalu tinggi, dan harga pasar cenderung turun, investor canggih mungkin merasa akan menguntungkan untuk mulai menggunakan jual kosong untuk menghasilkan uang. Menjual kosong suatu saham dapat dilakukan dengan meminjam saham orang lain, menjualnya di bursa, dan memasukkan uangnya ke dalam kantong anda. Jika dan ketika harga pasar dari saham itu turun, investor membeli kembali saham itu dan mengembalikannya kepada orang yang meminjami saham.

Sebagai contoh, misalkan harga saham PT. XYZ adalah \$50 dan harga pasar cenderung turun. Berikut adalah urutan peristiwa yang terlibat dalam menjual kosong suatu saham:

1. Investor menelepon pialang sahamnya dan menyuruh menjual kosong 100 lembar saham XYZ.
2. Pialang itu lalu meminjam 100 lembar saham dari rekening klien yang lain dan menjual 100 lembar saham itu senilai \$5.000.
3. Pialang kemudian memasukkan \$5.000 itu ke dalam rekening investor ... investor yang tidak memiliki saham.
4. Pada rekening kliennya, rekening dari mana saham itu dipinjam, terdapat Surat Utang (IOU, dari pengucapan “I owe you”, saya utang anda) sebanyak 100 lembar saham, bukan \$5.000.
5. Dengan berjalannya waktu, harga saham XYZ turun menjadi \$40 per lembar.
6. Investor yang meminjam saham menelepon pialang dan mengatakan, “Belikan saya 100 lembar saham XYZ dengan harga \$40.”
7. Pialang membeli 100 lembar saham dengan harga \$40 dan mengembalikan 100 lembar saham itu ke rekening kliennya, klien yang meminjamkan saham kepada sang investor.
8. Pialang saham membayar 100 lembar saham itu dari \$5.000 yang berada di rekening investor. \$5.000 itu berasal dari penjualan mula-mula 100 lembar saham dengan harga \$50.
9. Investor telah memperoleh keuntungan \$1.000, dikurangi biaya, komisi, dan pajak, dengan menjual lembar saham yang tidak dimilikinya. Investor menghasilkan uang tanpa uang. Itulah, dalam perjanjian transaksi yang disederhanakan, proses menjual kosong suatu saham.

Beberapa hal lagi:

- Hal #1: Pada saat investor membeli saham seharga \$40 dan mengembalikan 100 lembar saham itu kepada investor mula-mula, investor yang menjual kosong dikatakan telah “menutup posisi kosongnya.” Itulah kata-kata yang sangat penting untuk diingat.
- Hal #2: Seperti dapat anda ketahui, ada risiko yang sangat besar dalam menjual kosong suatu saham. Orang bisa kehilangan banyak uang dengan menjual kosong suatu saham kalau kecenderungan harga pasar naik dan harga saham naik. Dalam contoh ini, investor yang sama akan kehilangan \$1.000 kalau harga saham menjadi \$60. Tetapi seperti sering dikatakan ayah kaya, “Hanya karena ada risiko, tidak berarti harus berisiko.” Ada investor canggih yang *melindungi* penjualan kosong suatu saham dengan membeli opsi beli seharga \$51. Kalau kecenderungannya naik dan harga saham menjadi \$60, investor akan membayar \$51 per lembar bukan \$60 per lembar, kembali untuk meminimalkan keadaan terbuka mereka.
- Hal #3: Anda mungkin sudah memperhatikan bahwa saya menggunakan petunjuk kecenderungan harga pasar. Ingatlah ucapan, “Kecenderungan adalah teman anda.” Jangan menjadi seperti teman saya yang berenang melawan arus yang deras. Lebih dari mengetahui definisi kata-kata seperti jual kosong, opsi jual beli, opsi beli, dan sebagainya, penting untuk mengetahui bagaimana mereka saling berkaitan. Dengan kata lain, menggunakan jual kosong cukup aman ketika harga pasar cenderung turun, dan jauh lebih berisiko ketika harga pasar cenderung naik atau bergerak ke samping.
- Hal #4: Kalau anda tidak mengerti apa yang baru saja dibahas, jangan khawatir. Hanya perlu sedikit waktu dan sedikit latihan untuk menjadikan kata-kata ini bagian dari kosakata anda kalau anda mau. Inti utama dari semuanya ini adalah bahwa berinvestasi tidak harus berisiko, kalau anda bersedia menginvestasikan sedikit waktu untuk meningkatkan pendidikan anda, seperti yang anda lakukan saat ini. Setelah anda belajar meminimalkan risiko, anda dapat meningkatkan pengembalian anda secara tajam karena anda tidak melakukan apa yang dilakukan investor rata-rata.

Mengapa Tidak Diperlukan Uang untuk Menghasilkan Uang

Orang sering bertanya kepada saya, “Bukankah diperlukan uang untuk menghasilkan uang?” Kalau anda mengerti proses menjual kosong suatu saham, anda akan tahu jawaban atas pertanyaan itu. Ketika seseorang menjual kosong suatu saham, dia menerima uang atas penjualan sesuatu yang tidak dimilikinya. Jadi sebenarnya tidak diperlukan uang untuk menghasilkan uang. Namun, jawaban sebenarnya terhadap pertanyaan, “Bukankah diperlukan uang untuk menghasilkan uang?” adalah “Tergantung siapa yang melakukan investasi.”

Ayah kaya berkata, “Semakin kamu kurang cerdas secara finansial, semakin banyak uang yang diperlukan untuk menghasilkan sedikit uang. Kalau kamu cerdas secara finansial, tidak diperlukan uang sama sekali untuk menghasilkan banyak uang.” Contoh berikut menjelaskan hal ini lebih lanjut dan juga menjelaskan nilai memiliki kosakata finansial yang kuat dan kaya.

Beberapa bulan yang lalu, saya menelepon pialang saham saya dan berkata, “Tulislah opsi jual telanjang atas saham XYZ. Tulislah sepuluh kontrak.”

Pialang saya, Tom, menanyakan beberapa pertanyaan lagi kemudian berkata, “Sudah selesai.” Yang ditanyakan kepada saya adalah jangka waktu opsi itu dan pertanyaan-pertanyaan lain yang kembali di luar cakupan buku ini.

Yang baru saja saya lakukan adalah menjual opsi jual, bukan membelinya. Ini merupakan sesuatu yang penting. Alasan bahwa hal ini penting adalah karena hingga saat ini, opsi digunakan sebagai polis asuransi, dan karena itu sebagian besar orang membeli opsi. Bila anda menggunakan kata-kata “tulislah opsi” artinya anda sedang menjual opsi, bukan membelinya. Orang yang sangat kaya menjual opsi sama seperti orang yang sangat kaya menjual saham, bukan membelinya. Bill Gates menjadi orang terkaya di dunia dengan menjual saham Microsoft. Hal yang sama berlaku dalam dunia opsi ... hanya lebih cepat, lebih mudah, dan bisa lebih menguntungkan, sekali lagi, kalau anda tahu apa yang anda lakukan.

Ketika saya berkata kepada pialang saya, “Tulislah opsi jual telanjang,” saya sedang mengatakan, “Saya ingin menjual opsi atas saham yang tidak saya miliki.” Dalam hal ini merupakan opsi jual dan saya menginginkan sepuluh kontrak, yang berarti 1.000 lembar saham, karena satu kontrak adalah 100 opsi.

Tom menelepon kembali pada hari itu dan berkata, “Anda mendapat \$5.”

Saya berkata, “Terima kasih,” dan transaksi selesai untuk saat itu. Saya tidak perlu memperhatikan saham atau bursa sahamnya dan bebas melakukan apa saja yang ingin saya lakukan. Ketika Tom berkata dia “mendapatkan” bagi saya \$5, artinya dia memasukkan \$5.000 ke dalam rekening saya hari itu. Dengan kata lain, saya memerlukan waktu kurang dari lima menit untuk menghasilkan \$5.000. Selain itu, saya tidak mengeluarkan uang atau menjual sesuatu yang berwujud. Kenyataannya, saya tidak menjual apa-apa dan menghasilkan \$5.000 dalam waktu kurang dari lima menit. (Sebagai penjelasan, walaupun saya tidak mengeluarkan uang atau menjual sesuatu yang berwujud, saya mempunyai aset lain dalam rekening saya di perusahaan pialang itu yang berfungsi sebagai jaminan atas transaksi tersebut, yang memungkinkan saya bekerja dengan pialang saya dengan cara ini.)

Beberapa minggu kemudian, Tom menelepon kembali dan berkata, “Habis masa berlakunya tanpa digunakan.”

“Bagus,” saya menjawab. “Ngomong-ngomong, kapan kita main golf?”

Terjemahan

Pertama-tama, saya tidak menulis tentang transaksi ini untuk membual. Saya menulis tentang transaksi yang sebenarnya ini untuk menjelaskan kekuatan kata-kata. Kata-kata itu lebih dari kata-kata bagi saya. Mereka nyata dan hidup dalam pikiran saya. Kata-kata ini merupakan peralatan, peralatan yang membuat saya kaya ... peralatan yang memungkinkan saya menghasilkan uang tanpa uang. Seperti selalu dikatakan ayah kaya, “Ada kata-kata yang membuatmu kaya dan ada kata-kata yang membuatmu miskin.”

Ketika saya berkata kepada Tom, “Tulislah opsi jual telanjang atas saham XYZ,” saya sedang mengatakan, “Juallah kepada seseorang hak untuk menjual kepada saya saham yang mereka miliki dengan harga tertentu.” Pada hari itu, saham XYZ diperdagangkan dengan harga sekitar \$45 per lembar. Opsi jual saya menjamin orang yang membeli opsi jual itu bahwa saya akan membeli sahamnya dengan harga \$40 per lembar. Dengan kata lain, saya menjual asuransi kepada pemilik saham XYZ. Kalau harga saham turun hingga \$40 per lembar dan opsi jual itu digunakan, saya akan membelinya pada harga itu, yang melindunginya dari kerugian lebih banyak.

Ketika Tom menelepon saya kembali dan berkata, “Anda mendapat \$5,” maksudnya saya mendapat \$5 per lembar yang ditutup oleh opsi jual itu. Dalam kosakata pedagang opsi, “menulis” berarti menjual. Kata yang sama juga digunakan pada industri asuransi. Banyak di antara kita pernah mendengar wiraniaga asuransi berkata, “Saya menulis bagi anda polis asuransi jiwa dengan manfaat kematian \$100.000.” Kata lain yang digunakan industri asuransi adalah, “menulis polis asuransi (*underwriting*),” yang artinya mereka menjamin anda sesuatu dengan suatu biaya. Dengan kata lain, menulis berarti menjual dalam dunia asuransi dan dalam dunia opsi. Dalam hal ini, saya menulis polis asuransi atas risiko \$45 yang dihadapi investor itu dengan biaya \$5 per lembar. Saya menjamin investor itu bahwa saya akan membeli sahamnya dengan harga \$40 kalau harganya turun sedemikian rendah. Dalam hal ini, saya menjadi perusahaan asuransi, karena itu saya “Menulis opsi jual telanjang”. Saya menjamin sesuatu yang tidak saya miliki, persis seperti yang dilakukan oleh perusahaan asuransi.

Konteks Pecundang

Sekarang saya dapat mendengar beberapa konteks pikiran anda berkata, “Tetapi itu sangat berisiko. Bagaimana kalau bursa saham jatuh? Bagaimana kalau anda harus membeli saham itu dengan harga \$40?” Seperti dinyatakan dalam seluruh buku ini, orang perlu tetap membuka konteksnya kalau dia ingin

belajar sesuatu. Atau seperti dikatakan ayah kaya, “Hanya karena ada risiko, tidak berarti harus berisiko.”

Saya menyimpan bagian ini untuk akhir buku ini karena saya ingin memastikan konteks anda agak siap untuk menerima informasi ini. Saya belum pernah menulis tentang hal ini sebelumnya karena saya tidak pernah menulis tentang pentingnya konteks sebelumnya. Bagi sebagian besar orang, konteks mereka tidak sanggup memahami apalagi menerima apa yang akan saya jelaskan. Kalau anda sejauh ini tetap bersama saya, saya ucapkan, “Selamat.” Ketika saya berbicara kepada beberapa orang teman saya atau orang lain yang memiliki konteks pecundang, yakni konteks yang dikendalikan oleh perasaan takut rugi, suara bising dari ketakutan mereka begitu keras, sehingga mereka tidak bisa mendengar apa yang sedang saya katakan atau akan saya katakan. Ketakutan mereka terhadap risiko dan kerugian mulai mempengaruhi dan pikiran mereka mulai berteriak, dengan mengatakan, “Itu terlalu berisiko. Jangan beritahu saya lagi. Saya tidak dapat melakukannya.” Jadi terima kasih karena anda terus bertahan selama ini.

Dalam, transaksi lima menit itu, saya pada dasarnya setuju untuk membeli 1.000 lembar saham XYZ seharga \$40 per lembar kalau investor yang memegang saham bersedia membayar saya premi \$5 per lembar. Uangnya, sebesar \$5.000, disetorkan ke dalam rekening saya. Beberapa minggu kemudian, harga saham itu sekitar \$43 sehingga opsi atau polis asuransi itu habis masa berlakunya tanpa digunakan, atau “hangus” seperti kata mereka. Uang \$5.000 itu tetap menjadi milik saya, dikurangi komisi, biaya, dan pajak. Inti yang ingin saya tekankan adalah bahwa diperlukan waktu kurang dari lima menit, saya tidak menjual apa-apa, tidak melakukan apa-apa sesudahnya, yang berarti saya tidak harus duduk di depan layar komputer memperhatikan naik turunnya harga pasar, dan menghasilkan \$5.000. Ada banyak orang yang tidak menghasilkan \$5.000 per bulan dan kalau mereka menghasilkannya, mereka membayar pajak jauh lebih besar dibanding saya atas jumlah uang yang sama. Seorang pekerja akan membayar pajak penghasilan atas \$5.000 itu sedangkan saya tidak karena jenis

penghasilannya tidak sama. Seorang pekerja memperoleh penghasilan kerja \$5.000 sedangkan saya memperoleh penghasilan portofolio \$5.000.

Menghasilkan Uang dari Udara Tipis

Sebelum melanjutkan, menurut saya penting agar anda memikirkan bagaimana \$5.000 itu dihasilkan karena ia dihasilkan dari udara tipis. Bila anda memperhatikan transaksi ini, anda akan mulai menyadari bahwa saya menghasilkan uang itu dengan menjual sesuatu yang *tidak saya miliki*. Saya juga menghasilkan uang itu dengan menjual sesuatu yang *tidak ada*, hingga saya memutuskan bahwa hal itu ada. Transaksi itu bagaikan menghasilkan uang dari udara tipis. Kalau anda bisa benar-benar memahami apa yang terjadi dalam transaksi ini, secara fisik maupun mental, anda akan mulai mengerti kekuatan pikiran anda untuk menghasilkan uang dari tidak ada sama sekali. Kemampuan itu sering disebut kekuatan alkimia (ilmu kimia abad pertengahan yang bertujuan mengubah logam menjadi emas). Kini anda mungkin lebih mengerti mengapa ayah kaya menyuruh saya bekerja tanpa dibayar waktu saya masih kecil. Dia ingin melatih saya untuk memikirkan cara menghasilkan uang bukan bekerja untuk uang. Dia ingin agar saya mengembangkan konteks yang berbeda, konteks yang tidak tergantung pada kerja keras untuk menjadi kaya.

Membuat Pecundang Senang

Jarang saya memberitahu orang tentang proses ini. Saya sudah lelah berdebat dan berusaha menjelaskan proses ini kepada konteks pecundang. Berkali-kali saya telah berbicara tentang proses opsi ini dan saya sering mendengar komentar seperti:

1. Butuh waktu terlalu lama. Saya tidak mau menghabiskan hari-hari saya mengamati bursa.

2. Sangat berisiko dan saya tidak sanggup merugi.
3. Saya tidak mempunyai gambaran tentang apa yang anda katakan.
4. Anda tidak boleh melakukannya. Itu ilegal.
5. Pialang saham saya mengatakan tidak semudah itu.
6. Bagaimana kalau anda salah dan anda melakukan kesalahan?
7. Anda bohong. Anda tidak bisa melakukannya.

Dengan kata lain, para pecundang merugi karena mereka tidak bisa mendengar tanpa dipengaruhi oleh konteksnya. Buku ini sedemikian jauh adalah tentang konteks dan realitas seseorang. Yang membuat saya ragu-ragu memberikan isi adalah karena konteks sebagian besar orang tidak dapat menerima isi yang baru saja saya bicarakan. Sekarang ketika buku ini sudah mendekati akhir, saya lebih bersedia memberi anda isi yang diinginkan oleh begitu banyak orang. Saya percaya konteks anda memungkinkan anda menyerap dan menggunakan isinya serta mengubahnya menjadi tindakan.

Dengan kata lain, ketika saya diminta untuk memberitahu apa yang saya lakukan dan saya memberitahu mereka, biasanya konteks merekalah yang menentang. Konteks mereka menentang, menutup diri, membantah, atau mencari alasan mengapa hal itu tidak dapat dilakukan. Kini setelah saya menghabiskan waktu untuk menjelaskan konteks, saya akan memberi anda isi akhir mengapa tulisan tentang opsi jual telanjang ini merupakan investasi yang berisiko rendah dan pengembaliannya tinggi, meskipun segala sesuatunya tidak berjalan sesuai dengan rencana anda.

Harga Turun Menjadi \$35

Pertama-tama, saya benar-benar tidak khawatir dengan keharusan memperoleh \$40.000 untuk menutup posisi telanjang saya. Ada tiga alasan mengapa saya tidak khawatir untuk salah. Alasan-alasan itu adalah:

1. Saya mempunyai uang untuk menutup posisi saya seandainya saya harus membeli saham itu.
2. Sejarah menunjukkan bahwa 85 persen dari semua opsi habis masa berlakunya tanpa digunakan. Kemungkinan menang 85 persen jauh lebih baik daripada kemungkinan yang ditawarkan oleh bursa saham atau Las Vegas (tempat perjudian).
3. Bagaimanapun juga saya ingin memiliki saham itu. Saya hanya ingin membelinya dengan diskon besar.

Jadi pertanyaannya adalah, dapatkah harga saham turun dan dapatkah saya dipaksa untuk membeli saham itu dengan harga \$40 per lembar? Jawabannya adalah ya. Itulah perjanjian yang saya tawarkan sebagai opsi jual telanjang. Perbedaannya adalah, orang yang memiliki konteks pemenang tahu bahwa dia bisa menang meskipun mereka kalah. Itu sebabnya mereka tidak takut kalah. Seorang pecundang hanya bisa berpikir tentang kekalahan dan karena itu mereka jarang menang.

Anggaplah harga saham itu turun menjadi \$35 per lembar. Orang yang memiliki konteks pecundang hanya akan melihat kerugiannya dan tidak pernah melihat kemenangannya. Seorang pecundang akan berkata, “Saya baru saja merugi \$40.000 karena saya harus membeli 1.000 lembar saham dengan harga \$40 per lembar.” Pecundang akan melihat seberapa besar risiko yang dihadapinya dan tidak pernah melakukan transaksi. Konteks mereka akan mengkritik dengan pedas atau mengoceh tentang betapa berisikonya ide itu. Mereka tidak sanggup berpikir lebih jauh karena emosi mereka telah menggantikan pikiran mereka. Pecundang akan melihat angka \$40.000 itu sebagai risiko kerugian yang lebih besar dibanding potensi keuntungan \$5.000 dalam lima menit. Di samping itu, kalau saham itu turun menjadi \$35 per lembar, mereka akan melihat tambahan kerugian \$5.000. Konteks pecundang mereka akan sepenuhnya menguasai orang itu.

Alasan saya menghabiskan begitu banyak waktu pada awal buku ini tentang daya ungkit pikiran adalah karena contoh-contoh transaksi itu. Ketika saya

memberitahu orang apa yang saya lakukan, apakah itu membangun bisnis, berinvestasi di real estat, atau berinvestasi di aset kertas, paling sering konteks orang itu yang membatasi validitas isi saya. Seorang pecundang akan selalu, dan maksud saya benar-benar selalu, berpikir bahwa mereka tidak sanggup melakukan apa yang saya lakukan. Seorang yang rajin akan selalu berkata, “Saya tidak punya waktu untuk melakukan apa yang anda lakukan karena saya sangat sibuk bekerja.” Dan orang yang tidak tertarik dengan apa yang saya lakukan akan berkata, “Kedengarannya terlalu rumit. Saya tidak mengerti. Lagi pula, saya tidak begitu tertarik dengan uang.”

Sebagian besar orang tidak akan pernah pensiun muda dan pensiun kaya karena mereka tidak mempunyai konteks yang mampu menjadikan ide itu sebagai realitas. Itu sebabnya saya menghabiskan begitu banyak waktu pada awal buku ini tentang daya ungkit pikiran anda dan daya ungkit rencana anda. Konteks lebih penting daripada isi. Yang saya lakukan dan terus saya lakukan sehingga saya sudah bisa pensiun muda dan pensiun kaya sederhana, kalau anda mempunyai konteks yang tepat. Apa yang saya lakukan tidak sulit, juga tidak rumit. Seperti saya katakan, diperlukan kurang dari lima menit bagi saya untuk menghasilkan \$5.000. Bagi banyak orang, kemungkinan itu di luar konteks mereka, yang sama dengan mengatakan bahwa itu berada di luar realitas mereka. Banyak orang lebih bersedia bekerja tiga puluh hari hanya untuk memperoleh \$5.000. Mereka bersedia bekerja selama tiga puluh hari karena konteks mereka memungkinkan mereka berpikir bahwa \$5.000 dalam tiga puluh hari itu mungkin dan nyata. Tetapi \$5.000 dalam lima menit tidak ada dalam konteks mereka, sehingga ide itu ditanggapi dengan, “Dia bohong, sangat berisiko, saya tidak sanggup melakukannya.” Dengan kata lain, konteks mereka menolak kemungkinan itu. Sebagai gantinya konteks mereka mencari ide-ide yang sesuai dengan konteks mereka. Itu sebabnya begitu banyak orang menghabiskan hidup mereka untuk bekerja keras secara fisik bukannya bekerja keras untuk memperluas konteks mereka. Mereka secara fisik bekerja keras untuk memperoleh uang bukannya memperluas konteks finansial

mereka dan meningkatkan isi finansial yang mereka masukkan ke dalam pikiran mereka.

Konteks Pemenang

Pertanyaan yang diajukan orang yang memiliki konteks pemenang adalah, “Bagaimana supaya saya menang kalau saya merugi?” “Apa yang terjadi jika harga saham XYZ turun di bawah \$40? Lalu bagaimana agar saya menang?” Itulah konteks seorang pemenang. Mereka tahu bahwa mereka bisa menang meskipun mereka merugi. Yang terpenting, mereka tetap memiliki pikiran terbuka, walaupun apa yang sedang mereka dengar berada di luar konteks mereka. Dengan kata lain, seorang pemenang dapat tetap memiliki pikiran terbuka, walaupun apa yang sedang mereka dengar menakutkan mereka atau sama sekali baru bagi mereka. Seperti yang selalu dikatakan ayah kaya, “Pikiran pecundang menutup lebih cepat dibanding pikiran pemenang.”

Lebih awal dalam buku ini saya menulis tentang pentingnya strategi keluar. Seorang pemenang selalu mencari strategi keluar yang menguntungkan meskipun mereka sedang kalah. Marilah kita menggunakan opsi jual telanjang ini sebagai contoh. Sebelum melakukan transaksi itu, saya sudah mempunyai strategi keluar yang akan membuat saya menang, meskipun segala sesuatunya tidak berjalan sesuai rencana saya. Kembali, ini lebih merupakan konteks daripada isi. Tidak peduli apakah itu di saham, real estat, atau bisnis, konteks kemenanganlah yang membuat para pemenang menang, meskipun mereka sedang kalah. Dalam contoh ini, konteks memiliki strategi keluar menguntungkan yang merupakan bagian dari konteks pemenang. Seorang pecundang hanya melihat risikonya atau kerugiannya dan tidak pernah melihat kemungkinan menangnya, meskipun mereka benar-benar merugi. Seorang pecundang hanya mengambil risiko kalau mereka mendapat jaminan bahwa segala sesuatunya akan berjalan sesuai rencana. Itu sebabnya begitu banyak orang menginginkan gaji yang terjamin dan tunjangan-tunjangan yang terjamin. Mereka lebih menyukai jaminan daripada kemungkinan. Seorang

pemenang akan melihat peluang setelah mengetahui bahwa mereka akan menang meskipun segala sesuatunya tidak berjalan sesuai rencana. Bukan sekadar menjadi seorang optimis. Seperti kata ayah kaya, “Ada banyak orang yang memikirkan pikiran positif, tetapi mereka memikirkan pikiran itu di dalam konteks pecundang. Memiliki konteks kemenangan adalah mengetahui bahwa kamu akan menang, meskipun kamu merugi.”

Cara untuk Menang Kalau Anda Kalah

Pada hari saya menelepon Tom, saya sudah mengerjakan pekerjaan rumah saya, yang memerlukan waktu kurang dari satu menit. Inilah yang saya ketahui sebelum memberikan perintah:

1. Harga pasar cenderung turun.
2. Harga saham XYZ baru-baru ini terpukul keras, jatuh hampir \$20, menjadi \$45. Investor yang menyimpan saham itu telah menjadi sangat gelisah.
3. Saya tahu XYZ adalah perusahaan yang bagus, dengan laba dan dividen yang bagus. Dikelola dengan baik dan akan berjalan dengan baik dalam keadaan ekonomi bagus dan ekonomi jelek.
4. Merupakan perusahaan yang diikuti secara luas, yang berarti banyak investor tertarik terhadap perusahaan ini.
5. Merupakan perusahaan yang sahamnya ingin saya miliki dan simpan, kalau harganya cocok.
6. Saya mempunyai \$100.000 dalam rekening yang memberikan bunga kalau saya harus membeli saham itu. Yang perlu dilakukan Tom hanyalah mentransfer uangnya dan dia mempunyai wewenang untuk melakukannya.

Kalau saham itu sudah turun menjadi \$35 per lembar, saya akan sangat gembira, meskipun saya harus membayar \$40.000 untuk memenuhi perjanjian opsi jual saya. Mengapa? Kembali, jawabannya adalah strategi keluar saya.

Anggaplah saya harus membayar \$40.000 untuk 1.000 lembar saham. Berapa harga saham saya sebenarnya?

Jawabannya adalah \$35.000 karena saya sudah menerima \$5.000 untuk opsi itu. Jadi walaupun harganya turun di bawah harga opsi jual saya sebesar \$40 per lembar, saya masih tetap membayar \$35 saja per lembar, yang bagaimanapun juga akan merupakan harga yang sangat bagus, dan saya akan memiliki saham itu.

Langkah berikutnya adalah segera **menjual sepuluh opsi beli terlindung (100 lembar per opsi beli)** dengan harga \$5 per lembar atas 1.000 lembar yang saya miliki. Alasan disebut **terlindung** adalah karena kali ini saya benar-benar memiliki saham yang opsinya saya jual. Saya menggunakan istilah *telanjang* di belakang **opsi jual** karena saya tidak memiliki saham itu. Kembali, sebagian besar orang hanya akan berkata, “Sangat berisiko menjual sesuatu yang tidak anda miliki.” Dan memang demikian, kalau anda tidak memiliki konteks dan isi yang benar.

Mengapa menjual opsi beli terlindung? Jawabannya terdapat dalam istilah **kecepatan uang**, istilah yang dibicarakan sebelum ini. Dengan menjual opsi beli terlindung, saya setuju untuk menjual saham saya seharga, misalnya, \$40 per lembar, kalau harganya naik dengan cepat. Orang yang takut tidak mendapat keuntungan dari harga pasar yang bergerak naik akan membayar opsi. Kalau harga saham itu naik menjadi, misalnya, \$50 per lembar, maka saya harus menjual 1.000 lembar saham saya senilai \$40.000. Dalam hal ini, saya akan memperoleh seluruh uang saya kembali ditambah uang yang saya peroleh dari opsi saya. Jadi saya akan menang sekalipun saya kalah.

Kalau harga saham tidak naik, saya masih akan memperoleh uang, dalam hal ini \$5.000 yang dipakai untuk membayar opsi beli, meskipun harga saham tidak berubah. Investor rata-rata akan mempertahankan posisi kalah pada saham ini dan mendengarkan penasihat keuangannya berkata, “Berinvestasilah dalam jangka panjang. Sabarlah. Harga saham secara rata-rata telah naik selama empat puluh tahun terakhir. Jadi berdiam dirilah dan tunggulah.” Sebagian besar investor dan banyak penasihat investasi lebih memiliki mentalitas beli, simpan, dan doa.

Dengan menjual opsi beli terlindung, saya mungkin telah memasukkan \$5.000 lagi ke dalam kantong saya, sekali lagi menurunkan harga dasar saham saya menjadi \$30 per lembar, yang akan membuat saya semakin senang, karena bagaimanapun juga saya ingin memiliki saham itu. Karena saya menjual opsi jual dan opsi beli, saya tidak membayar \$40.000 untuk saham yang ingin saya miliki, tetapi sebenarnya saya membayar \$30.000, walaupun dalam contoh ini harga pasar berada pada \$35.000.

Seperti Belajar Makan dengan Tangan yang Lain

Sekali lagi, kalau anda tidak sepenuhnya mengerti tentang hal ini, jangan khawatir. Secara teori sederhana dan tidak sulit dimengerti, kalau anda menyediakan sedikit waktu untuk mempelajari subjek itu. Persis seperti belajar makan dengan tangan kiri setelah menghabiskan hidup anda makan dengan tangan kanan. Secara teori sederhana dan memang sederhana setelah anda belajar melakukannya. Belajar berpikir dan melakukan sesuatu dengan cara yang berbeda itulah yang kadang-kadang sulit.

Yang Dapat Dilakukan Setiap Orang

Menurut saya membeli opsi untuk melindungi aset masuk akal dan menjual opsi untuk memperoleh arus kas menyenangkan. Salah satu alasan saya tidak khawatir tentang uang adalah karena saya tahu bahwa saya bisa pergi ke bursa dan menghasilkan uang lebih banyak dalam beberapa menit dibanding yang dihasilkan sebagian besar orang selama berbulan-bulan ... dan membayar pajak lebih sedikit.

Dapatkah setiap orang melakukan apa yang saya lakukan? Tentu saja ... tetapi hanya jika mereka bersedia menginvestasikan waktu untuk memperluas konteks mereka dan meningkatkan konteks finansial mereka.

Jadi apa yang dapat dilakukan setiap orang? Berikut adalah beberapa saran:

1. Pinjamlah buku dari perpustakaan tentang perdagangan opsi. Pertama-tama pelajarilah definisi kata-kata kemudian bacalah untuk memperoleh pengertian yang lebih baik.
2. Belilah buku dari toko buku di daerah anda atau pesanlah secara *online* (melalui Internet). Saya menyarankan agar melihat buku itu secara fisik sebelum membelinya karena anda mungkin ingin mulai dengan buku yang sederhana terlebih dahulu.
3. Ikutilah seminar tentang perdagangan opsi. Ada banyak.
4. Carilah pialang saham yang bersedia mengajari anda dan membimbing anda melalui prosesnya.

5. Mainkanlah CASHFLOW 101 paling sedikit dua belas kali sehingga anda mengetahui pola pikir berinvestasi dasar. Setelah menguasai 101, anda bisa melanjutkan ke CASHFLOW 202, yang merupakan permainan yang mengajarkan cara menggunakan opsi beli, opsi jual, penjualan kosong, dan opsi jual beli. Yang terpenting, CASHFLOW 202 mengajarkan anda untuk berpikir dalam berbagai arah tergantung pada perubahan kecenderungan harga pasar. Saya percaya aspek paling kuat dari CASHFLOW 202 adalah cara belajar secara fisik, mental, dan emosi, yang merupakan pelajaran multidimensi. Dengan kata lain, permainan itu akan mengajarkan anda untuk berpikir dalam berbagai arah. Penyebab sebagian besar investor merugi adalah karena mereka telah terlatih di rumah, di sekolah, dan di tempat kerja untuk berpikir hanya dalam satu arah. Investor canggih perlu memikirkan cara menghasilkan uang ketika harga pasar cenderung naik, harga pasar cenderung turun, dan harga pasar bergerak ke samping. CASHFLOW 202 mengajarkan anda untuk berpikir dengan cara itu, bersenang-senang, dan belajar dengan menggunakan uang mainan bukan uang sungguhan.

Apakah Berinvestasi Itu Berisiko?

Jadi apakah berinvestasi itu berisiko? Jawaban saya adalah sama sekali tidak. Menurut pendapat saya, tidak berpengetahuan itu berisiko. Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, belajar mengasuransikan aset anda terhadap kerugian itu penting. Investor rata-rata adalah yang lebih suka tidak belajar dan lebih suka berkata bahwa berinvestasi itu berisiko ... itulah risiko terbesar. Seperti saya katakan, “Tidak pernah ada dalam sejarah dunia begitu banyak orang mempertaruhkan masa depan finansial mereka dan jaminan finansial mereka pada naik turunnya harga saham.” Menjadi berisiko karena para investor ini hanya mengetahui bahwa hal itu berisiko namun mereka tidak melakukan apa-apa terhadap risiko itu. Seperti kata ayah kaya saya, “Huruf I pada kuadran I adalah singkatan dari investor, bukan *ignorance* (kebodohan).” Dia juga berkata, “Berinvestasinya sendiri tidak berisiko. Tetapi bodoh secara finansial dan

menuruti nasihat dari penasihat yang bodoh secara finansial sangat berisiko. Bukan saja berisiko, juga mahal. Bukan saja mahal dari segi uang, tetapi lebih mahal dari segi waktu. Jutaan orang menghabiskan hidup mereka untuk mempertahankan jaminan kerja bukannya mencari kebebasan finansial disebabkan oleh kebodohan finansial. Karena kebodohan finansial banyak orang mempertahankan gaji yang kecil bukannya mencari uang berlimpah-limpah yang tersedia. Karena kebodohan finansial, orang menyimpan uang dalam rekening pensiun kemudian mengkhawatirkan apakah uangnya masih ada ketika mereka membutuhkannya. Karena kebodohan finansial, jutaan orang menghabiskan lebih banyak waktu di tempat kerja, membuat yang kaya semakin kaya, bukannya menghabiskan waktu mereka untuk memperkaya kehidupan orang-orang yang dicintainya. Tidak, saya tidak akan mengatakan bahwa berinvestasi itu berisiko. Tetapi saya akan mengatakan bahwa bodoh secara finansial itu berisiko dan mahal.”

Informasi yang terkandung di sini adalah untuk tujuan pendidikan saja, dan didasarkan atas laporan-laporan, komunikasi-komunikasi, atau sumber-sumber yang diyakini dapat dipercaya. Namun, informasi itu belum dibuktikan kebenarannya, dan kami tidak mengeluarkan pernyataan resmi tentang ketepatannya. Transaksi opsi dapat melibatkan tingkat risiko tambahan. Sebelum melakukan transaksi opsi semua investor harus mencari bimbingan dan nasihat dari profesional opsi berlisensi.

Bab 18

Daya Ungkit Bisnis Kuadran B

Permainan Orang-orang Terkaya di Dunia

Orang-orang terkaya yang berhasil karena usaha tersendiri di dunia adalah para wiraswasta (*entrepreneur*) dari kuadran B. mereka jauh lebih kaya disbanding bintang-bintang film, bintang-bintang olahraga, dan para professional bergaji tinggi. Ketika saya mengambil keputusan untuk tidak mengikuti jejak ayah miskin saya setelah kembali dari Vietnam, ayah kaya saya yang menyarankan agar saya mulai dengan belajar membangun bisnis. Dia berkata, “Yang membuat orang-orang terkaya di dunia berasal dari kuadran B adalah karena itu merupakan kuadran tersulit untuk sukses. Tetapi kalau kami sukses, pintu air kelimpahan terbuka dan kekayaan tumpah ke atasmu. Kalau kamu bias membangun bisnis kuadran B, kamu memainkan permainan orang-orang terkaya di dunia.”

Kalau anda melihat kembali sejarah akhir-akhir ini, maka orang-orang seperti Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford Ted Turner, John D. Rockefeller, dan lain-lain berada di puncak daftar kuadran B terkenal. Ada banyak lagi yang tidak seterkenal itu. Semuanya menjadi raksasa-raksasa financial karena mereka membangun asset raksasa. Mereka menggunakan daya ungkit terbesar dari semua daya ungkit, yakni daya ungkit membangun bisnis yang melayani jutaan orang.

Sudah dikatakan bahwa investasi terbesar yang dapat anda lakukan adalah investasi di bisnis anda sendiri ... dan saya setuju. Pengembalian atas investasi anda tidak dapat diuraikan dengan perhitungan investasi biasa, kalau anda tahu apa yang anda lakukan. Mungkin saja menggunakan beberapa ratus dollar dan

menjadikannya miliaran dollar. Juga mungkin untuk bukan saja membuat anda kaya anda dapat membuat teman-teman, keluarga, rekan bisnis, para karyawan, dan para investor anda lebih kaya melampaui impian mereka yang paling liar. Itu sebabnya disebut permainan orang-orang terkaya di dunia.

Ketika saya lebih muda, ayah kaya terus-menerus mengingatkan saya bahwa ada tiga kelas dasar asset. Yakni :

1. Real estat
2. Aset Kertas
3. Bisnis

Walaupun saya berkecimpung di asset kertas dan real estat, tetapi ayah kaya mendorong saya untukberfokus oada membanguin asset bisnis. Dia berkata, “Mulailah dengan yang tersulit lebih dahulu maka sisanya akan mudah.” Kini, saya cenderung setuju dengannya.

Strategi Keluar

Dalam buku ini saya menulis tentang pentingnya strategi keluar. Yakni :

Miskin \$25.000 atau kurang per tahun setelah pensiun

Kelas Menengah \$25.000 hingga \$100.000 per tahun

Makmur \$100.000 hingga \$1 juta per tahun

Kaya \$1 juta atau lebih per tahun

Ultrakaya \$1 juta atau lebih per bulan

Menjelang akhir buku, saya minta anda mulai memperhatikan ide strategi keluar pribadi anda sendiri. Juga perhatikanlah pola pikir anda atau konteks anda ketika anda mpertimbangkan pilihan anda. Apakah pikiran anda mengatakan, “Saya tidak

dapat melakukannya,” atau “Akan sangat banyak kesulitan,” atau “Saya tidak cukup pandai,” atau realitas pribadi yang menentukan konteks seperti itu lainnya?

Ketika ayah saya bekerja bersama saya untuk menentukan strategi keluar pribadi saya, saya harus melewati keraguan dan keterbatasan yang disebabkan oleh konteks saya yang terbatas. Setelah berdiskusi beberapa bulan, saya tahu kemungkinan terbaik saya berada di kuadran B. Menurut pendapat saya, bahkan sebelum memilih level keluar anda, anda mungkin ingin menilai kekuatan dan kelemahan pribadi anda, dan kuadran mana yang memberikan kepada anda andil terbaik untuk pensiun muda dan pensiun kaya.

Baru-baru ini, seorang di kelas investasi saya berkata, “Oprah Winfrey menjadi perempuan terkaya dalam hiburan melalui kuadran S.”

Saya lalu bertanya kepada orang itu mengapa ia berpikir begitu. Jawabannya adalah, “Karena dia adalah orang yang bekerja sendiri. Kalau dia berhenti bekerja, penghasilannya akan terhenti.”

“Bagaimana anda mengetahuinya?” saya bertanya. Saya kemudian bertanya kepadanya apakah HARPO Productions itu. Dia tidak tahu.

Jawaban saya adalah, “HARPO Productions, yakni Oprah dibaca dari belakang, merupakan perusahaan Oprah ... bisnis kuadran B-nya. Bisnis itu dijalankan oleh orang lain dan berinvestasi di usaha-usaha lain. Dia mungkin seorang bintang di kuadran S, tetapi konteksnya berada di kuadran B.”

Tujuan mengatakan semuanya ini adalah bahwa kuadran di mana anda berasal berada sedikit hubungannya dengan profesi anda. Michael Jordan mungkin salah seorang karyawan Chicago Bulls, namun dia masih mempunyai bisnis kuadran B-nya sendiri sebagai pekerjaan sampingan. Seorang dokter bisa berada di

kuadran E, S, B, atau I, tergantung pada konteksnya. Begitu juga penjaga gedung bisa berada di keempat kuadran. Saya mengatakan semua ini karena sangat banyak orang hanya memilih satu konteks saja, bukannya belajar untuk memiliki lebih dari satu konteks. Orang-orang dengan dinding-dinding konteks yang sempit atau kaku itu sering bekerja paling keras, paling lama, dan paling sering kali berakhir dengan uang paling sedikit. Dalam Era Informasi sekarang ini, penting sekali bahwa kemungkinan anda untuk mencapai strategi keluar yang lebih tinggi menjadi lebih mudah dan mungkin lebih realistis.

Dengan kata lain, yang membuat Kim dan saya bisa keluar pada atau di atas level ultrakaya adalah karena kami beroperasi terutama dari kuadran B. bukannya berusaha untuk memperoleh ribuan, atau jutaan dollar, kami bekerja untuk memperoleh puluhan juta dollar, dan mungkin lebih, sebagai strategi keluar kami.

Panduan Ayah Kaya untuk Berinvestasi

Dalam buku nomor tiga, *Rich Dad's Guide to Investing*, saya menulis tentang keputusan saya untuk belajar menjadi wiraswata. Dalam semua buku saya, saya menulis tentang berkali-kali saya gagal, dan apa yang diperlukan untuk berdiri kembali. Menurut pendapat saya, itu merupakan konteks untuk sukses, tidak peduli di kuadran mana anda berada. Alasan saya menyebut buku nomor tiga adalah karena bagian kedua dari buku itu berbicara tentang membangun bisnis, aset terbesar dan terkaya dari semua aset. Kalau anda ingin membangun bisnis kuadran B, anda mungkin ingin membaca atau membaca ulang buku itu, karena saya tidak akan membahas tentang cara membangun aset itu pada bab ini.

Juga, alasan saya sangat banyak mendukung pemasaran jaringan adalah karena kata *jaringan* merupakan kata yang digunakan orang-orang sangat kaya. Baru-baru ini saya menulis sebuah buku untuk industri pemasaran jaringan berjudul *The Business School for People*. Buku ini yang singkat dan sederhana itu

ditulis terutama untuk orang-orang yang ingin melakukan perubahan dari kuadran E dan S. Buku dan kaset itu menolong setiap orang yang ingin menginvestasikan waktu untuk mengubah konteks mereka dari kuadran E dan S ke kuadran B, kuadran yang menghasilkan orang-orang terkaya di dunia. Buku dan kaset itu menjelaskan mengapa orang-orang seperti John D. Rockefeller dan Bill Gates membangun jaringan. Buku dan kaset itu dibuka dengan pernyataan ayah kaya “Orang-orang terkaya di dunia mencari dan membangun jaringan; orang-orang lain mencari pekerjaan.”

Kalau anda menginginkan kopi buku dan kaset itu, anda dapat mengunjungi situs Web kami, di richdad.com, dan memesannya (untuk memperoleh edisi bahasa Indonesianya anda dapat mengunjungi toko buku terdekat).

Tahun lalu seorang teman mendatangi saya dan berkata, “Saya memperoleh pengembalian 35 persen dari reksa dana saya pada 1999.” Saya menjawab dengan tulus, “Selamat.” Ketika dia bertanya kepada saya berapa pengembalian saya, saya berkata, “Saya benar-benar tidak tahu.” Bukannya saya tidak tahu, tetapi saya tidak tahu cara memberi tahunya bahwa pengembalian saya tidak sesuai dengan sistem pengukuran biasa. Sementara investasi reksa dana teman saya telah mengembalikan 35 persen dari uangnya, yang sangat bagus, pengembalian pribadi saya dalam jutaan dollar tanpa menginvestasikan uang saya sendiri. Ang membuat saya kesulitan menjawab pertanyaannya adalah karena uang saya sudah berputar terus dan tingkat pengembalian investasi saya secara teknis tidak terbatas. Itu sebabnya saya sedikit berkata-kata tentang pengembalian saya dan memberi selamat kepadanya atas kesuksesannya di bursa 1999.

Sekali lagi, tujuan saya mengatakan ini bukan untuk menyombongkan hasil saya. Tujuan yang ingin saya hasilkan adalah tentang perbedaan konteks. Teman saya merasa senang menerima pengembalian 35 persen sedangkan orang yang membangun bisnis tidak akan merasa senang. Menurut pendapat saya, itulah

kekuatan yang terdapat dalam perbedaan konteks. Orang yang berasal dari kuadran E dan S sering mempunyai sudut pandang yang berbeda tentang apa yang mungkin terjadi secara finansial. Orang dari kuadran E dan S sering bersedia bekerja keras selama-lamanya, tidak pernah benar-benar bertanya kepada diri sendiri apakah ada cara lain untuk mencapai apa yang ingin mereka capai. Jadi alasan saya merekomendasikan industri pemasaran jaringan dan program pendidikannya terutama adalah memberikan kesempatan kepada orang-orang agar membuka konteks mereka pada sudut pandang orang lain.

Mengapa Tidak Lebih Banyak Orang Membangun Bisnis Kuadran B?

Pertanyaannya adalah, kalau membangun bisnis kuadran B begitu menguntungkan, mengapa tidak lebih banyak orang melakukannya? Sebagian dari jawabannya terdapat dalam pelajaran dari ayah kaya berikut ini.

Ketika saya mengambil keputusan untuk memulai bisnis kuadran B pertama saya yang sebenarnya, saya bertanya kepada ayah kaya, “Kalau membangun bisnis merupakan permainan terkaya di dunia, kenapa tidak lebih banyak orang memainkan permainan itu? Apakah karena kekurangan uang, keterampilan, atau bakat?”

Jawaban ayah kaya singkat dan mengena. Dia berkata, “Hal tersulit dalam bisnis adalah bekerja dengan orang.”

“Orang?” saya menjawab. “Bekerja dengan orang adalah bagian tersulit dari bisnis?”

Ayah kaya mengangguk dan berkata, “Sebagian besar orang tidak dapat membangun bisnis karena mereka tidak mempunyai keterampilan orang (*people skills*). Orang bekerja dengan orang-orang sepanjang hari, tetapi hanya karena

mereka bekerja bersama tidak berarti mereka bisa memulai bisnis bersama. Dan karena mereka memulai bisnis bersama tidak berarti bisnis itu akan berkembang menjadi bisnis yang sangat besar.”

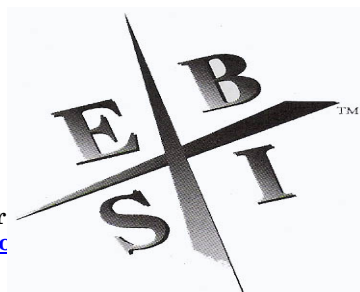
“Jadi kalau saya belajar bekerja dengan orang, saya dapat memainkan permainan terkaya di dunia?” saya bertanya. “ Kalau saya belajar bekerja dengan orang saya bisa menjadi sangat kaya?”

Ayah kaya mengangguk.

Kalau Anda Bisa Bekerja dengan Orang yang Berbeda Anda Bisa Menjadi Kaya Melampaui Impian Anda yang Terliar

Selama bertahun-tahun, ayah kaya menghabiskan sejumlah besar waktu mengajari puteranya dan saya cara bekerja dan berhubungan dengan berbagai jenis orang. Kalau anda membaca *Rich Kid Smart Kid*, anda mungkin masih ingat bahwa ayah kaya sering menyuruh putranya dan saya duduk bersamanya ketika dia mewawancarai orang. Mempelajari cara menerima dan memecat orang merupakan proses belajar yang menarik, terutama bila orang yang diterima atau dipecat ayah kaya setua ayah dan ibu saya. Menurutnya, mengajari putranya dan saya bagaimana berhubungan dengan berbagai jenis orang merupakan salah satu start awal pendidikan terpenting yang dapat diberikannya kepada kami. Dia berulang-ulang berkata, “Kalau kalian bisa bekerja dengan orang-orang yang berbeda, kalian bisa menjadi kaya melampaui impian kalian yang terliar.”

Bagi anda yang membaca *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, anda mungkin masih ingat betapa pentingnya diagram ini bagi ayah kaya :



Ayah kaya menciptakan diagram ini untuk menjelaskan maksudnya bahwa dunia bisnis terdiri dari empat jenis orang yang berbeda. Kuadran E mewakili karyawan (*employee*), kuadran S pengusaha kecil (*small business owner*) atau orang yang bekerja sendiri (*Self-employed*), kuadran B pengusaha (*business owner*), dan kuadran I investor.

Inti utama diagram ini adalah bahwa orang-orang dari kuadran yang berlainan sangat berbeda. Ayah kaya berkali-kali berkata “Supaya sukses do kuadran B, kamu perlu tahu cara berkomunikasi dan bekerja dengan orang-orang dari keempat kuadran. Kuadran B merupakan satu-satunya kuadran yang mutlak memerlukan kemampuan itu.” Dengan kata lain, salah satu sebab begitu banyak bisnis gagal adalah jarena sang wiraswasta sering kali tidak bisa bekerja dan bergaul dengan jenis orang yang berbeda.

Pada 1980-an, saya berada kembali di Hawaii, dan ayah kaya mengundang saya untuk mengikuti rapat dewan direksi di mana dia menjadi salah seorang direktur. Perusahaan sedang dalam kesulitan dan ayah kaya ingin saya belajar dari pengalaman tidak menyenangkan itu. Perusahaan itu merupakan perusahaan kecil baru berdiri yang mengeksplorasi minyak di Kanada. Ayah kaya tidak mendirikan perusahaan itu, tetapi sekarang karena perusahaan itu berada dalam kesulitan, dia diundang untuk bergabung dengan dewan direksi dan melihat apakah perusahaan itu dapat diselamatkan.

Perusahaan itu mengalami kesulitan karena keputusan tunggal yang diambil oleh CEO (Chief Financial Officer). Keputusan ini telah membuat perusahaan berutang sangat banyak dan hampir bangkrut. Setelah rapat dimulai, ayah kaya bertanya kepada anggota dewan direksi lainnya, “Kenapa dia [CFO tersebut]

diizinkan mengambil keputusan finansial yang demikian besar tanpa berkonsultasi dengan dewan direksi?”

Jawaban dari seorang anggota dewan direksi yang lain adalah, “Karena dia adalah wakil presiden direktur senior dari Perusahaan Minyak Raksasa XYZ.”

Ayah kaya meninggikan suaranya dan berkata, “Memangnya kenapa? Memangnya kenapa kalau dia pernah menjadi wakil presiden direktur senior dari perusahaan minyak besar?”

“Kami berpikir dia tahu jauh lebih banyak daripada kami. Sehingga kami mengizinkannya bertindak sendiri,” kata seorang anggota dewan direksi lainnya.

Ayah kaya mengetukkan jari-jarinya di atas meja kemudian berkata, “Boleh saja dia pernah menjadi wakil presiden direktur senior tetapi dia tetap karyawan selama tiga puluh tahun. Dia adalah karyawan dari sebuah perusahaan besar. Dia tidak tahu cara menjalankan perusahaan kecil yang baru berdiri dengan anggaran yang sangat terbatas. Saya sarankan agar anda menggantinya, terutama dengan orang yang memiliki perusahaan sendiri, dan telah mempunyai tanggung jawab keuangan penuh, meskipun bukan dari perusahaan minyak. Ada perbedaan yang sangat besar antara karyawan dengan wiraswasta tidak peduli dari industri mana mereka berasal. Ada perbedaan yang sangat besar anantara menjalankan perusahaan kecil dan perusahaan besar. Di perusahaan besar kesalahan seukuran ini tidak merugikan perusahaan. Di perusahaan kecil, kesalahan seukuran ini menghancurkan perusahaan”

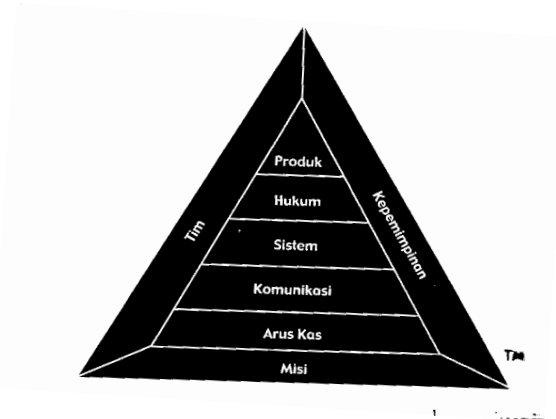
Perusahaan itu akhirnya bangkrut. Setahun kemudian, saya bertanya kepada ayah kaya mengapa perusahaan itu akhirnya bangkrut. Dia berkata, “Perusahaan itu sangat salah urus dari dewan direksi ke bawah. Walaupun perusahaan itu mempekerjakan orang-orang hebat dan mengeluarkan banyak uang untuk

membayar mereka, orang-orang itu tidak pernah menjadi team yang hebat. Para wiraswasta sukses membentuk tim yang hebat. Itulah cara mereka bersaing dengan perusahaan besar yang memiliki lebih banyak uang dan lebih banyak orang.”

Keterampilan yang Berbeda

Dalam buku nomor tiga, ***Rich Dad's Guide to Investing***, saya menulis tentang Segitiga BI ayah kaya, yang dapat dilihat lagi di bawah ini.

Segitiga BI penting bagi siapa pun yang ingin memulai bisnis kuadran B atau sudah memilikinya. Juga penting bagi orang yang mempunyai ide jutaan dollar dan berencana mengubahnya menjadi bisnis. Dengan kata lain, salah satu alasan orang mengalami kesulitan memulai bisnis kuadran B adalah karena bisnis yang benar memerlukan lebih dari satu keahlian atau bidang khusus.



Sistem sekolah kita menghasilkan orang-orang dengan keahlian-keahlian khusus ini. Diperlukan wiraswasta sejati untuk menyatukan keahlian-keahlian ini dan membuat mereka bekerja sebagai tim untuk membangun perusahaan yang kuat.

Persoalan Besar

Persoalan besarnya melampaui sekadar memiliki orang-orang dari keempat kuadran dalam bisnis anda dan memiliki keahlian Segitiga BI teknis yang berbeda. Persoalannya adalah menemukan pemimpin, seorang wiraswasta yang dapat membuat orang-orang yang berbeda dengan keahlian yang berbeda dan nilai inti yang berbeda ini bekerja sama sebagai tim. Itu sebabnya ayah kaya berkata, “Hal tersulit dalam bisnis adalah bekerja dengan orang.” Dia juga berkata, “Bisnis akan mudah kalau bukan karena orang.”

Dengan kata lain, seorang wiraswasta pertama-tama harus menjadi pemimpin yang bagus, dan kita semua dapat berusaha meningkatkan keahlian kepemimpinan kita.

Apakah Wiraswasta Itu?

Ayah kaya mengajarkan putranya dan saya untuk menjadi wiraswasta. Ketika saya bertanya kepadanya apakah wiraswasta itu dia berkata, “Wiraswasta melihat peluang, membentuk tim, membangun bisnis yang mendapat keuntungan dari peluang itu.”

Saya lalu bertanya kepadanya, “Bagaimana kalau saya melihat peluang dan saya bisa memanfaatkannya sendiri?”

“Pertanyaanmu bagus,” kata ayah kaya. “Kalau kamu melihat peluang dan kamu bisa memanfaatkan peluang itu sendiri, maka kamu adalah pengusaha kecil atau orang yang bekerja sendiri.” Ayah kaya melanjutkan untuk menjelaskan perbedaan antara tukang dan wiraswasta. Dia berkata, “Tukang atau pengrajin adalah orang yang dapat menghasilkan produk atau memberikan jasa terutama tanpa bantuan orang lain. Sebagai contoh, seorang pelukis dapat membuat lukisan tanpa bantuan orang lain, atau seorang dokter gigi dapat menambal gigimu tanpa bantuan orang lain. Seorang wiraswasta sejati tidak dapat melakukan apa yang harus dilakukannya tanpa bantuan orang lain. Seorang wiraswasta harus dapat

mengumpulkan orang-orang pandai dari berbagai disiplin dan keahlian dan membuat mereka bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Dengan kata lain, seorang wiraswasta membentuk tim yang menghasilkan produk yang tidak seorang pun dapat mengerjakannya sendiri. Yang membuat sebagian besar orang tetap kecil adalah karena mereka memecahkan persoalan yang dapat diselesaikannya sendiri.”

“Jadi seorang wiraswasta menyelesaikan tugas yang memerlukan tim,” saya berkata. “Orang kuadran B tidak dibayar kecuali bila timnya dapat mengerjakan apa yang harus dikerjakan sebuah tim. Sebagian besar karyawan dan orang yang bekerja sendiri dibayar atas apa yang dapat mereka kerjakan sebagai pribadi. Seorang wiraswasta tidak dibayar kecuali timnya sukses.”

Ayah kaya mengangguk dan menjelaskan lebih lanjut dengan berkata, “Sama seperti kontraktor bangunan menggunakan tukang-tukang seperti tukang pipa, tukang listrik, tukang kayu, dan para profesional seperti arsitek dan akuntan untuk membangun rumah, seorang wiraswasta mempekerjakan berbagai tukang, teknisi, dan professional untuk membantunya membangun bisnis.”

“Jadi dalam benak bapak, seorang wiraswasta sebenarnya adalah pemimpin tim, walaupun dia mungkin tidak secara fisik bekerja dalam tim itu?” saya bertanya.

“Semakin bagus kamu dapat memimpin tim yang terdiri dari orang-orang pandai yang sesuai, tanpa harus bekerja sebagai bagian dari tim, semakin kamu dapat menjadi wiraswasta yang bagus dan besar,” kata ayah kaya. “Saya mempunyai beberapa perusahaan tetapi saya tidak melakukan satu pekerjaan pun di dalam perusahaan. Dengan cara itu saya bisa menghasilkan lebih banyak uang dan melakukan lebih banyak hal tanpa harus bekerja. Itu sebabnya kepemimpinan merupakan keahlian penting yang diperlukan untuk menjadi wiraswasta sejati.”

“Bisakah keahlian kepemimpinan dipelajari?” saya bertanya.

“Ya,” kata ayah kaya. “Saya telah memperhatikan bahwa semua orang mempunyai keahlian kepemimpinan. Persoalan dengan sebagian besar orang adalah bahwa mereka mencurahkan hidupnya untuk mengembangkan keahlian professional atau karier mereka, itu sebabnya lebih banyak orang berada dalam kuadran E dan S. sangat sedikit orang yang mencurahkan hidupnya untuk mengembangkan keahlian kepemimpinan mereka, yang merupakan keahlian yang diperlukan di kuadran B. jadi, ya, keahlian kepemimpinan dapat dipelajari.” Bertahun-tahun kemudian ayah kaya saya berkata, “Para pemimpin mencari tantangan sedangkan orang-orang lain mencari jaminan kerja.”

Pelajaran kepemimpinan dari Vietnam

Beberapa dari anda mungkin tahu bahwa saya pergi ke Vietnam karena beberapa alasan. Pertama adalah karena kedua ayah saya merasa bahwa merupakan kewajiban anak laki-laki untuk membela atau berperang bagi negaranya. Alasan lain adalah untuk belajar keahlian kepemimpinan. Ayah kaya berkata, “Memerintahkan para prajurit untuk mengatasi ketakutan mereka serta melaksanakan tugas dengan berani ketika berada dalam tekanan yang intens dan mempertaruhkan nyawa merupakan ujian bagi keahlian kepemimpinan seseorang.” Ketika berada di Vietnam, saya melihat para prajurit melakukan hal-hal mengerikan, tetapi saya juga melihat para prajurit melakukan perbuatan berani yang tidak akan pernah saya lupakan. Salah seorang komandan saya berkata, “Di dalam diri setiap prajurit ada seorang pahlawan. Merupakan tugas pemimpin untuk mengeluarkan pahlawan yang hidup di dalam diri kita masing-masing.” Kini, saya menggunakan banyak keahlian kepemimpinan yang saya pelajari dalam pertempuran di dalam bisnis saya. Dalam pertempuran kita tidak memberi perintah kepada para prajurit muda dan mengharapkan mereka untuk mematuhi perintah tanpa berpikir. Dalam pertempuran kami belajar untuk meminta para prajurit muda

menjadi pahlawan, dan keahlian itu dapat diterapkan dalam bisnis maupun dalam pertempuran.

Kembangkanlah keahlian kepemimpinan anda sendiri

Anda tidak perlu pergi berperang untuk mengembangkan keahlian kepemimpinan anda sendiri. Yang perlu anda lakukan adalah menghadapi tantangan yang dijauhi orang lain. Sebagian besar dari kita pernah mendengar ucapan, “jangan pernah menjadi sukarelawan untuk apa pun.” Menurut saya, itulah credo (pernyataan kepercayaan) seseorang yang akan mengalami kemunduran dalam hidup. Ayah kaya sering berkata, “Para pemimpin menghadapi tantangan yang ditakuti orang lain.” Dia juga berkata, “Kebesaran seorang pemimpin diukur dari besarnya tugas yang menjadi tanggung jawabnya.” Dwight Eisenhower terkenal karena dia melakukan invasi hari-H dan serangan Eropa dalam perang dunia II. John Kennedy menyelesaikan tugas mendaratkan manusia di bulan. Pemimpin mencari tantangan yang dihindari orang lain. Sangat banyak orang yang tidak pernah mengembangkan keahlian kepemimpinan mereka hanya karena mereka membiasakan diri untuk mundur dari tantangan yang terletak di depan mereka. Mereka membiasakan diri untuk *tidak pernah menjadi sukarelawan*

Setiap bisnis, setiap gereja, setiap badan amal, setiap komunitas memerlukan lebih banyak pemimpin. Masing-masing organisasi memberi anda kesempatan untuk melangkah maju dan bertanggung jawab. Masing-masing kesempatan memberi anda peluang untuk mempelajari keahlian kepemimpinan tidak ternilai harganya itu yang diperlukan dalam dunia kewiraswastaan.

Banyak orang tidak memenuhi syarat untuk ikut serta dalam permainan terkaya dari semua permainan itu, yakni permainan membangun bisnis, karena mereka gagal memperoleh keahlian kepemimpinan.

Kalau anda menyediakan diri untuk bertanggung jawab mengurus makan malam seadanya di gereja anda, maka anda melangkah maju untuk memperoleh

lebih banyak keahlian kepemimpinan. Meskipun tidak ada orang yang menjadi sukarelawan bersama anda, anda akan belajar sesuatu yang penting. Anda akan belajar cara mendekati dan berbicara kepada pahlawan-pahlawan yang tinggal di dalam diri setiap orang. Kalau anda belajar melakukannya, tugas kepemimpinan berikutnya yang anda emban akan lebih mudah, lebih berhasil, dan anda akan belajar lebih banyak tentang kepemimpinan. Kalau anda tidak mengembangkan keahlian kepemimpinan anda, maka kemungkinan anda untuk membangun bisnis dan ikut serta dalam permainan terkaya di dunia mungkin tidak pernah berkembang. Saya telah bertemu dengan sangat banyak orang pandai dengan ide-ide bisnis yang sangat bagus, tetapi mereka tidak mempunyai keahlian kepemimpinan, keahlian yang diperlukan untuk membangun tim bisnis dan membuat tim itu mengubah ide-ide mereka menjadi jutaan, mungkin miliaran dollar. Dalam permainan terkaya di dunia, kepemimpinan merupakan kunci, karena diperlukan seorang pemimpin untuk menjadikan pribadi-pribadi sebagai tim.

Bacaan yang disarankan

Saya sudah membaca beberapa buku yang dapat menolong kewiraswastaan seseorang. Buku-buku itu adalah:

1. *The Monk and the Riddle* (Biarawan dan Teka-teki) oleh Randy Komisar (Harvard Business School Press). Buku ini diberikan kepada saya oleh teman saya Tom, pialang saham saya. Tom adalah seorang pedagang opsi yang hebat tetapi dia lebih bagus dalam memilih perusahaan-perusahaan kecil yang baru berdiri dan berinvestasi pada perusahaan-perusahaan kecil itu ketika mereka tumbuh semakin besar. Dia memberi saya buku ini ketika saya siap menjual salah satu perusahaan saya dan bergerak maju. Setelah membaca buku itu, saya tetap bersama perusahaan itu dan mulai

membangunnya bukan menjualnya. Merupakan buku yang sangat bagus tentang salah satu teka-teki besar kehidupan.

2. *First, Break All the Rules* (Pertama-tama, Langgarlah Semua Aturan) oleh Marcus Buckingham dan Curt Coffman (Simon and Schuster). Sebuah buku yang bagus sekali bagi siapa saja yang mememanajementi atau memimpin orang. Buku ini didasarkan atas wawancara mendalam oleh Organisasi Gallup terhadap lebih dari 80.000 manajer di lebih dari 400 perusahaan. Pada era industri, mememanajementi orang seperti menggembalakan domba. Kini, pada era informasi, mememanajementi orang seperti menggembalakan kucing. Artinya setiap orang kini harus diperlakukan sebagai pribadi bukan sebagai bagian dari sebuah kelompok. Buku ini memberikan pemahaman yang bagus sekali tentang cara berhubungan dengan berbagai jenis orang dengan arah yang berbeda dan menjadikan mereka sebagai tim.
3. *Emotional Branding* (membangun merek Emosional) oleh Daryl Travis (Prima Publishing). Berapa nilai sebuah merek? Saya baru-baru ini membaca bahwa pabrik, peralatan, dan barang modal lainnya dari Coca-Cola bernilai kira-kira \$8 miliar, sedangkan mereknya bernilai \$80 miliar. Salah satu keuntungan yang kurang diketahui dalam menginvestasikan waktu untuk membangun bisnis adalah keuntungan membangun merek. Dalam dunia dimana persaingan global terus meningkat, semakin bagus anda membangun bisnis sekaligus membangun merek, maka anda akan menjadi semakin kaya. Bayangkan sejenak kekuatan yang dimiliki IBM dibanding computer XYZ. XYZ mungkin mempunyai computer yang lebih baik tetapi IBM mempunyai merek yang lebih baik. Kami di richdad.com menyadari bahwa nilai kami jauh melampaui buku-buku, permainan-permainan, dan produk-produk lain kami. Kami sangat sadar untuk membangun merek seluruh dunia sekaligus membangun bisnis.
4. *Protecting your #1 Asset* (Melindungi Aset Nomor Satu Anda) oleh Michael Lechter (Warner Books). Buku ini merupakan salah satu dari seri buku Rich Dad's Advisor. Michael Lechter adalah pengacara saya. Dia juga suami dari

partner bisnis dan rekan penulis saya, Sharon Lechter. Michael adalah salah seorang pengacara terkemuka dalam bidang kekayaan intelektual seperti merek, merek dagang, dan paten. Seperti dapat anda katakana dari contoh Coca-Cola, sebuah merek atau ide dapat bernilai miliaran dollar. Bagi anda yang memiliki ide miliaran dollar untuk sebuah bisnis atau produk dalam pikiran anda, buku ini merupakan bacaan wajib. Asset nomor satu anda pada Era Informasi adalah ide-ide anda. Sebelum membocorkan ide anda, penting bagi anda membaca buku ini. Honor Michael tinggi, sehingga buku ini murah sekali dengan informasi yang tidak ternilai harganya.

5. *Salesdogs (Anjing Penjual)* oleh Blair Singer (Warner Books). Buku ini juga salah satu dari seri buku *Rich Dad's Advisors*. Blair Singer telah menjadi salah seorang sahabat saya selama lebih dari dua puluh tahun. Blair dan saya memulai karier bersama sebagai wiraniaga yang menyusuri jalan-jalan di Hawaii, untuk memperoleh pesanan. Salah satu proses pendidikan terpenting yang saya lalui adalah pertama belajar menjual dan kedua belajar mememanajementi tim yang terdiri dari lebih 350m wiraniaga, yang tersebar di seluruh Amerika dan Kanada. Suatu pekerjaan yang berat tetapi saya belajar banyak dari prosesnya. Saya mengawali karier sebagai wiraniaga yang mengecewakan dan manajer penjualan yang mengecewakan. Proses belajar untuk menjadi wiraniaga yang bagus dan manajer penjualan yang bagus tidak ternilai harganya walaupun kadang-kadang menyakitkan.

Buku Blair penting bagi siapa saja yang ingin meningkatkan keahlian penjualan pribadi mereka, keahlian yang penting bagi setiap orang yang bekerja dengan orang dan harus memimpin orang. Buku ini juga penting bagi para manajer penjualan, karena belajar mememanajementi sebuah tim wiraniaga merupakan tugas tersendiri. Kalau manajemen sekarang seperti mememanajementi kucing, mememanajementi tim penjualan seperti mememanajementi tim anjing, anjing-anjing dengan berbagai gonggongan dan berbagai kebiasaan. Itu sebabnya buku ini diberi

judul SalesDogs karena sebuah ruangan yang penuh dengan wiraniaga benar-benar seperti kandang anjing daripada kantor. Buku ini memberikan pemahaman manajemen dan bisnis yang sangat penting, tentang gaya jenaka bermacam-macam anjing yang membentuk tim penjualan. Sales Dogs adalah buku yang penting bagi siapa saja yang ingin meningkatkan keahlian bisnis nomor satu mereka, yakni keahlian untuk sanggup menjual ide kepada orang lain. Dalam kehidupan saya, saya telah bertemu dengan banyak orang pandai yang mengalami kesulitan financial karena mereka tidak bisa menjual dan mereka tidak bisa mememanajemi orang lain.

Saran dari Korps Marinir

Sebagai seorang letnan Marinir baru di Vietnam, saya mempunyai seorang komandan yang membuat diagram sederhana ini:

Misi

Tim

Individu

Dia berkata, “Prioritas tertinggi adalah misi. Individu yang terakhir.”

Setelah kembali dari Vietnam, saya sering melihat lebih banyak orang dengan urutan prioritas yang berbeda. Dalam bisnis dan dalam dunia sipil saya sering melihat orang dengan daftar urutan prioritas seperti ini:

Individu

Tim

Misi

Dengan kata lain, diri sendiri di tempat pertama, kelompok mereka kedua, dan misi keseluruhan dari bisnis atau organisasi terakhir, kalau mungkin.

Di Vietnam, komandan saya menjelaskan bahwa sebagai perwira muda, tugas kami adalah melindungi misi dan tim dari pengkhianata individu. Dengan kata lain, kami dilatih untuk menghancurkan dengan cara apa pun, siapa saja dari regu kami yang lebih mengutamakan diri sendiri dan, dalam melakukannya, membahayakan tim dan misi. Mempelajari dan mempraktikkannya dalam pertempuran telah sangat mempengaruhi cara memimpin saya dalam bisnis.

Bagi anda yang menonton film Saving Private Ryan dengan sutradara Stephen Spielberg, yang menurut saya merupakan film perang paling realistis yang pernah saya tonton, ada pelajaran sangat bagus dalam film itu. Dalam film itu, Tom Hanks, seorang guru sekolah menjadi letnan angkatan darat, tidak bisa menembak seorang tawanan Jerman. Menurut saya, itulah pokok persoalan film itu... yang juga merupakan salah satu pelajarannya yang bagus. Karena Tom Hanks tidak dapat melaksanakan tugasnya, yang dalam hal ini adalah membunuh seseorang, tawanan Jerman itu, dia membuat dirinya, timnya, dan misi tim itu dalam bahaya besar. Akhirnya, bukan saja banyak di antara prajuritnya terbunuh karena ketidakmampuannya menembak seorang tawanan Jerman, misi itu hampir gagal, dan Tom Hanks akhirnya dibunuh oleh orang yang dia tidak bersedia membunuhnya.

Untung sebagian besar orang tidak harus menghadapi kengerian perang dan keputusan-keputusan sulit yang sering sekali harus diambil. Walaupun demikian, kita semua menghadapi keputusan-keputusan sulit seperti itu dalam kehidupan pribadi kita dan dalam kehidupan bisnis kita. Beberapa contoh adalah:

1. beberapa malam yang lalu dalam sebuah pesta di rumah seorang teman salah seorang tamu sangat mabuk. Ketika dia berdiri untuk meninggalkan pesta, tuan rumah meminta kunci mobilnya dan menawarkan untuk memanggil taksi. Tamu itu menjadi sangat tidak senang dan menyangkal bahwa dia sangat mabuk untuk mengemudi. Suasana yang tidak menyenangkan muncul dan tuan rumah berkukuh, akhirnya merobohkan tamu itu ke lantai dan dengan paksa mengambil kuncinya. Sebuah taksi dipanggil dan tamu itu

disuruh pergi dengan aman, tetapi merasa sangat kecewa. Tamu dan tuan rumah itu tidak berbicara lagi sejak saat itu. Lebih buruk lagi, beberapa tamu lain merasa bahwa tuan rumah bertindak melampaui batas dan mereka juga telah memutuskan untuk tidak berbicara dengan tuan rumah itu. Menurut saya pribadi tuan rumah itu sangat berani dan melakukan hal yang terbaik saat itu. Dapatkah tuan rumah menanganinya dengan cara lain? Tentu. Tetapi dia melakukan sesuatu yang menurutnya terbaik saat itu. Itulah yang dilakukan para pemimpin, meskipun yang dilakukannya bukan sesuatu yang terbaik untuk dilakukan.

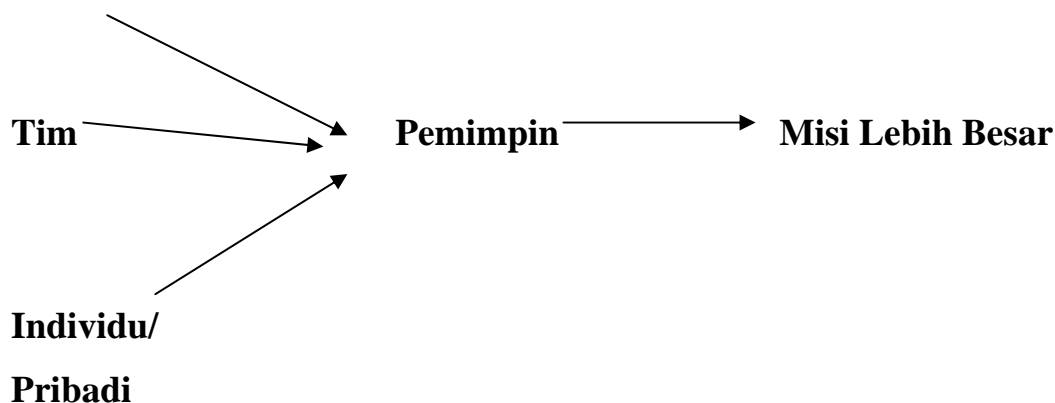
2. Bertahun-tahun yang lalu, ayah kaya saya mengetahui bahwa salah seorang manajer terbaiknya mempunyai hubungan gelap dengan salah seorang sekretaris di perusahaannya. Dia segera memanggil orang itu dan memintanya untuk pergi. Sang sekretaris juga diminta untuk pergi. Ketika saya bertanya kepadanya kenapa, dia berkata, “Keduanya sudah menikah dan punya anak-anak. Siapa pun yang tidak setia terhadap pasangan mereka dan anak-anak mereka adalah orang yang akan tidak setia terhadap siapa saja.” Saya tidak mengatakan bahwa ayah kaya melakukan hal yang benar, tetapi kembali, dia melakukan apa yang menurutnya terbaik saat itu. Walaupun kedua karyawan itu sangat penting baginya, dia merasa bahwa perbuatan mereka tidak sesuai dengan nilai-nilai yang dia inginkan bagi perusahaannya. Dia berkata, “Ketika saya mengambil tempat, setiap orang lain tahu dimana mereka berdiri.”

Kedua kisah itu menunjukkan contoh kepemimpinan. Telah dikatakan bahwa “pemimpin melakukan hal-hal dengan benar.” Ayah kaya setuju dengan pernyataan itu. Dia berkata, “kepemimpinan bukan kontes popularitas. Pemimpin menginspirasi orang lain untuk menjadi pemimpin”

Pelajaran terakhir dari Vietnam

Pada akhir pembicaraannya dengan para perwira mudanya, komandan saya menambahkan kata-kata berikut pada pembicaraan dan diagramnya:

Misi



Sang komandan lalu berkata, “Seorang pemimpin bertanggung jawab terhadap misi, tim, dan pribadi. Tetapi seperti dapat anda lihat, seorang pemimpin yang baik juga harus menjadi pengikut yang baik... dengan menyadari bahwa misi timnya penting karena merupakan bagian dari misi yang lebih besar dan bertanggung jawab terhadap panggilan yang lebih tinggi.”

Ayah kaya berkata, “Sebuah umban (tali untuk melontarkan batu) hanyalah sebuah umban. Ketika Daud maju menghadapi Goliat, kekuatan terbesar didunia maju bersamanya.” Dia juga berkata, “ingatlah selalu bahwa permainan terkaya di dunia hanyalah sebuah permainan dengan misi dan panggilan yang lebih tinggi.”

Jadi sebagai penutup, saya memberikan pendapat ini. Setiap hari, Goliat-Goliat baru dilahirkan dan Goliat-Goliat baru melangkah maju. Yang dibutuhkan dunia adalah semakin banyak Daud-Daud baru, bersenjatakan hanya sebuah umban, tetapi didukung oleh kekuatan yang paling berkuasa di dunia. Tidak peduli apakah anda memilih untuk memainkan permainan terkaya di dunia atau tidak, ketahuilah bahwa anda juga bisa mengakses kekuatan yang memberi kekuatan pada umban Daud. Yang perlu anda ketahui adalah siapakah Goliat anda kemudian milikilah

keberanian untuk melangkah maju dengan gagah berani. Pada saat anda melakukannya, anda mulai memainkan permainan terkaya di dunia, permainan yang imbalannya jauh lebih penting daripada uang. Ketika anda melangkah maju anda memanfaatkan kekuatan yang berada di belakang umban Daud. Bila anda menemukan kekuatan itu, hidup anda tidak akan sama lagi. Seperti yang mereka katakana dalam *Star Wars*, versi modern dari Daud dan Goliat, “Semoga kekuatan itu bersama anda.” Kekuatan yang tidak nampak merupakan daya ungkit terbesar dari semua daya ungkit dan merupakan daya ungkit yang tersedia bagi kita semua. Yang perlu anda lakukan adalah melangkah maju dan menghadapi sesuatu yang lebih besar dari diri anda sendiri.

Kesimpulan buku ini adalah tentang imbalan dari membangun atau memperoleh aset yang bekerja keras sehingga anda tidak perlu bekerja keras.

Bab 19

Saran Ampuh

Hal-hal yang Dapat Dilakukan Sebagian Besar Orang untuk Menjadi Kaya dan Tetap Kaya Selama-lamanya

Proses untuk pensiun muda dan pensiun kaya lebih merupakan proses mental dan emosional daripada proses fisik. Kalau anda siap secara mental dan emosi, yang perlu anda lakukan secara fisik sangat sedikit. Berikut adalah sebagian proses mental dan emosi tambahan yang mungkin ingin anda gabungkan dalam hidup anda. Kalau anda melakukan proses-proses sederhana yang disarankan ini secara teratur dan mereka menjadi bagian dari hidup anda, saya yakin bahwa anda akan merasa pensiun muda dan pensiun kaya akan menjadi lebih dari mungkin bagi anda.

Mengapa Anda Membutuhkan Gaji?

Ketika saya di sekolah menengah, ayah kaya sering menyuruh saya duduk di sampingnya ketika orang datang untuk melamar pekerjaan. Pada salah satu wawancara, seorang pria yang umurnya beberapa tahun lebih tua dari ayah kaya datang untuk melamar jabatan manajemen pada salah satu perusahaan ayah kaya. Pelamar ini berumur kira-kira empat puluh lima tahun, berpendidikan tinggi, mempunyai riwayat hidup yang mengesankan, riwayat pekerjaan yang bagus, berpakaian rapi, dan tampak percaya diri dan kompeten. Ketika wawancara itu berlangsung, pria ini terus-menerus mengingatkan ayah kaya bahwa dia telah kuliah di universitas negara bagian yang bagus dan telah menerima MBA-nya dari universitas bergengsi

di Pantai Timur, dengan pujian. "Saya tertarik untuk menerima anda," kata ayah kaya, setelah mewawancarainya selama sekitar satu jam, " Sekali lagi, pelamar itu menyebutkan kembali pendidikan dan riwayat pekerjaannya yang mengesankan dengan berkata, "Saya berpendidikan tinggi, saya mempunyai pengalaman kerja yang cocok, yang membuat saya sangat memenuhi syarat untuk pekerjaan itu dan berhak memperoleh gaji sebesar itu." "Saya bukannya tidak setuju," ujar ayah kaya. "Tetapi izinkan saya menanyakan ini. Kalau anda sangat berpendidikan tinggi dan sangat berpengalaman, kenapa anda membutuhkan pekerjaan? Kalau anda sangat pandai, kenapa anda membutuhkan gaji?"

Sang pelamar terkejut dengan pertanyaan itu. Dia sedikit teragap lalu berkata, "Ya, semua orang butuh pekerjaan. Kita semua butuh gaji." Ruangan menjadi sangat sunyi ketika ayah kaya membiarkan jawabannya bergema di dalam ruangan. Terlihat jelas bahwa pelamar itu datang dari realitas yang berbeda dengan ayah kaya. Dia menjadi argumentatif dan mulai mempertahankan realitasnya, bukannya berusaha memahami realitas ayah kaya. Sambil memandang si pelamar, ayah kaya berkata dengan tenang, "Saya tidak butuh. Jika bisnis ini bangkrut, saya tetap tidak akan membutuhkan gaji." Kemudian dia berpaling pada putranya dan saya, dan berkata, "*Anak-anak ini tidak butuh gaji. Mereka bekerja cuma-cuma untuk saya. Itu sebabnya suatu hari mereka akan jauh lebih kaya daripada anda, sekalipun mereka tidak belajar di sekolah sebaik sekolah anda atau meraih gelar akademis seperti yang anda miliki.*" Saya tidak mau anak-anak ini pernah menginginkan atau membutuhkan gaji." Setelah itu, ayah kaya mengambil riwayat hidup pelamar itu, meletakkannya di atas tumpukan riwayat hidup lain, dan berkata, "Saya akan menelepon anda kalau saya tertarik untuk mempekerjakan anda." Wawancara selesai. Saran untuk Cepat Menjadi Kaya Dalam Rich Dad Poor Dad, saya menulis tentang bagaimana ayah kaya menghapus pekerjaan bergaji 10 sen per jam saya dan memberikan kepada saya realitasnya, realitas bahwa saya bisa menjadi lebih kaya dengan lebih cepat kalau saya bekerja tanpa dibayar. Orang sering berkata, "Anda tidak benar-benar bekerja tanpa dibayar, atau "Rumah saya merupakan aset." Sedikit orang yang tahu bahwa mereka mungkin saja merupakan

aset." Sedikit orang yang tahu bahwa mereka mungkin sudah membaca buku itu, namun mereka tetap melihat dunia dari realitas, konteks, atau pola pikir mereka yang sama. Ketika ayah kaya bertanya kepada pelamar itu, "Kalau anda sangat berpendidikan tinggi dan sangat berpengalaman, kenapa anda membutuhkan pekerjaan? Kalau anda sangat pandai, kenapa anda membutuhkan gaji? Dia meminta pelamar itu untuk memperluas realitasnya. Tetapi bukannya berusaha sekuat tenaga untuk memperluas realitasnya, pelamar itu membantah dan mempertahankan realitasnya, menutup pikirannya, dan dengan demikian menutup kemungkinan untuk dipekerjakan oleh ayah kaya. Dunia Tanpa Gaji Saya menciptakan permainan CASHFLOW untuk mengajarkan cara hidup di dunia tanpa gaji. Orang yang memainkan permainan itu berulang-ulang sering merasakan kemungkinan dunia seperti itu jauh lebih menarik daripada bekerja keras seumur hidup untuk memperoleh gaji. Kalau anda ingin pensiun muda dan sekaya mungkin, anda perlu memikirkan dunia tanpa gaji. Jika dalam realitas, konteks, atau pola pikir anda, anda membutuhkan gaji, kemungkinan anda untuk pensiun muda dan pensiun kaya tipis. Ayah kaya sering berkata. Orang yang butuh gaji adalah budak uang. Kalau kamu ingin bebas kamu tidak boleh butuh gaji atau pekerjaan." Jadi kalau sungguh-sungguh ingin pensiun muda dan kaya, anda juga perlu mengubah realitas anda terhadap kemungkinan dunia tanpa gaji atau pekerjaan tetap. Bila saya mengemukakan konteks ini kepada sebagian besar orang, anda hampir dapat merasakan tekanan darah mereka naik, dada dan perut mereka mengencang, dan mendengar pikiran bawah sadar mereka menguasai pikiran sadar mereka. Ketakutan karena tidak mempunyai gaji tetap untuk mencukupi kehidupan finansial seseorang adalah ketakutan yang sebagian besar dari kita sudah mengenalnya. Kalau anda mengalami kesulitan melihat diri anda dalam dunia yang tidak memerlukan gaji atau pekerjaan maka langkah pertama anda adalah mulai bertanya kepada diri sendiri pertanyaan itu

"Bagaimana saya bisa menjadi kaya tanpa gaji atau pekerjaan tsb. Pada saat anda mulai menanyakan kepada diri sendiri pertanyaan itu, anda membuka

pikiran anda dan memulai perjalanan, memasuki realitas lain.

Ketika ayah kaya bertanya kepada orang yang melamar pekerjaan itu, "Kalau anda sangat berpendidikan tinggi dan sangat berpengalaman, kenapa anda membutuhkan pekerjaan? Kalau anda pandai, kenapa anda membutuhkan gaji" dia sedang meminta untuk meregangkan realitasnya dan melihat realitas lain. Pelamar itu membantah dan mempertahankan realitasnya, menyangka bahwa realitasnya merupakan satu-satunya realitas. Saya telah melihat : ayah kaya mengajukan pertanyaan itu kepada para pelamar Dengan cara itu sebenarnya dia berusaha membantu pelamar. Itulah caranya untuk mencoba mengajarkan kepada pelamar pelajaran finansial yang sangat penting dan mendasar, pelajaran bahwa tidak akan membuat anda kaya ... bahwa pekerjaan bergaji tinggi saja tidak akan memenuhi kebutuhan Finansial seseorang. Ayah kaya mengajukan pertanyaan itu, dia sedang berusaha membuat agar orang itu mengerti bahwa kesuksesan akademis tidak sama dengan kesuksesan finansial. Seperti sering dikatakan ayah kaya, "IQ akademis yang tinggi tidak selalu berarti kamu mempunyai IQ finansial yang tinggi." Selama wawancara dengan orang yang begitu bangga dengan prestasi akademisnya itu, ayah kaya sebenarnya berusaha sekuat tenaga untuk mengetahui apakah orang ini tertarik untuk mempelajari cara meningkatkan IQ finansialnya. Seperti saya katakan, saya telah melihat ayah kaya mengajukan pertanyaan yang sama kepada para pelamar lain. Orang-orang yang mendengarkan realitas *ayah* kaya dan belajar bersamanya sambil bekerja padanya menjadi sangat kaya, pensiun dini, dan menikmati hidup yang penuh kebebasan finansial ... walaupun mereka tidak mendapat gaji tinggi yang mula-mula mereka inginkan.

Intinya adalah ini: Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, IQ finansial lebih penting daripada IQ akademis. Berikut adalah saran praktis tentang cara meningkatkan IQ finansial anda sehingga anda bisa mulai hidup di dunia tanpa memerlukan gaji. Semakin cepat anda dapat melihat dunia tanpa gaji, semakin besar kemungkinan yang anda miliki untuk menjadi cepat kaya.

SARAN AMPUH #1

Saran ampuh nomor satu adalah mulailah melihat diri sendiri berada dalam dunia atau realitas di mana anda sama sekali tidak pernah membutuhkan gaji atau pekerjaan lagi. Bukan berarti anda tidak akan pernah bekerja lagi, tetapi artinya anda akan berhenti menjadi sangat miskin secara finansial atau bahkan berputus asa, menjual hidup anda yang berharga untuk memperoleh beberapa dollar, hidup dalam ketakutan bahwa anda akan kehilangan gaji atau menjadi miskin.

Setelah anda dapat memikirkan dunia yang tidak pernah membutuhkan gaji lagi, anda bisa mulai melihat dunia yang lain... dunia tanpa pekerjaan atau gaji.

Bill Gates Dibayar Rendah

Beberapa tahun yang lalu, saya melihat pokok berita yang berbunyi, “Bill Gates Bukan Orang Bergaji Tertinggi Di Dunia”. Artikel itu berlanjut dengan mengatakan bahwa banyak eksekutif dalam dunia bisnis yang dibayar jauh lebih banyak dari Bill Gates, namun Bill Gates adalah orang terkaya di dunia. Artikel itu menyatakan bahwa pada saat itu, Gates hanya di bayar sekitar \$500.000 per tahun tetapi asset utamanya bernilai milyaran dollar dan terus bertambah.

SARAN AMPUH #2

Kalau melepaskan ide butuh gaji tetap dari penghasilan kerja, pertanyaan berikutnya yang harus diajukan kepada diri sendiri adalah jenis penghasilan apa yang anda inginkan. Sebagai contoh, pada awal bagian buku ini saya menyatakan bahwa ada tiga jenis utama penghasilan. Yakni:

1. Penghasilan kerja – uang 50 persen.
2. Penghasilan portofolio—uang 20 persen
3. Penghasilan pasif— uang 0 persen

Inilah tiga kategori utama penghasilan, namun ada banyak jenis penghasilan lain. Sebagian besar orang telah menghabiskan hidupnya untuk belajar dan bekerja keras

guna memperoleh penghasilan kerja, yang membuat sangat sedikit orang bisa pensiun muda atau pensiun kaya. Kalau anda sungguh-sungguh ingin pensiun muda, mulailah mempelajari berbagai jenis penghasilan itu, yang akan memungkinkan anda menjadi kaya tanpa bekerja selama-lamanya. Beberapa jenis penghasilan lain adalah:

4. Penghasilan residu, yaitu penghasilan dari bisnis, seperti bisnis pemasaran jaringan atau bisnis waralaba yang anda miliki tetapi dijalankan oleh orang lain.
5. Penghasilan dividen, yang dapat berupa penghasilan dari saham.
6. Penghasilan bunga, yaitu penghasilan dari tabungan atau obligasi.
7. Penghasilan royalti, yaitu dapat berupa penghasilan dari lagu atau buku yang telah anda tulis, serta merk dagang dan penemuan (baik yang dapat dipatenkan maupun tidak) yang telah anda ciptakan.
8. Penghasilan instrumen keuangan, seperti penghasilan dari akta penghasilan hak atas real estat yang dikelola oleh orang lain.

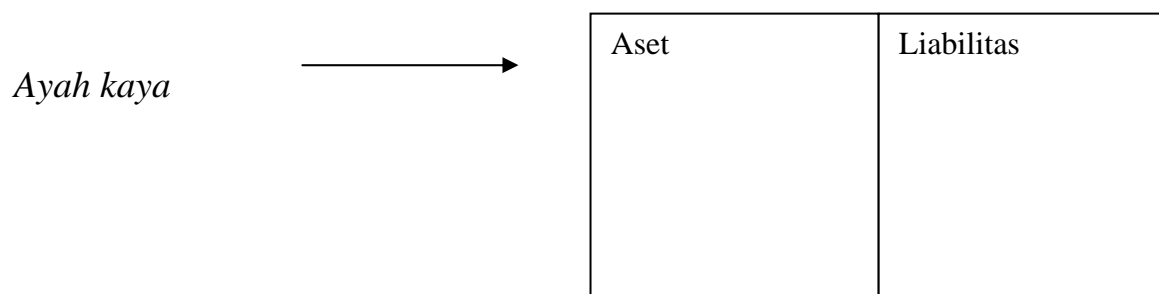
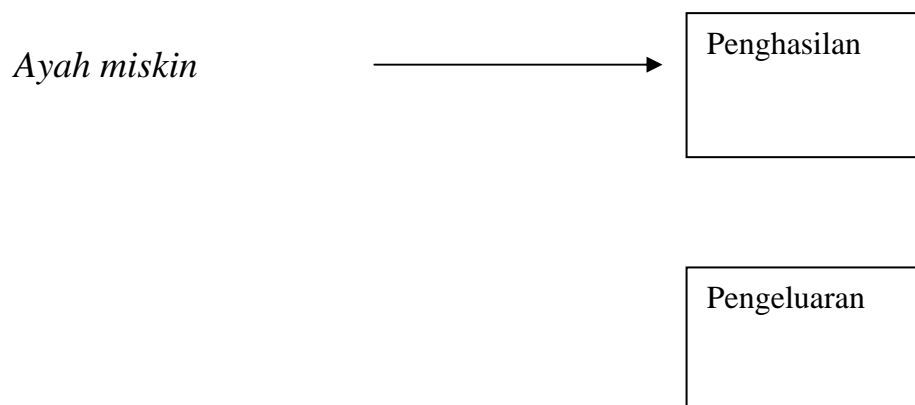
Jadi saran ampuhnya adalah, setelah anda menjadi terbisaa dengan ide tidak punya penghasilan dari pekerjaan atau tenaga anda, maka anda bisa mulai menyelidiki berbagai jenis penghasilan yang berasal dari berbagai jenis asset. Ayah saya menyuruh Mike dan saya mempelajari dan menyelidiki berbagai jenis penghasilan itu kemudian memutuskan jenis mana yang ingin kami pelajari lebih lanjut.

Anda bisa pergi ke perpustakaan atau bertanya kepada akuntan anda tentang berbagai jenis penghasilan yang ada... penghasilan yang diperoleh dari hal-hal selain tenaga anda. Pada saat anda mulai mempelajari dan menemukan berbagai jenis yang menarik perhatian anda, mereka mulai tumbuh menjadi bagian dari realitas anda yang baru dan meluas.

Intinya, jangan melakukan terlalu banyak. Biarkan saja jenis-jenis penghasilan dan asset lain memasuki realitas anda. Semakin banyak ide tentang berbagai jenis penghasilan yang di mengerti, semakin banyak anda memikirkan

penghasilan seperti itu, tanpa tekanan untuk harus melakukan sesuatu, semakin banyak ide itu mulai berakar dalam pikiran anda dan mulai tumbuh. Sebagian besar orang berfikir bahwa mereka harus segera melakukan sesuatu, tetapi itu bukan pengalaman saya. Saya Cuma membiarkan ide berinvestasi di real estat untuk memperoleh penghasilan pasif berkecamuk dalam pikiran saya bertahun-tahun sebelum saya membeli property pertama saya. Suatu hari saya bangun dan saya tahu itulah saatnya untuk mulai mengikuti pelajaran dan mulai berinvestasi. Relatif mudah ... tetapi hanya setelah sayamembiarkan ide itu menjadi bagian dari realitas saya yang baru.

Bila anda melihat laporan keuangan, dapat dimengerti mengapa ayah miskin saya berkukuh pada jaminan kerja.



Karena ayah miskin saya tidak mempunyai asset, dan selalu berkata, “Berinvestasi itu beresiko,” dengan sendirinya dia akan berusaha sekuat tenaga untuk mempertahankan pekerjaannya. Bagaimana pun juga, hanya itu yang

dimilikinya dan satu-satunya penghasilan yang diketahuinya adalah penghasilan kerja.]

Ayah kaya menyuruh putranya dan saya memfokuskan perhatian kami untuk memperoleh asset-aset dan meningkatkan IQ finansial kami guna memperoleh asset-aset itu. Kami kami telah mempelajari pentingnya IQ finansial, putranya dan saya bekerja serajin-rajinnya dalam meningkatkan keahlian kami untuk memperoleh asset-aset itu. Walaupun kami merasa bingung pada awalnya, kami memperoleh asset menyenangkan, mudah dan menarik. Bila saya mengatakan mudah untuk menjadi kaya dengan cepat dan tetap kaya selama-lamanya, hal itu benar, kalau anda memberi waktu kepada diri sendiri untuk membuat realitas itu menjadi realitas anda.

Ketika dalam perjalanan keliling Australia, seorang petugas bagasi muda mengambil tas-tas saya di bandara dan berkata, “Saya menyukai buku-buku anda.”

Saya berterima kasih kepadanya karena sudah memberi tahu saya dan bertanya kepadanya apa yang sudah dipelajarinya.

“Hal pertama yang saya pelajari adalah bahwa pekerjaan ini tidak akan pernah membuat saya kaya. Jadi saya melakukan pekerjaan lain pada malam hari dan saya menginvestasikan uang yang saya peroleh dari pekerjaan kedua di real estat.”

“Bagus sekali,” saya menjawab. “Bagaimana hasilnya sejauh ini?”

“Saya sudah membeli enam property dalam satu setengah tahun.”

“Bagus,” saya berkata. “Saya bangga dengan anda. Apakah anda sudah menghasilkan uang?”

“Belum,” pria muda tampan itu berkata. “Tetapi saya telah mempelajari sesuatu yang sangat penting.”

“Apa itu?” saya bertanya.

“Makin mudah. Setelah saya berhasil mengatasi keraguan, ketakutan, dan kekurangan uang saya yang mula-mula, saya merasa makin mudah menjadi investor. Semakin banyak transaksi yang saya lihat dan semakin banyak yang investasi yang saya beli, berinvestasi menjadi semakin mudah. IQ finansial saya

tidak akan pernah naik kalau saya membiarkan keraguan dan ketakutan saya melumpuhkan saya. Saya tidak merasa takut saat ini, tetapi merasakan kegembiraan, walaupun saya masih belum menghasilkan banyak uang ... bahkan saya kehilangan uang pada dua dari enam investasi saya. Seperti anda katakan dalam buku-buku anda, kesalahan adalah pengalaman belajar. Kesalahan-kesalahan itu tidak ternilai harganya kalau anda belajar darinya. Sekarang saya dapat melihat diri saya sebagai investor property purna-waktu suatu hari kelak. Dalam beberapa tahun, saya sama sekali tidak akan pernah membutuhkan pekerjaan atau gaji lagi.”

“Apakah anda mempunyai cita-cita, tanggal tertentu anda akan keluar dari perlombaan tikus dan bebas secara finansial?” saya bertanya.

“Tentu,” kata pria muda itu dengan tersenyum. “Saya mempunyai tiga teman lain yang umurnya kira-kira sama dengan saya. Kami semua melakukan ini bersama-sama. Kami tidak membuang-buang waktu seperti orang-orang seumur kami lainnya. Kami belajar bersama-sama, mengikuti seminar bersama-sama, saling membantu dalam berinvestasi. Kami tidak berencana mengikuti jejak orang tua kami. Kami tidak ingin mengulangi kesalahan yang sama, bekerja selama empat puluh lima tahun, takut kehilangan pekerjaan, berharap memperoleh kenaikan gaji, dan menunggu hingga enam puluh lima tahun untuk pensiun. Orang tua saya bekerja begitu keras meniti jenjang karier sehingga mereka tidak punya waktu untuk anak-anak atau untuk hal-hal yang betul-betul mereka sukai. Mereka sekarang siap untuk pensiun tetapi mereka sudah tua. Saya tidak mau menjadi seperti mereka. Saya tidak mau tua ketika saya berhenti bekerja. Kami berempat berumur di bawah dua puluh empat dan kami semua mempunyai cita-cita untuk bebas secara finansial sebelum berumur tiga puluh.”

“Selamat,” saya berkata dan menyalaminya. Ketika dia selesai memproses tas-tas saya untuk penerbangan itu, saya mengucapkan terima kasih kepadanya kaena sudah membaca buku saya dan membuat saya merasa seperti seorang ayah yang bangga.

Ketika saya meninggalkan meja layanan, pria muda itu tersenyum dan berseru, “Semakin saya berfokus untuk membangun asset saya, semakin muda jadinya.”

Saya melambaikan tangan dan bergegas untuk penerbangan saya.

Periksalah situs Web Kami untuk Mendapatkan Ide-ide Baru

Pada tahun-tahun mendatang, kami kami di richdad.com akan menambahkan semakin banyak informasi pada situs Web kami. Situs Web kami disediakan untuk membantu setiap orang memperoleh ide-ide, pendidikan, dan pengalaman sehingga bisa pensiun muda dan pensiun kaya. Periksalah situs Web itu secara teratur dan buatlah pensiun muda dan pensiun kaya menjadi kenyataan.

Dalam realitas saya, semakin bagus anda memperoleh asset, akan lebih mudah untuk menjadi semakin cepat kaya. Kalau anda tetap rendah hati, walaupun kaya, bersyukur dan tidak menyombongkan kekayaan anda, saya yakin anda mempunyai kemungkinan yang lebih besar untuk menyimpan uang itu selamanya.

Jadi teruslah memeriksa situs Web kami untuk memperoleh informasi dan ide-ide mutakhir. Dalam waktu dekat, kami akan membuat permainan CASHFLOW 101 dan 202 kami online di World Wide Web (dapat di akses melalui Internet) sehingga anda bisa bermain dan belajar dari orang-orang yang persis seperti anda ... orang-orang yang ingin pensiun muda dan pensiun kaya.

Khusus dari Sharon

Pada umumnya, saya menjalin filosofi finansial saya dengan filosofi finansial Robert ketika kami menulis bersama buku-buku Rich Dad. Saya relatif tetap tidak kelihatan. Tetapi kadang-kadang saya merasa begitu yakin dengan sebuah pokok bahasan sehingga kami memutuskan untuk menonjolkannya bagi anda. Inilah salah satunya! Sebagian besar rekan-rekan akuntan, perencana keuangan, dan bankir saya tidak mengerti! Jalur menuju kebebasan finansial adalah:

MEMBELI ASET

“ Belilah asset yang menghasilkan arus kas- SEKARANG, bukan suatu saat kelak!”

Ingatlah bagaimana ayah kaya mendefinisikan asset: “Aset memasukan uang kedalam kantong anda, liabilitas mengambil uang dari kantong anda.” Sesederhana itu. Semakin asset yang dapat anda beli, semakin banyak uang yang akan bekerja untuk anda.

Banyak akuntan, perencana keuangan, dan bankir terperangkap dengan perhitungan kekayaan bersih. Mereka tidak mengerti arus kas. Mereka telah dilatih bahwa anda menabung hingga anda membutuhkannya suatu saat nanti-mentalitas penabung. Kalo mereka bersedia bekerja dengan klien mereka untuk menghasilkan arus kas dari asset SEKARANG, kondisi finansial klien mereka akan jauh lebih baik, sekarang dan di masa mendatang.

Masalahnya adalah mereka menghitung kekayaan bersih anda, termasuk rumah anda, mobil anda, tongkat golf anda, dan semua harta benda pribadi anda lainnya, sebagai asset. Kami menyebutnya tetek bengek. BUKIAN begitu cara investor melihat kekayaan bersih. Periksalah laporan keuangan anda dan buanglah semua entri pada kolom asset yang saat ini tidak menghasilkan arus kas untuk anda.

Bila anda mempunyai asset yang menghasilkan arus kas bulanan yang cukup untuk menutup pengeluaran bulanan anda, anda bebas secara finansial!.

BELILAH ASET, bukan liabilitas!

-Sharon Lechter-

SARAN AMPUH #3

Saran ampuh #3 barang kali terdengar aneh, jadi bacalah dengan saksama. Saran ampuh #3 adalah berbohong soal masa depan anda.

Seorang pengangkut barang yang masih muda dapat melihat masa depannya dan dia sangat senang dengan itu. Tidak seorang pun dapat melihat masa depan yang sedemikian cerah, itu sebabnya saran ampuh #3 mungkin terdengar aneh, namun ini merupakan bagian penting dari proses untuk pensiun muda dan pensiun kaya.

Beberapa bulan yang lalu, saya sedang mengajar kursus investasi, dan beberapa peserta tidak henti-hentinya mengatakan hal-hal seperti:

“Saya tidak dapat melakukannya.”

“Saya tidak akan pernah kaya.”

“Saya bikin investor yang baik.”

“Saya tidak cukup pandai.”

“Berinvestasi itu beresiko.”

“Saya tidak akan pernah memperoleh uang untuk melakukan apa yang saya inginkan.”

Ada seorang psikoterapis sangat sukses di kelas itu mengacungkan tangan untuk membantu. Dia berkata, “Apa pun yang dikatakan tentang masa depan merupakan kebohongan.”

“Masa depan merupakan kebohongan?” saya berkata. “Kenapa anda berkata begitu?”

“Pertama-tama,” dia berkata, “saya ingin terbuka bahwa saya tidak mendukung siapa pun untuk berbohong dengan maksud menipu. Apakah jelas?”

Saya menganggukkan kepala. “Saya mengerti, tetapi pertanyaan saya adalah, kenapa anda mengatakan bahwa masa depan merupakan kebohongan?”

“Pertanyaan bagus,” dia berkata. “Saya senang mendengar bahwa anda memiliki pikiran terbuka. Yang saya maksud dengan masa depan merupakan

kebohongan adalah bahwa apa pun yang dikatakan tentang masa depan belum menjadi kenyataan, sehingga apa pun yang anda katakan tentang apa saja di masa yang akan datang secara teknis merupakan kebohongan.

“Jadi bagaimana hal itu berguna bagi para peserta ini yang tampaknya tidak bisa mengubah sebagian dari persepsi negatif mereka terhadap diri sendiri atau kemampuan mereka?”

“Ketika orang itu berkata, “Saya tidak akan pernah kaya, mengeluarkan pernyataan itu dia sedang membuat pernyataan tentang sesuatu yang seolah-olah benar di masa yang akan datang ... dalam hal ini ide bahwa dia tidak akan pernah kaya, “Kata sang terapis. “Pernyataan itu secara teknis merupakan kebohongan, karena masa yang akan datang belum terjadi.”

“Jadi apa artinya?” saya bertanya.

“Artinya persis seperti yang anda upayakan untuk disadari para peserta. Mereka perlu menyadari bahwa yang mereka katakan dan yang mereka pikirkan mempunyai kekuatan untuk menjadi nyata menjadi kenyataan mereka. Jadi banyak orang berbohong tentang masa depan mereka dan kebohongan-kebohongan itu menjadi masa depan mereka.”

“Maksud anda bila seseorang berkata, “Saya tidak akan pernah kaya,’ dia mengatakan suatu kebohongan karena dia menyatakan suatu peristiwa di masa yang akan datang. Apakah itu yang anda maksud?”

“Tepat sekali,” kata sang terapis. “Dan masalahnya adalah, kebohongan menjadi nyata.”

“Jadi ketika seseorang berkata, “Berinvestasi itu beresiko,’ dalam hal tertentu dia mengatakan suatu kebohongan kalau mereka berbicara tentang masa depan?”

“Ya ... dan kemudian kebohongan menjadi kenyataan, kalau mereka tidak mengubah kebohongan itu. Ingatlah selalu bahwa apa pun yang menyangkut masa depan secara teknis merupakan kebohongan karena karena belum ada sesuatu di masa depan yang merupakan fakta atau kenyataan.”

“Jadi bagaimana informasi yang sedikit ini berguna? Saya bertanya lagi.

“Sebagai seorang terapis, saya telah menemukan bahwa sebagian besar orang yang tidak berhasil, tidak bahagia, tidak puas mengatakan kebohongan yang paling tidak menyenangkan tentang diri sendiri. Mereka mengatakan hal-hal yang anda upayakan agar orang-orang berhenti mengatakannya. Mereka mengatakan, ‘Saya tidak akan pernah kaya.’ ‘Saya tidak pernah dapat melakukannya.’ ‘Itu tidak akan pernah jalan.’ Semua kebohongan ... hanya kebohongan yang mempunyai kekuatan untuk menjadi kenyataan.”

“Dan kalau mereka tidak mengatakan kebohongan-kebohonganitu, mereka menghabiskan waktu dengan orang lain yang akan mengatakan kepada mereka kebohongan yang sama,” saya menambahkan.

“Benar,” ujar sang terapis. “Burung yang sejenis menghabiskan waktu bersama-sama.”

“Dan begitu juga dengan para pembohong,” saya berkata.

Sang terapis tertawa kecil dan mengangguk tanda setuju.

“Jadi saya bertanya kepada anda sekali lagi, bagaimana sedikit informasi yang mencerahkan ini berguna?” saya bertanya.

“Karena apa pun yang anda katakan tentang masa depan secara teknis merupakan kebohongan, kenapa tidak mengatakan kebohongan tentang jenis masa depan yang anda inginkan bukan jenis masa depan yang tidak anda inginkan?” jawab sang terapis.

Saya memikirkan tentang apa yang telah dikatakannya tanpa berkata-kata, begitu juga dengan semua peserta. Akhirnya saya berkata, “Berbohong tentang masa depan dengan suatu tujuan?”

“Ya, kita semua melakukannya, sebagian di antara kita melakukannya tanpa sadar atau secara otomatis. Izinkan saya bertanya kepada anda berbicara tentang masa depan secara positif?”

“Ya, “Saya berkata.”

“Dan apakah banyak dari yang di katakannya menjadi kenyataan?” dia bertanya.

Kembali saya berkata, “Ya.”

“Dan ketika berbicara tentang uang dan masa depan, apakah ayah miskin anda berbicara secara negatif?”

“Ya, “saya berkata.

“Dan apakah yang dikatakannya menjadi kenyataan?”

Saya menganggukkan kepala.

“Jadi kedua kumpulan kebohongan itu menjadi kenyataan,” ujar sang terapis.

Saya hanya mengangguk, menyadari bahwa kedua pria itu berbohong tentang masa depan mereka dan ternyata kebohongan mereka menjadi kenyataan. “Jadi apakah anda mengatakan bahwa sebaiknya saya berbohong tentang masa depan yang saya inginkan dari pada masa depan yang tidak saya inginkan?”

“Ya,” dia berkata. “Itulah persisnya yang saya katakan. “Bahkan saya yakin anda sudah melakukannya. Saya yakin bahwa ketika anda terlantar anda tetap memberi tahu istri dan teman-teman dekat anda tentang betapa indahnnya masa depan dan betapa banyak uang yang akan anda hasilkan. Anda terus mengatakannya walaupun anda tidak mempunyai uang satu peser pun.”

Sambil tertawa kecil saya berkata, “Ya saya melakukannya. Tetapi saya hanya memberi tahu kebohongan saya kepada teman-teman yang mengasihi dan mendukung saya. Saya tidak pernah memberitahukan kebohongan positif saya tentang masa depan kepada orang-orang yang akan meremehkan kebohongan saya tentang masa depan.”

“Anda sangat bijaksana,” ujar sang terapis. “Jadi kebohongan apa yang anda katakan kepada istri anda ketika dalam kesulitan finansial yang terburuk?”

“Anda ingin saya memberi tahu para peserta?” saya bertanya, menjadi agak malu.

“Ya. Beritahukanlah kepada para peserta apa yang sebenarnya anda katakan ketika sedang mengalami masa-masa terburuk.”

Saya berpikir sejenak dan teringat kepada Kim dan saya berada pada titik terendah secara finansial. Perlahan-lahan saya berkata kepada para peserta, ‘Saya teringat ketika saya memeluk Kim erat-erat dan berkata, ‘Suatu hari semuanya ini

akan berada di belakang kita. Suatu hari kita akan kaya melampaui impian kita yang paling liar. Sekarang persoalan kita adalah kekurangan uang, tetapi suatu hari nanti, persoalan kita adalah kelebihan uang.”

“Dan apakah itu sudah menjadi kenyataan?” tanya sang terapis.

“Ya, sudah,” saya menjawab. “Lebih dari yang dapat kami impikan. Saya agak malu untuk mengatakan bahwa sekarang kami mempunyai persoalan besar kelebihan uang. Saya menyadari betapa miskinnya latar belakang tempat asal saya karena hari ini, Kim dan saya mengalami kesulitan dalam memikirkan apa yang dapat kami beli. Uang kami banyak yang mengalir ke badan amal, tetapi sisanya masih banyak dan kami harus meregangkan realitas kami untuk memikirkan apa yang akan dibeli karena kami sanggup membeli apa saja yang kami pikirkan. Bersusaha menemukan hal-hal yang akan dibeli melampaui kesanggupan kami merupakan proses yang sangat menarik.”

Kenapa anda pikkir kebohongan anda menjadi kenyataan?“ dia bertanya.

20 persen dari semua orang adalah pembohong besar

Karena kedua ayah menuntut agar saya tidak akan membuat janji yang tidak bisa saya tepati. Dan kalau saya tidak bisa menepati janji, saya harus menjadi orang pertama yang memberi tahu orang yang tidak bisa saya tepati janjinya bahwa kesepakatan tidak bisa ditepati. Kedua ayah menekankan agar kami menjadi orang yang dapat dipercaya dan kedua pria itu dapat dipercaya.“

“Bagus sekali,“ ujar sang terapis. Anda melihat 80 persen dari semua orang pada dasarnya jujur. Sekitar 20 persen adalah pembohong besar dan apapun yang mereka lakukan, mereka harus berbohong. Jadi meskipun mereka berbohong secara positif tentang masa depan finansial mereka, akan menjadi kebohongan yang negatif, karena pembohong besar tidak mempunyai integritas dalam jiwa mereka. Tetapi saya telah mendapati bahwa sebagian besar orang jujur, sehingga meskipun mereka berbohong, kebohongan mereka menjadi kenyataan.“ Terapis itu berhenti sejenak kemudian berkata, “Cukup berbicara tentang berbohong. Marilah kita mulai belajar cara berbohong secara positif tentang masa depan kita. Dan

ingatlah, tujuan latihan ini bukan untuk menipu tetapi untuk membantu setiap kita bergerak menuju realitas yang baru dan lebih baik tentang diri kita.”

Saya setuju dan terapis itu meminta para peserta untuk membentuk pasangan. “Sekarang,” dia berkata, “saya ingin anda memberitahukan kepada pasangan anda kebohongan terbesar dan terbaik tentang seberapa kayanya anda si masa yang akan datang. Beritahukanlah kepada mereka tentang jutaan dollar yang anda terima setiap bulan dari investasi real estat anda, pendapatan dari perusahaan minyak anda, dan seberapa besar rumah anda.”

Beberapa orang mengalami kesulitan mengatakan kebohongan tentang kesuksesan finansial masa depan mereka yang berlebih-lebihan ini. Yang lain bercerita cukup baik pada proses itu. Walaupun demikian, dalam beberapa menit, energi dalam ruangan itu naik 100 persen dan kegaduhannya memekakkan telinga. Pecah gelak tawa yang tidak henti-hentinya ketika orang-orang menceritakan dusta besar dan berlebih-lebihan tentang masa depan mereka. Banyak yang melaporkan bahwa hidup mereka dan masa depan mereka berubah saat itu.

Saran ampuh #3

adalah, ketika anda merasa kehilangan semangat dan mengatakan kebohongan-kebohongan negatif tentang diri sendiri dan masa depan finansial anda, carilah teman yang dapat dipercaya dan tanyakanlah apakah anda boleh menceritakan kebohongan yang sangat besar tentang seberapa suksesnya anda secara finansial dimasa yang akan datang. Saya rasa anda akan merasakannya sebagai terapi bagus dan, siapa tahu, kebohongan yang anda ceritakan tentang masa depan finansial anda suatu hari mungkin menjadi kenyataan.

Kalau anda cukup berani, jangan menunggu sampai anda merasa kehilangan semangat sebelum anda mulai berbohong secara positif. Seseberapa mungkin, carilah teman yang dapat dipercaya atau orang yang dicintai dan mintalah izin untuk memperbolehkan anda menceritakan kepada mereka kebohongan besar anda

yang luar biasa tentang betapa fantastisnya masa depan finansial anda suatu hari nanti. Seperti saya katakan, hal itu bisa menjadi sesuatu yang sangat menyenangkan dan kebohongan yang anda ceritakan hari ini mungkin menjadi kenyataan besok.

Raja Home Run

Intinya adalah bahwa masa depan anda masih harus dipersiapkan. Anda bisa menciptakannya hari ini dan menciptakannya sesuai dengan keinginan anda, bukan apa yang anda takutkan tidak terjadi. Sangat banyak orang memiliki skenario kalau yang terburuk terjadi. Bukan skenario kalau yang terbaik terjadi, ketika mereka berpikir untuk mengubah masa depan finansial mereka. Terburuk atau terbaik, skenario masa depan bagaimanapun juga merupakan kebohongan, paling tidak menurut terapis. Babe Ruth (pemain bisbol profesional Amerika terkenal, 1895-1948) mempunyai keiasaan mengambil tongkat pemukul bolanya dan mengarahkannya pada pagar home run. Merupakan caranya mengatakan, “saya akan menuju tembok”. Dia melakukan terus-menerus walaupun dia paling sering keluar lapangan, dia tidak pernah berhenti mengarahkan tongkat pemukul bolanya ke tembok yang jauh dan sekarang dia dikenal sebagai raja home run (dalam bisbol, pukulan yang memperbolehkan pemukul lari satu putaran penuh dan mendapat angka), bukan raja strikeout (keadaan dimana pemain yang seharusnya memukul bola keluar lapangan karena sudah mencoba memukul bola tiga kali dan gagal).

Hantu

Ketika kita masih kecil, banyak diantara kita membayangkan ada hantu yang bersembunyi di bawah tempat tidur kita atau di dalam lemari. Sebagian diantara kita tidak dapat tidur sambil gemetar dan merasa cemas terhadap tokoh ini yang hanya ada dalam pikiran kita, malam-malam, ketika semua lampu sudah dipadamkan. Setelah kita dewasa, banyak diantara kita mengganti hantu itu dengan penagih utang atau beberapa bencana finansial yang belum terjadi. Tidak

peduli apakah itu hantu atukah penagih hutang, akibatnya sama ... kita tidak bisa tidur pada malam hari mengkhawatirkan sesuatu yang sebenarnya tidak perlu kita khawatirkan. Kita juga melemahkan masa depan kita dengan menceritakan kebohongan-kebohongan kepada diri sendiri tentang bencana atau malapetaka finansial yang belum terjadi dan mungkin tidak pernah terjadi.

Jadi bukannya bangun pada pagi hari dan bertidak sebagai Babe Ruth yang mengarahkan tongkat pemukul home run kita ke pagar kita bergantung pada sebuah pekerjaan, menjual hidup kita yang berharga untuk memperoleh beberapa dollar, hidup dengan perasaan yang salah tentang jaminan finansial dari hantu khayalan, sambil berkata, “Bagaimana kalau itu terjadi?” “Apa yang terjadi jika?” Orang bisa menjadi lebih tua tetapi hantu itu masih ada dan dia terus merampas kemungkinan hidup yang menyenangkan dari seseorang. Itu sebabnya proses berbohong tentang masa depan anda ini dapat menjadi berharga bagi orang jujur yang ingin bergerak maju dengan berani, mengarahkan tongkat pemukul bisbol mereka ke pagar yang lebih jauh.

Ayah kaya berkata, “Kita semua mempunyai nasib baik dan nasib buruk. Sulit mempunyai nasib apapun kalau anda tidak melakukan apa-apa, dibuat tidak berdaya oleh ketakutan. Orang yang sukses adalah orang yang bertindak dan menerima yang baik maupun yang buruk, karena mengetahui bahwa dia dapat mengubah nasib buruk menjadi nasib baik.”

Suatu hari seorang wartawan menanyakan kepada saya bagaimana saya mengatasi rasa takut gagal saya dan beberapa dan beberapa saran tentang rahasia kesuksesan saya. Saya berpikir sejenak dan berkata, “Ayah kaya saya mengajarkann saya untuk mengubah nasib buruk menjadi nasib baik.” Jadi untuk memperoleh nasib baik, mulailah dengan langkah-langkah kecil, dan berusaha memperoleh kehidupan yang anda impikan bukan hidup dalam ketakutan terhadap mimpi buruk yang bersifat khayal. Jangan biarkan sesuatu yang menakutkan mencuri impian anda. Jadilah seperti Babe Ruth Ceritakanlah kebohongan besar tentang masa depan anda dan dengan berani ayunkanlah hingga mencapai pagar.

Catatan penting : Harap diingat bahwa saran ini bukanlah izin untuk berbohong dengan tujuan menipu atau menutupi kebenaran. Saya tidak akan pernah mendukung praktik demikian. Saran di atas hanya untuk orang-orang jujur saja, bukan orang-orang yang biasa berbohong. Kalau anda biasa berbohong, harap mencari bantuan profesional dan mulailah belajar mengatakan kebenaran bukan berbohong.

12. Saran Lagi untuk Anda

Ringkasan saran sebelumnya dari buku ini dengan memberikan beberapa saran tambahan

Dalam pendahuluan, saya berjanji akan memberikan daftar hal yang dapat dilakukan oleh setiap orang guna meningkatkan kemungkinan mereka untuk pension muda dan pension kaya. Sebagian besar sudah dibicarakan, tetapi pembahasan ulang yang sederhana dan ringkas mungkin mungkin membantu.

Inilah hal-hal yang saya lakukan secara teratur. Inilah hal-hal yang telah sangat menolong saya untuk pension muda dan pension kaya. Saya yakin mereka juga dapat berguna bagi anda. Ingatlah selalu bahwa proses untuk pensiun muda dan pensiun kaya umumnya lebih merupakan proses mental dan emosi ... daripada proses fisik. Setelah anda memulai perjalanan itu dalam pikiran anda dan dalam hati anda, bagian lain dari diri anda akan segera mengikuti.

- 1. *Putuskanlah.*** Setiap hari saya bangun dan memilih saya ingin menjadi siapa dan apa. Saya bertanya kepada diri sendiri, Apakah hari ini saya ingin hidup sebagai orang yang memiliki konteks miskin, konteks kelas menengah, atau konteks kaya?

Ingatlah bahwa orang dengan konteks miskin akan mengatakan sesuatu

seperti, “Saya tidak akan pernah kaya.” Orang dengan konteks kelas menengah mungkin berkata, “Jaminan kerja itu penting.” Orang dengan konteks kaya mungkin berkata, “Saya harus meningkatkan IQ finansial saya sehingga saya bias bekerja lebih sedikit dan menghasilkan lebih banyak uang.”

2. ***Carilah teman atau orang tercinta yang mau melakukan perjalanan bersama anda.*** Saya tahu bahwa saya tidak akan berhasil tanpa istri saya, Kim, dan teman-teman saya seperti Larry Clark. Pastikanlah untuk memiliki teman-teman yang menuntut lebih banyak dari anda bukannya memberitahu anda mengapa anda tidak bias melakukan apa yang ingin anda lakukan. memilih teman-teman atau teman hidup yang tepat sangat penting untuk meraih kehidupan yang sukses. Kalau anda mempunyai teman-teman atau keluarga yang tidak mempunyai kemauan untuk meningkatkan IQ financial mereka, hidup bias menjadi kesulitan financial yang panjang, tidak peduli berapa banyak uang yang anda peroleh.
3. ***Carilah nasihat kompeten dan mulailah membangun tim penasihat keuangan dan hokum anda sendiri.*** Ingatlah selalau apa yang dikatakan ayah kaya, “Nasihat termahal adalah nasihat gratis yang kamu terima dari teman-teman dan kerabatmu yang sedang mengalami kesulitan financial.” Belakangan ayah kaya memperluas pernyataannya dengan memasukkan para penasihat keuangan yang tidak mempraktikkan apa yang dikotbahnya atau tidak membeli produk-produk investasi yang mereka jual kepada anda. Sekali lagi, memilih orang yang tepat merupakan keahlian yang sangat penting. Orang bisa menjadi aset atau liabilitas.

Suatu hari ayah kaya berkata kepada saya, “Kalau mobilmu mogok, kamu membaeanya ke montir terlatih untuk meperbaikinya. Ketika kamu mengambil mobilmu, kamu tahu apakah montir itu merupakan montir yang

bagus atau tidak. Persoalan dengan orang-orang yang disebut penasihat keuangan ini adalah bahwa kamu tidak akan tahu apakah mereka memberimu nasihat yang bagus atau nasihat jelek hingga bertahun-tahun kemudian. Apa yang akan terjadi kalau kamu mulai menerima nasihat dari seorang penasihat keuangan pada umur dua puluh lima dan pada umur enam puluh lima kamu mendapati penasihat keuanganmu memberi nasihat jelek? Kamu tidak bisa membawa kembali mobilmu yang mogok kepada montir. Saya lebih mempercayai montir mobil dan wiraniaga mobil bekas daripada kebanyakan penasihat keuangan karena saya bisa melihat hasil kerja mereka lebih cepat. Yang membuat sebagian besar orang berakhir miskin atau kelas menengah adalah karena mereka menghabiskan lebih banyak waktu untuk memilih mobil bekas daripada menghabiskan waktu mencari finansial yang baik.”

Intinya adalah, berhati-hatilah dengan nasihat yang anda taruh di kepala anda. Sediakanlah waktu untuk mencari penasihat keuangan yang bagus. Mereka ada di sana dan honor yang anda bayarkan kepada mereka mungkin merupakan investasi terbaik yang anda lakukan.

- 4. *Tentukanlah tanggal pensiun. Dudukanlah bersama orang yang anda cintai, penasihat anda, dan tentukanlah tanggal pensiun dini anda.*** Ini seperti Babe Ruth mengarahkan tongkat pemukul bolanya pada tembok yang jauh. Kalau anda benar-benar bersedia melakukan proses ini dan membicarakan tanggal yang sebenarnya dengan orang-orang ini, konteks masa kini anda akan mulai berdebat dengan konteks masa depan anda. Sebuah proses yang sangat bagus dan menyenangkan untuk dilalui. Anda pasti akan mendengar banyak realitas yang berbeda dan konteks yang berbeda.

Adakanlah pertemuan tiga bulanan dengan kelompok ini dan teruslah membicarakan tanggal pensiun dini anda.

5. Tuliskanlah sebuah rencana pada selembar kertas setelah anda menentukan tanggal pensiun dini anda. Tempelkanlah rencana itu di kulkas anda sehingga anda harus melihatnya setiap hari. Sesuaikanlah rencana itu sementara anada memperoleh kemajuan dan semakin banyak belajar.

Ketika Kim, Larry, dan saya menghabiskan minggu itu diatas Gunung Whistler, kedinginan di antara salju, rencana yang kami hasilkan mengubah arah hidup kami. Itulah kekuatan rencana. Intinya adalah, hanya karena anda miskin hari ini tidak berarti anda harus miskin besok. Menjadi kaya dan tetap kaya memerlukan rencana dan keteguhan hati untuk melaksanakannya, setiap hari. Kim dan saya berpegang teguh pada rencana kami hari demi hari selama hampir sepuluh tahun. Seperti saya katakan, saat ini persoalan kami adalah bahwa kami kelebihan uang dan kami mengalami kesulitan mencari cara untuk membelanjakannya dengan bijaksana. Mungkin merupakan kesulitan tetapi jenis kesulitan yang saya suka dan saya ingin anda memilikinya juga.

6. Rencanakanlah pesta pensiun dini anda. Berlebih-lebihanlah dan bermewah-mewahanlah. Setelah anda bisa pensiun dini, uang tidak akan menjadi persoalan lagi. Meskipun anda tidak mencapai tujuan anda, anda akan memperoleh pengalaman yang menyenangkan ketika menjalani prosesnya, dan siapa tahu, anda bahkan mungkin harus menyelenggarakan pesta pensiun dini itu lebih awal.

7. Lihatlah satu penawaran per hari. Ingatlah bahwa anda tidak harus membayar apa-apa untuk membanding-bandingkan. Intinya adalah melakukan sesuatu setiap hari guna meningkatkan kecerdasan finansial anda selama sedikit-dikitnya sepuluh menit per hari. Mungkin berupa sesuatu yang sederhana seperti membaca suatu artikel dari bagian uang atau bisnis

surat kabar anda ... meskipun tidak tertarik dengannya. Itu akan meningkatkan kosakata anda. Mendengarkan kaset atau CD informasi keuangan atau bisnis ketika anda sedang mengemudi atau berolah raga di pusat kebugaran. Ikutilah seminar keuangan paling sedikit sekali setahun. Kalau tidak ingin membayar seminar, lihatlah bagian keuangan dari surat kabar lokal anda maka anda akan menemukan banyak seminar investasi gratis. Meskipun anda tidak belajar apa-apa, anda pasti bertemu dengan orang-orang yang sama seperti anda.

8. *Ingatlah bahwa semua harga pasar mengikuti tiga kecenderungan utama.*

Ketiga kecenderungan itu adalah naik, turun, dan bergerak ke samping selama bertahun-tahun dan kadang-kadang harga pasar bisa cenderung naik, turun, dan bergerak ke samping dalam waktu kurang dari satu menit. Itu sebabnya ketika seseorang menasihati anda untuk “Berinvestasi dalam jangka panjang” tanyakanlah kepada mereka apa maksudnya. Mitalah penjelasan yang lebih terperinci. Sebagian besar penasihat keuangan membeo saja apa yang telah diajarkan oleh manajer penjualan mereka sehingga mereka mungkin mengalami kesulitan untuk menjelaskan ucapan mereka.

Kalau anda ingin cepat kaya, salah satu cara terbaik untuk menjadi kaya adalah pada saat kecenderungan berubah. Ada banyak kebenaran dalam ungkapan lama “Berada di tempat yang tepat pada saat yang tepat.” Kalau anda mau memperhatikan transaksi-transaksi setiap hari, anda akan lebih dapat merasakan perubahan yang terjadi dan meningkatkan kemungkinan anda untuk berada di tempat yang tepat pada saat yang sangat tepat. Sebagai contoh, kalau kanda masuk ke bursa saham pada 1991 dan menginvestasikan banyak uang pada saham-saham teknologi anda sudah kaya sekarang. Tetapi ketika kecenderungan menurun, pada Maret 2000, kalau anda tidak mengubah strategi, anda akan kehilangan semua yang telah anda peroleh.

Kalau anada mengubah strategi pada Maret 2000, anda akan menghasilkan uang lebih cepat ketika harga saham turun ... yang akan menambah kekayaan anda bukan kehilangan kekayaan. Itu sebabnya, kalau anda ingin cepat kaya dan tetap kaya selama-lamanya, anda harus sadar kecenderungan dan memilika tiga strategi yang berbeda untuk tiga kecenderungan yang berbeda. Sya telah bertemu dengan banyak orang yang menghasilkan uang pada satu kecenderungan dan jatuh bangkrut ketika kecenderungannya berubah.

Membeli Tinggi, Menjual Rendah

Majalah *Forbes* edisi Juni 2001 memuat sebuah artikel menarik. Pokok beritanya berbunyi:

”Membeli Tinggi, Menjual Rendah. Apa yang selalu anda ketahui: Analisis adalah penasihat yang bagus kalau anda melakukan sebaliknya.”

Mengutip artikel itu :

Penelitian baru oleh empat profesor California menunjukkan bahwa bukan saja anda akan kehilangan uang ketika membeli saham-saham yang ditawarkan para analis itu tahun lalu, tetapi anda akan menghasilkan uang kalau anda membeli saham-saham yang mereka anjurkan untuk dijual. Dan bukan hanya menghasilkan pengembalian yang kecil. Anda akan menghasilkan 38 persen atas uang anda, lebih baik dari yang terjadi pada S&P 500 (Indeks Standard & Poor 500) sejak 1958.

Dalam artikel lain, berjudul “Apakah Wall Street Serious terhadap Reformasi?”, dalam Fortune edisi 16 Juli 2001, penulis Shawn Tully

tampak setuju. Artikel itu berbunyi: “Pada pagi yang lembab di bulan juni, juru bicara Richard Baker, seorang anggota Partai Republik yang sederhana dari Louisiana, membuka dengar pendapat kongres yang dramatis dengan berkali-kali membicarakan topik yang menggerakkan setiap orang mulai dari pelayan bar hingga ibu-ibu yang biasa mengantar anak-anaknya berolahraga – menyebutnya ‘Bagaimana Wall street menipu Orang Kecil.’ Dengan gaya bicara perlahan dan malas-malasan yang kental, Baker menyuarakan kemarahannya tentang bagaimana aristokrat baru Wall Street – para analis sekuritas – menipu pemegang saham kecil.” Menurut pendapat saya, sebagian besar analis dan penasihat keuangan bukan investor profesional. Mereka tidak tahu apa yang harus diketahui investor profesional. Jadi sebagian besar nasihat tentang berinvestasi adalah nasihat bagus bagi investor rata-rata, tetapi nasihat yang sama merupakan nasihat jelek bagi investor profesional ... terutama kalau anda ingin cepat kaya dan tetap kaya selama-lamanya.

Investor profesional tahu bahwa kecenderungan adalah teman anda. Investor profesional adalah orang yang tahu bahwa tidak ada orang yang cukup kuat untuk melawan kecenderungan. Seperti anak-anak yang berselancar, kami selalu menaruh perhatian yang luar biasa terhadap perubahan kecenderungan atau suasana hati lautan.

Wisatawan yang hanya bisa berenang di danau atau kolam renang akan mengalami kesulitan di lautan, beberapa bahkan tenggelam. Anda harus memperhatikan kecenderungan sama seperti peselancar memperhatikan kekuatan lautan. Kalau anda ingin mengikuti perkembangan kecenderungan dan perubahan, anda pasti menjadi bersemangat dengan nasihat #9.

9. *Kunjungilah situs Web kami secara teratur.* Merupakan komitmen kami keada anda untuk membuatnya tetap segar dan menarik. Ingatlah situs Web

kami sebagai tempat bagi orang-orang yang akan pensiun muda dan pensiun kaya.

Dalam waktu dekat, kami akan membuat permainan CASH-FLOW kami dapat diakses melalui Internet (online) sehingga anda dapat bersenang-senang, belajar dengan cepat, dan bertemu dengan orang-orang yang berpikiran sama dengan anda. Dalam waktu dekat, anda akan memainkan permainan kami dan belajar bertransaksi dalam kecenderungan naik, turun, dan bergerak ke samping, dan menghasilkan uang dalam arah manapun. ketika seseorang berkata kepada anda, “Berinvestasilah dalam jangka panjang.” Bertanyalah kepadanya apa yang dimaksudnya dengan jangka panjang. *Jangka panjang* memiliki arti tertentu bagi *investor rata-rata* dan memiliki arti lain bagi investor profesional. Kalau anda ingin cepat kaya dan tetap kaya selama-lamanya, anda tidak boleh menjadi investor jangka panjang rata-rata. Anda harus menjadi investor profesional yang berpendidikan jauh lebih baik dibanding investor rata-rata. Itu sebabnya saya menyarankan anda untuk memeriksa situs Web kami, richdad.com secara teratur. Tugas kami adalah membuat anda tetap mengikuti perkembangan pendidikan finansial yang paling menyenangkan dan menguntungkan di dunia. Kalau anda tidak berencana mengikuti jejak orang tua anda dan bekerja keras seumur hidup, maka mulailah dengan mengunjungi richdad.com secara teratur. Salah satu persoalan mengikuti nasihat orang tua anda tentang uang adalah bahwa teknologi dan IQ finansial berubah lebih cepat dibanding perubahan yang dapat terjadi pada sebagian besar orang. Kini, memungkinkan untuk menjadi cepat kaya dan tetap kaya selama-lamanya kalau anda terus mengikuti perkembangan teknologi dan kecerdasan finansial. Sebagai contoh dalam dunia opsi, ada opsi-opsi baru yang bermunculan saat ini yang disebut “opsi-opsi menarik.” Opsi-opsi itu jauh lebih cepat dibanding opsi jual dan opsi beli standar yang digunakan sebagian besar pedagang harian saat ini. Yang membuat sebagian besar

orang tidak tahu tentang opsi-opsi menarik adalah karena opsi-opsi itu diciptakan oleh pedagang valuta asing atau mata uang asing. Dalam beberapa tahun mendatang opsi-opsi eksotis baru ini, demikian mereka dinamakan, akan menmbus bursa saham. Tanpa membahas lebih detail, untuk sederhananya, opsi menarik berarti anda bisa menghasilkan uang lebih banyak, lebih cepat, dan lebih aman dibanding dengan opsi standar, ingat saja ini, seperti kita menghasilkan kemajuan teknologi, demikian juga manusia menghasilkan kemajuan dalam kecerdasan finansial. Artinya semakin mudah untuk menjadi lebih cepat kaya dan dengan keamanan yang lebih tinggi. Caranya? Anda harus mengikuti perkembangan dan terus belajar serta mendapatkan penasihat yang bagus. Itu sebabnya anda perlu terus mengikuti perkembangna dengan mengunjungi situs Web kami secara teratur.

Anjing Tua Belajar Ketangkasan Baru

Seperti mungkin sudah anda duga saya senang dengan majalah *Forbes*. Dalam *Forbes Global* majalah mereka untuk pebisnis dan investor internasional terbitan Mei 2001, ada sebuah artikel menarik tentang Sir John Templeton. Sir John Templeton dikenal sebagai investor besar yang berinvestasi pada saham-saham yang harganya sangat rendah di seluruh dunia dan menyaksikan harganya naik. Artikel forbes itu berjudul “Anjing Tua, Ketangkasan Baru.” Menceritakan bagaimana Templeton seorang investor fundamental dan khusus membeli saham dengan harapan harganya akan anik, bisa belajar menjadi pedangang teknis, yang berinvestasi ketika harga-harga saham turun. Artikel itu menceritakan bahwa pada tahun 2000, sebagai ganti berinvestasi dalam jangka panjang, yang bisa disarankannya, dia berinvestasi dalam jangka pendek untuk pertama kalinya. Itu merupakan cara berinvestasi baru baginya. Dalam satu tahun ia menghasilkan lebih dari \$86 juta dengan belajar berinvestasi baru. Seperti kata ayah kaya, “Uang

hanyalah sebuah ide.” Pada masa dan era ini kamu perlu mencari ide-ide baru. Kalau Sir Joh Templeton bisa mengubah konteksnya pada umur 88 tahun, anda juga bisa. Ketika investor rata-rata sedang mendengarkan para penasihat keuangan mereka tentang berinvestasi dalam jangka panjang, investor sejati mengubah strategi dan berinvestasi dalam jangka pendek. Jutaan investor yang berinvestasi dalam jangka panjang dengan mendengarkan nasihat demikian akhirnya kehilangan trilyunan dolar. Dapatkah ini terjadi lagi? Pasti. Itu sebabnya jika anda ingin cepat kaya dan tetap kaya selama-lamanya anda harus berhati-hati mengenai siapa yang memberikan nasihat keuangan.

10. Ingatlah selalu bahwa kata-kata itu gratis. Kalau anda ingin cepat kaya, anda memerlukan kosakata yang kaya. Ingatlah selalu bahwa ada tiga golongan dasar aset, yakni bisnis, aset kertas dan real estate. Masing-masing aset ini menggunakan kata-kata yang berbeda. Masing-masing aset ini seperti negara asing dengan bahasa asing. Kalau anda tertarik dengan real estate, mulailah mempelajari kosakata atau jargonnya. Setelah anda mempelajari kata-katanya, anda akan dapat berkomunikasi dengan baik kepada diri sendiri dan orang-orang lain tentang golongan aset itu. Kata-kata merupakan peralatan paling berpengaruh yang kita miliki sebagai manusia. Jadi pilihlah kata-kata anda dengan saksama. Ingatlah selalu ada dua jenis dasar kata-kata:

1. Jenis pertama adalah kata-kata untuk isi. Sebagai contoh, ***tingkat pengembalian internal (internal rate of return)*** adalah kelompok kata-kata penting bagi investor real estat yang menggunakan banyak dana pinjaman untuk berinvestasi. Tingkat pengembalian internal merupakan kata-kata isi.
2. Jenis kata-kata kedua adalah kata-kata konteks. Sebagai contoh, ketika seseorang berkata, “Saya tidak akan pernah mengerti tingkat pengembalian internal,” orang ini sedang menceritakan konteks mentalnya tentang kata-kata isi, dalam hal ini tingkat pengembalian internal.

Sadarlah untuk terus-menerus meningkatkan kosakata isis anda dan memperhatikan kosakata konteks anda ... karena kata-kata merupakan peralatan yang memberi tenaga kepada salah satu aset anda yang paling berpengaruh pikiran anda. Itu sebabnya saya menyarankan anda untuk melarang diri sendiri mengucapkan, “Saya tidak sanggup membelinya.” Atau “Saya tidak dapat melakukannya.” Atau “Saya tidak pernah bisa mempelajarinya.” Sebagai gantinya tanyakan kepada diri sendiri, “Bagaimana saya bisa membelinya?” atau “Bagaimana saya dapat melakukannya?” atau “Bagaimana saya bisa mempelajarinya?” Ingatlah bahwa perbedaan besar antara orang kaya dan orang miskin hanyalah pada kualitas kata-kata mereka. IQ finansial anda dimulai pada kualitas kata-kata menjadi kenyataan dan menjadi masa depan anda. Kalau anda ingin cepat kaya dan tetap kaya selama-lamanya sehingga anda bisa pensiun muda dan pensiun kaya, kata-kata anda memegang kunci ... dan kata-kata itu gratis.

11. *Berbicaralah tentang uang.* Ketika saya berada di Cina dan Jepang belum lama ini, banyak orang menghampiri saya dan berkata, “Dalam budaya Timur, tidak sopan berbicara tentang uang ... sehingga kami tidak pernah membicarakannya.” Ketika saya berada di Amerika atau Australia atau Eropa, banyak orang mengatakan hal yang sama. Mereka berkata, “Dikeluarga janu, tidak membicarakan uang.” Jadi saran ampuhnya adalah berbicara tentang uang. Kalau teman-teman anda tidak mau membicarakannya, anda mungkin perlu mencari kelompok teman baru. Di kelompok teman saya, kami membicarakan uang, bisnis, investasi, kesuksesan, dan masalah. Sebagian besar teman-teman saya juga sangat kaya dan tidak mempunyai konteks bahwa berbicara tentang uang adalah jahat atau kotor. Istri saya, Kim, dan saya sering berbicara tentang uang. Bagi kami menghasilkan uang, menjadi kaya, dan memiliki gaya hidup berlimpahan itu menyenangkan ... dan kami menyukai permainan uang

sehingga kami berbicara tentang uang. Kami menyukai permainan uang sama seperti orang menyukai olahraga lain. Karena kami mempunyai uang sebagai permainan bersama, pernikahan kami menjadi lebih dekat, berpendidikan, mengasyikkan, dan menyenangkan. Uang adalah benda yang sama-sama dimiliki oleh semua orang di seluruh dunia ... jadi mengapa tidak membicarakannya?

12. Hasilkanlah satu juta dollar dimulai dari nol. Salah satu alasan saya tidak memerlukan pekerjaan atau gaji adalah karena ayah kaya melatih saya untuk menghasilkan uang dari nol.

Salah satu hal yang paling menyedihkan yang saya lihat saat ini adalah orang tidak tahu cara menghasilkan uang dari nol. Baru-baru ini seorang perempuan muda melamar pekerjaan di salah satu perusahaan saya. Dia berasal dari sebuah perusahaan multinasional besar dimana dia menjabat sebagai direktur pemasaran senior. Dia telah terkena penciptaan dan ingin mencoba keahliannya sebagai direktur keuangan di perusahaan wiraswasta saya yang kecil. Dia kembali tiga hari kemudian dengan bujet \$1,6 juta untuk tahun itu. "\$1,6 juta," saya terperangah. "Itu uang yang banyak." "Saya menyadarinya," dia berkata dengan nada perusahaan besarnya. "Tetapi kalau anda ingin mencapai hasil yang anda inginkan, itulah biayanya." "Saya bersedia membayarnya." Sya menjawab. "Tetapi sebelum saya menyetujui bujet ini, katakan kepada saya bagaimana kita bisa mencapai hasil yang sama dengan \$160.000 atau bahkan nol." "Oh anda tidak bisa melakukannya," dia berkata dengan nada bisnisnya yang sombong. "Anda harus mengeluarkan uang untuk menghasilkan uang."

Tentu saja, dia tidak mendapatkan pekerjaan itu. Jelas kami berasal dari realitas atau konteks yang berbeda. Sebagai seorang wiraswasta, saya telah membangun perusahaan-perusahaan dengan tidak mengeluarkan uang sama sekali untuk periklanan formal. Kami mengeluarkan uang untuk PR atau hubungan masyarakat, tetapi kami tidak mengeluarkan uang untuk apa yang dikenal sebagai

periklanan formal. Bila anda melihat kesuksesan richdad.com, anda sedang menyaksikan kesuksesan sedunia, penjualan bernilai ratusan juta dollar, dan tidak satu dollar pun dikeluarkan untuk periklanan formal ... dan mungkin suatu hari kelak bagaimana kami melakukannya akan menjadi topik buku yang lain. Tetapi kesuksesan itu adalah karena ayah kaya mengajarkan putranya dan saya cara menghasilkan jutaan dollar dari nol atau hampir nol.

Intinya adalah, saya menjadi sedih melihat para eksekutif dewasa dari perusahaan-perusahaan besar yang bergaji besar hanya tahu cara mengeluarkan banyak uang, tetapi mereka sendiri tidak benar-benar tahu cara menghasilkan uang banyak. Saya duduk sebagai dewan direksi beberapa perusahaan publik dan saya menyaksikan para eksekutif ini menghabiskan uang investor, seperti yang dilakukan perusahaan-perusahaan dot-com pada akhir 1990-an, tetapi tidak mampu meraih keuntungan. Ayah kaya sering berkata, “Ada perbedaan antara wiraswasta dan birokrat. Sebagian besar orang adalah birokrat karena sekolah kita melatih orang untuk menjadi birokrat. Seorang wiraswasta harus tahu cara menjadi keduanya. Banyak birokrat bercita-cita menjadi wiraswasta, tetapi sebagian besar tidak pernah bisa menjadi wiraswasta.” Ayah kaya berkata, “Seorang birokrat hanya tahu cara menghasilkan uang kalau kepadanya diberikan uang. Seorang wiraswasta bisa menghasilkan uang dari nol.”

Beberapa bulan yang lalu saya duduk dengan seorang eksekutif dari perusahaan penerbitan internasional yang besar. Dia baru saja mengikuti salah satu seminar saya tentang kewiraswastaan dan cara mengembangkan usaha.

Dia menatap saya dan berkata, “Saya tidak akan pernah kaya karena diperlukan banyak uang untuk menghasilkan uang. Saya mempunyai budget periklanan \$20 juta dan saya memerlukan setiap dolarnya untuk

menghasilkan volume penjualan yang saya inginkan.“ Pada saat itu saya tahu mengapa dia adalah birokrat perusahaan besar dan bukan seorang wiraswasta. Realitasnya akan tetap membuatnya berada di sana selama-lamanya.

Saya juga menjadi sedih melihat perusahaan-perusahaan kecil tidak mampu berkernbang karena sang wiraswasta tidak tahu cara menghasilkan uang dari nol atau hampir nol. Ayah kaya berkata, "Ada perbedaan besar antara usaha bayi dan usaha kecil. Usaha bayi mempunyai potensi untuk tumbuh menjadi usaha besar di kuadran B. Usaha kecil mungkin menguntungkan tetapi tidak mempunyai potensi untuk tumbuh menjadi bisnis kuadran B." Ayah kaya melanjutkan untuk menjelaskan bahwa perbedaannya tidak terletak pada usahanya tetapi pada pola pikir wiraswasta yang berada di belakang usaha itu. Contoh terbaik adalah kisah McDonald bersaudara dan Ray Kroc. Ray Kroc membeli sebuah gerai hamburger kecil yang dijalankan oleh dua orang kakak beradik itu dan mengubahnya menjadi usaha sedunia *yang* sangat, sangat, sangat besar yang kita kenal sebagai McDonalds.

Secara ringkas, Ray Kroc adalah seorang karyawan kuadran E yang menjual pengaduk susu kocok (*milk shake*) yang membeli sebuah bisnis kuadran S dan mengubahnya menjadi bisnis kuadran B yang besar. Itulah kekuatan proses sederhana yang akan saya bagikan kepada anda sekarang ... proses yang bisa anda lakukan secara teratur dan tidak memerlukan biaya ... tetapi bisa membuat anda kaya melampaui impian anda yang paling liar.

..... Jadi saran terakhir adalah, bersama orang yang anda cintai atau teman-teman anda yang berada dalam perjalanan bersama anda, sediakan waktu bersama untuk bercurah pendapat tentang bagaimana anda dapat memperoleh ide dan mengubah ide tersebut menjadi jutaan dollar, dimulai dengan tanpa uang atau sangat sedikit uang. Proses ini seperti pergi ke pusat kebugaran untuk melatih otot-otot anda. Latihan teratur ini memperkuat pikiran anda dan mempersiapkannya pada saat anda mulai bertindak.

Sebelum saya bertemu Kim, Larry dan saya sering duduk-duduk di kedai kopi yang

terletak di lantai dasar gedung perkantoran di mana kantor Xerox berada. Kami sering menghabiskan waktu berjam-jam sambil minum bercangkir-cangkir kopi guna mencari ide-ide tentang cara menghasilkan jutaan dollar dari nol. Kami memperoleh beberapa ide yang betul-betul bagus, beberapa ide jelek, dan banyak sekali ide bodoh. Kami memperoleh ide kaus oblong, teka-teki gambar dari kayu, produk wisatawan yang melibatkan paket gula dari Hawaii, berita berkala keuangan. Sebagian besar ide-ide itu tidak pernah terlaksana, namun mereka memberikan latihan mental yang bagus. Walaupun sebagian besar ide-ide itu tidak jalan, kami memperoleh ide dompet peselancar dari nilon dan Velcro, memanfaatkan ide itu dan mengubahnya menjadi jutaan dollar. Sayangnya kami tidak mengambil tindakan secukupnya untuk melindungi ide itu dan berakhir dengan kerugian karena persaingan.

Sebelumnya, saya menyebutkan bahwa saya sudah membaca kapitalisasi perusahaan Coca-Cola adalah lebih dari \$8 miliar, tetapi nilai merek Coca-Cola mendekari \$80 miliar hampir sepuluh kali kapitalisasi seluruh perusahaan. Bagaimana hal itu mungkin? Coca-Cola dengan agresif telah melindungi kekayaan intelektualnya secara internasional dan sebagai hasilnya merek Coca-Cola telah menjadi sangat berharga.

Sebagai Penutup

Anda dan saya tahu bahwa otak anda merupakan aset yang paling sering digunakan di bawah normal. Ia mempunyai banyak tenaga kuda yang belum digunakan. Ayah kaya biasa berkara, "Orang malas ingin cepat kaya, dan orang sukses ingin cepat menjadi pandai secara finansial dan terus menjadi lebih pandai." Intinya adalah, kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, dan anda tidak mempunyai

“ Rich Dad “ Hanyalah 2 Kata!

Marilah kita mengkaji kesuksesan kata-kata “Rich Dad”. Rich Dad hanyalah dua kata.

Ketika Kim dan saya bertemu dengan Sharon Lechter dan kami memulai CASHFLOW Technologies, Inc.pada 1997, kata “rich dad” hanyalah dua kata yang tidak berarti dan tidak bernilai apa-apa.

Kini kata “Rich Dad” bernilai puluhan juta dollar. Bagaimana hal itu terjadi? Kami menerima nasehat Michael Lechter, suami Sharon dan pengacara kekayaan intelektual kami (yang, seperti beberapa di antara anda ketahui, sebenarnya memperkenalkan kami kepada Sharon).Kami menyediakan waktu untuk duduk bersamanya dan mnembuat strategi untuk dengan sengaja *membangun* asset kekayaan intelektual. Dengan bimbingannya, kami telah dengan cermat melaksanakan strategi itu, dan menciptakan serta melindungi kekayaan intelektual kami. Kami memastikan bahwa kami melindungi penemuan kami dengan paten. Kami telah menciptakan dan melindungi merek kuat “Rich Dad“ dan “CASHFLOW“ dan penampilan dagang yang kuat (ungu, hitam, dan emas) yang mudah dikenali diseluruh dunia. Merek dagang awal itu membutuhkan biaya kurang dari \$ 1.000 untuk mendaftarkan. Tahun depan saat kami meluncurkan permainan CASHFLOW yang dapat diakses melalui Internet, nilai merek itu dapat mencapai miliaran dollar. Pengalaman kami membuktikan bahwa anda bisa menghasilkan uang dengan sedikit hingga tanpa uang.

Untuk memperoleh informasi lebih lanjut tentang bagaimana anda bisa menghasilkan uang dengan sedikit hingga tanpa uang, anda bisa membaca buku Michael, *Protecting Your #1 Asset: Creating Fortunes from your Ideas—An Intellectual Property Handbook* (*Melindungi Aset #1 Anda : Menciptakan Kekayaan dari Ide-Ide Anda –Buku Refrensi Kekayaan Intektual*), yang diterbitkan oleh Warner Books. Michael adalah pengacara kekayaan intelektual yang diakui secara internasional yang telah membantu sangat banyak orang menghasilkan kekayaan dari ide-ide mereka. Seperti dikatakannya, dia “membangun benteng dan

memerangi pembajak“ untuk melindungi kekayaan intelektual. Michael sering berkata, “Setiap orang mempunyai ide jutaan dollar! Investasi \$20 pada buku Michael dapat membantu anda melihat cara menghasilkan kekayaan dari ide anda sendiri.

banyak uang, pendidikan, atau pengalaman, mulailah menggunakan otak anda. Dalam realitas saya, tidak diperlukan uang untuk menjadi kaya. Dalam realitas saya diperlukan kekuatan mental dan emosi. Semua saran ampuh yang tercantum di atas disediakan bagi anda untuk dipikirkan dan dipraktikkan kalau anda mau.

Tujuan akhir dari semua saran ini adalah bahwa tidak satupun dari latihan-latihan diatas memerlukan banyak waktu dan uang. Semua latihan diatas akan membantu anda untuk pensiun muda dan pensiun kaya kalau anda melakukannya dengan teratur dan setia. Ingatlah selalu bahwa masa depan anda ditentukan oleh apa yang anda lakukan *hari ini*, bukan besok.

Kalau anda bersedia dengan setia menjadikan sebagian dari latihan-latihan sederhana ini bagian dari kehidupan anda sehari-hari, anda akan merasa diri anda menembus cermin dan memasuki dunia yang berbeda sama sekali. Dan itulah topik bagian selanjutnya.

Pemikiran Terakhir tentang Bagian 3 :
Anda Sudah Menjadi Ahli

Seperti mungkin sudah anda sadari, tidak tergantung pada apa yang anda lakukan yang membuat anda kaya atau miskin. Tetapi lebih pada konteks yang melingkupi apa yang anda lakukan yang membuat anda kaya atau miskin. Itu sebabnya ketika orang bertanya kepada saya apa yang saya lakukan atau saya berinvestasi pada apa, saya menjawab, “Tolong jangan bertanya apa yang saya lakukan. Tanyakanlah kepada saya apa yang saya pikirkan tentang apa yang saya lakukan.” Sebagai contoh, banyak orang berinvestasi pada saham tetapi hanya beberapa orang yang menjadi kaya dengan berinvestasi pada saham. Hal yang sama berlaku untuk real estat atau membangun bisnis. Apa perbedaannya? Saya katakan perbedaannya terletak pada konteks yang melingkupi tindakan atau isi. Saya telah bertemu dengan orang-orang yang berkata kepada saya, “Real estat merupakan investasi yang jelek. Saya belum pernah menghasilkan uang di real estat.” Menurut pendapat saya, bukan real estat yang merupakan investasi jelek, tetapi

“ Semua Utang Bagus “

Hal yang sama berlaku dengan subjek utang. Sebagian besar orang ahli dalam berutang. Persoalannya adalah, mereka berutang dan menjadi lebih miskin. Sebagian besar orang mengambil tang bagus dan membuatnya jelek. Seperti dikatakan ayah kaya kepada saya, “Semua utang adalah utang bagus. Tetapi tidak semua orang tahu cara menggunakan utang, sehingga mereka membuat utang bagus menjadi utang jelek.”

Kalau anda ingin kaya, pertama-tama anda harus mengubah konteks anda, lebih daripada apa yang anda lakukan. Seperti kata ayah kaya, “Sebagian besar orang sudah tahu cara berutang. Persoalannya adalah, mereka tidak tahu cara menggunakan utang untuk keuntungan mereka. Kalau seseorang ingin kaya dengan menggunakan utang, pertama-tama mereka harus mengubah konteks mereka baru kemudian mereka dapat menggunakan utang untuk menjadi sangat kaya.” Kalau anda tidak bisa mengubah konteks orang miskin atau kelas menengah anda berkenaan dengan subjek utang, yang terbaik adalah memotong kartu kredit anda, melunasi rumah anda secepat mungkin, dan hanya berusaha dan menabung.

Kalau anda ingin pensiun muda dan pensiun kaya, pertama-tama anda harus mengubah konteks anda. Itu sebabnya saya menyarankan anda untuk sekali-sekali melihat kembali saran-saran ampuh ini dan terus menerus berusaha meningkatkan konteks anda. Kalau anda memiliki konteks orang kaya, apapun yang anda lakukan maka anda akan menjadi semakin kaya. Kalau anda memiliki konteks orang miskin, apa pun yang anda pelajari atau anda lakukan, hasilnya akan sama, hasil orang miskin. Ingatlah bahwa konteks anda atau apa yang anda pikir real akan menjadi realitas anda, apa pun yang anda lakukan. Seperti kata ayah kaya, “Utang tidak selalu membuatmu miskin. Tetapi konteks orang miskin atau kelas menengah akan membuatmu miskin.”

Tawaran Gratis

Kalau anda ingin mendengar saya secara langsung membicarakan saran-saran ampuh ini, silakan mengunjungi situs Web kami di richdad.com dan dengarkanlah presentasi audio yang sudah saya buat untuk orang-orang seperti anda ... orang-orang yang ingin pensiun muda dan pensiun kaya. Kalau anda sungguh-sungguh ingin pensiun muda dan pensiun kaya, situs Web kami adalah untuk anda. Kalau anda ingin bekerja keras seumur hidup untuk memperoleh jaminan kerja, atau berinvestasi dengan resiko tinggi dan pengembalian rendah, ada situs-situs Web yang lebih bagus dibanding situs Web kami.

Bab 20

Ujian Akhir

Berikut adalah latihan opsional yang dapat anda lakukan, kalau anda cukup berani. Pertanyaan-pertanyaan ini adalah untuk ditanyakan pada pesta makan malam anda berikutnya, atau ketika sedang makan siang bersama rekan kerja, atau bersama teman-teman dan keluarga. Alasan saya mengatakan bahwa itu opsional adalah karena pertanyaan-pertanyaan berikut akan memunculkan berbagai realitas tentang uang dari orang-orang yang anda tanyai.

Kalau anda memberi waktu kepada orang itu untuk benar-benar menjawab setiap pertanyaan, anda akan mendengar banyak realitas, alasan, kebohongan, anggapan, dan istilah-istilah psikologi lainnya yang dimiliki orang-orang itu tentang uang dan kehidupan mereka. Anda mungkin mendengar respons-respons seperti, “ Alangkah bodohnya pertanyaan itu.” “ Menurut orang ini siapa dirinya?” “ Anda tidak bisa melakukannya.” “ Itu tidak mungkin.”, “Saya menyukai pekerjaan saya. Saya tidak akan pernah berhenti bekerja.” Daripada setuju atau tidak setuju dengan jawaban atau komentar terhadap pertanyaan-pertanyaan itu, cukup dengarkan dan lihat apakah anda bisa menangkap dengan lebih jelas realitas orang itu tentang uang dan kehidupan finansialnya. Kalau anda mempunyai keberanian untuk mengajukan pertanyaan-pertanyaan ini kepada orang-orang yang anda cintai, teman-teman, atau rekan-rekan kerja anda, saya ucapkan selamat. Kalau anda melakukan latihan ini dengan orang-orang lain, saya rasa anda akan belajar banyak tentang kekuatan realitas seseorang melalui kondisi keuangan orang-orang itu dalam kehidupan.

Berikut adalah pertanyaan-pertanyaan atau kelompok pertanyaan untuk ditanyakan :

Kehidupan Macam Apa yang Ingin Anda Miliki?

Perbandingan Realitas

1. Kalau anda mempunyai semua kekayaan di dunia dan tidak pernah harus bekerja lagi, apa yang akan anda lakukan dalam waktu luang anda?
2. Kalau anda dan suami atau istri anda (bila menikah) berhenti bekerja hari ini, apa yang akan terjadi dengan kehidupan anda? Berapa lama anda dapat bertahan hidup dan tetap mempertahankan standard hidup dan gaya hidup anda?
3. Pada umur berapa anda akan bisa pension kalau anda belum pension? Apakah anda ingin pensiun lebih awal? Ketika anda pensiun, apakah anda akan menghasilkan uang yang lebih banyak atau lebih sedikit dibanding sekarang?
4. Apakah anda lebih suka mempunyai kehidupan di mana anda tidak lagi memerlukan gaji atau apakah anda lebih suka mempunyai kehidupan di mana anda selalu bekerja atau mencari pekerjaan dengan gaji yang lebih tinggi? Apakah anda lebih suka tidak dapat diterima bekerja atau lebih dapat diterima bekerja? Anda mengarah ke kehidupan yang mana saat ini?
5. Apakah anda ingin mempunyai kehidupan di mana anda berusaha keras untuk mengeluarkan lebih banyak uang karena anda kelebihan uang atau mempunyai kehidupan yang berusaha keras untuk menabung? Anda mengarah ke kehidupan yang mana?
6. Apakah anda lebih suka mempunyai kehidupan di mana anda tidak perlu bekerja keras untuk memperoleh uang lebih banyak atau apakah anda lebih suka mempunyai kehidupan di mana anda harus bekerja lebih keras untuk memperoleh uang lebih banyak? Kehidupan mana yang anda miliki?
7. Menurut anda apakah berinvestasi itu beresiko? Menurut anda apakah diperlukan uang untuk menghasilkan uang? Apakah anda ingin agar bisa berinvestasi tanpa uang sama sekali dan tanpa banyak resiko untuk memperoleh pengembalian yang sangat tinggi? Kalau anda bisa berinvestasi dengan uang orang lain, apakah anda mau?

8. Siapakah enam orang di luar keluarga anda dengan siapa anda menghabiskan sebagian besar waktu anda? Bagaimanakah sikap mereka terhadap uang? Apakah mereka bersikap kaya, miskin, atau kelas menengah? Dari keenam orang itu, berapa orang yang akan bisa pensiun muda dan pensiun kaya? Apakah sudah waktunya bagi anda untuk berkenalan dengan orang-orang baru?
9. Apakah anda lebih suka menjalani kehidupan di mana anda berusaha menjadi kaya dengan membangun atau membeli asset-aset, atau apakah anda lebih suka menjalani kehidupan dengan berusaha memperoleh jaminan kerja dan gaji tetap? Kehidupan mana yang sedang anda jalani?
10. Kalau anda ditawari satu miliar dollar untuk keluar dari pekerjaan anda, apakah anda mau? Kalau satu miliar dollar lebih penting dibanding pekerjaan anda, mengapa tidak berusaha memperoleh satu miliar dollar? Apa yang secara khusus menghalangi anda? Kalau anda tidak bersedia keluar dari pekerjaan anda untuk memperoleh satu miliar dollar ... lalu mengapa? Apakah anda tidak dapat menggunakan satu miliar dollar itu untuk melakukan sesuatu yang lebih baik daripada yang anda lakukan saat ini.
11. Apakah anda menjalani kehidupan yang terus menghasilkan uang tidak peduli harga pasar naik atau turun atau apakah anda menjalani kehidupan di mana anda selalu ketakutan terhadap jatuhnya bursa dan kehilangan uang? Kehidupan mana yang anda jalani? Mengapa?
12. Berkaitan dengan masalah uang, kalau anda bisa melakukan sesuatu yang berbeda, apa yang akan anda lakukan dengan berbeda? Kalau ada sesuatu yang ingin anda lakukan secara berbeda, mengapa anda tidak melakukannya?

Alasan saya menyarankan latihan ini hanya kalau anda cukup berani adalah karena setelah pembicaraan itu, mungkin akhirnya anda tidak punya teman, dan

perlu mencari teman-teman baru. Kalau anda merasa bahwa keluarga, teman-teman, dan rekan-rekan kerja anda tidak berasal dari konteks yang anda inginkan, kunjungilah situs Web kami di richdad.com untuk menemui orang-orang yang berasal dari konteks yang anda inginkan. Paling tidak anda akan mendapat kegembiraan membicarakan respon yang anda peroleh dari ujian akhir dengan dua belas pertanyaan ini. Yang terpenting adalah bahwa anda akan melihat berbagai realitas dan berbagai dunia tempat bermacam-macam orang berasal ketika membicarakan masalah uang. Seperti dikatakan ayah kaya, “Uang hanyalah sebuah ide.” Bila anda mengajukan pertanyaan-pertanyaan ini, anda akan mendapatkan banyak ide yang berbeda dan realitas yang berbeda.

Hal terpenting dari latihan ini adalah mendengarkan berbagai pendapat dan realitas, dan memutuskan jenis realitas atau dunia finansial apa yang ingin anda lihat. Mempunyai dua ayah memungkinkan saya melihat kedua dunia itu, dan saya menentukan pilihan saya dunia mana yang ingin saya lihat. Jadi pilihan terletak di tangan anda. Kalau anda mengajukan pertanyaan-pertanyaan ini kepada keluarga dan teman-teman anda, maka anda akan mendengar ide-ide mereka. Setelah mendengarkan ide-ide mereka, maka anda bisa mulai memilih dengan lebih baik ide-ide yang anda inginkan dan kehidupan macam apa yang ingin anda jalani.

Ceritakan Hasil Anda

Kunjungilah situs Web kami di richdad.com dan ceritakanlah jawaban-jawaban yang anda terima dari tes ini. Dalam forum diskusi kami ceritakanlah respons-respons yang lebih lucu, sinis, menghibur, atau mengejutkan yang anda peroleh dari pertanyaan-pertanyaan ini. Dalam forum-forum ini anda bisa bertemu dengan partner bisnis anda yang akan dating dan berlanjut menjadi lebih kaya dibanding teman-teman anda atau bahkan mungkin lebih kaya dari Bill Gates. Anda bahkan bisa pensiun muda dan pensiun sangat kaya.

Bagian IV

Daya Ungkit Langkah Pertama

Ayah kaya berkata, “ Langkah pertama adalah memutuskan kamu ingin hidup di dunia macam apa. Apakah kamu ingin hidup di dunia orang miskin, kelas menengah, atau orang kaya?”

“Tidakkah sebagian besar orang memilih hidup di dunia orang kaya?” saya bertanya.

“Tidak,” ujar ayah kaya. “Sebagian besar orang bercita-cita hidup di dunia orang kaya ... tetapi mereka tidak melakukan langkah pertama yakni memutuskan. Setelah kamu memutuskan, dan kalau kamu sudah benar-benar memutuskan, tidak akan kembali lagi. Ketika kamu memutuskan, segala sesuatu dalam duniamu akan berubah.”

Bab 21

Cara untuk Terus Melangkah

Saya sering ditanya, “Setelah anda mengambil keputusan untuk pensiun muda, apa yang membuat Kim dan anda terus melangkah? Bagaimana caranya menghadapi kesulitan dan tidak berbalik arah ketika menghadapi masa sulit?” Biasanya, saya menjawab dengan kata-kata klise seperti determinasi, kemauan kuat, dan visi. Saya menggunakan kata-kata klise yang sudah sering digunakan itu karena saya jarang mempunyai waktu untuk banyak menjelaskan apa yang telah saya jelaskan dalam buku ini. Karena anda telah membaca sejauh ini dan mudah-mudahan anda mengerti sebagian besar dari yang telah ditulis hingga saat ini, saya akan berbagi dengan anda secara lebih mendalam penjelasan yang lebih jujur tentang apa yang membuat kami terus melangkah.

Dua kisah jenis dongeng lebih serius yang disuruh ayah kaya untuk saya baca adalah kisah terkenal oleh Lewis Carroll, *Alice`s Adventures in Wonderland* (*Petualangan Alice di Negeri Ajaib*) dan *Through the Looking-Glass* (*Menembus Cermin*). Kedua kisah itu menceritakan perjalanan memasuki realitas yang berbeda. Dalam *Alice`s Adventures in Wonderland*, Alice mengikuti Kelinci Putih menuju liangnya dan memasuki dunia yang berbeda, dunia yang mengingatkan saya tentang industri jasa keuangan. Dalam *Through the Looking-Glass*, Alice kembali melakukan perjalanan ke realitas lain di balik cermin. Di balik cermin Alice menemukan buku-buku cermin yang tidak dapat dibaca kecuali diangkat menghadap cermin, persis seperti laporan keuangan pribadi. Walaupun demikian, menurut ayah kaya, nilai kedua kisah itu adalah ide untuk melakukan perjalanan dari satu realitas ke realitas lain. Ayah kaya berkata, “Masalahnya sebagian besar orang hanya mengalami satu realitas dan cenderung berpikir bahwa realitas *mereka* merupakan *satu-satunya* realitas.”

Menjawab Pertanyaan yang Sering Diajukan

Biasanya, ketika saya mendapat pertanyaan seperti, “Apa yang membuat anda dan Kim terus melangkah? Bagaimana anda terus melangkah bila anda tidak punya uang, menganggur, dan menderita serangkaian kerugian financial?” Saya menjawab dengan ungkapan klise sederhana yang sudah teruji dan terbukti kebenarannya. Saya menjawab dengan “Diperlukan determinasi.” Atau “Kami tahu kami tidak akan pernah kembali.” Tetapi ungkapan-ungkapan klise itu tidak menceritakan kisah yang sebenarnya. Saya ragu-ragu memulai penjelasan yang sebenarnya karena jawabannya berada di luar realitas sebagian besar orang, sehingga saya hanya berbicara sangat sedikit.

Beberapa minggu yang lalu dalam sebuah seminar, saya mempunyai waktu untuk menjelaskan secara lebih lengkap alasan Kim dan saya terus melangkah. Karena anda sudah membaca sejauh ini, saya akan memberi tahu anda jawaban yang saya berikan kepada para peserta. Saya tidak berpendapat bahwa jawaban itu sudah menjawab sepenuhnya pertanyaan itu, pertanyaan tentang bagaimana kami terus melangkah, tetapi saya rasa jawaban itu akan memberi anda sedikit makanan tambahan untuk pikiran.

Ketika seminar itu hampir selesai, seorang siswa mengacungkan tangan dan bertanya, “Ketika berada dalam keadaan yang paling gelap, apa yang membuat anda dan Kim terus melangkah? Saya ingin mendengar motivasi yang sebenarnya ... bukan penjelasan-penjelasan yang anda berikan kepada kami selama ini.”

Jawaban

Saya mempertimbangkan permintaannya sejenak dan akhirnya memutuskan untuk mengungkapkan motivasi yang mendorong kami untuk terus melangkah, setelah Kim dan saya mengambil keputusan untuk pensiun muda dan pensiun kaya. Penjelasan dimulai :

“Ketika saya berumur dua puluhan akhir, ayah kaya memberikan pelajaran yang dimulai dengan pertanyaan ini. Pelajaran dan percakapan itu berlangsung bertahun-tahun ... dan walaupun dia telah meninggal, saya terus mengulangi pelajaran itu dan mencari jawaban lebih lanjut.”

Dunia Tanpa Risiko yang Tidak Memerlukan Uang

“Apa yang ingin kamu lakukan kalau tidak ada risiko dan tidak diperlukan uang untuk menjadi kaya?” Tanya ayah kaya.

“Tidak ada risiko dan tidak diperlukan uang?” saya mengulangi, tidak yakin ke mana arah pembicaraan ayah kaya dengan pertanyaan ini. “Kenapa bapak mengajukan pertanyaan itu?” akhirnya saya bertanya. “Dunia seperti itu tidak ada.”

Ayah kaya membiarkan saya duduk dengan pertanyaan saya sejenak. Kebungkamannya merupakan petunjuk bagi saya bahwa yang terbaik adalah mendengarkan jawaban saya dan mengambil waktu untuk memikirkannya kembali. Setelah dia tahu bahwa saya sudah memikirkan kembali jawaban saya akhirnya dia berkata, “Apakah kamu yakin dunia seperti itu tidak ada?”

“Dunia yang tanpa risiko dan tidak diperlukan uang?” saya bertanya, berusaha memastikan bahwa kami sedang membicarakan hal yang sama. Yang dapat saya dengar hanyalah ayah kandung saya yang berkata, “Berinvestasi itu berisiko” dan “Diperlukan uang untuk menghasilkan uang.”

Ayah kaya mengangguk kepala. “Ya. Apa yang ingin kamu lakukan kalau dunia seperti itu ada?”

“Saya akan mencarinya,” saya berkata. “Tetapi hanya kalau ada.”

“Dan kenapa tidak ada?” tanya ayah kaya.

“Karena tidak mungkin,” saya menjawab. “Bagaimana mungkin ada dunia dimana tidak ada risiko moneter atau tidak diperlukan uang untuk menjadi kaya?”

“Kalau kamu sudah memutuskan bahwa tidak mungkin ada dunia seperti itu, maka tidak mungkin ada,” ayah kaya berkata dengan lembut.

“Apakah bapak mengatakan tidak ada?” saya bertanya.

”Tidak jadi soal apa yang *saya* pikir. Yang penting adalah apa yang *kamu* pikir,” ujar ayah kaya. “Kalau kamu mengatakan tidak ada ... maka tidak ada. Apa yang saya pikir tidak penting.”

“Tetapi dunia seperti itu tidak mungkin,” saya mengulangi. “Saya tahu itu tidak mungkin. Pasti ada risiko.”

“Maka tidak ada,” ujar ayah kaya. “Kalau kamu pikir tidak mungkin, maka tidak mungkin.“ Ayah kaya sekarang menjawab saya dengan energi lebih banyak dan sedikit kekecewaan dalam nada suaranya. “Yang membuat dunia seperti itu tidak ada adalah karena kamu masih mempunyai realitas ayahmu dan keyakinannya. Kamu mempertahankan keyakinan itu karena itu merupakan realitas di mana kamu dibesarkan. Saya tidak bisa mengajarkan kamu lebih banyak kecuali kamu bersedia mengubah realitas itu. Sya bisa memberimu lebih banyak jawaban tentang cara menjadi kaya, tetapi jawaban saya tidak ada gunanya kalau kamu tidak bersedia melepaskan realitas keluargamu tentang uang dan kehidupan.“

“Tetapi tidak diperlukan uang dan tidak ada risiko? Ayolah,” saya berkata. “Yang benar saja. Tidak ada yang percaya bahwa ada dunia di mana tidak diperlukan uang dan tidak ada risiko.“

“Saya tahu,” ujar ayah kaya. “Itu sebabnya sangat banyak orang mempertahankan jaminan kerja dan sering menganggap berinvestasi itu berisiko atau diperlukan uang untuk menghasilkan uang. Mereka tidak mempertanyakan anggapan mereka. Sebaliknya mereka yakin anggapan mereka benar, tidak pernah bertanya apakah mungkin ada realitas lain atau anggapan lain. Kamu tidak bisa menjadi lebih kayakalau kamu tidak lebih dahulu mempertanyakan anggapan yang mendasari keyakinanmu. Itu sebabnya sangat sedikit orang yang menjadi kaya atau pernah benar-benar bebas secara finansial. Tetapi kamu masih belum menjawab pertanyaan itu.“

“Tolong ulangi pertanyaannya,” saya menjawab, merasa sangat frustrasi dan ingin tahu apa yang dia maksud dengan tidak mempertanyakan anggapan saya.

“Pertanyaannya adalah, “Apa yang ingin kamu lakukan kalau tidak ada risiko dan tidak diperlukan uang untuk menjadi kaya?” ayah kaya berkata, mengulangnya dengan lambat dan berhati-hati, berusaha sebaik mungkin untuk mengucapkan pertanyaan itu dengan jelas, sehingga saya bisa mendengar pertanyaan itu.

“Saya tetap berpendapat itu adalah pertanyaan yang tidak masuk akal tetapi bagaimanapun juga saya akan menjawabnya,” saya menjawab.

”Kenapa kamu mengatakan pertanyaan itu itu tidak masuk akal?” tanya ayah kaya.

“Karena dunia seperti itu tidak ada,” saya kembali pada jawaban semula. “Itu pertanyaan yang bodoh dan membuang-buang waktu. Kenapa saya harus menjawab atau memikirkan pertanyaan seperti itu?”

“Oke, “kata ayah kaya. “Saya punya jawabannya. Saya juga mendengar anggapan dasarmu. Menurutmu memikirkan dunia seperti itu membuang-buang waktu sehingga kamu tidak mau bersusah payah memikirkan pertanyaan itu. Kamu sudah menganggap dunia seperti itu tidak ada sehingga menurutmu mempertanyakan ide itu membuang-buang waktu. Kamu tidak mau mempertanyakan anggapanmu. Sehingga karena menurutmu dunia seperti itu tidak ada, kamu tidak mau memikirkannya. Kamu hanya mau berpikir dengan caramu selalu berpikir. Kamu ingin menjadi kaya tetapi hidup dalam ketakutan kehilangan uang atau hidup dengan ide bahwa kamu tidak punya cukup uang. Bagi saya itu merupakan realitas yang aneh, tetapi saya bisa menerima jawabanmu. Saya mengerti anggapanmu, karena merupakan anggapan yang sangat umu.”

“Tidak, tidak, tidak,” saya berkata. “Saya akan menjawab pertanyaan bapak. Saya hanya bertanya apakah bapak mengatakan bahwa dunia seperti itu ada?” saya berkata, meninggikan suara saya, menjadi marah dan defensive.

Ayah kaya duduk dengan tenang, kembali tidak menjawab pertanyaan saya dan membiarkan saya mendengarkan diri sendiri. Dia mendengarkan realitas saya.

“Apakah bapak ingin agar saya percaya bahwa dunia itu ada?” saya bertanya dengan sengit.

“Izinkan saya mengulanginya. Tidak jadi soal apa yang saya percaya,” ujar ayah kaya. “Yang menjadi persoalan adalah apa yang kamu percaya.”

“Oke, oke, oke,” saya berkata. “Kalau dunia seperti itu ada, sebuah dunia tanpa risiko financial dan dunia yang tidak menuntut saya untuk menggunakan uang sama sekali untuk menjadi kaya, maka saya akan menjadi lebih kaya melampaui impian saya yang paling liar. Saya tidak akan takut. Saya tidak akan menjadikan alasan bahwa saya tidak punya uang atau bahwa saya bisa gagal. Saya akan hidup di dunia yang mempunyai kelimpahan yang tak terbatas ... sebuah dunia di mana saya bisa memiliki apapun yang saya kehendaki. Saya akan hidup di dunia yang sama sekali berbeda ... yang pasti bukan dunia di mana saya dibesarkan.”

“Jadi kalau dunia seperti itu ada, apakah nilainya sebanding dengan perjalanan yang ditempuh?” Tanya ayah kaya.

“Tentu, “saya menjawab dengan tegas. “Siapa yang tidak ingin melakukan perjalanan itu?”

Ayah kaya hanya mengangkat bahunya tanpa berkata-kata, kembali membiarkan saya mendengarkan kata-kata saya sendiri.

“Apakah bapak mengatakan bahwa dunia seperti itu ada?” saya bertanya lagi.

“Kamulah yang harus memutuskan. Kamu bisa memutuskan dunia macam apa yang ada. Saya tidak dapat melakukannya untukmu,” ujar ayah kaya. “Saya mengambil keputusan saya bertahun-tahun yang lalu tentang dunia macam apa yang saya inginkan untuk ada.”

“Apakah bapak memperoleh dunia bapak?” saya bertanya.

Ayah kaya tidak pernah menjawab pertanyaan itu. Satu-satunya jawabannya adalah, “Apakah kamu ingat kisah Alice dan *Menembus Cermin?*”

Saya menganggukkan kepala.

“Bertahun-tahun yang lalu, saya menembus cermin itu. Kalau kamu percaya dunia seperti itu ada, maka kamu bisa memutuskan untuk melakukan perjalanan menembus cermin. Tetapi kamu hanya akan melakukan perjalanan itu kalau kamu percaya terhadap kemungkinan keberadaan dunia seperti itu. Kalau kamu tidak percaya bahwa dunia seperti itu ada, maka kamu hanya akan melihat cermin dan

kamu akan tetap berada di sisi sebelah sini dari cermin, melihat dirimu yang sedang melihat diri sendiri, saling berpandang-pandangan.“

Jawaban Saya kepada Para Peserta

Ketika saya sudah menceritakan kisah ini kepada peserta, ruangan menjadi sunyi. Saya tidak tahu apakah jawaban saya masuk akal. Tidak peuli apakah masuk akal atau tidak, saya telah memberikan kepada mereka kisah di balik kisah. Mengakhiri jawaban itu saya berkata, “ Jadi begitulah awal perjalanan saya. Setelah percakapan dengan ayah kaya itu saya menjadi sangat ingin tahu. Saya memikirkan apa yang dikatakannya selama beberapa tahun. Semakin saya memikirkannya, pertanyaannya menjadi semakin mungkin. Ketika saya berumur awal tiga puluhan saya tahu bahwa saya harus memperluas realitas saya. Saya tahu masa sekolah saya dengan ayah kaya sudah selesai. Saya tahu apakah ayah kaya tidak bisa mengajarkan saya lebih banyak lagi atau memberi saya jawaban lebih banyak lagi sampai saya memutuskan untuk mengubah realitas saya dan memulai perjalanan saya. Lebih banyak jawaban tidak akan membantu. Saya memerlukan realitas baru yang mudah diperluas. Saya tahu sudah saatnya meninggalkan sarang, seperti yang mereka katakana. Saya tidak tahu apakah dunia seperti itu ada, tetapi saya menginginkannya ada. Jadi perjalanan saya dimulai setelah saya mengambil keputusan bahwa dunia seperti itu mungkin. Dengan keputusan itu, saya pergi mencari dunia itu, dunia di mana tidak ada risiko dan dunia di mana tidak diperlukan uang untuk menghasilkan uang. Saya lelah memandang cermin dan tidak menyukai apa yang saya lihat. Itulah saatnya saya pergi mencari dunia yang menembus cermin.”

Para peserta tetap diam. Saya dapat merasakan bahwa sebagian dari mereka dapat menerima ide itu dan sebagian menolaknya. Seorang peserta mengacungkan tangan dan berkata, “Jadi anda percaya dunia seperti itu ada? Apakah itu yang sedang anda katakan kepada kami?”

Saya tidak menjawab pertanyaannya. Saya hanya melanjutkan kisah itu. “Segera setelah mengambil keputusan bahwa dunia seperti itu mungkin, saya menemui Kim dan menceritakan kepadanya tentang perjalanan yang sedang saya lakukan. Karena alasan tertentu dia ingin ikut serta. Dia berkata, `Apa yang kamu bicarakan mengalahkan realitas yang saya miliki saat ini ... realitas melakukan sebuah pekerjaan seumur hidup. Saya tidak suka realitas saya sekarang sehingga saya bersedia mencari realitas baru.`”

Peserta yang berusaha meminta saya menjawab pertanyaannya akhirnya menurunkan tangannya dan hanya mendengarkan. “Kim adalah perempuan pertama yang saya temui yang bersedia mempertimbangkan pikiran gila itu. Saya ragu-ragu memberitahukan padanya, namun dia tidak menentang ide saya. Sebaliknya dia mendengarkan saya selama sehari-hari ketika saya menceritakan tentang dunia yang menurut saya mungkin. Demikianlah awal perjalanan kami. Bukan soal uang tetapi lebih mengenai pencarian dunia yang lain. Jadi dengan jujur saya berkata kepada anda semua, bahwa lebih dari apa pun juga, pencarian terhadap dunia itulah yang membuat Kim dan saya terus melangkah.”

“Setelah mengambil keputusan, kami memulai perjalanan kami menembus cermin. Kami tahu bahwa setelah kami memulai perjalanan itu kami harus berani, rendah hati, menyelidiki, terus belajar, belajar dengan cepat bila ada pelajaran baru, dan yang terpenting, kami terus memperluas realitas kami, karena kami tahu perjalanan itu hanya merupakan perjalanan dalam hati kami dan dalam benak kami. Kami tahu perjalanan itu kecil kaitannya dengan dunia di luar diri kami, dan semuanya berhubungan dengan realitas di dalam diri kami. Ketika kami mengalami masa yang benar-benar sulit, pencarian terhadap realitas lain, dunia yang lain, inilah yang membuat kami terus melangkah. Setelah perjalanan dimulai, kami tahu bahwa kami tidak akan pernah kembali. Pencarian untuk memperoleh dunia lain itulah yang membuat kami terus melangkah.”

Terjadi keheningan panjang di ruang seminar. Tiba-tiba, seorang peserta mengacungkan tangan dan bertanya, “Apakah anda menemukannya? Katakanlah kalau anda menemukannya. Kalau dunia itu ada, saya ingin pergi ke sana. Saya

tidak mau menghabiskan lima puluh tahun hidup saya bekerja untuk uang. Saya tidak mau menjalani hidup dengan menerima perintah dari uang, hidup dalam ketakutan tidak mempunyai cukup uang. Katakanlah apakah jenis dunia yang lain ada.“

Saya berhenti sejenak, melakukan kepada mereka seperti yang telah dilakukan ayah kaya terhadap saya bertahun-tahun yang lalu, memberi waktu untuk mendengarkan realitas mereka sendiri. “Andalah yang harus memutuskan,“saya akhirnya memberi respons setelah keheningan yang panjang. “Bukan apa yang *saya* percaya, tetapi apa yang *anda* percaya yang ada. Kalau anda pikir dunia seperti itu ada bagi anda, maka anda akan menembus cermin. Kalau tidak, maka anda akan tetap berada di sisi sebelah sini dari cermin, melihat diri anda yang sedang melihat diri sendiri. Ketika berbicara tentang uang, anda mempunyai kekuasaan untuk menentukan apa yang real dan anda ingin hidup dalam realitas macam apa. “Seminar itu berakhir. Sebagian besar peserta memikirkannya sungguh-sungguh. Setelah selesai mengemasi tas kantor saya, saya berpaling kepada mereka dan berkata, “Terima kasih atas perhatian anda. Terima kasih anda sudah mendengarkan. Seminar selesai.”

Penutup

Pada musim gugur 1994, Kim dan saya beristirahat panjang di Fiji. Seorang teman telah menyarankan resor mewah kecil ini, di sebuah pulau terpencil. Sebelum matahari terbit pada suatu pagi, seorang anggota staf dari hotel itu mengucapkan salam kepada kami di pondok rumput kami yang menyenangkan. “Kuda-kuda kalian sudah siap,” dia berkata dengan tersenyum dan dengan berbisik.

Kami sudah berada di pulau itu selama lima hari pada saat itu. Saya akhirnya merasa relaks, bebas dari ketegangan, dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan irama tenang dari pulau indah ini, yang dikelilingi oleh perairan biru yang sangat jernih dari samudra pasifik. Sembilan tahun telah berlalu sejak Larry, Kim, dan saya duduk di gunung Whistler, di sebelah utara Vancouver, British Columbia, yang diselimuti salju, kedinginan, dan membuat rencana kami untuk menapai kebebasan financial. Ketika naik ke atas kuda, saya memikirkan kembali saat berada di gunung yang sangat dingin itu. Sambil duduk di atas pelana kuda, saya memikirkan betapa berbedanya hal-hal yang kami nikmati dalam hidup kami sekarang. Kami tidak berjuang melawan udara dingin lagi dan kami tidak miskin, tiak tanpa uang lagi. Lebih penting dari sekedar memiliki banyak uang, kami sekarang bebas. Kami tidak pernah harus bekerja lagi sepanjang sisa hidup kami.

Kuda-kuda perlahan-lahan berjalan menyusuri jalan setapak yang sejajar dengan pantai berpasir putih yang mengelilingi pulau itu. Walaupun saya tidak bisa melihat apa-apa karena hari masih gelap, saya bias mendengar suara samudra hanya beberapa kaki jaraknya, dan merasakan angin samudra yang sepoi-sepoi ketika kuda itu perlahan-lahan menyusuri jalan setapak pantai yang sempit. Bau tanah pulau itu dan tanaman tropis, bercampur dengan udara yang mengandung garam, membawa saya kembali ke masa kecil saya di Hawaii, ke masa ketika Hawaii masih merupakan Hawaii. Walaupun menunggang kuda hanya sebentar, ingatan yang kembali terbentang sepanjang hidup.

Setelah menunggang kuda selama setengah jam, anggota staf dari hotel menghentikan kuda dan membantu kami turun. Pada jarak yang tidak terlalu jauh

saya dapat melihat beberapa api lilin menari-nari tertiuip angin. Pemandu itu memegang tangan kami dan dengan sopan mengantar kami menuju lilin-lilin itu. Lilin-lilin itu terletak di atas meja bertaplak putih, di pasir, hanya beberapa kaki dari ombak yang menerpa-nerpa dengan perlahan. Anggota staf itu mempersilahkan Kim dan saya duduk pada satu-satunya meja di restoran terindah di dunia itu. Segera setelah kami duduk, seorang anggota staf lain muncul dengan sebotol sampanye favorit istri saya. Diterangi cahaya lilin, Kim dan saya minum sebagai ucapan selamat untuk diri kami sendiri dan perjalanan kami. Sepanjang hidup belum pernah saya merasa lebih mencintai istri saya yang cantik. Dia telah menderita di samping saya melewati masa-masa paling berat dalam hidup saya. Kami tidak mengucapkan sepatah kata pun. Tanpa bersuara kami mengulurkan tangan melintasi meja kecil itu dan saling berpegangan tangan, memegang gelas sampanye kami dengan tangan yang lain, dan mengatakan, "Terima kasih dan saya mencintaimu" dengan mata kami. Kami sudah berhasil.

Seperti pada saat yang tepat, sinar matahari menyembul dari balik cakrawala samudra dan kami mulai melihat karya seni yang besar disekeliling kami. Pada satu sisi kami dapat melihat pulau hijau yang rimbun muncul dari laut. Di depan kami terdapat hamparan pasir putih bersih, dan di belakang kami terdapat pohon-pohon tinggi hijau dengan burung-burung yang mulai memanggil-manggil. Di seberang pasir, seolah-olah menyatukan semuanya, terdapat samudra biru yang tenang membentang dari pantai dan menyongsong matahari.

Pelayan membawa makan pagi kami berupa buah-buahan tropis segar ketika kami duduk dengan diam menyaksikan matahari muncul dari permukaan air, perlahan-lahan menerangi keindahan yang mengelilingi kami. Selain pelayan, hanya kami berdua yang ada di sana. Sangat sunyi, kecuali suara alam. Tidak ada tetangga, tidak ada mobil, tidak ada pengunjung pantai, tidak ada musik yang hingar-bingar, tidak ada telepon seluler. Dan yang terbaik dari semuanya, tidak ada bisnis yang harus kami kerjakan. Tidak ada rapat. Tidak ada tenggat. Tidak ada bujet. Bisnis sudah berlalu. Ia sudah menjalankan tugasnya dan kami sudah menjualnya. Kami tidak mempunyai apa-apa ketika pulang kecuali kebebasan kami.

Yang ada di sana saat itu hanya Kim dan saya serta keindahan alam yang berlimpah ... ciptaan Tuhan yang sangat indah.

Ketika akhirnya matahari menampakkan diri seluruhnya di atas permukaan air, sesuatu menyelinap ke dalam pikiran saya. Visi saya tidak menjadi kabur, tetapi kelihatannya hanya bergetar kemudian tubuh saya bergemetar sangat singkat. Terjadi gempa bumi kecil, sebuah getaran tiba-tiba melewati tubuh saya dan jiwa saya. Sesuatu sedang terjadi jauh di dalam diri saya. Pengalaman itu membuat saya semakin santai. Ketika kehangatan matahari mulai menyentuh kami dari seberang air, rasa syukur yang besar muncul di dada saya dan menyebar ke seluruh tubuh saya. Tanpa menyadarinya, konteks saya telah berubah sama sekali saya telah melangkah menembus cermin dan sekarang dapat dengan jelas melihat cara hidup yang baru. Saya mulai menangis, bukan dengan kesedihan, tetapi dengan kekaguman yang mendalam terhadap kesempurnaan, anugrah, dan kelimpahan yang mengelilingi bukan hanya Kim dan saya ... tetapi semua orang.

Perlahan-lahan, saya menyadari sering kali ketakutan saya tentang tidak berkecukupan atau tidak mempunyai cukup uang telah menghalangi saya untuk menerima kelimpahan yang diberikan kehidupan di Bumi. Saya menyadari bahwa kesulitan pribadi saya untuk menjadi kaya terutama disebabkan karena kesulitan pribadi saya melawan ketakutan menjadi miskin. Saya juga menyadari mengapa ayah kaya saya selalu mengatakan, “ Ketakutanmulah yang memenjarakan dirimu sendiri. Ketakutanmulah yang mengunci dirimu di dalam selmu sendiri, penjara yang tidak memungkinkan kelimpahan Tuhan masuk.” Pikiran saya melayang kembali ke masa muda saya dan saya dapat mendengarnya berkata, “Sangat sering kita berpikir bahwa kita sendirian dan kita harus bertahan hidup dengan kekuatan kita sendiri. Sangat sering kita percaya bahwa supaya dapat bertahan hidup, kita harus mengerjakan pekerjaan jita sendiri. Kita sering diajar bahwa hanya orang atau mahluk yang paling dapat menyesuaikan diri dengan lingkungannya yang akan terus hidup dan kalau kita tidak menyesuaikan diri kita tidak hidup. Itu adalah cara berpikir narapidana. Banyak orang merupakan narapidana finansial dari ketakutan mereka. Itu sebabnya mereka mempertahankan jaring pengaman, menjadi tamak

dan berjuang untuk memperoleh sedikit uang seperti anjing-anjing lapar yang berebut tulang tanpa daging, bukan mencari kebebasan finansial.”

“Mendapatkan kebebasanmu sendiri itu mudah. Yang harus kamu lakukan adalah pertama melihat dan memahami apa yang Tuhan ingin untuk dilakukan, kemudian lakukan apa yang Tuhan ingin untuk dilakukan dengan bakat-bakat yang sudah diberikan Tuhan kepadamu. Kalau kamu bersedia melakukannya dengan setia, kelimpahan Tuhan akan dicurahkan ke dalam hidupmu. Hidup bukan soal mencari uang. Lihatlah burung-burung, tumbuh-tumbuhan, dan semua ciptaan alam di sekitarmu. Burung-burung tidak mencari uang. Burung-burung dan makhluk Tuhan lainnya hanya melakukan apa yang menjadi tugas mereka. Kalau kamu percaya kepada Tuhan dan melakukan tugasmu, kelimpahan Tuhan akan menyertai kamu selama-lamanya.” Ayah kaya juga berkata, “Kamu tidak perlu mengerjakan tugas burung ... burung sudah melakukannya.” Dia mengatakan itu karena dia melihat sangat banyak manusia bersaing untuk mendapatkan pekerjaan bukannya berusaha memahami apa yang harus dilakukan. Dia berkata, “Kalau kamu mau berusaha memahami apa yang harus dikerjakan, dan mengerjakan apa yang harus dilakukan, kamu akan membuka hubungan dengan kelimpahan Tuhan.”

Kim dan saya duduk pada meja kecil kami di pantai itu selama satu jam lagi. Untuk pertama kalinya dalam hidup saya, saya mengerti apa yang dikatakan ayah kaya. Saya tidak mengerti sepenuhnya sebelum ini. Saya masih mempunyai konteks atau realitas pribadi ketika mendengar kata-katanya. Tetapi ketika duduk di pantai itu saya akhirnya melangkah menembus cermin, dan benar-benar mengerti ayah kaya saya.

Ketika angin dari samudera mulai kencang, saya bisa mendengar kuda-kuda di belakang menjadi gelisah. Sudah waktunya mereka pulang dan begitu juga dengan Kim dan saya. Setahun kemudian, saya duduk dengan diam di pondok saya di puncak gunung sambil mengajukan pertanyaan kepada diri sendiri, “Apa yang harus dikerjakan?” dan “Apa yang dapat saya lakukan?”

Bila orang bertanya kepada saya saat ini mengapa saya terus bekerja walaupun saya tidak memerlukan uangnya, jawabannya adalah jawaban ayah kaya saya. Saya

mengatakan, “Saya terus bekerja karena ada hal-hal yang harus dikerjakan.” Kini, yang Kim dan saya lakukan hanyalah mendayagunakan apa yang telah kami pelajari untuk melakukan lebih banyak apa yang harus dikerjakan. Ironisnya, semakin Kim dan saya menerapkan daya ungkit untuk melakukan apa yang harus dikerjakan, kami menjadi semakin bahagia dan semakin kaya.

Kabar baiknya adalah bahwa anda tidak perlu meninggalkan pekerjaan anda untuk melakukan apa yang harus dikerjakan. Anda tidak harus pensiun untuk melakukan apa yang harus dikerjakan. Cukup melihat ke sekeliling anda maka anda akan memahami apa yang harus dikerjakan. Yang harus anda lakukan hanyalah mengerjakan apa yang harus dikerjakan dengan bakat yang telah diberikan kepada anda. Kalau anda bersedia melakukannya, anda akan masuk ke dalam kelimpahan ... bukan hanya sebagian dari kita.

Hari terakhir saya di pulau terpencil yang indah di Fiji itu dihabiskan dengan duduk-duduk di pantai tanpa melakukan kegiatan sama sekali. Tidak ada sesuatu yang mengharuskan saya pulang kecuali cara hidup yang sama sekali baru ... hidup sebagai orang bebas. Saya meremas tangan Kim, untuk memberitahunya betapa saya mencintainya, menghargainya, dan berterima kasih kepadanya karena tetap bersama saya sepanjang perjalanan ini. Saya tidak akan berhasil tanpa dia. Persis sebelum kami mengambil alas pantai kami dan kembali untuk makan malam, saya bisa mendengar ayah kaya berkata, “Banyak orang-orang kecil menghabiskan hidup mereka untuk menyerang raksasa. Mereka mengkritik, menggossip, menyebarkan rumor dan berbohong tentang diri mereka, berusaha sekuat tenaga untuk merobohkan mereka. Mereka melihat apa yang salah dengan raksasa itu bukannya melihat apa yang benar. Itu sebabnya mereka tetap kecil. Daud mungkin masih muda, dan dia tidak mempunyai banyak, hanya umban sederhana, dan dia mungkin secara fisik lebih kecil dari Goliat, tetapi Daud bukan orang kecil.” Inti buku ini adalah bahwa setiap kita mempunyai orang kecil, seorang Daud, dan seorang Goliat di dalam diri kita. Daud bisa tetap menjadi orang kecil dengan menerima konteks orang kecil, dan berkata, “Dia lebih besar dari saya. Bagaimana saya dapat melawan seorang raksasa dengan hanya sebuah umban?” Namun, Daud menjadi

raksasa dengan memilih menerima konteks seorang raksasa. Itulah caranya mengalahkan Goliat dan diri sendiri menjadi raksasa. Anda dapat melakukan hal yang sama.

Sebagai penutup, daya ungkit ada di mana-mana. Daya ungkit adalah kekuatan. Daya ungkit terdapat di dalam diri kita, di sekitar kita, dan ditemukan oleh kita. Dengan setiap penemuan baru, penemuan seperti mobil, pesawat terbang, telepon, televisi, dan World Wide Web, bentuk daya ungkit baru ditemukan. Dengan setiap bentuk daya ungkit baru, para jutawan dan miliarder baru diciptakan karena mereka menggunakan daya ungkit itu, bukan menghancurkan atau menyalahgunakan daya ungkit baru itu. Jadi ingatlah selalu bahwa kekuatan daya ungkit dapat digunakan, disalahgunakan, atau ditakuti. Bagaimana anda memilih menggunakan kekuatan daya ungkit dalam hidup anda menjadi tanggung jawab anda dan hanya anda.

Terima kasih sudah membaca buku ini dan ingatlah untuk tetap memiliki konteks yang terbuka. Masa depan sangat cerah dan masa depan akan membawa kebebasan bagi semakin banyak orang.