

Rich
Dad,

Apa yang
Diajarkan
Orang Kaya
pada
Anak-anak
Mereka
Tentang Uang—
yang Tidak
Diajarkan oleh
Orang Miskin
dan Kelas
Menengah

Poor
Dad

Robert T. Kiyosaki

Bersama SHARON L. LECHTER C.P.A.

Buku ini dipersembahkan kepada
semua orangtua di mana pun mereka berada,
guru-guru yang paling penting bagi anak mereka.

Ucapan Terima Kasih

Bagaimana seseorang mengucapkan "terima kasih" bila ada begitu banyak orang yang harus diberi ucapan itu? Buku ini jelas-jelas merupakan ucapan terima kasih kepada dua ayah saya yang merupakan model peran yang amat kuat, dan kepada ibu saya yang mengajarkan cinta dan kebaikan kepada saya.

Akan tetapi, orang yang paling langsung berperan hingga buku ini menjadi kenyataan adalah istri saya, Kim, yang membuat hidup saya sempurna. Kim adalah partner saya dalam pernikahan, bisnis, dan hidup. Tanpa dia saya akan tersesat. Terima kasih kepada orangtua Kim, Winnie dan Bill Meyer yang telah membesarkan seorang putri yang luar biasa. Saya berterima kasih kepada Sharon Lechter yang mengumpulkan lembaran-lembaran buku ini dalam komputer saya dan merangkainya menjadi satu. Terima kasih kepada suami Sharon, Mike, yang telah menjadi pengacara kekayaan intelektual, dan anak-anak mereka Phillip, Shelly, dan Rick atas partisipasi dan kerja sama mereka. Saya juga berterima kasih kepada Keith Cunningham atas kebijakan dan inspirasi finansialnya; Larry dan Lisa Clark atas anugerah persahabatan dan dukungan mereka; Rolf Parta atas kejeniusan teknisnya; Anne Nevin, Bobbi DePorter, dan Joe Chapon atas wawasan-wawasan mereka dalam pembelajaran; DC dan John Harrison,

Jannie Tay, Sandy Khoo, Richard dan Veronica Tan, Peter Johnston dan Suzi Dafnis, Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael dan Monette Hamlin, Edwin dan Camilla Khoo, K.C. See dan Jessica See atas dukungan profesional mereka; Kevin dan Sara dari InSync atas grafik-grafik brilian mereka; John dan Shari Burley, Bill dan Cindy Shopoff, Van Tharp, Diane Kennedy, C.W. Allen, Marilu Deignan, Kim Arries, dan Tom Weisenborn atas intelegensi finansial mereka. Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence dan Jayne Taylor-West, Alan Wright, Zig Ziglar, atas kejelasan mental mereka; J.W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair dan Eileen Singer, Wayne dan Lynn Morgan, Mimi Brennan, Jerome Summers, Dr. Peter Powers, Will Hepburn, Dr. Enrique Teuscher, Dr. Robert Marin, Betty Oyster, Julie Belden, Jamie Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, Jeff Bassett, Dr. Tom Burns, dan Bill Galvin yang telah menjadi teman dan pendukung hebat dalam proyek ini; kepada Center Managers dan puluhan ribu lulusan Money and You and The Business School for Entrepreneurs; dan kepada Frank Cerie, Clint Miller, Thomas Allen, dan Norman Long karena telah menjadi partner hebat dalam bisnis.

Daftar Isi

| | | |
|----------------------------|---|-----|
| Ada Suatu Kebutuhan | | x1 |
| PELAJARAN | | |
| Bab Satu | Ayah yang Kaya, Ayah yang Miskin | 1 |
| Bab Dua | Pelajaran Satu— Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Uang | 13 |
| Bab Tiga | Pelajaran Dua— Mengapa Mengajarkan Melek Finansial? | 57 |
| Bab Empat | Pelajaran Tiga— Uruslah Bisnis Anda Sendiri | 93 |
| Bab Lima | Pelajaran Empat— Sejarah Pajak dan Kekuatan Korporasi | 105 |
| Bab Enam | Pelajaran Lima— Orang Kaya Menciptakan Uang | 121 |
| Bab Tujuh | Pelajaran Enam— Bekerja untuk Belajar—Jangan Bekerja untuk Uang | 149 |
| PERMULAAN | | |
| Bab Delapan | Mengatasi Berbagai Hambatan | 167 |
| Bab Sembilan | Memulai | 191 |
| Bab Sepuluh | Masih Ingin Lagi? | 221 |
| Epilog | Bagaimana Membayar Biaya Kuliah Anak Kita yang Kian Mahal | 229 |
| Tentang Penulis | | 235 |

PENGANTAR

Ada Suatu Kebutuhan

Apakah sekolah menyiapkan anak-anak kita untuk menghadapi dunia yang riil? "Belajarliah yang giat dan raihlah angka yang baik, dan kamu akan mendapat pekerjaan yang berupah tinggi dengan tunjangan dan keuntungan yang besar," begitu kata orangtua saya dulu. Tujuan hidup mereka adalah agar kakak perempuan saya dan saya bisa kuliah di perguruan tinggi, sehingga kami akan mempunyai peluang yang sangat besar untuk berhasil dalam hidup kami. Ketika akhirnya saya meraih gelar diploma saya pada 1976—lulus dengan predikat tinggi, dan nyaris yang teratas di kelas saya, dalam bidang akuntansi dari Florida State University—orangtua saya menyadari tujuan mereka. Itulah prestasi puncak dalam hidup mereka. Menurut "Rencana Tuhan", saya dipekerjakan oleh perusahaan akuntansi "Big 8", dan saya mengharapkan karier panjang dan pensiun di usia muda.

Suami saya, Michael, mengikuti jalan yang serupa. Kami berdua berasal dari keluarga pekerja keras, kekayaan pas-pasan, tetapi dengan etika kerja yang kuat. Michael juga lulus dengan predikat tinggi, dan ia melakukannya dua kali: pertama sebagai insinyur dan kemudian dari sekolah hukum. Dengan cepat ia direkrut oleh sebuah biro hukum Washington D.C. bergengsi yang bergerak khusus dalam

hukum paten, dan masa depannya tampak cerah, jalur kariernya dirancang baik, dan dijamin bisa pensiun muda.

Meskipun kami sukses dalam karier kami, hal itu tidaklah memberikan hasil seperti yang kami harapkan. Kami berdua telah berganti posisi beberapa kali—karena alasan-alasan yang tepat—tetapi tidak ada rencana pensiun yang dibuat demi kepentingan kami. Dana pensiunan kami tumbuh hanya berdasarkan kontribusi individual kami.

Pernikahan saya dan Michael sungguh luar biasa dan kami dianugerahi tiga anak yang hebat-hebat. Ketika saya menulis buku ini, dua anak kami masih kuliah dan satu baru masuk SMU. Kami menghabiskan uang untuk memastikan anak-anak bisa memperoleh pendidikan sebaik mungkin.

Suatu hari pada tahun 1996, salah satu anak saya pulang ke rumah dengan penuh rasa kecewa terhadap sekolah. Dia bosan dan capai belajar. "Mengapa saya harus menghabiskan waktu untuk mempelajari hal-hal yang tidak akan pernah saya gunakan dalam kehidupan riil?" katanya memprotes.

Tanpa pikir panjang, saya langsung menjawab, "Karena bila kamu tidak memperoleh ranking yang baik, kamu tidak akan bisa diterima di universitas."

"Tak peduli apakah saya akan kuliah di perguruan tinggi atau tidak," jawabnya, "saya akan kaya."

"Jika kamu tidak lulus dari perguruan tinggi, kamu tidak akan mendapatkan pekerjaan yang baik," jawab saya dengan nada panik dan sikap peduli yang keibuan. "Dan jika kamu tidak mempunyai pekerjaan yang baik, bagaimana kamu merencanakan untuk menjadi orang kaya?"

Putra saya menyinggung dan perlahan-lahan menundukkan kepalanya dengan *ogah-ogahan*. Kami sudah membicarakan hal ini banyak kali, ia merendahkan kepalanya dan memutar-mutar matanya. Kata-kata kebijaksanaan saya yang keibuan sekali lagi masuk telinga kanan keluar telinga kiri,

Meskipun cerdas dan berkemauan kuat, ia selalu merupakan pemuda yang ramah dan penuh hormat.

"Bu," ia mulai. Giliran saya yang "dikuliahi". "Ikutilah perkembang-

an zaman! Lihatlah sekeliling Ibu. Saya kira Ibu juga tahu bahwa banyak orang yang sangat kaya tidak memperoleh kekayaan mereka karena pendidikan mereka. Lihatlah Michael Jordan dan Madonna. Bahkan Bill Gates, yang *dropped out* dari Harvard University, telah mendirikan Microsoft; sekarang ia merupakan orang terkaya di Amerika, padahal umurnya baru 30-an. Ada seorang *pitcher* bisbol yang menghasilkan lebih dari 4 juta dolar setahun sekalipun ia telah dicap 'diragukan secara mental'."

Kesunyian yang panjang menyelimuti kami. Saya tidak pernah menduga bahwa saya memberi anak saya nasihat yang sama yang dulu diberikan orangtua saya kepada saya. Dunia sekitar kita telah berubah, bahkan sangat cepat, tetapi nasihat yang kita berikan tidak atau belum berubah.

Memperoleh pendidikan yang baik dan meraih ranking yang baik tidak lagi menjamin kesuksesan, dan tak seorang pun tampak memperhatikan hal itu, kecuali anak-anak kita.

"Bu," lanjutnya, "Saya tidak ingin bekerja sama kerasnya seperti yang Ibu dan Ayah lakukan. Ibu menghasilkan banyak uang, dan kita tinggal dalam rumah yang amat besar dengan begitu banyak mainan. Jika saya menuruti nasihat Ibu, nasib saya pun akan berakhir seperti Ibu: bekerja keras dan makin keras hanya untuk membayar pajak yang lebih besar dan akhirnya hidup dalam utang. Tidak ada keamanan kerja lagi; saya tahu tentang segala ukuran yang kurang dan ukuran yang tepat. Saya juga tahu bahwa lulusan universitas sekarang memperoleh penghasilan lebih sedikit daripada yang Ibu peroleh ketika Ibu baru lulus. Lihatlah para dokter. Mereka tidak menghasilkan uang sebanyak dulu. Saya tahu saya tidak dapat bersandar pada Jaminan Sosial atau perusahaan dana pensiun bila keluar dari tempat kerja. Saya membutuhkan jawaban-jawaban baru."

Ia benar. Ia membutuhkan jawaban-jawaban baru, demikian pula saya. Nasihat orangtua saya mungkin berhasil untuk orang-orang yang lahir sebelum tahun 1945, tetapi nasihat itu mungkin bisa menjadi bencana bagi kita yang lahir dalam dunia yang berubah dengan sangat cepat. Saya tidak bisa lagi hanya mengatakan kepada anak-anak saya, "Pergilah ke sekolah, raihlah nilai yang baik, dan carilah pekerjaan yang aman dan terjamin."

Saya tahu saya harus mencari cara-cara baru untuk membimbing pendidikan anak-anak saya.

Sebagai seorang ibu dan sekaligus seorang akuntan, saya prihatin dengan kurangnya pendidikan finansial yang diterima anak-anak kita di sekolah. Banyak dari anak-anak muda zaman ini mempunyai kartu kredit sebelum mereka lulus SMU, namun mereka tidak pernah mendapat kursus tentang uang atau bagaimana menginvestasikannya, apalagi tentang bagaimana cara kerjanya suku bunga kartu kredit yang berlipat ganda itu. Singkat kata, tanpa melek finansial dan pengetahuan tentang bagaimana cara uang bekerja, mereka tidak disiapkan untuk menghadapi dunia yang sedang menantikan mereka, sebuah dunia di mana pengeluaran lebih ditekankan daripada penabungan.

Ketika sebagai mahasiswa tingkat pertama anak tertua saya akhirnya terjatuh utang karena kartu-kartu kreditnya, saya tidak hanya membantunya untuk menghancurkan kartu-kartu kredit itu, tetapi saya juga pergi mencari sebuah program yang akan membantu saya mendidik anak-anak saya dalam masalah-masalah finansial.

Suatu hari di tahun lalu, suami saya menelepon dari kantornya. "Saya mendapatkan seseorang yang saya pikir harus kamu temui," katanya. Namanya Robert Kiyosaki. Ia seorang usahawan dan investor, dan dia ada di sini untuk mengajukan hak paten atas produk pendidikan. Saya kira inilah yang selama ini kamu cari."

Inilah yang Saya Cari-cari

Suami saya, Mike, begitu terkesan dengan *CASHFLOW* (ARUSKAS), produk pendidikan baru yang dikembangkan oleh Robert Kiyosaki, yang disusun untuk kami berdua untuk mengikuti tes prototipe tersebut. Karena ini sebuah permainan pendidikan, saya pun meminta putri saya yang berumur 19 tahun, yang baru kuliah di universitas setempat, kalau-kalau dia mau ikut ambil bagian, dan ternyata dia mau.

Sekitar lima belas orang, dibagi menjadi tiga kelompok, berpartisipasi dalam tes itu.

Mike benar. Itu adalah produk pendidikan yang selama ini saya cari. Tetapi produk ini, yang berupa permainan, mempunyai sebuah metode

yang khusus: permainan ini mirip seperti papan Monopoli yang berwarna-warni dengan seekor tikus raksasa yang berpakaian bagus di tengah-tengahnya. Akan tetapi, tidak seperti Monopoli, di papan itu ada dua jalur: satu di dalam dan satu di luar. Tujuan permainan ini adalah keluar dari jalur yang di dalam—yang oleh Robert disebut "Perlombaan Tikus" (*Rat Race*)—dan mencapai jalur yang di luar, atau "Jalur Cepat". Seperti yang dikatakan Robert, Jalur Cepat menstimulir bagaimana orang-orang kaya bermain dalam kehidupan riil.

Robert kemudian menjelaskan "Perlombaan Tikus" ini bagi kami.

"Jika anda melihat kehidupan orang-orang yang pendidikannya sedang-sedang saja dan bekerja keras, ada jalan yang serupa. Anda dilahirkan dan pergi ke sekolah. Orangtua bangga dan senang karena anaknya unggul, memperoleh nilai baik dengan jujur, dan diterima di sebuah universitas bergengsi. Anak itu lulus, mungkin melanjutkan ke program pasca-sarjana, dan kemudian melakukan persis seperti yang telah diprogramkan: mencari sebuah pekerjaan atau karier yang aman dan terjamin. Si anak mendapatkan pekerjaan itu, mungkin sebagai seorang dokter atau pengacara, atau bergabung dengan Angkatan Bersenjata atau menjadi pegawai negeri. Biasanya, si anak mulai menghasilkan uang, kartu kredit mulai 'dikoleksi', dan belanja pun dimulai.

"Karena sudah mempunyai uang untuk dibelanjakan, sang anak pergi ke tempat-tempat di mana anak-anak muda lainnya senang berkumpul, dan mereka bertemu banyak orang, mereka berkencan, dan kadang-kadang mereka menikah. Saat ini aktivitas hidup telah berubah sangat banyak, karena sekarang, baik pria (suami) maupun wanita (istri) bekerja. Dua penghasilan dalam sebuah keluarga tentu menggembirakan. Mereka merasa berhasil, masa depan mereka cerah, dan mereka memutuskan untuk membeli rumah, mobil, televisi, berlibur, dan mempunyai anak. Segumpal kegembiraan tiba. Permintaan uang tunai sangat besar. Pasangan yang bahagia itu memutuskan bahwa karier mereka sungguh sangat penting dan mereka pun mulai bekerja lebih keras, mencari promosi dan kenaikan (gaji maupun jabatan). Kenaikan-kenaikan pun datang, dan mereka juga mempunyai seorang anak lagi sehingga membutuhkan rumah yang lebih besar.

Mereka bekerja lebih keras, menjadi karyawan yang lebih baik, bahkan lebih berdedikasi. Mereka bersekolah kembali untuk memperoleh keterampilan yang lebih terspesialisasi dengan harapan bisa menghasilkan uang lebih banyak. Mungkin mereka mencari kerja tambahan atau sambilan. Penghasilan mereka pun naik, tetapi pajak-pajak yang harus mereka bayar pun semakin bertambah: pajak atas rumah baru yang lebih besar, pajak kendaraan, dan pajak-pajak lainnya. Mereka memperoleh cek gaji yang besar dan bertanya-tanya ke mana larinya seluruh uang itu. Mereka membeli beberapa reksa dana (*mutual funds*) dan membeli kebutuhan rumah tangga dengan kartu kredit. Anak-anak berumur 5 atau 6 tahun, dan kebutuhan untuk menabung agar mereka kelak bisa kuliah juga naik, begitu pula kebutuhan menabung untuk hari tua (masa pensiun) mereka.

"Pasangan bahagia itu, yang lahir 35 tahun yang lalu, sekarang terperangkap dalam Perlombaan Tikus selama sisa hari-hari kerja mereka. Mereka bekerja untuk para pemilik perusahaan mereka, atau untuk pemerintah, untuk membayar pajak, hipotek bank, dan tagihan kartu-kartu kredit.

"Kemudian, mereka menasihati anak-anak mereka sendiri untuk 'rajin belajar, memperoleh ranking yang baik, dan mendapatkan pekerjaan atau karier yang aman dan terjamin'. Mereka tidak belajar apa pun tentang uang, kecuali dari mereka yang mendapat keuntungan dari kenaiifan mereka, dan bekerja keras sepanjang hidup mereka. Proses itu terulang dalam generasi berikutnya yang bekerja keras. Ini adalah "Perlombaan Tikus"."

Satu-satunya cara untuk keluar dari "Perlombaan Tikus" adalah membuktikan keahlian anda baik dalam akuntansi maupun investasi, dengan memperdebatkan dua topik yang paling sulit untuk dikuasai. Sebagai seorang akuntan publik (CPA) terlatih yang pernah bekerja untuk perusahaan akuntansi "Big 8", saya kaget karena Robert telah menjadikan dua topik itu menyenangkan dan menarik untuk dipelajari. Proses itu tersembunyi sedemikian rupa sehingga sewaktu kita berusaha keras untuk keluar dari "Perlombaan Tikus", kita segera lupa bahwa kita sebenarnya sedang belajar.

Tanpa terasa suatu tes produk telah berubah menjadi suasana siang

yang menyenangkan bersama putri saya, membicarakan berbagai hal yang sebelumnya tidak pernah kami bahas. Sebagai seorang akuntan, memainkan sebuah permainan yang menuntut *Income Statement** dan *Balance Sheef** adalah mudah. Karena itu saya punya waktu untuk membantu putri saya dan pemain lain di meja saya dengan konsep yang tidak mereka mengerti. Sayalah orang pertama—dan satu-satunya dalam seluruh kelompok tes—yang berhasil keluar dari "Perlombaan Tikus" hari itu. Saya bisa keluar dalam waktu 50 menit, meskipun permainan itu berlangsung selama hampir tiga jam.

Di meja saya ada seorang bankir, pemilik perusahaan, dan *programmer* komputer. Yang sangat mengganggu saya adalah betapa sedikit yang mereka ketahui tentang akuntansi atau investasi, hal yang sangat penting dalam hidup mereka. Saya bertanya-tanya bagaimana mereka mengatur masalah keuangan mereka sendiri dalam kehidupan riil sehari-hari. Saya bisa mengerti dan memaklumi bila putri saya yang masih berumur 19 tahun itu tidak tahu, tetapi sungguh tidak masuk akal bila orang-orang dewasa ini, yang umurnya paling tidak dua kali umur putri saya, tidak tahu soal itu.

Setelah saya keluar dari "Perlombaan Tikus", selama dua jam berikutnya saya mengamati putri saya dan orang-orang dewasa yang terdidik dan kaya itu melemparkan dadu dan memindahkan penanda mereka. Meskipun saya senang karena mereka semua belajar begitu banyak hal, saya sangat terusik oleh ketidaktahuan mereka mengenai dasar-dasar akuntansi dan investasi yang sederhana. Mereka sulit untuk menangkap hubungan antara *laporan rugi-laba* dan *neraca* mereka. Ketika mereka membeli dan menjual aset, mereka sulit untuk mengingat bahwa setiap transaksi dapat mempengaruhi uang kas bulanan mereka. Saya pikir, berapa juta orang di dunia riil bersusah payah secara finansial, hanya karena mereka tidak pernah diajari masalah ini?

* laporan rugi-laba; laporan keuangan yang merangkum berbagai transaksi bisnis selama periode tertentu, memperlihatkan laba bersih dan kerugian.

**neraca; laporan keuangan yang merangkum aset, pasiva, kekayaan netto pribadi atau bisnis pada tanggal tertentu: disebut *balance* (seimbang) karena jumlah aset sama dengan jumlah total pasiva plus kekayaan netto.

Syukurlah mereka sekarang bersenang-senang dan dibayangi oleh keinginan memenangkan permainan, kata saya dalam hati. Setelah Robert mengakhiri kontes itu, dia memberi kami waktu lima belas menit untuk mendiskusikan dan mengkritik permainan *CASHFLOW* itu.

Si pemilik perusahaan di meja saya kelihatan tidak senang. Dia tidak menyukai permainan itu. "Saya tidak perlu mengetahui hal ini," katanya dengan suara keras. "Saya mempekerjakan akuntan, bankir, dan pengacara untuk melaporkan semua hal itu pada saya."

Mendengar itu Robert menjawab, "Pernahkah anda memperhatikan bahwa ada banyak akuntan yang tidak kaya? Juga para bankir, pengacara, pialang saham dan pialang real estat. Mereka tahu banyak, malah banyak dari antara mereka adalah orang yang pandai, tetapi mereka tidak kaya. Karena sekolah kita tidak mengajarkan apa yang diketahui orang kaya, kita mengambil nasihat dari orang-orang itu. Tetapi suatu hari anda sedang mengemudi di jalan tol, terjebak dalam kemacetan lalu lintas, berjuang untuk mulai bekerja, dan anda mulai melihat ke samping kanan anda dan anda melihat akuntan anda terjebak dalam kemacetan lalu lintas yang sama. Anda melihat ke kiri anda dan anda melihat bankir anda. Hal itu jelas punya arti bagi anda, bukan kebetulan."

Si *programmer* komputer juga tidak terkesan dengan permainan itu: "Saya bisa membeli *software* untuk mengajarkan hal ini pada saya.

Akan tetapi, si bankir tergerak. "Saya mempelajari hal ini di sekolah—yaitu akuntansi—tetapi saya tidak mengerti bagaimana menerapkannya dalam hidup sehari-hari. Sekarang saya tahu. Saya harus mengeluarkan diri saya dari "Perlombaan Tikus"."

Komentar putri saya adalah yang paling menyentuh hati saya. "Saya senang belajar," katanya. "Saya belajar banyak tentang cara kerja uang yang sesungguhnya dan cara berinvestasi."

Kemudian dia menambahkan, "Sekarang saya tahu bahwa saya dapat memilih sebuah profesi pekerjaan yang ingin saya lakukan dan bukan karena jaminan kerja, tunjangan, atau seberapa banyak saya dibayar.

Jika saya mempelajari apa yang diajarkan oleh permainan ini, saya bebas berbuat dan belajar apa saja yang ingin saya pelajari... saya tidak perlu mempelajari sesuatu karena hal itu banyak dibutuhkan oleh dunia bisnis. Jika saya mempelajari ini, saya tidak perlu khawatir mengenai jaminan kerja dan Jaminan Sosial seperti yang dilakukan oleh teman-teman sekelas saya."

Sayangnya setelah permainan itu saya tidak bisa tinggal sedikit lebih lama dan berbincang-bincang dengan Robert, tetapi kami sepakat untuk bertemu lagi dan membahas proyeknya lebih lanjut. Saya tahu dia ingin menggunakan permainan itu untuk membantu orang lain menjadi lebih paham dan cerdas secara finansial. Dan saya sangat bernafsu untuk mendengar lebih banyak mengenai rencananya.

Saya dan suami saya mengatur jamuan makan malam dengan Robert dan istrinya seminggu kemudian. Meskipun itu pertemuan sosial kami yang pertama, kami merasa seolah-olah sudah bertahun-tahun mengenai satu sama lain.

Kami mendapati bahwa kami memiliki banyak kesamaan. Kami bicara berbagai macam hal, dari masalah olahraga dan permainan sampai soal restoran, ekonomi, dan politik. Kami membicarakan dunia yang sedang dan terus berubah. Kami menghabiskan banyak waktu untuk mendiskusikan betapa banyak orang Amerika yang hanya mempunyai sedikit atau sama sekali tidak mempunyai tabungan untuk masa pensiun mereka, dan juga kondisi Jaminan dan Pengobatan Sosial yang nyaris bangkrut. Apakah anak-anak saya akan diharuskan untuk membayar pensiunan 75 juta bayi? Kami bertanya-tanya apakah orang menyadari betapa berbahayanya menggantungkan diri pada sebuah program pensiun.

Keprihatinan utama Robert adalah jurang yang semakin lebar antara yang kaya dan yang miskin, di Amerika dan di seluruh dunia. Sebagai seorang *entrepreneur* otodidak, maju atas usaha sendiri, dan berkeliling dunia untuk berinvestasi, Robert bisa pensiun pada umur 47. Dia menyatakan diri pensiun karena dia memiliki keprihatinan dan kepedulian yang sama dengan yang saya miliki terhadap anak-anak saya sendiri. Dia tahu bahwa dunia telah berubah, tetapi pendidikan

tidak berubah bersama dengan dunia itu. Menurut Robert, anak-anak menghabiskan waktu bertahun-tahun dalam sebuah sistem pendidikan yang kuno, mempelajari masalah-masalah yang tidak akan pernah mereka gunakan, dan menyiapkan diri mereka untuk sebuah dunia yang tidak lagi ada.

"Sekarang nasihat yang paling berbahaya yang bisa anda berikan pada seorang anak adalah 'Pergilah ke sekolah, belajarlah rajin-rajin, raihlah ranking yang tinggi, dan carilah pekerjaan yang aman dan terjamin,'" katanya. "Nasihat itu sudah kuno dan itu nasihat yang buruk. Jika anda dapat melihat apa yang terjadi di Asia, Eropa, Amerika Selatan, anda pun akan sama prihatin dan pedulinya seperti saya."

Itu nasihat buruk, dia yakin, "karena jika anda menginginkan anak anda mempunyai masa depan yang terjamin secara finansial, mereka tidak dapat bermain dengan seperangkat aturan kuno. Itu terlalu berisiko."

Saya bertanya kepadanya apa yang dimaksud dengan "aturan kuno ?

"Orang seperti saya bermain dengan seperangkat aturan yang berbeda dari yang anda mainkan," katanya. "Apa yang terjadi ketika sebuah perusahaan mengumumkan perampangan atau restrukturisasi?"

"Orang di-PHK," kata saya. "Keluarga menderita. Pengangguran meningkat."

"Ya, tetapi apa yang terjadi pada perusahaan, khususnya BUMN di bursa saham?"

"Harga saham biasanya naik ketika perampangan diumumkan," kata saya. "Pasar senang bila sebuah perusahaan mengurangi ongkos tenaga kerjanya, entah lewat otomatisasi atau hanya mengkonsolidasikan tenaga kerja pada umumnya."

"Itu benar," katanya. "Ketika harga saham naik, orang seperti saya, pemegang saham, semakin kaya. Inilah yang saya maksud dengan seperangkat aturan yang berbeda. Karyawan kalah atau rugi; pemilik dan investor menang atau untung."

Robert tidak hanya menjelaskan perbedaan antara pekerja/karyawan

dan yang mempekerjakan/bos, tetapi juga perbedaan antara mengendalikan nasib anda sendiri dan menyerahkan kendali itu pada orang lain.

"Tetapi kebanyakan orang sulit untuk memahami mengapa itu terjadi," kata saya. "Mereka cuma berpikir bahwa itulah ketidakadilan."

"Karena itulah saya katakan bodoh bila hanya mengatakan pada seorang anak, 'Kamu harus mempunyai pendidikan yang baik,'" katanya. "Sungguh bodoh mengasumsikan bahwa pendidikan yang diberikan oleh sistem sekolah akan menyiapkan anak-anak anda untuk suatu dunia yang akan mereka hadapi setelah mereka lulus nanti. Setiap anak membutuhkan lebih banyak pendidikan. Pendidikan yang berbeda, yang lain dari yang diberikan oleh sekolah. Dan mereka perlu mengetahui aturan itu. Seperangkat aturan yang berbeda."

"Ada banyak aturan tentang uang yang dimainkan oleh orang kaya, dan ada aturan yang dimainkan oleh 95 persen penduduk lainnya (yang bukan golongan kaya)," katanya. "Dan yang 95 persen itu belajar tentang aturan tersebut di rumah dan di sekolah. Itulah sebabnya mengapa di zaman ini berbahaya untuk cuma mengatakan pada seorang anak, 'Belajarlah yang giat dan rajin dan carilah sebuah pekerjaan yang bagus.' Seorang anak di zaman ini membutuhkan pendidikan yang lebih canggih, dan sistem yang sekarang tidak memberikan hal-hal yang baik. Saya tidak peduli berapa banyak komputer yang mereka sediakan di kelas atau berapa banyak uang yang dikeluarkan oleh sekolah. Bagaimana sistem pendidikan bisa mengajarkan sebuah materi yang tidak diketahuinya?"

Jadi, bagaimana orangtua mengajarkan pada anak-anak mereka, apa yang tidak diajarkan oleh sekolah? Bagaimana anda mengajarkan akuntansi pada anak-anak? Apakah mereka tidak akan bosan? Dan bagaimana anda mengajarkan cara berinvestasi bila sebagai orangtua anda sendiri tidak menyukai risiko atau tidak berani mengambil risiko? Alih-alih mengajar anak-anak saya untuk memainkan uang dengan cara yang aman, saya memutuskan untuk mengajar mereka memainkan uang dengan akal yang cerdas.

"Jadi bagaimana anda mengajar anak anda tentang uang dan segala hal yang telah kita bicarakan?" tanya saya pada Robert. "Bagaimana kita bisa membantu orangtua dalam hal itu terutama bila mereka sendiri tidak memahaminya dengan baik?"

"Saya telah menulis sebuah buku tentang masalah itu," katanya.

"Di mana?"

"Di komputer saya. Sebenarnya sudah bertahun-tahun ada di komputer dalam potongan-potongan artikel yang acak. Terkadang saya menambahkan hal-hal baru tetapi saya tidak pernah menyusunnya hingga menjadi satu kemas. Saya mulai menulisnya setelah buku saya yang lain laku keras, tapi saya tidak pernah menyelesaikan yang baru ini. Masih terpisah-pisah."

Dan bahan itu memang masih sepotong-potong. Setelah membaca bagian yang tersebar di sana-sini, saya menyimpulkan bahwa buku itu banyak gunanya dan perlu dibaca orang lain, terutama dalam masa yang cepat berubah ini. Kami setuju untuk menjadi rekan-penulis buku Robert.

Saya bertanya kepada Robert seberapa banyak informasi finansial yang menurutnya dibutuhkan oleh seorang anak. Dia berkata bahwa itu tergantung pada si anak. Dia tahu pada usia muda bahwa dia ingin menjadi kaya dan cukup beruntung karena memiliki figur ayah yang kaya dan bersedia membimbingnya. Pendidikan adalah dasar keberhasilan dan kesuksesan, kata Robert. Seperti halnya keterampilan skolastik adalah sangat penting, begitu pula keterampilan finansial dan komunikasi.

Nanti akan diceritakan tentang dua ayah Robert, yang satu kaya dan yang satu miskin, yang menguraikan secara mendetail mengenai keterampilan yang telah dia bangun dan kembangkan sepanjang hidupnya. Kontras di antara dua ayah itu memberi kita perspektif yang amat penting. Buku ini didukung, disusun, dan disunting oleh saya. Bagi akuntan yang membaca buku ini, simpanlah pengetahuan buku akademis anda dan bukalah pikiran anda terhadap teori yang disampaikan oleh Robert. Meskipun banyak dari teori itu menantang prinsip-prinsip akuntansi yang amat mendasar dan diterima umum, teori

itu memberikan wawasan yang amat bernilai menurut cara investor sejati menganalisis keputusan investasi mereka.

Bila kita sebagai orangtua menasihati anak-anak kita untuk "pergilah ke sekolah, belajarlah yang giat, dan dapatkan pekerjaan yang baik," kita kerap kali melakukan hal itu karena kebiasaan kultural, sudah tradisi. Itu selalu merupakan hal yang benar untuk dilakukan. Ketika saya bertemu Robert, pada awalnya idenya mengagetkan saya. Karena dibesarkan oleh dua ayah, dia telah diajar untuk berusaha keras mendapatkan dua tujuan yang berbeda. Ayahnya yang terdidik menasihati dia agar bekerja untuk sebuah perusahaan. Ayahnya yang kaya menasihati dia untuk memiliki perusahaan. Dua jalur kehidupan itu menuntut pendidikan, tetapi pokok yang dipelajari berbeda sama sekali. Ayahnya yang terdidik mendorong Robert untuk menjadi orang yang pandai dan cerdas. Ayahnya yang kaya mendorong Robert untuk mengetahui bagaimana mempekerjakan orang yang pandai dan cerdas.

Mempunyai dua ayah menimbulkan banyak masalah. Ayah kandung Robert adalah seorang penyelia pendidikan untuk negara bagian Hawaii. Ketika Robert berusia 16 tahun, ancaman "Jika kamu tidak mendapat ranking yang bagus, kamu tidak akan mendapatkan pekerjaan yang bagus" hanya memiliki pengaruh kecil. Dia telah mengetahui bahwa jalur kariernya adalah memiliki perusahaan sendiri, bukan untuk bekerja bagi pemilik perusahaan. Kenyataannya, jika bukan karena bimbingan seorang konselor SMU yang bijak dan tekun, Robert mungkin tidak akan melanjutkan ke perguruan tinggi. Dia mengakui hal itu. Dia sangat ingin mulai membangun asetnya, tetapi akhirnya setuju bahwa pendidikan perguruan tinggi juga akan bermanfaat baginya.

Sejujurnya, gagasan dalam buku ini mungkin terlalu ideal dan radikal bagi banyak orangtua sekarang. Sebagian orangtua mengalami waktu yang cukup berat hanya untuk membuat anak-anak mereka tetap bersekolah. Tetapi dengan memahami zaman kita yang berubah cepat, sebagai orangtua kita harus terbuka terhadap ide-ide baru dan berani. Mendorong anak-anak untuk menjadi karyawan berarti mena-

sihati anak-anak anda untuk membayar pajak lebih besar seumur hidup mereka—suatu hal yang jelas tidak adil—dengan sedikit atau bahkan tanpa uang pensiun. Dan memang benar bahwa pajak adalah pengeluaran kita yang paling besar. Kenyataannya, kebanyakan keluarga bekerja dari Januari sampai pertengahan Mei untuk pemerintah karena mereka harus membayar pajak mereka. Ide-ide baru dan segar diperlukan dan buku ini menyediakan hal itu.

Robert mengklaim bahwa orang kaya mengajar anak-anak mereka secara berbeda. Mereka mengajar anak-anak mereka di rumah, di meja makan. Ide ini mungkin bukan ide yang anda pilih untuk didiskusikan dengan anak-anak anda, tapi terima kasih anda sudah melirikinya. Dan saya menasihati anda untuk terus mencari. Menurut pendapat saya, sebagai seorang ibu dan akuntan publik, konsep tentang mendapatkan ranking yang baik dan pekerjaan yang bagus adalah gagasan kuno. Kita perlu menasihati anak-anak kita dengan tingkat kecanggihan yang lebih besar. Kita memerlukan gagasan baru dan pendidikan yang berbeda. Mungkin memberi tahu anak-anak kita untuk berusaha keras menjadi karyawan yang baik sekaligus memiliki perusahaan investasi mereka sendiri bukanlah gagasan yang buruk.

Sebagai seorang ibu, saya berharap buku ini membantu orangtua lainnya. Robert ingin memberi tahu masyarakat bahwa setiap orang bisa memperoleh kekayaan jika mereka memilih demikian. Jika hari ini anda hanyalah seorang tukang kebun atau *office boy/girl* atau bahkan pengangguran, anda mempunyai kemampuan untuk mendidik diri anda dan mengajar mereka yang anda cintai untuk menjaga dan memperhatikan diri mereka secara finansial. Ingatlah bahwa intelegensi finansial adalah suatu proses mental dengan mana kita memecahkan masalah-masalah finansial kita.

Sekarang kita menghadapi banyak perubahan global dan teknologis yang besar, bahkan lebih besar daripada yang pernah dihadapi oleh orang-orang zaman dulu. Tak seorang pun mempunyai sebuah bola kristal (alat untuk meramal masa depan), tapi satu hal adalah pasti: Perubahan terbentang di depan yang jauh melampaui realitas kita. Siapa yang tahu apa yang dibawa oleh masa depan? Tetapi apa pun yang terjadi, kita mempunyai dua pilihan fundamental:

bermain aman atau bermain cerdas dengan menyiapkan, mendidik, dan membangunkan kejeniusan finansial anda sendiri dan anak-anak anda.

—*Sharon Lechter*

BAB SATU

Ayah yang Kaya, Ayah yang Miskin

Seperti dikisahkan oleh Robert Kiyosaki

Saya mempunyai dua ayah, yang satu kaya dan yang satu miskin. Yang satu berpendidikan tinggi dan inteligen; dia mempunyai gelar Ph.D. dan menyelesaikan empat tahun pendidikan sarjananya hanya dalam waktu kurang dari dua tahun. Kemudian dia melanjutkan studinya ke Stanford University, University of Chicago, dan Northwestern University, semuanya dengan beasiswa penuh. Ayah yang satunya tidak pernah menyelesaikan pendidikan SMP-nya.

Kedua ayah saya itu berhasil dalam karier mereka, bekerja keras seumur hidup mereka. Keduanya memperoleh penghasilan besar. Tapi yang satu berjuang keras atau bersusah payah secara finansial sepanjang hidupnya. Sedang yang satunya kelak menjadi salah satu orang terkaya di Hawaii. Yang satu mati meninggalkan puluhan juta dolar untuk keluarganya, amal kasih, dan gerejanya. Yang satunya mati meninggalkan banyak tagihan/utang untuk dibayar atau dilunasi.

Kedua pria itu kuat, kharismatis, dan berpengaruh. Keduanya memberi saya nasihat, tetapi nasihat mereka tidak sama, bahkan kerap

sangat berbeda dan bertentangan. Keduanya sangat percaya pada pendidikan tetapi tidak merekomendasikan jalur studi yang sama.

Seandainya saya hanya mempunyai satu ayah, saya harus menerima atau menolak nasihatnya. Mempunyai dua ayah yang menasihati saya menawarkan pada saya pilihan sudut pandang yang berbeda; satu dari pria yang kaya dan satunya dari pria yang miskin.

Ternyata saya tidak sekedar menerima atau menolak yang satu atau yang lain, tetapi saya berpikir lebih jauh, membanding-bandingkan dan kemudian memilih untuk diri saya sendiri.

Masalahnya adalah, ayah yang kaya belum sungguh-sungguh kaya dan ayah yang miskin tidaklah miskin. Keduanya baru saja memulai karier mereka, dan keduanya berjuang keras dalam soal uang dan keluarga. Tetapi mereka mempunyai pandangan yang berbeda tentang masalah uang.

Misalnya, ayah yang satu akan mengatakan, "cinta akan uang adalah akar segala kejahatan." Yang lain mengatakan, "Kekurangan uang adalah akar segala kejahatan."

Sebagai anak muda, mempunyai dua ayah yang kuat dan berpengaruh pada saya bukanlah soal mudah. Saya ingin menjadi anak yang baik dan mendengarkan, tetapi kedua ayah itu tidak mengatakan hal yang sama. Perbedaan pandangan mereka, terutama bila menyangkut soal uang, begitu ekstrem sehingga saya tumbuh dengan rasa ingin tahu yang besar. Saya mulai berpikir untuk jangka waktu yang lama tentang apa yang dikatakan oleh mereka masing-masing.

Banyak waktu pribadi saya habis untuk merefleksikan, bertanya-tanya dalam hati, "Mengapa ayah berkata begitu?" dan kemudian menanyakan pertanyaan yang sama terhadap perkataan ayah yang satunya lagi. Akan jauh lebih mudah untuk mengatakan, "Ya, dia benar. Saya setuju dengan itu." Atau menolak sudut pandangnya dengan mengatakan, "Ayah tidak tahu apa yang dia omongkan." Sebaliknya, mempunyai dua ayah yang saya cintai memaksa saya untuk berpikir dan akhirnya memilih suatu cara berpikir untuk diri saya sendiri. Sebagai sebuah proses, memilih (sudut pandang yang berbeda/bertentangan) untuk diri saya akhirnya jauh lebih berharga untuk jangka panjang, ketimbang cuma menerima atau menolak satu sudut pandang.

Salah satu alasan yang kaya semakin kaya, yang miskin semakin miskin, dan kelas menengah terjatut utang adalah karena masalah uang diajarkan di rumah, dan tidak di sekolah. Kita kebanyakan belajar soal uang dari orangtua kita. Artinya, apa yang dapat diajarkan oleh orangtua yang miskin kepada anak-anak mereka mengenai uang? Mereka hanya mengatakan, "Teruslah sekolah dan belajarlah yang giat." Si anak mungkin lulus dengan peringkat yang mengagumkan tetapi dengan sikap mental dan program finansial orang miskin. Itu dipelajari sewaktu anak tersebut masih muda.

Uang tidak diajarkan di sekolah. Sekolah berfokus pada keterampilan di bidang pelajaran dan keterampilan profesional, bukan pada keterampilan finansial. Ini menjelaskan bagaimana bankir, dokter, dan akuntan yang pandai dan memperoleh ranking yang tinggi di sekolah masih harus berjuang secara finansial sepanjang hidup mereka. Utang nasional kita yang menggunung sebagian besar disebabkan karena para politikus dan pejabat pemerintah yang berpendidikan tinggi membuat keputusan finansial dengan sedikit atau bahkan sama sekali tanpa latihan mengenai masalah uang.

Saya kerap memandang ke abad dua puluh satu, milenium ketiga, dan bertanya-tanya apa yang akan terjadi bila kita memiliki jutaan orang yang membutuhkan bantuan finansial dan medis. Mereka akan tergantung pada keluarga mereka atau pemerintah untuk mendapatkan dukungan/bantuan finansial. Apa yang akan terjadi bila Jaminan Pengobatan dan Sosial kehabisan dana? Bagaimana sebuah bangsa bisa bertahan jika mengajar anak-anak soal uang terus diserahkan pada orangtua saja—yang kebanyakan akan menjadi, atau sudah, miskin?

Karena saya mempunyai dua ayah yang berpengaruh, saya belajar dari mereka berdua. Saya harus memikirkan nasihat masing-masing ayah, dan dalam melakukan ini, saya memperoleh wawasan berharga tentang kekuatan dan pengaruh pikiran seseorang pada hidupnya. Misalnya, ayah yang satu mempunyai kebiasaan mengatakan, "Saya tidak mampu membelinya." Ayah yang lain melarang penggunaan perkataan seperti itu. Dia mendesak saya untuk berkata, "Bagaimana saya bisa membelinya?" Yang satu adalah pernyataan, yang satunya lagi adalah pertanyaan. Yang satu melepaskan anda dari kesulitan, yang satunya

lagi memaksa anda untuk berpikir. Ayah saya yang-segera-menjadi-kaya akan menjelaskan bahwa secara otomatis mengucapkan perkataan, "Saya tidak bisa membelinya," otak anda berhenti bekerja. Sebaliknya, dengan mengajukan pertanyaan, "Bagaimana saya bisa membelinya?" otak anda harus bekerja. Yang dia maksudkan bukanlah membeli segala sesuatu yang anda inginkan. Dia fanatik dalam hal melatih pikiran anda, komputer paling hebat di dunia. "Otak saya semakin kuat setiap harinya karena saya melatihnya. Semakin kuat otak saya, semakin banyak uang yang saya hasilkan." Dia percaya bahwa selalu mengatakan, "Saya tidak bisa membelinya" adalah sebuah tanda kemalasan.

Meskipun kedua ayah saya bekerja keras, saya memperhatikan ayah yang satu mempunyai kebiasaan menidurkan otaknya bila sampai pada urusan uang, sementara yang satunya mempunyai kebiasaan melatih otaknya. Hasil jangka panjangnya adalah bahwa ayah yang satu tumbuh lebih kuat secara finansial dan yang satunya lebih lemah. Ini tidak jauh berbeda dengan orang yang pergi ke pusat kebugaran untuk berolahraga secara rutin versus seseorang yang setiap hari duduk di sofa menonton tv. Latihan fisik yang pas dan cocok meningkatkan peluang kesehatan anda, dan latihan mental yang pas dan cocok meningkatkan peluang kemakmuran anda. Kemalasan menurunkan baik kesehatan maupun kemakmuran.

Kedua ayah saya mempunyai sikap yang bertentangan dalam cara berpikir. Ayah yang satu berpikir bahwa yang kaya harus membayar pajak lebih banyak untuk membantu dan memelihara mereka yang kurang beruntung. Satunya lagi berkata, "Pajak menghukum mereka yang memproduksi dan menghadahi mereka yang tidak memproduksi."

Ayah yang satu merekomendasikan, "Belajarlah yang giat sehingga kamu dapat menemukan sebuah perusahaan yang baik untuk bekerja." Satunya lagi merekomendasikan, "Belajarlah yang giat sehingga kamu menemukan perusahaan yang baik untuk kamu beli."

Yang satu mengatakan, "Alasan saya tidak kaya adalah karena saya mempunyai kamu, nak." Satunya lagi mengatakan, "Alasan saya harus kaya adalah karena saya mempunyai kamu, nak."

Yang satu mendorong untuk membicarakan soal uang dan bisnis di meja makan. Satunya lagi melarang keras untuk membicarakan masalah uang saat makan.

Yang satu berkata, "Bila sampai pada urusan uang, bermainlah dengan aman, jangan mengambil risiko." Satunya lagi mengatakan, "Belajarlah mengelola risiko."

Yang satu percaya, "Rumah kita adalah investasi terbesar kita dan juga aset kita yang terbesar." Satunya lagi percaya, "Rumah saya adalah liabilitas (kewajiban), dan jika rumahmu adalah investasimu yang terbesar, kamu akan mendapat masalah."

Kedua ayah saya membayar rekening pada waktunya, tetapi yang satu membayar rekeningnya duluan (sebagai hal yang pertama) sementara yang satunya lagi membayar rekeningnya belakangan.

Yang satu percaya bahwa perusahaan atau pemerintah akan mengurus anda dan kebutuhan anda. Dia selalu peduli dengan kenaikan upah, program pensiun, tunjangan kesehatan, cuti sakit, hari libur, dan berbagai perbaikan lainnya. Dia terkesan dengan dua pamannya yang bergabung dengan militer dan memperoleh tunjangan pensiun dan berbagai keuntungan lainnya setelah dua puluh tahun aktif mengabdikan. Dia menyukai gagasan tunjangan kesehatan dan berbagai privilese khusus yang disediakan militer untuk para pensiunannya. Dia juga senang dengan sistem ikatan dinas yang disediakan lewat universitas. Terkadang, gagasan perlindungan kerja untuk kehidupan dan keuntungan kerja tampak lebih penting daripada pekerjaan itu sendiri. Dia sering mengatakan, "Saya telah bekerja keras untuk pemerintah, saya berhak untuk mendapatkan keuntungan itu."

Satunya lagi percaya pada sikap mandiri penuh dalam soal finansial. Dia dengan lantang menentang mentalitas "berhak" dan bagaimana hal itu menciptakan orang yang lemah dan sangat miskin secara finansial. Dia sangat tegas dalam soal menjadi kompeten secara finansial.

Ayah yang satu berjuang keras untuk menabung beberapa dolar. Sedangkan satunya lagi sibuk menciptakan investasi.

Ayah yang satu mengajar saya bagaimana menulis resume yang mengesankan sehingga saya bisa mendapatkan pekerjaan yang baik. Satunya lagi mengajar saya bagaimana menulis rencana bisnis dan

finansial yang kuat sehingga saya bisa menciptakan pekerjaan bagi orang lain.

Menjadi produk dua ayah yang kuat dan berpengaruh memberi saya kesempatan mewah untuk mengamati pengaruh pikiran yang berbeda pada hidup seseorang. Saya memperhatikan bahwa orang sungguh-sungguh membentuk hidup mereka melalui pikiran mereka.

Contohnya, ayah saya yang miskin selalu berkata, "Saya tidak akan pernah kaya." Dan ramalan itu menjadi kenyataan. Ayah saya yang kaya, sebaliknya, selalu menunjuk dirinya sebagai orang yang kaya. Dia akan mengatakan hal-hal seperti, "Saya orang yang kaya, dan orang kaya tidak melakukan hal ini." Bahkan ketika dia benar-benar bangkrut setelah menderita kemerosotan finansial yang hebat, dia terus menunjuk dirinya sebagai orang yang kaya. Dia akan menutupi dirinya dengan mengatakan, "Ada perbedaan antara menjadi miskin dan menjadi bangkrut. Bangkrut adalah untuk sementara waktu, dan miskin adalah untuk selamanya."

Ayah saya yang miskin juga akan mengatakan, "Saya tidak tertarik pada uang," atau "Uang tidak penting." Ayah saya yang kaya selalu mengatakan, "Uang adalah kekuatan, kekuasaan."

Jadi kekuatan pikiran kita mungkin tidak pernah diukur atau dihargai, tetapi menjadi jelas bagi saya sebagai bocah yang masih muda untuk menyadari pikiran saya dan bagaimana saya mengekspresikan diri saya. Saya memperhatikan bahwa ayah saya yang miskin adalah miskin bukan karena jumlah uang yang dia hasilkan, yang sebenarnya besar, tetapi karena pikiran dan tindakannya. Sebagai anak muda, dan mempunyai dua ayah, saya menjadi benar-benar sadar untuk berhati-hati memilih pikiran-pikiran mana yang akan saya ambil sebagai pikiran saya sendiri. Siapa yang harus saya dengarkan—ayah saya yang kaya atau ayah saya yang miskin?

Meskipun kedua pria itu mempunyai respek yang sangat tinggi terhadap pendidikan dan pembelajaran, mereka tidak sepakat dalam apa yang mereka pikir penting untuk dipelajari.

Yang satu menginginkan saya belajar keras, memperoleh gelar, dan mendapat pekerjaan baik untuk menghasilkan uang. Dia menginginkan saya untuk belajar menjadi seorang profesional, seorang pengacara

atau akuntan atau ke sekolah bisnis untuk mendapat gelar MBA. Satunya lagi mendorong saya untuk belajar menjadi kaya, untuk memahami bagaimana uang bekerja, dan belajar bagaimana membuat uang bekerja untuk saya. "Saya tidak bekerja untuk uang!" adalah perkataan yang dia ulang berkali-kali, "Uang bekerja untuk saya!"

Pada umur 9 tahun, saya memutuskan untuk mendengarkan dan belajar dari ayah saya yang kaya mengenai soal uang. Karena itu, saya memilih untuk tidak mendengarkan ayah saya yang miskin, sekalipun dia memiliki semua gelar universitas.

Sebuah Pelajaran dari Robert Frost

Robert Frost adalah penyair kesukaan saya. Sekalipun saya menyukai banyak puisinya, yang jadi favorit saya adalah *The Road Not Taken* (Jalan Yang Tidak Kutempuh). Saya menggunakan pelajarannya hampir setiap hari.

Jalan Yang Tidak Kutempuh

Dua jalan bercabang dalam remang hutan kehidupan,
Dan sayang aku tidak bisa menempuh keduanya
Dan sebagai pengembara, aku berdiri lama
Dan memandang ke satu jalan sejauh aku bisa
Ke mana kelokannya mengarah di balik semak belukar;

Kemudian aku memandang yang satunya, sama bagusnya,
Dan mungkin malah lebih bagus,
Karena jalan itu segar dan mengundang
Meskipun tapak yang telah melewatinya
Juga telah merundukkan rerumputannya,

Dan pagi itu keduanya sama-sama membentang
Di bawah hamparan dedaunan rontok yang belum terusik.
Oh, kusimpan jalan pertama untuk kali lain!

Meski tahu semua jalan berkaitan,
Aku ragu akan pernah kembali.

Aku akan menurukannya sambil mendesah
Suatu saat berabad-abad mendatang;
Dua jalan bercabang di hutan, dan aku—
Aku menempuh jalan yang jarang dilalui,
Dan itu mengubah segalanya.

Robert Frost [1916]

Dan itu mengubah segalanya, membuat hidup saya berbeda.

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

Setelah saya memutuskan siapa yang saya dengarkan dan turuti, pendidikan saya tentang uang pun mulai. Ayah saya yang kaya mengajar saya selama 30 tahun, sampai saya berumur 39 tahun. Dia berhenti ketika menyadari bahwa saya mengetahui dan sepenuhnya memahami apa yang telah dia usahakan untuk ditanamkan ke kepala saya yang sekeras batu ini.

Uang adalah satu bentuk kekuasaan, kekuatan. Tetapi apa yang lebih kuat adalah pendidikan finansial. Uang datang dan pergi, tetapi jika anda mempunyai pendidikan tentang bagaimana uang bekerja, anda memperoleh kekuasaan atasnya dan dapat mulai membangun kekayaan. Alasan mengapa pemikiran positif saja tidak berhasil adalah karena kebanyakan orang pergi ke sekolah dan tidak pernah belajar bagaimana uang bekerja, sehingga mereka menghabiskan hidup mereka untuk bekerja demi uang.

Karena saya baru sembilan tahun ketika mulai, pelajaran yang diajarkan ayah saya yang kaya sederhana saja. Dan ketika semua dikatakan dan dikerjakan, hanya ada enam pelajaran pokok, yang diulangi lebih dari tiga puluh tahun. Buku ini bicara soal enam pelajaran itu, ditulis sesederhana mungkin seperti yang diajarkan ayah

saya yang kaya kepada saya. Pelajaran itu tidak dimaksudkan untuk menjadi jawaban, tetapi sebagai tonggak penunjuk jalan. Tonggak penunjuk jalan yang akan membantu anda dan anak-anak anda untuk tumbuh lebih kaya dan lebih makmur, apa pun yang terjadi di dunia yang terus berubah dan penuh ketidakpastian ini.

Pelajaran #1 Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Uang

Pelajaran #2 Mengapa Mengajarkan Melek Finansial?

Pelajaran #3 Uruslah Bisnis Anda Sendiri

Pelajaran #4 Sejarah Pajak dan Kekuatan Korporasi

Pelajaran #5 Orang Kaya Menciptakan Uang

Pelajaran #6 Bekerja untuk Belajar—Jangan Bekerja untuk Uang

Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Uang

Bagaimana saya bisa kaya?

"Yah, bisakah Ayah katakan bagaimana caranya agar aku bisa kaya?"

Ayah meletakkan koran yang dibacanya. "Mengapa kamu ingin kaya, nak?"

"Karena tadi pagi ibu Jimmy datang ke sekolah dengan mengendarai mobil Cadillac, dan mereka pergi ke vila mereka di tepi pantai untuk liburan akhir pekan. Jimmy mengajak tiga temannya, tetapi saya dan Mike tidak diajak. Mereka bilang, kami tidak diajak karena kami 'anak orang miskin'."

"Mereka bilang begitu?" tanya ayah ragu-ragu.

"Ya, mereka memang bilang begitu," jawab saya dengan nada sedih.

Ayah saya menggeleng-gelengkan kepalanya dengan diam, membetulkan kaca matanya yang menempel di hidung dan melanjutkan membaca koran. Saya berdiri menantikan jawaban.

Itu adalah tahun 1956. Saya berumur 9 tahun. Karena nasib, saya masuk ke sekolah negeri yang sama tempat orang kaya menyekolahkan anaknya. Hasil utama perkebunan kota kami adalah tebu. Manajer perkebunan dan orang kota lainnya yang berpengaruh, seperti dokter,

pemilik perusahaan, dan bankir, menyekolahkan anak mereka ke sekolah ini, dari kelas 1 sampai 6. Setelah kelas 6, anak-anak mereka biasanya dikirim ke sekolah swasta. Karena keluarga kami tinggal di satu sisi jalan itu, saya pun ke sekolah itu. Seandainya saya tinggal di sisi lain jalan itu, saya pasti akan pergi ke sekolah yang berbeda, dengan anak-anak dari keluarga yang lebih seperti keluarga saya. Setelah kelas 6, anak-anak itu dan saya akan melanjutkan ke SMP dan SMU negeri. Tidak ada sekolah swasta untuk mereka atau untuk saya. Akhirnya ayah saya menurunkan korannya. Saya yakin dia berpikir keras.

"Begini, nak," dia mulai dengan pelan. "Kalau kamu ingin kaya, kamu harus belajar untuk menghasilkan uang."

"Bagaimana saya menghasilkan uang?" tanya saya.

"Ya, gunakan otakmu, nak," katanya sambil tersenyum. Yang sebenarnya berarti, "Hanya itu yang bisa Ayah katakan padamu," atau "Ayah tidak tahu jawabannya, jadi jangan membuat Ayah malu."

Membentuk Rekanan

Keesokan paginya, saya memberi tahu sahabat terbaik saya, Mike, apa yang dikatakan ayah saya. Saya dan Mike adalah anak miskin di sekolah kami karena hal itu memang sudah nasib kami. Seseorang telah menentukan garis batas wilayah sekolah, dan kami terpaksa masuk ke sekolah yang muridnya adalah anak-anak orang kaya. Kami tidak sungguh-sungguh miskin, tetapi kami merasa miskin karena semua anak lelaki lain mempunyai sarung tangan baru, sepatu baru, sepeda baru, pokoknya semuanya baru.

Ibu dan ayah memberi kami kebutuhan dasar saja, seperti makan, tempat tinggal, pakaian. Tetapi ya begitulah. Ayah saya selalu mengatakan, "Jika kamu menginginkan sesuatu, bekerjalah untuk mendapatkannya." Kami menginginkan banyak hal, tetapi tidak ada banyak pekerjaan yang tersedia untuk anak berumur 9 tahun.

"Jadi, apa yang harus kita lakukan untuk menghasilkan uang?" tanya Mike.

"Aku tidak tahu," kata saya. "Tetapi maukah kamu menjadi partnerku?"

Dan segera pada Sabtu pagi, Mike menjadi rekan bisnis pertama saya. Kami menghabiskan pagi itu untuk mencari ide bagaimana mendapatkan uang. Adakalanya kami membayangkan dan membicarakan "orang-orang hebat" yang sedang bersenang-senang di vila tepi pantai milik keluarga Jimmy. Agak menyakitkan, tapi itu bagus, karena itu memberi kami inspirasi untuk terus memikirkan cara menghasilkan uang. Akhirnya, siang hari itu, secercah cahaya menerangi benak kami. Mike mendapat gagasan yang diperoleh dari sebuah buku ilmu pengetahuan yang pernah dibacanya. Dengan penuh kegembiraan, kami berjabat tangan, dan kami sekarang mempunyai sebuah bisnis.

Selama beberapa minggu selanjutnya, Mike dan saya mendatangi rumah tetangga, mengetuk pintu, dan meminta apakah mereka mau menyisihkan tube pasta gigi untuk kami. Meskipun memandang kami dengan penuh tanda tanya, banyak orang tua mengabulkan permintaan kami sambil tersenyum. Sebagian bertanya, apa yang hendak kami lakukan dengan tube itu. Dan jawaban kami singkat, "Maaf kami tidak bisa memberi tahu anda. Ini rahasia bisnis."

Ibu saya semakin menderita setiap minggunya. Kami memilih sebuah tempat di samping mesin cucinya sebagai tempat kami akan menimbun bahan mentah kami. Dalam kotak kardus berwarna coklat yang dulu digunakan untuk menaruh botol saus tomat, tumpukan tube pasta gigi bekas kami semakin bertambah.

Akhirnya ibu saya mengambil tindakan tegas. Memandang tumpukan tube pasta gigi bekas yang berantakan dan kacau yang kami kumpulkan dari para tetangga telah mengusiknya. "Apa yang kalian lakukan?" tanyanya. "Saya tidak mau dengar lagi kalau ini bisnis rahasia. Saya sudah bosan. Kalian harus segera membereskan semua ini atau saya yang akan membuangnya."

Mike dan saya mencari dalih dan memohon, menjelaskan bahwa kami akan segera mempunyai cukup materi dan segera mulai berproduksi. Kami memberi tahu ibu bahwa kami masih menanti satu keluarga tetangga untuk menghabiskan pasta gigi mereka sehingga kami mempunyai cukup tube. Akhirnya, ibu memberi kami perpanjangan waktu satu minggu.

Saat untuk berproduksi semakin dekat. Tekanan makin tinggi. Rekan pertama saya, Mike, sudah diancam dengan surat pengusiran dari ruang gudang kami oleh ibu saya sendiri. Menjadi tugas Mike untuk memberi tahu tetangga untuk mempercepat pemakaian pasta gigi mereka, dengan mengatakan bahwa dokter gigi mereka menginginkan mereka menggosok gigi lebih sering. Saya mulai merencanakan proses produksi.

Sesuai jadwal, produksi mulai seminggu kemudian. Ayah bersama seorang teman datang menengok dua anak berumur 9 tahun di depan pintu garasi sibuk memproduksi sesuatu. Bubuk putih bertebaran di mana-mana. Di atas meja panjang terdapat kotak-kotak (kardus) susu dari sekolah, dan alat pemanggang keluarga kami penuh dengan batu bara yang terbakar merah membara.

Ayah memasuki halaman dengan hati-hati, memarkir mobil dengan baik karena jalur produksi kami memblokir garasi. Ketika ayah dan temannya makin dekat, mereka melihat sebuah tungku baja berisi tube pasta gigi yang sedang dicairkan di atas tumpukan batu bara. Pada masa itu, pasta gigi belum menggunakan tube plastik seperti sekarang. Tube terbuat dari timah. Karena itu setelah dibakar, tube itu akan menetes ke dalam tungku baja yang kecil, melumer sampai menjadi cairan. Kemudian dengan pencapit tungku milik ibu, kami menuangkan timah cair itu melalui sebuah lubang kecil pada kotak-kotak susu.

Kotak susu itu diisi penuh dengan gips kapur. Bubuk putih yang berserakan adalah gips sebelum kami campur dengan air. Karena tergesa-gesa, tanpa sengaja saya menjatuhkan kantong yang berisi gips sehingga pecah dan bertebaran seperti badai salju. Kotak susu itu adalah tempat untuk cetakan gips tersebut.

Ayah dan temannya mengamati ketika kami dengan hati-hati menuangkan timah cair itu melalui sebuah lubang kecil di atas gips kapur berbentuk kubus.

"Hati-hati," kata ayah saya.

Saya mengangguk tanpa menoleh.

Akhirnya, setelah dituangkan semuanya, saya meletakkan tungku baja itu dan tersenyum pada ayah.

"Kalian sedang bikin apa sih?" tanyanya dengan senyum penuh tanda tanya.

"Kami melakukan apa yang ayah katakan padaku. Kami akan menjadi orang kaya," kata saya.

"Ya," kata Mike, sambil menyeringai dan menganggukkan kepalanya. "Kami adalah rekan bisnis."

"Terus, yang ada di dalam cetakan gips itu apa?" tanya ayah.

"Lihat," kata saya. "hasilnya pasti oke."

Dengan sebuah palu kecil, saya mengetuk-ngetuk segel yang mengunci kotak cetakan itu. Dengan hati-hati, saya menarik cetakan gips bagian atas dan jatuhlah sebuah logam.

"Ya, Tuhan!" kata ayah saya. "Kalian mencetak uang koin dari timah."

"Betul," kata Mike. "Kami melakukan apa yang ayah katakan pada kami. Kami akan menghasilkan uang."

Teman ayah langsung tertawa terbahak-bahak. Ayah saya tersenyum dan menggeleng-gelengkan kepalanya. Selain api dan sekotak tube pasta gigi bekas, di depannya berdiri dua bocah lelaki berlepotan debu putih dan tertawa lebar-lebar.

Dia meminta kami untuk meletakkan semuanya dan duduk dengannya di tangga depan rumah kami. Sambil tersenyum, dia menjelaskan dengan halus apa arti kata "memalsu".

Impian kami pun hancur. "Maksud Bapak ini ilegal?" tanya Mike dengan suara bergetar.

"Biarkan saja mereka mengerjakan itu," kata teman ayah saya. "Mungkin mereka mengembangkan bakat alami."

Ayah membelalakkan mata padanya.

"Ya, ini ilegal," kata ayah saya lembut. "Tapi kalian telah memperlihatkan kreativitas yang besar dan pikiran yang orisinal. Kalian harus maju terus. Saya sangat bangga pada kalian!"

Dengan kecewa, saya dan Mike duduk berdiam diri sekitar dua puluh menit sebelum kami mulai membersihkan tempat yang sangat kotor dan berantakan karena perbuatan kami itu. Bisnis ini berakhir pada hari pembukaan. Sambil menyapu taburan gips, saya menatap

Mike dan berkata, "Saya kira Jimmy dan teman-temannya benar. Kita ini orang miskin."

Saya mengatakan hal itu tepat ketika ayah saya akan pergi. "Nak," katanya. "Kalian miskin hanya kalau kalian menyerah. Hal yang paling penting adalah bahwa kalian sudah melakukan sesuatu. Saya sangat bangga pada kalian berdua. Saya akan mengatakannya lagi. Maju terus. Jangan berhenti. Pantang menyerah!"

Mike dan saya berdiri membisu. Itu adalah kata-kata manis, tapi kami tetap tidak tahu harus berbuat apa.

"Jadi, mengapa Ayah tidak kaya?" tanya saya.

"Karena saya memilih untuk menjadi guru sekolah. Guru sekolah sama sekali tidak berpikir untuk menjadi kaya. Kami hanya senang mengajar. Saya berharap dapat membantu kalian, tetapi saya sungguh-sungguh tidak tahu bagaimana menghasilkan banyak uang."

Mike dan saya berbalik dan kembali membersihkan sampah dan debu yang berserakan.

"Saya tahu," kata ayah. "Jika kalian ingin belajar bagaimana menjadi kaya, jangan tanya pada saya. Bicaralah pada ayahmu, Mike."

"Ayah saya?" tanya Mike dengan wajah ditekuk.

"Ya, Ayahmu," ulang ayah saya dengan tersenyum. "Ayahmu dan saya mempunyai bankir yang sama, dan si bankir itu menceritakan pada saya tentang ayahmu dengan penuh semangat. Berulang kali dia mengatakan pada saya bahwa ayahmu *brilliant* dalam soal menghasilkan uang."

"Ayah saya?" Mike bertanya lagi dengan penuh kesangsian. "Lantas kenapa kami tidak mempunyai mobil dan rumah yang bagus seperti yang dimiliki anak-anak kaya di sekolah?"

"Mobil dan rumah yang bagus tidak berarti kamu kaya atau kamu tahu bagaimana cara menghasilkan banyak uang," jawab ayah saya. "Ayah Jimmy bekerja di perkebunan gula. Dia tidak banyak berbeda dari saya. Dia bekerja untuk sebuah perusahaan, dan saya bekerja untuk pemerintah. Perusahaan membelikan mobil itu untuknya. Bila perusahaan gula terlilit masalah finansial, ayah Jimmy mungkin tidak akan mempunyai apa-apa lagi. Lain dengan ayahmu, Mike. Dia membangun sebuah imperium bisnis, dan saya menduga da-

lam beberapa tahun ke depan dia akan menjadi orang yang sangat kaya."

Dengan itu, Mike dan saya kembali bersemangat. Dengan semangat baru, kami mulai membersihkan kotoran yang diakibatkan oleh bisnis pertama kami yang mati. Sambil membersihkan, kami membuat rencana tentang bagaimana dan kapan berbicara dengan ayah Mike. Masalahnya adalah ayah Mike bekerja berjam-jam lamanya dan sering kali pulang ke rumah sampai larut malam. Ayahnya memiliki beberapa gudang, sebuah perusahaan konstruksi, sebuah toko waralaba, dan tiga restoran. Restoran itulah yang membuatnya pulang larut malam.

Mike pulang naik bus setelah kami membersihkan semuanya. Malam itu juga dia bicara dengan ayahnya dan meminta apakah dia bersedia mengajari kami cara menjadi kaya. Mike berjanji untuk menelepon segera setelah dia bicara dengan ayahnya, sekalipun sudah larut malam.

Telepon berdering pukul 20.30.

"Oke," kata saya. "Sabtu depan." Dan saya menutup telepon. Ayah Mike setuju untuk bertemu dengan Mike dan saya.

Sabtu pagi pukul 7.30, saya naik bus ke pinggiran kota yang miskin.

Pelajaran Mulai

"Saya akan membayar kamu 10 sen per jam."

Bahkan untuk upah standar tahun 1956, 10 sen per jam adalah rendah.

Michael dan saya bertemu dengan ayahnya pagi itu pukul 8. Dia sudah sibuk dan sudah bekerja lebih dari satu jam. *Supervisor* konstruksinya baru saja berangkat dengan truk pickupnya ketika saya berjalan menuju ke rumahnya yang sederhana, kecil, dan kotor. Mike menemui saya di depan pintu.

"Ayah masih telepon, dan dia mengatakan agar kita menunggu di beranda belakang," kata Mike ketika dia membuka pintu.

Lantai kayu tua itu berderit ketika saya melangkah memasuki rumah tua itu. Ada sebuah keset murah persis di balik pintu. Keset terletak di situ untuk menyembunyikan jejak kaki yang tak terhitung jumlahnya selama bertahun-tahun. Sekalipun bersih, keset itu sudah perlu diganti.

Saya merasa ngeri ketika memasuki ruang keluarga yang sempit, yang sangat penuh dengan furnitur berbau apek yang sekarang hanya menjadi barang kolektor. Di sebuah dipan, dua wanita sedang duduk, sedikit lebih tua dari ibu saya. Di seberang wanita itu duduk seorang pria dengan pakaian kerja. Dia mengenakan pantalon dan baju khaki, yang disetrika dengan rapi tetapi tanpa menggunakan kanji, dan sedang membereskan buku-buku kerja. Dia sekitar 10 tahun lebih tua dari ayah saya; saya kira dia berumur sekitar 45 tahun. Mereka tersenyum ketika Mike dan saya berjalan melewati mereka, menuju ke dapur, terus ke beranda yang menghadap ke halaman belakang. Saya balas tersenyum dengan malu-malu.

"Siapa orang-orang itu?" tanya saya.

"Oh, mereka bekerja untuk ayah saya. Bapak yang lebih tua itu mengurus gudang ayah, dan ibu-ibu itu adalah para manajer restoran. Sedangkan yang kamu lihat sebelumnya adalah *supervisor* konstruksi, yang sedang menggarap proyek jalan raya sekitar 50 mil dari sini. *Supervisor-nya*. yang lain, yang sedang membangun jalan di perumahan, sudah berangkat sebelum kamu datang ke mari."

"Apa setiap hari seperti ini?"

"Tidak selalu, tetapi sangat sering," kata Mike, sambil tersenyum ketika dia menarik sebuah kursi untuk duduk di samping saya.

"Saya menanyakan pada Ayah apakah dia mau mengajari kita cara menghasilkan uang," kata Mike.

"Terus Ayahmu bilang apa?" tanya saya dengan rasa ingin tahu.

"Ya, awalnya sih wajahnya kelihatan lucu. Kayaknya dia menahan geli, lalu dia mengatakan bahwa dia mau memberi tawaran pada kita."

"O, ya?!" kata saya sambil menggoyangkan kursi saya ke belakang sampai menyender di tembok. Saya duduk dengan menaikkan kedua kaki saya di atas kursi.

Mike melakukan hal yang sama.

"Kamu tahu tidak apa yang dia tawarkan?" tanya saya.

"Tidak, tapi sebentar lagi kita akan tahu."

Tiba-tiba, ayah Mike membuka pintu beranda. Mike dan saya langsung meloncat berdiri, bukan karena rasa hormat tetapi karena kami kaget.

"Apa kalian sudah siap?" tanya ayah Mike sambil menarik kursi untuk duduk bersama kami.

Kami menganggukkan kepala sambil menarik kursi menjauh dari tembok untuk duduk di depannya.

Ayah Mike adalah seorang pria besar, tinggi sekitar 6 kaki dan berat 200 pound. Ayah saya lebih tinggi, beratnya hampir sama, dan lebih tua lima tahun dari ayah Mike. Rupa mereka kelihatan mirip, meskipun bukan dari etnis yang sama. Mungkin semangat mereka sama.

"Mike bilang kamu ingin belajar menghasilkan uang. Benar begitu, Robert?"

Saya mengangguk dengan cepat, tetapi dengan sedikit terintimidasi. Dia mempunyai banyak kekuatan di balik kata-kata dan senyumnya.

"Oke, begini tawaran saya. Saya akan mengajar kalian, tetapi saya tidak akan melakukannya dengan cara yang diajarkan di kelas sekolah. Kalian bekerja untuk saya, saya mengajar kalian. Kalian tidak bekerja untuk saya, saya tidak akan mengajar kalian. Saya dapat mengajar kalian lebih cepat jika kalian bekerja, dan saya cuma membuang-buang waktu jika kalian hanya mau duduk dan mendengarkan, seperti yang kalian lakukan di sekolah. Itu tawaran saya. Kalian boleh menerimanya atau meninggalkannya."

"Eee... apakah saya boleh bertanya lebih dulu?" tanya saya.

"Tidak. Kalian mau menerimanya atau tidak. Saya terlalu banyak pekerjaan, jadi saya tidak bisa membuang-buang waktu. Jika kalian tidak bisa mengambil keputusan, kalian tidak akan pernah belajar untuk menghasilkan uang. Kesempatan datang dan pergi dengan cepat. Mampu mengetahui kapan harus membuat keputusan cepat adalah keterampilan yang sangat penting. Kalian mempunyai kesempatan yang kalian minta. Sekolah mulai atau selesai dalam sepuluh detik," kata ayah Mike dengan senyum mengejek.

"Terima," kata saya.

"Terima," kata Mike.

"Baik," kata ayah Mike. "Bu Martin akan datang sepuluh menit lagi. Setelah saya menemuinya, kalian ikut dia ke toko swalayan saya dan kalian bisa mulai bekerja. Saya akan membayar 10 sen per jam dan kalian akan bekerja selama tiga jam setiap hari Sabtu."

"Tapi hari ini saya mau main bisbol," kata saya.

Ayah Mike merendahkan suaranya dengan nada menggertak. "Terima atau tidak," katanya.

"Saya akan terima," jawab saya, memilih untuk bekerja dan belajar daripada bermain bisbol.

Kemudian 30 sen

Pada Sabtu pagi pukul 9 yang indah, Mike dan saya bekerja untuk Bu Martin. Dia seorang wanita yang baik dan sabar. Dia selalu mengatakan bahwa Mike dan saya mengingatkan dia akan dua putranya yang sudah dewasa dan telah pergi. Dia percaya pada kerja keras dan dia membuat kami bekerja. Dia adalah seorang penguasa tugas. Kami menghabiskan waktu tiga jam untuk mengambil barang-barang kalenang dari rak dan, dengan sebuah kain lap, membersihkan setiap kalenang dari debu yang menempel, dan kemudian meletakkan kembali ke rak dengan rapi. Ini adalah pekerjaan yang amat sangat membosankan.

Ayah Mike, yang saya sebut sebagai ayah saya yang kaya, memiliki sembilan toko swalayan kecil dengan tempat parkir yang luas. Toko ini adalah versi awal dari toko swalayan 7-11. Toko barang-barang kebutuhan yang kecil di mana orang membeli barang seperti susu, rod, mentega, dan rokok. Masalahnya, ini adalah Hawaii sebelum ada AC (*air conditioning*) dan karena itu pintu toko tidak bisa ditutup karena udara terlalu panas. Di kedua sisi toko, pintu harus dibuka lebar-lebar ke arah jalan dan tempat parkir. Setiap kali sebuah mobil melintas atau menuju tempat parkir, debu berterbangan dan masuk ke dalam toko, menempel pada semua barang.

Karena itu, kami mempunyai pekerjaan sejauh tidak ada AC.

Selama tiga minggu, Mike dan saya melapor kepada Bu Martin dan bekerja selama tiga jam. Siang hari, pekerjaan kami selesai, dan

dia meletakkan tiga uang logam kecil ke tangan kami masing-masing. Bahkan untuk anak umur 9 tahun pada pertengahan tahun 1950-an, uang 30 sen tidaklah terlalu menggembirakan. Saat itu, harga buku komik 10 sen, jadi saya biasanya menghabiskan uang saya untuk membeli buku komik dan pulang ke rumah.

Pada hari Rabu minggu keempat, saya siap keluar. Saya setuju bekerja karena saya ingin belajar menghasilkan uang dari ayah Mike, dan sekarang saya menjadi seorang budak demi 10 sen setiap jamnya. Lebih dari itu semua, saya sudah tidak melihat ayah Mike semenjak hari Sabtu pertama dulu.

"Saya keluar," kata saya pada Mike saat makan siang. Makan siang sekolah sangat menyedihkan. Sekolah membosankan, dan sekarang saya malah tidak punya hari Sabtu untuk dinanti-nantikan, untuk bermain bisbol. Dan yang saya peroleh hanya 30 sen.

Kali ini Mike tersenyum.

"Apa yang kamu tertawakan?" tanya saya dengan rasa marah dan frustrasi.

"Ayah sudah bilang sama saya bahwa hal ini akan terjadi. Dia bilang temuilah dia bila kamu siap keluar."

"Apa?" kata saya dengan nada marah. "Jadi dia sudah menunggu saya muak dengan pekerjaan ini?"

"Kira-kira sih begitu," kata Mike. "Ayah memang agak lain. Cara dia mengajar berbeda dari ayahmu. Ibu dan ayahmu banyak 'mengu-liahi'. Ayah saya diam dan memang tidak banyak bicara. Bersabarlah sampai Sabtu ini. Saya akan memberi tahu Ayah bahwa kamu sudah siap keluar."

"Maksudmu aku sudah dijebak, begitu?"

"Dijebak sih tidak, tapi bisa juga ya. Ayah akan menjelaskannya Sabtu nanti."

Mengantre pada Hari Sabtu

Saya sudah siap. Saya sudah disiapkan. Bahkan ayah kandung saya marah padanya. Ayah kandung saya, yang saya sebut ayah yang miskin, mengira bahwa ayah saya yang kaya telah melanggar undang-

undang tenaga kerja karena mempekerjakan anak di bawah umur dan harus diselidiki.

Ayah saya yang miskin dan terdidik mengatakan pada saya untuk menuntut apa yang pantas saya terima. Paling sedikit 25 sen per jam. Ayah saya yang miskin mengatakan jika saya tidak mendapat kenaikan upah, saya harus segera keluar.

"Bagaimanapun kamu tidak membutuhkan pekerjaan sialan itu," katanya dengan marah.

Pada hari Sabtu jam 8 pagi saya pergi ke rumah Mike.

"Duduklah dan silakan menunggu giliran," kata ayah Mike ketika saya masuk. Dia berbalik dan menghilang ke dalam kantor kecilnya di sebelah kamar tidur.

Saya melihat sekeliling ruangan dan sama sekali tidak melihat Mike. Karena merasa aneh, dengan hati-hati saya duduk di samping dua wanita yang saya lihat di sini empat minggu sebelumnya. Mereka tersenyum dan menggeser dipan sehingga ada cukup tempat untuk saya.

Empat puluh lima menit berlalu, dan hati saya mulai panas. Dua wanita itu telah menemuinya dan pergi tiga puluh menit yang lalu. Pria yang lebih tua masuk ke ruangnya selama dua puluh menit dan sudah pergi juga.

Rumah itu kosong, dan saya duduk di ruang keluarganya yang gelap pengap di hari yang indah dan cerah, menanti untuk berbicara dengan manusia kikir yang mengeksploitasi anak-anak. Saya bisa mendengarkan suara gersak-gersik di kantornya, percakapan di telepon, dan saya tetap diabaikan. Sebenarnya saya siap untuk pergi meninggalkan tempat itu, tetapi karena suatu alasan saya tetap di situ.

Akhirnya, lima belas menit kemudian, tepat pukul 9, ayah yang kaya berjalan ke luar dari kantornya, tidak mengatakan apa pun, dan memberi tanda dengan tangannya pada saya untuk memasuki kantornya yang kotor dan suram.

"Saya tahu kamu menginginkan kenaikan upah atau keluar," kata ayah saya yang kaya sambil memutar kursi kantornya.

"Ya, Bapak pasti tidak akan mempertahankan tawaran Bapak," saya

bicara apa adanya dengan nada hampir menangis. Sungguh menakutkan bagi seorang bocah berumur 9 tahun menghadapi orang dewasa.

"Bapak bilang bahwa Bapak akan mengajar saya jika saya bekerja untuk Bapak. Dan saya sudah bekerja untuk Bapak. Saya sudah bekerja keras. Saya bahkan sudah rela melepaskan permainan bisbol saya supaya bisa bekerja untuk Bapak. Ternyata Bapak tidak menepati janji. Bapak tidak mengajarkan apa pun pada saya. Bapak licik seperti anggapan setiap orang di kota ini tentang Bapak. Bapak tamak. Bapak menginginkan semua uang yang masuk dan tidak memperhatikan karyawan Bapak. Bapak sudah membuat saya menunggu dan tidak menunjukkan rasa hormat sedikit pun pada saya. Saya hanyalah seorang anak kecil, dan saya pantas diperlakukan lebih baik."

Ayah saya yang kaya menggoyang-goyang kursinya, menopang dagunya, dan sedikit membelalakkan mata pada saya. Seolah-olah dia mempelajari saya.

"Tidak jelek, tidak mengecewakan," katanya. "Dalam waktu kurang dari satu bulan, suaramu sudah seperti kebanyakan karyawan saya."

"Apa?" tanya saya. Saya sungguh tidak mengerti apa yang dia omongkan, karena itu saya terus mengeluh. "Saya pikir Bapak mau mempertahankan tawaran Bapak dan mengajari saya. Ataukah Bapak ingin menyiksa saya? Itu sadis namanya. Itu sungguh-sungguh kejam."

"Saya sedang mengajari kamu," katanya tenang.

"Apa yang sudah Bapak ajarkan pada saya? Tidak ada sama sekali!" kata saya dengan marah. "Bapak bahkan tidak berbicara pada saya semenjak saya setuju bekerja dengan upah 10 sen per jamnya. Hah! Saya mestinya melaporkan Bapak pada pemerintah."

"Bapak tahu kita mempunyai undang-undang tenaga kerja anak. Bapak tahu bahwa ayah saya bekerja untuk pemerintah."

"Woow!" kata ayah saya yang kaya. "Sekarang kamu sangat mirip dengan kebanyakan orang yang dulu bekerja untuk saya. Orang-orang yang saya pecat atau mereka sendiri keluar."

"Jadi apa yang harus Bapak katakan?" saya menuntut, merasa agak berani untuk seorang bocah kecil. "Bapak bohong pada saya. Saya

sudah bekerja untuk Bapak, dan Bapak tidak menepati janji. Bapak tidak mengajari saya apa pun."

"Bagaimana kamu tahu kalau saya tidak mengajarkan apa pun pada kamu?" tanyanya dengan tenang.

"Ya, karena Bapak tidak pernah bicara pada saya. Saya sudah bekerja selama tiga minggu, dan Bapak tidak mengajarkan apa pun," kata saya dengan setengah menangis.

"Apakah mengajar berarti berbicara atau menguliah?" tanyanya.

"Iya, memang begitu kan?" jawab saya.

"Begitulah cara mereka mengajarmu di sekolah," katanya sambil tersenyum. "Tetapi hidup tidak mengajarmu dengan cara demikian, dan saya akan mengatakan bahwa hidup adalah guru terbaik dari semuanya. Sering kali, hidup tidak bicara pada kamu. Hidup hanya menggoda atau mempermainkan kamu. Dalam setiap godaan hidup mengatakan, 'Bangun. Ada sesuatu yang aku ingin kamu pelajari.' "

"Dia sebenarnya omong apa sih?" tanya saya dalam hati. "Hidup yang mempermainkan saya adalah hidup yang sedang berbicara pada saya?" Sekarang saya tahu saya harus meninggalkan pekerjaan saya. Saya berbicara dengan seseorang yang perlu dibungkam.

"Jika kamu mempelajari pelajaran kehidupan, kamu akan melakukannya dengan baik. Jika tidak, hidup hanya akan mempermainkan kamu. Orang melakukan dua hal. Sebagian orang membiarkan hidup mempermainkan mereka. Sementara yang lain marah dan balik membalas. Tetapi mereka membalasnya dengan melawan bos mereka, pekerjaan mereka, suami atau istri mereka. Mereka tidak tahu bahwa hiduplah yang mempermainkan mereka."

Saya sungguh tidak mengerti apa yang dia omongkan.

"Hidup mempermainkan kita semua. Beberapa menyerah. Yang lain melawan. Dan sedikit saja yang belajar dari pelajaran hidup dan melangkah terus. Mereka menyambut hidup yang mempermainkan mereka. Bagi sedikit orang ini, hal itu berarti mereka mau dan ingin belajar sesuatu. Mereka belajar dan terus maju. Banyak yang keluar, dan sedikit yang seperti kamu berjuang dan bertempur."

Ayah saya yang kaya berdiri dan menutup pintu jendela tua yang berderit dan perlu diperbaiki. "Jika kamu mempelajari pelajaran ini

kamu akan tumbuh menjadi orang muda yang bijak, makmur, dan bahagia. Jika kamu tidak mau belajar, kamu akan menghabiskan hidupmu dengan menyalahkan pekerjaan, upah yang rendah, atau bosmu karena masalahmu sendiri. Kamu akan menjalani hidup dengan harapan agar perubahan besar akan memecahkan semua masalah keuanganmu."

Ayah saya yang kaya memandang saya untuk melihat apakah saya masih mendengarkan. Matanya bertatapan dengan mata saya. Kami memandang satu sama lain, aliran komunikasi terjadi di antara kami lewat mata kami. Akhirnya, saya menarik diri setelah saya menyerap pesan terakhirnya. Saya tahu dia benar. Saya menyalahkan dia, padahal saya sudah minta untuk belajar. Saya melawan.

Ayah saya yang kaya melanjutkan. "Atau jika kamu macam orang yang tidak mempunyai keberanian, kamu hanya menyerah setiap kali hidup memperlakukan kamu. Jika kamu orang macam itu, sepanjang hidup kamu hanya akan mencari aman, melakukan hal-hal yang benar, menyelamatkan dirimu untuk suatu peristiwa yang tidak akan pernah terjadi. Maka kamu akan meninggal sebagai orang tua yang membosankan. Kamu akan mempunyai banyak teman yang sungguh-sungguh menyukai kamu karena kamu adalah pekerja keras yang baik. Kamu menghabiskan hidupmu dengan cara yang aman, dengan melakukan hal-hal yang benar. Tetapi yang sebenarnya adalah, kamu membiarkan kehidupan membuatmu tunduk, menyerah. Jauh di lubuk hati kamu ngeri untuk mengambil risiko. Kamu sungguh ingin menang, tapi rasa takut akan kekalahan lebih besar daripada suka cita kemenangan. Jauh di dalam hati, kamu dan hanya kamu akan tahu bahwa kamu tidak berusaha untuk itu. Kamu memilih untuk bermain dengan aman."

Mata kami bertatapan kembali. Selama sepuluh detik, kami menatap satu sama lain, dan menarik diri lagi setelah pesan itu diterima.

"Bapak telah memperlakukan saya?" tanya saya.

"Beberapa orang mungkin berkata begitu," jawabnya sambil tersenyum. "Saya akan mengatakan bahwa saya baru saja memberimu suatu cita rasa kehidupan."

"Cita rasa kehidupan apa?" tanya saya, masih dengan rasa kesal, tapi sekarang penuh rasa ingin tahu. Bahkan siap untuk belajar.

"Kamu dan Mike adalah orang pertama yang pernah meminta saya untuk mengajarkan cara menghasilkan uang. Saya mempunyai lebih dari 150 karyawan, dan tidak seorang pun dari mereka pernah meminta atau menanyai saya mengenai apa yang saya tahu tentang uang. Mereka hanya meminta sebuah pekerjaan dan gaji, tetapi tidak pernah meminta mengajar mereka tentang uang. Jadi, kebanyakan akan menghabiskan tahun-tahun terbaik hidup mereka untuk bekerja demi uang, tidak sungguh-sungguh memahami untuk apa mereka bekerja."

Saya duduk sambil mendengarkan penuh perhatian.

"Maka ketika Mike mengatakan pada saya bahwa kamu ingin belajar cara menghasilkan uang, saya memutuskan untuk merancang suatu kursus yang mendekati kehidupan nil, Saya bisa saja berbicara sampai wajah saya membiru, tetapi kamu tidak akan mendengarkan satu hal pun. Jadi saya memutuskan untuk membiarkan hidup sedikit memperlmainkan kamu sehingga kamu bisa mendengarkan saya. Itu sebabnya saya hanya membayar kamu 10 sen per jam."

"Jadi pelajaran apa yang saya dapat dari bekerja hanya demi 10 sen per jam?" tanya saya. "Bahwa Bapak bermoral rendah dan mengeksploitasi karyawan Bapak?"

Ayah saya yang kaya tertawa terbahak-bahak dan tubuhnya terguncang. Akhirnya, setelah tawanya berhenti, dia berkata, "Kamu harus mengubah sudut pandangmu. Berhentilah menyalahkan saya, jangan memikirkan bahwa sayalah masalahnya. Jika kamu berpikir sayalah masalahnya, maka kamu harus mengubah saya. Jika kamu menyadari bahwa kamulah masalahnya, maka kamu dapat mengubah dirimu, belajar sesuatu, dan tumbuh lebih bijaksana. Kebanyakan orang menginginkan orang lain di dunia untuk berubah kecuali diri mereka sendiri. Saya katakan, lebih mudah untuk mengubah diri anda daripada mengubah setiap orang lain atau mengharapkan orang lain berubah."

"Saya tidak mengerti maksud Bapak," kata saya.

"Jangan menyalahkan saya karena masalahmu," kata ayah saya yang kaya, semakin tidak sabar.

"Tetapi Bapak hanya membayar saya 10 sen."

"Jadi apa yang kamu pelajari?" tanyanya sambil tersenyum.

"Bahwa Bapak bermoral rendah, memalukan," kata saya dengan sedikit menyeringai.

"Nah, kamu pikir sayalah masalahnya," katanya.

"Tetapi benar kan?"

"Baiklah, silakan kamu pelihara sikap itu dan kamu tidak akan belajar apa pun. Simpanlah sikap bahwa sayalah masalahnya dan pilihan apa yang kamu miliki?"

"Begini, jika Bapak tidak membayar saya lebih tinggi, atau memperlihatkan respek lebih besar dan mengajar lebih banyak pada saya, saya akan keluar."

"Usul yang bagus," kata ayah saya yang kaya. "Dan persis seperti itulah yang dilakukan oleh kebanyakan orang. Mereka keluar dan mencari pekerjaan lain, peluang yang lebih bagus, dan upah yang lebih tinggi, karena berpikir bahwa sebuah pekerjaan baru atau upah yang lebih tinggi akan menyelesaikan masalah mereka. Dalam banyak kasus, ternyata tidak demikian."

"Jadi apa yang akan memecahkan masalah?" tanya saya. "Menerima begitu saja uang 10 sen yang amat kecil ini dan tersenyum?"

Ayah saya yang kaya tersenyum. "Itulah yang dilakukan oleh banyak orang. Mereka dengan pasrah hanya menerima slip gaji karena tahu bahwa tanpa itu, mereka sekeluarga akan kesulitan secara finansial. Tetapi hanya itu yang mereka lakukan, menanti kenaikan upah dengan berpikir bahwa uang yang lebih banyak akan memecahkan masalah. Kebanyakan hanya menerimanya, dan sebagian mencari pekerjaan sambil untuk bekerja lebih keras, tetapi lagi-lagi menerima upah yang kecil."

Saya duduk memandangi lantai, mulai memahami pelajaran yang diberikan oleh ayah saya yang kaya. Saya bisa merasakan inilah rasanya kehidupannya. Akhirnya, saya memandang ke atas lagi dan bertanya lagi, "Jadi, apa yang akan memecahkan masalah?"

"Ini," katanya sambil menepuk kepala saya perlahan-lahan. "Benda di antara kedua telingamu ini."

Pada saat itulah ayah saya yang kaya membagikan sudut pandang yang sangat penting yang memisahkan dan membedakan dia dari para

karyawannya dan ayah saya yang miskin—dan menuntun dia untuk akhirnya menjadi orang terkaya di Hawaii sementara ayah saya yang berpendidikan tinggi, tetapi miskin, bersusah payah secara finansial seumur hidupnya. Satu sudut pandang itulah yang membuat segalanya berbeda sepanjang hidupnya.

Ayah saya yang kaya mengatakan berulang kali sudut pandang ini, yang saya sebut Pelajaran Nomor 1.

"Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang."

"Orang kaya mempunyai uang yang bekerja untuk mereka."

Pada hari Sabtu pagi yang cerah ini, saya belajar sebuah sudut pandang yang sama sekali berbeda dari apa yang diajarkan pada saya oleh ayah saya yang miskin. Pada umur 9 tahun, saya tumbuh dengan kesadaran bahwa kedua ayah saya itu menginginkan saya belajar. Keduanya mendorong saya untuk studi... tetapi bukan hal yang sama.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi merekomendasikan agar saya melakukan apa yang telah dia lakukan. "Nak, saya ingin kamu belajar keras, memperoleh angka dan ranking yang baik, sehingga kamu bisa mendapatkan sebuah pekerjaan yang aman dan terjamin di sebuah perusahaan besar. Dan pastikan itu mempunyai keuntungan yang luar biasa." Ayah saya yang kaya menginginkan saya untuk belajar tentang bagaimana uang bekerja sehingga saya dapat membuat uang itu bekerja untuk saya. Pelajaran ini akan saya pelajari lewat hidup dengan bimbingannya, bukan karena ruang kelas.

Ayah saya yang kaya melanjutkan pelajaran pertama saya, "Saya senang kamu marah tentang bekerja demi 10 sen per jam. Jika kamu tidak marah dan dengan senang menerimanya, saya pastilah akan mengatakan bahwa saya tidak dapat mengajarimu. Kamu tahu, belajar yang sebenarnya membutuhkan energi, gairah, hasrat yang membara. Amarah adalah bagian besar formula itu, karena gairah adalah kombinasi cinta dan amarah. Bila menyangkut soal uang, kebanyakan

orang ingin bermain aman dan merasa terjamin. Jadi gairah tidak mengarahkan manusia, tapi rasa takutlah yang mengarahkan manusia."

"Jadi itukah alasannya mengapa mereka menerima pekerjaan dengan upah yang rendah?" tanya saya.

"Ya," kata ayah saya yang kaya. "Sebagian orang mengatakan saya mengeksploitasi orang karena saya tidak membayar sebanyak seperti perkebunan gula atau pemerintah. Saya bilang orang-orang itu mengeksploitasi diri mereka sendiri. Ini adalah ketakutan mereka, bukan ketakutan saya."

"Tetapi tidakkah Bapak merasa bahwa Bapak seharusnya membayar mereka lebih banyak?" tanya saya.

"Oo, tidak harus. Lagipula, uang atau upah yang lebih besar tidak akan memecahkan masalah. Lihat saja ayahmu. Dia menghasilkan banyak uang, tapi tetap saja dia tidak bisa membayar tagihannya. Kebanyakan orang, bila diberi uang lebih banyak, utangnya pun akan semakin banyak."

"Jadi itu sebabnya 10 sen per jam," kata saya, sambil tersenyum. "Ini adalah bagian dari pelajaran itu."

"Benar," ayah saya yang kaya tersenyum. "Kamu lihat, ayahmu pergi ke sekolah dan memperoleh pendidikan yang hebat, sehingga dia bisa memperoleh pekerjaan yang berupah-tinggi. Tapi dia masih punya masalah keuangan karena dia tidak pernah belajar apa pun tentang uang di sekolah. Dan masalah yang terpenting, dia percaya pada bekerja demi uang."

"Sedangkan Bapak tidak demikian?" tanya saya.

"Tidak, tidak sepenuhnya," kata ayah saya yang kaya. "Jika kamu belajar untuk bekerja demi uang, maka tinggallah di sekolah. Itu adalah tempat yang bagus untuk melakukan hal itu. Tetapi jika kamu ingin belajar bagaimana mempunyai uang yang bekerja untuk kamu, saya akan mengajarkan hal itu padamu. Tetapi hanya jika kamu ingin dan mau belajar."

"Tidakkah setiap orang ingin belajar hal itu?" tanya saya.

"Tidak," katanya. "Karena jauh lebih mudah untuk bekerja demi uang, terutama jika rasa takut adalah emosi utamamu bila membahas masalah uang."

"Saya tidak mengerti," kata saya dengan dahi berkerut.

"Sekarang kamu tidak perlu khawatir atau pusing soal ini. Kamu cukup mengetahui bahwa rasa takutlah yang membuat kebanyakan orang bekerja pada satu pekerjaan. Takut kalau tidak bisa membayar rekening mereka. Takut kalau dipecat. Takut tidak mempunyai cukup uang. Takut untuk memulai kembali. Itulah harga studi untuk mempelajari sebuah profesi atau *trade* (perdagangan), dan kemudian bekerja untuk uang. Kebanyakan orang menjadi budak uang... dan kemudian marah pada bos mereka."

"Jadi, belajar mempunyai uang yang bekerja untuk Bapak adalah cara belajar yang sama sekali berbeda?" tanya saya.

"Benar sekali," jawab ayah saya yang kaya. "Mutlak benar."

Kami duduk dalam diam pada hari Sabtu pagi yang indah di Hawaii. Teman-teman saya tentunya baru saja memulai pertandingan bisbol Liga Kecil mereka. Tetapi karena suatu alasan, saya sekarang bersyukur karena memutuskan untuk bekerja demi 10 sen per jam. Saya merasa bahwa saya baru saja mempelajari sesuatu yang tidak akan dipelajari teman-teman saya di sekolah.

"Siapa untuk belajar?" tanya ayah saya yang kaya.

"Sangat siap," jawab saya sambil menyeringai.

"Saya menepati janji saya. Saya telah mengajari kamu dari jauh," kata ayah saya yang kaya. "Pada umur 9 tahun, kamu telah mencicipi seperti apa rasanya bekerja untuk uang. Coba kalikan bulan terakhirmu dengan lima puluh tahun dan kamu akan memperoleh gagasan tentang apa yang dilakukan kebanyakan orang untuk menghabiskan hidup mereka."

"Saya tidak mengerti," kata saya.

"Bagaimana perasaanmu ketika menunggu dalam antrian untuk menemui saya? Akan dipecat atau meminta upah lebih besar?"

"Takut, ngeri," kata saya.

"Jika kamu memilih bekerja untuk uang, seperti itulah kehidupan bagi banyak orang," katanya.

"Dan bagaimana perasaanmu ketika Bu Martin memberikan tiga keping uang di tanganmu untuk kerja selama tiga jam?"

"Saya merasa sepertinya itu tidak cukup. Itu sepertinya bukan apa-apa. Saya kecewa," kata saya.

"Dan begitulah perasaan kebanyakan karyawan ketika mereka melihat slip gaji mereka. Terutama setelah dipotong semua pajak dan potongan lainnya. Setidaknya kamu mendapat 100 persen."

"Yang Bapak maksudkan kebanyakan karyawan tidak mendapatkan seluruh upahnya?" tanya saya dengan rasa heran.

"Tidak seratus persen begitu!" katanya. "Tetapi pemerintah selalu mengambil bagiannya lebih dulu."

"Bagaimana mereka melakukan hal itu?" tanya saya.

"Pajak," katanya. "Kamu dipajaki bila kamu memperoleh hasil. Kamu dipajaki bila kamu membelanjakan uangmu. Kamu dipajaki bila kamu menabung. Bahkan kamu dipajaki bila kamu meninggal."

"Mengapa rakyat membiarkan pemerintah melakukan hal itu pada mereka?"

"Orang kaya tidak," kata ayah saya yang kaya dengan tersenyum. "Orang miskin dan kelas menengah memang membiarkan hal itu. Saya berani taruhan bahwa penghasilan saya lebih besar daripada ayahmu, tapi dia membayar pajak lebih besar daripada saya."

"Bagaimana bisa begitu?" tanya saya. Sebagai seorang bocah berumur 9 tahun, hal itu tidak masuk akal bagi saya. "Mengapa orang mau membiarkan pemerintah melakukan hal itu pada mereka?"

Ayah saya yang kaya duduk termenung. Saya kira dia ingin saya mendengarkan daripada mengomel sendiri.

Akhirnya, saya mulai tenang. Saya tidak senang dengan apa yang telah saya dengar. Saya tahu ayah saya terus-menerus mengeluh soal membayar begitu banyak untuk pajak ini dan itu, tetapi sama sekali tidak berbuat apa pun soal itu. Apakah hidup mempermainkan dia?

Ayah saya yang kaya bergoyang perlahan-lahan dan tenang di kursinya, memandangi saya.

"Siapa untuk belajar?" tanyanya.

Saya menganggukkan kepala perlahan.

"Seperti yang telah saya katakan, ada banyak hal untuk dipelajari. Belajar bagaimana agar uang bekerja bagimu adalah pelajaran seumur hidup. Kebanyakan orang menjalani pendidikan universitas selama

empat tahun, dan pendidikan mereka berakhir. Saya telah tahu bahwa studi saya tentang uang akan terus berjalan sepanjang hidup saya, karena semakin banyak saya menyelidiki, semakin banyak pula yang perlu saya ketahui. Kebanyakan orang tidak pernah mempelajari hal ini. Mereka pergi bekerja, memperoleh slip gaji mereka, menyeimbangkan buku cek mereka, dan selesai. Ditambah lagi, mereka bertanya-tanya mengapa mereka mempunyai masalah uang. Kemudian mereka berpikir bahwa uang yang lebih banyak akan memecahkan masalah. Hanya sedikit yang menyadari bahwa masalahnya adalah mereka kurang dalam hal pendidikan finansial."

"Jadi ayah saya mempunyai masalah pajak karena dia tidak mengerti soal uang?" saya bertanya dengan bingung.

"Begini," katanya. "Pajak hanyalah satu bagian kecil tentang belajar bagaimana memiliki uang yang bekerja untukmu. Sekarang, saya hanya ingin mengetahui apakah kamu masih bergairah untuk belajar tentang uang. Kebanyakan orang tidak. Mereka ingin pergi ke sekolah, mempelajari suatu profesi, bersenang-senang di tempat kerja mereka, dan menghasilkan banyak uang. Suatu hari mereka bangun dengan masalah keuangan yang besar, dan kemudian mereka tidak dapat berhenti bekerja. Itulah harga bila hanya mengetahui bagaimana bekerja demi uang alih-alih belajar tentang bagaimana agar uang bekerja untukmu. Jadi, apakah kamu masih punya gairah untuk belajar?" tanya ayah saya yang kaya.

Saya menganggukkan kepala.

"Bagus," kata ayah saya yang kaya. "Sekarang kembalilah bekerja. Kali ini, saya tidak akan membayarmu sama sekali."

"Apa?" saya terperanjat keheranan.

"Kamu sudah dengar. Tak ada apa-apa. Kamu akan bekerja selama tiga jam seperti biasa setiap hari Sabtu, tetapi kali ini kamu tidak akan dibayar 10 sen per jam. Kamu bilang kamu ingin belajar untuk tidak bekerja demi uang, jadi saya tidak akan membayar kamu sama sekali."

Saya tidak percaya akan apa yang saya dengar.

"Saya sudah membicarakan hal ini dengan Mike. Dia sudah mulai bekerja, membersihkan debu, dan mengembalikan kaleng-kaleng ke raknya tanpa upah. Lebih baik kamu segera kembali ke sana."

"Itu tidak adil," teriak saya. "Bapak harus membayar sesuatu."

"Kamu bilang kamu mau belajar. Jika kamu tidak mempelajari hal ini sekarang, kamu akan tumbuh menjadi seperti dua ibu dan si bapak tua yang duduk di ruang tamu saya itu, bekerja untuk uang dan berharap saya tidak memecat mereka. Atau seperti ayahmu, menghasilkan banyak uang tapi dengan setumpuk utang, dan berharap bahwa uang yang lebih banyak akan memecahkan masalah. Jika itu yang kamu inginkan, saya akan kembali ke kesepakatan awal kita, yaitu 10 sen per jam. Atau kamu dapat melakukan apa yang dilakukan oleh kebanyakan orang dewasa. Mengeluh karena tidak mendapat upah yang cukup, keluar, dan mencari pekerjaan lain."

"Jadi apa yang harus saya lakukan?" tanya saya.

Ayah saya yang kaya menepuk kepala saya. "Gunakan ini," katanya, "jika kamu menggunakan ini dengan baik, kamu akan segera berterima kasih pada saya karena memberimu kesempatan, dan kamu akan tumbuh menjadi orang kaya."

Saya berdiri terpaku, tidak percaya bahwa saya telah diperlakukan dengan curang. Saya datang kemari untuk minta kenaikan upah, dan sekarang saya diberi tahu untuk tetap bekerja tanpa upah apa pun.

Ayah saya yang kaya kembali menepuk kepala saya dan berkata, "Gunakan ini. Sekarang keluar dari sini dan kembalilah bekerja."

PELAJARAN #1: Orang Kaya Tidak Bekerja Untuk Uang

Saya tidak memberi tahu ayah saya yang miskin kalau sekarang saya bekerja tanpa upah. Dia pasti tidak akan mengerti, dan saya tidak ingin menjelaskan sesuatu yang saya sendiri belum sungguh-sungguh paham.

Selama tiga minggu berikutnya, Mike dan saya bekerja selama tiga jam, setiap hari Sabtu, tanpa upah apa pun. Pekerjaan itu tidak mengganggu saya, dan rutinitas itu semakin mudah. Yang mengganggu saya adalah kesempatan bermain bisbol dan tidak punya uang untuk membeli beberapa buku komik.

Ayah saya yang kaya mampir ke toko di siang hari pada minggu ketiga. Kami mendengar suara truknya berhenti di lapangan parkir dan kemudian suara mesin yang dimatikan. Dia masuk ke toko dan menyalami Bu Martin dengan sebuah pelukan. Setelah mengetahui bahwa segala sesuatunya di toko berjalan baik, dia menghampiri *freezer* es krim, mengambil dua batang, membayarnya, dan memberi tanda ajakan pada Mike dan saya.

"Ayo kita jalan-jalan."

Kami berlarian menyeberangi jalan, menghindari beberapa mobil yang lalu lalang, dan berjalan melintasi lapangan berumput yang sangat luas, di mana beberapa orang dewasa bermain bisbol. Setelah duduk di sebuah meja piknik, dia menyodorkan es krim itu pada Mike dan saya.

"Bagaimana kabar kalian?"

"Oke," kata Mike.

Saya mengangguk setuju.

"Sudan belajar sesuatu?" tanya ayah yang kaya.

Mike dan saya memandang satu sama lain, secara serentak mengangkat bahu dan menggelengkan kepala.

Menghindari Salah Satu Perangkap Terbesar dalam Hidup

"Baik, kalian mempunyai permulaan berpikir yang lebih baik. Kalian menatap salah satu pelajaran terbesar dalam hidup. Jika kalian mempelajari pelajaran itu, kalian akan menikmati kehidupan bebas dan aman yang luar biasa. Jika kalian tidak mempelajari pelajaran itu, kalian akan sama saja seperti Bu Martin dan kebanyakan orang yang sedang bermain bisbol di lapangan ini. Mereka bekerja sangat keras, untuk mendapatkan sedikit uang, bergantung pada ilusi keterjaminan kerja, merindukan liburan tiga minggu setiap tahunnya, dan uang pensiun yang amat kecil setelah empat puluh lima tahun bekerja. Jika itu menyenangkan kalian, saya akan memberi kalian kenaikan upah sampai 25 sen per jam."

"Tetapi mereka adalah pekerja keras yang baik. Apakah Bapak menertawakan mereka?" saya menuntut.

Sesungguh senyum muncul di wajah ayah yang kaya.

"Bu Martin itu sudah seperti ibu saya sendiri. Saya pasti tidak akan sekejam itu. Mungkin saya kedengarannya kejam karena saya melakukan yang terbaik untuk menunjukkan sesuatu pada kalian berdua. Saya ingin memperluas pandangan kalian sehingga kalian dapat melihat sesuatu. Sesuatu yang kebanyakan orang tidak pernah beruntung untuk melihatnya karena penglihatan mereka terlalu sempit. Kebanyakan orang tidak pernah melihat perangkap yang mengurung mereka."

Mike dan saya duduk termenung, merasa tidak yakin dengan pesan itu. Dia kedengaran kejam, tapi kami dapat merasakan dia sungguh-sungguh menginginkan kami mengetahui sesuatu.

Sambil tersenyum, ayah saya yang kaya berkata, "Tidakkah 25 sen per jam kedengaran bagus? Tidakkah itu membuat jantung kalian berdetak sedikit lebih cepat?"

Saya menggelengkan kepala "tidak", tetapi sebenarnya ya. Dua puluh lima sen per jam jelas akan merupakan jumlah yang besar bagi saya.

"Baik, saya akan membayar kalian satu dolar per jam," katanya lagi sambil menyeringai.

Sekarang jantung saya mulai berpacu. Otak saya menjerit, "Ambil saja. Ambil." Saya tidak yakin dengan apa yang saya dengar. Karena terpaku, saya tidak mengatakan apa pun.

"Oke, 2 dolar per jam."

Otak dan jantung kecil saya yang baru berumur 9 tahun hampir meledak. Bagaimanapun juga, saat itu adalah tahun 1956 dan diberi upah dua dolar per jam akan menjadikan saya anak terkaya di dunia. Saya tidak dapat membayangkan memperoleh uang sebanyak itu. Saya ingin mengatakan "ya". Saya menginginkan transaksi itu. Saya bisa melihat sepeda baru, sarung tangan bisbol baru, dan pujian teman-teman ketika saya memperlihatkan uang *cash*. Lebih dari itu semua, Jimmy dan teman-temannya yang kaya tidak akan pernah dapat me-

nyebut saya miskin lagi. Tetapi entah kenapa mulut saya tetap terkunci.

Mungkin otak saya terlalu panas dan meledak. Tetapi jauh di lubuk hati, saya sangat menginginkan uang dua dolar itu.

Es krim sudah mencair dan meleleh di tangan saya. Gagang es krim itu sudah kosong, dan di bawah berceceran coklat dan vanilla yang dinikmati oleh semut. Ayah saya yang kaya menatap dua bocah yang menatap balik kepadanya, mata terbuka lebar dan otak kosong. Dia tahu dia sedang menguji kami, dan dia tahu ada bagian dari emosi kami yang ingin menerima transaksi itu. Dia tahu bahwa setiap manusia mempunyai bagian jiwa yang lemah dan amat miskin yang bisa dibeli. Dan dia tahu bahwa setiap manusia juga mempunyai bagian jiwa yang kuat dan penuh dengan ketetapan hati yang tidak pernah dapat dibeli. Ini hanyalah masalah tentang yang mana yang lebih kuat. Dia sudah menguji ribuan jiwa dalam hidupnya. Dia menguji jiwa setiap kali dia mewawancarai seseorang yang datang mencari pekerjaan.

"Oke, 5 dolar per jam."

Tiba-tiba kesunyian merebak di dalam diri saya. Sesuatu telah berubah. Tawaran itu terlalu besar dan kedengarannya mengejek. Tidak banyak orang dewasa di tahun 1956 bisa menghasilkan lebih dari 5 dolar per jam. Godaan hilang, dan ketenangan timbul. Perlahan-lahan saya berputar ke kiri untuk menatap Mike. Dia menatap balik. Bagian jiwa saya yang lemah dan miskin terdiam. Bagian diri saya yang tidak punya harga mengambil alih. Ada ketenangan dan kepastian tentang uang yang memasuki otak dan jiwa saya. Saya tahu Mike juga memahami hal itu.

"Bagus," kata ayah saya yang kaya dengan lembut. "Kebanyakan orang mempunyai harga. Dan mereka mempunyai harga karena emosi manusia yang disebut ketakutan dan ketamakan. Pertama, takut hidup tanpa uang memotivasi kita untuk bekerja keras, dan kemudian setelah kita mendapat slip gaji, ketamakan atau nafsu berpikir mengajak kita untuk mulai berpikir tentang semua hal indah yang bisa dibeli dengan uang. Pola itu pun kemudian dibentuk."

"Pola apa?" tanya saya.

"Pola bangun, bekerja, membayar tagihan, bangun, bekerja, membayar tagihan. Kehidupan mereka pun selamanya digerakkan dan dijalankan oleh dua emosi, ketakutan dan ketamakan. Tawarilah mereka uang lebih banyak, dan mereka pun meneruskan siklus itu dengan meningkatkan pengeluaran mereka. Inilah yang saya sebut Perlombaan Tikus."

"Apakah ada jalan lain?" tanya Mike.

"Ya," kata ayah yang kaya perlahan-lahan. "Tetapi hanya sedikit orang yang menemukannya."

"Apa itu?" tanya Mike.

"Itulah yang saya harap akan kalian temukan ketika kalian bekerja dan belajar bersama saya. Itu sebabnya saya menyingkirkan semua bentuk upah."

"Ada petunjuk?" tanya Mike. "Kami agak capai bekerja keras, apalagi tanpa imbalan apa pun."

"Ya, yang pertama adalah mengatakan kebenaran," katanya.

"Selama ini kami tidak berbohong," kata saya.

"Saya tidak mengatakan kalian berbohong. Saya berkata untuk mengatakan kebenaran," katanya lagi.

"Kebenaran tentang apa?" tanya saya.

"Tentang bagaimana perasaan kalian," katanya. "Kalian tidak harus mengatakannya pada seseorang. Hanya pada diri kalian sendiri."

"Maksud Bapak orang-orang di lapangan ini, orang yang bekerja pada Bapak, Ibu Martin, mereka tidak melakukan hal itu?" tanya saya.

"Saya meragukannya," katanya. "Sebaliknya, mereka merasa takut bila tidak mempunyai uang. Bukannya menghadapi ketakutan itu, mereka malah bereaksi dan bukan berpikir. Mereka bertindak secara emosional dan tidak menggunakan kepala mereka," kata ayah yang kaya, sambil menepuk kepala kami. "Kemudian mereka mendapat sedikit hasil, dan emosi kegembiraan, hasrat, dan ketamakan kembali mengambil alih, dan lagi-lagi mereka bereaksi, bukan berpikir."

"Jadi emosi mereka yang berpikir," kata Mike.

"Tepat sekali," kata ayah yang kaya. "Bukannya mengatakan kebenaran tentang apa yang mereka rasakan, mereka malah bertindak menurut perasaan mereka, sehingga tidak mampu berpikir. Me-

reka merasa takut, karena itu mereka pergi bekerja, dengan harapan bahwa uang akan meredakan ketakutan itu, tetapi ternyata tidak. Ketakutan itu tetap menghantui mereka, dan karenanya mereka kembali bekerja, lagi-lagi berharap bahwa uang akan menenangkan ketakutan mereka, dan ternyata tidak lagi. Ketakutan telah menjebak mereka untuk bekerja, memperoleh uang, bekerja, memperoleh uang, dengan harapan agar ketakutan itu pergi. Tetapi setiap hari ketika mereka bangun, ketakutan itu pun bangun bersama mereka. Bagi jutaan orang, ketakutan itu membuat mereka terjaga sepanjang malam, menyebabkan malam hari menjadi penuh kegalauan dan kecemasan. Karena itu mereka bangun dan pergi bekerja, dengan harapan upah yang mereka terima akan membunuh ketakutan yang menggerogoti jiwa mereka. Uang mengendalikan hidup mereka, dan mereka menolak untuk mengatakan kebenaran ini. Uang menguasai emosi mereka dan karena itu juga menguasai jiwa mereka."

Ayah saya yang kaya duduk terdiam, membiarkan kata-katanya mengendap. Mike dan saya mendengar apa yang dia katakan, tetapi tidak memahami sepenuhnya apa yang dia omongkan. Saya hanya tahu bahwa saya sering kali bertanya-tanya mengapa orang dewasa bergegas-gegas untuk bekerja. Kelihatannya tidak terlalu menyenangkan, dan mereka tidak pernah kelihatan begitu bahagia, tetapi sesuatu memaksa mereka untuk tetap bergegas-gegas bekerja.

Menyadari bahwa kami sangat hanyut dalam topik yang dia bicarakan, ayah saya yang kaya itu mengatakan, "Saya ingin kalian menghindari perangkap itu. Itu yang sungguh-sungguh ingin saya ajarkan pada kalian. Tidak hanya menjadi kaya, karena menjadi kaya tidaklah memecahkan masalah."

"Kenapa tidak?" tanya saya kaget.

"Tidak, kekayaan tidak memecahkan masalah. Saya akan menjelaskan emosi yang lain, yaitu hasrat atau keinginan. Ada yang menyebutnya ketamakan, tapi saya lebih senang menyebutnya keinginan. Sangatlah wajar bila orang menginginkan sesuatu yang lebih baik, lebih indah, lebih menyenangkan. Jadi orang bekerja untuk uang karena keinginan. Mereka menginginkan uang untuk kesenangan yang mereka pikir bisa mereka beli. Tetapi kesenangan yang dibawa oleh uang se-

ring kali tidak lama, dan mereka pun segera menginginkan uang lebih banyak untuk mendapatkan kesenangan lebih banyak, kenikmatan lebih banyak, kenyamanan lebih banyak, dan keterjaminan lebih banyak. Karena itu mereka terus bekerja, mengira bahwa uang akan menenangkan jiwa mereka yang diganggu oleh rasa takut dan keinginan. Tetapi uang tidak dapat menenangkan jiwa."

"Apa orang kaya juga begitu?"

"Orang kaya juga termasuk. Kenyataannya, alasan banyak orang kaya adalah kaya bukan karena keinginan tetapi karena rasa takut. Sebenarnya mereka berpikir bahwa uang dapat menyingkirkan rasa takut tidak memiliki uang, menjadi miskin, sehingga mereka menimbun berton-ton uang hanya untuk mendapati bahwa ketakutan itu semakin parah. Mereka sekarang takut kehilangan uang. Saya mempunyai beberapa teman yang tetap bekerja keras sekalipun mereka mempunyai uang berlimpah. Saya tahu orang yang sekarang mempunyai uang jutaan dolar menjadi lebih takut ketimbang ketika mereka miskin. Mereka sangat ngeri kalau kehilangan semua uang mereka. Ketakutan yang mendorong mereka untuk menjadi kaya semakin buruk. Bagian jiwa mereka yang lemah dan miskin sesungguhnya menjerit lebih keras. Mereka tidak ingin kehilangan rumah yang besar, mobil yang mewah, kehidupan kelas atas yang telah dibeli dengan uang. Mereka mengkhawatirkan apa yang akan dikatakan oleh teman-teman jika mereka kehilangan semua uang mereka dan jatuh miskin. Banyak yang secara emosional sangat merana, sedih, dan neurotis, meskipun mereka kelihatan kaya dan mempunyai uang lebih."

"Kalau begitu, apakah orang miskin lebih bahagia?"

"Tidak, saya kira tidak," jawab ayah saya yang kaya. "Menghindari uang itu sama gilanya seperti terikat pada uang."

Sungguh aneh dan membingungkan. Kami menatap ayah yang kaya ini dengan minat yang amat besar, padahal sebelumnya kami mungkin akan mengabaikannya begitu saja.

Dia mengeluarkan uang satu dolar dari sakunya dan memberi isyarat pada seorang lelaki tua. Melihat uang itu, lelaki yang ada di kejauhan itu segera datang, mengambil uang itu, berterima kasih se-

dalam-dalamnya pada ayah saya yang kaya, dan langsung kelihatan sangat senang dengan nasib baiknya itu.

"Dia tidak jauh berbeda dengan kebanyakan karyawan saya," katanya. "Saya telah bertemu dengan begitu banyak orang yang mengatakan, 'Oh, saya tidak tertarik pada uang.' Tapi mereka bekerja di suatu tempat selama delapan jam setiap harinya. Itu menyangkal kebenaran. Jika mereka memang tidak tertarik pada uang, lantas mengapa mereka bekerja? Pemikiran semacam itu mungkin lebih gila ketimbang seseorang yang menimbun uang."

Sementara saya duduk mendengarkan ayah saya yang kaya, pikiran saya melayang ke perkataan ayah saya sendiri yang jumlahnya tak terhitung, "Saya tidak tertarik pada uang." Begitu sering dia mengucapkan perkataan itu. Dia juga membohongi dirinya dengan mengatakan, "Saya bekerja karena saya mencintai pekerjaan saya."

"Jadi apa yang mesti kami lakukan?" tanya saya. "Tidak bekerja untuk uang sampai semua jejak ketakutan dan ketamakan menyinkingir?"

"Tidak, itu akan membuang-buang waktu saja," kata ayah yang kaya. "Emosi adalah hal yang membuat kita manusiawi. Membuat kita riil. Kata 'emosi' berarti energi dalam mosi atau gerakan. Bersikaplah jujur tentang emosimu, dan gunakan emosi dan pikiranmu untuk kepentinganmu, bukan untuk melawan dirimu."

"Woouw!" seru Mike.

"Jangan khawatir dengan apa yang barusan saya katakan. Itu akan masuk akal beberapa tahun lagi. Jadilah pengamat saja, bukan penonton, terhadap emosimu. Kebanyakan orang tidak mengetahui bahwa emosi merekalah yang berpikir. Emosi kalian adalah emosi kalian, tetapi kalian harus belajar menjalankan pikiran kalian sendiri."

"Apakah Bapak bisa memberikan sebuah contoh?" tanya saya.

"Bisa," jawabnya. "Ketika seseorang mengatakan, 'Saya harus mendapatkan pekerjaan,' itu lebih emosinya yang melakukan pikiran itu. Ketakutan tidak mempunyai uang menghasilkan pikiran itu."

"Tetapi orang jelas membutuhkan uang jika mereka punya tagihan yang harus dibayar," kata saya.

"Mereka memang butuh uang," katanya sambil tersenyum. "Apa yang mau saya katakan adalah bahwa rasa takut itulah yang terlalu sering menjalankan pikiran."

"Saya tidak mengerti," kata Mike.

"Contohnya begini," katanya. "Jika rasa takut tidak mempunyai cukup uang timbul, mereka tidak segera mencari pekerjaan sehingga dapat memperoleh sejumlah uang untuk mengusir ketakutan itu, tetapi mereka malah bertanya pada diri mereka sendiri. 'Apakah suatu pekerjaan akan merupakan pemecahan terbaik untuk rasa takut ini untuk jangka panjang?' Menurut saya, jawabannya adalah 'tidak'. Terutama jika kalian meneliti masa hidup seseorang. Pekerjaan hanyalah solusi jangka pendek, padahal masalah finansial adalah masalah seumur hidup."

"Tetapi ayah saya selalu mengatakan, 'Teruslah sekolah, raihlah ranking yang bagus, sehingga kamu bisa mendapatkan pekerjaan yang aman dan terjamin,' " kata saya dengan bimbang.

"Ya, saya tahu dia mengatakan itu," kata ayah yang kaya sambil tersenyum. "Kebanyakan orang menganjurkan itu, dan itu adalah gagasan yang baik bagi kebanyakan orang. Tetapi orang membuat anjuran itu terutama karena rasa takut."

"Maksud Bapak ayah saya mengatakan hal itu karena dia takut?"

"Ya," katanya. "Dia sangat takut kalau-kalau kamu tidak akan mampu memperoleh uang dan tidak dapat masuk ke dalam masyarakat. Jangan salah tafsirkan saya. Dia mencintai kamu dan menginginkan yang terbaik untukmu. Dan saya kira ketakutannya dibenarkan. Pendidikan dan pekerjaan memang penting. Tetapi hal itu tidak menyelesaikan rasa takut. Kamu tahu, bahwa rasa takut yang sama yang membuatnya bangun di pagi hari untuk memperoleh sejumlah uang adalah rasa takut yang menyebabkan dia menjadi begitu fanatik soal kamu harus ke sekolah."

"Jadi apa saran Bapak?" tanya saya.

"Saya ingin mengajar kalian untuk mengetahui dan menguasai kekuatan uang. Tidak takut pada uang. Ini tidak mereka ajarkan di sekolah. Jika kalian tidak mempelajari hal ini, kalian akan menjadi budak uang."

Akhirnya hal ini masuk akal juga. Dia menginginkan kami untuk memperluas pandangan kami. Untuk melihat apa yang tidak bisa dilihat oleh Bu Martin, karyawan-karyawannya, atau bahkan oleh ayah saya sendiri. Dia menggunakan contoh-contoh yang kedengarannya kejam pada saat itu, tetapi saya tidak pernah melupakannya. Visi saya diperluas pada hari itu, dan saya dapat mulai melihat perangkap yang menghalangi banyak orang.

"Kalian lihat, kita semua pada dasarnya adalah karyawan. Hanya saja kita bekerja pada tingkatan yang berbeda," kata ayah yang kaya. "Saya hanya menginginkan agar kalian mempunyai kesempatan untuk menghindari perangkap itu. Perangkap itu disebabkan oleh dua emosi, ketakutan dan keinginan. Gunakan keduanya untuk kepentingan kalian, bukan untuk melawan kalian. Itu yang ingin saya ajarkan pada kalian. Saya tidak tertarik kalau hanya mengajar kalian menghasilkan setumpuk uang. Itu tidak akan menyelesaikan ketakutan atau keinginan. Jika kalian tidak terlebih dulu menyelesaikan masalah ketakutan dan keinginan ini, dan kalian menjadi kaya, kalian hanya akan menjadi seorang budak dengan upah yang tinggi."

"Jadi bagaimana kami menghindari perangkap itu?" tanya saya.

"Sebab utama kemiskinan atau masalah finansial adalah ketakutan dan kebodohan atau ketidaktahuan, bukan soal ekonomi, pemerintah, atau orang kaya. Ketakutan dan ketidaktahuan yang dibebankan pada diri sendiri itulah yang membuat orang terus terjebak. Jadi kalian tetap pergi ke sekolah dan memperoleh gelar di perguruan tinggi. Dan saya akan mengajar kalian bagaimana menjauhi perangkap itu."

Sebagian dari teka-teki itu mulai terjawab. Ayah saya yang berpendidikan tinggi mempunyai pendidikan dan karier yang bagus. Tetapi sekolah tidak pernah memberi tahu dia bagaimana mengatasi uang atau ketakutannya. Menjadi jelas bahwa saya dapat belajar hal-hal yang berbeda dan penting dari dua ayah.

"Ayah sudah membicarakan soal rasa takut tidak mempunyai uang. Lantas bagaimana keinginan akan uang bisa mempengaruhi pikiran kita?" tanya Mike.

"Bagaimana perasaan kalian ketika saya menguji kalian dengan kenaikan upah? Apakah kalian memperhatikan bahwa keinginan kalian juga naik?"

Kami menganggukkan kepala.

"Dengan tidak menyerah pada emosi, kalian mampu menunda reaksi kalian dan berpikir. Itu yang paling penting. Kita akan selalu mempunyai emosi ketakutan dan keinginan. Mulai saat ini, sangadah penting bagi kalian untuk menggunakan emosi itu untuk keuntungan kalian dan untuk jangka panjang, dan tidak begitu saja membiarkan emosi kalian memimpin kalian dengan mengendalikan pikiran kalian. Kebanyakan orang menggunakan ketakutan dan ketamakan melawan diri mereka sendiri. Itulah awal kebodohan. Kebanyakan orang menjalani hidup mereka dengan mengejar upah, membayar kenaikan, dan keterjaminan kerja karena emosi keinginan dan ketakutan, tidak sungguh-sungguh mempertanyakan ke mana pikiran yang digerakkan emosi itu menuntun mereka. Itu mirip gambar seekor keledai yang menarik sebuah gerobak, dengan si pemilik yang menjuntaikan sebuah wortel persis di depan hidung si keledai. Si pemilik keledai mungkin pergi ke mana dia suka, tetapi keledai itu hanya mengejar sebuah ilusi. Besok hanya akan ada wortel lain untuk si keledai."

"Maksud ayah saat saya mulai membayangkan sebuah sarung tangan bisbol yang baru, permen, atau mainan, itu sama halnya dengan wortel bagi seekor keledai?" tanya Mike.

"Ya, dan ketika kalian semakin tua, mainan kalian semakin mahal. Sebuah mobil baru, kapal baru, dan rumah besar membuat teman kalian terkesan," kata ayah yang kaya dengan tersenyum. "Ketakutan mendorong kalian keluar pintu, dan keinginan berteriak memanggil kalian. Mengajak kalian menuju batu karang. Itulah perangkap."

"Jadi apa jawabannya?" tanya Mike.

"Apa yang mengintensifkan ketakutan dan keinginan adalah kebodohan. Itu sebabnya orang kaya dengan banyak uang sering mempunyai ketakutan lebih besar bila mereka semakin kaya. Uang adalah wortel, ilusi. Jika keledai dapat melihat seluruh gambaran itu, ia mungkin memikirkan kembali pilihannya untuk mengejar wortel."

Ayah saya yang kaya terus menjelaskan bahwa kehidupan manusia adalah sebuah perjuangan antara kebodohan dan iluminasi.

Dia menjelaskan bahwa setelah seseorang berhenti mencari informasi dan pengetahuan tentang dirinya, kebodohan pun mulai terjadi. Per-

juangan itu adalah keputusan dari-waktu-ke-waktu—untuk belajar membuka atau menutup pikiran.

"Lihat, sekolah adalah sangat, sangat penting. Kalian pergi ke sekolah untuk belajar suatu keterampilan atau profesi agar menjadi anggota masyarakat yang bisa menyumbangkan sesuatu. Setiap kebudayaan membutuhkan guru, dokter, perawat, mekanik, artis, juru masak, usahawan, polisi, petugas pemadam kebakaran, tentara. Sekolah melatih mereka sehingga kebudayaan kita bisa maju dan berkembang," kata ayah yang kaya. "Sayangnya, bagi banyak orang, sekolah adalah akhir, bukan permulaan."

Ada kesunyian yang panjang di antara kami. Ayah yang kaya tersenyum. Saya tidak memahami segala sesuatu yang dia katakan pada hari itu. Akan tetapi seperti halnya kebanyakan guru besar, yang kata-katanya terus mengajar selama bertahun-tahun, sering kali bahkan lama setelah mereka tiada, kata-kata ayah yang kaya masih saya ingat sampai hari ini.

"Saya telah bersikap sedikit kejam hari ini," kata ayah yang kaya. "Kejam untuk suatu alasan. Saya ingin agar kalian selalu ingat akan percakapan ini. Saya ingin kalian selalu memikirkan Bu Martin. Saya ingin kalian selalu memikirkan keledai itu. Jangan pernah lupa, karena dua emosi kalian, ketakutan dan keinginan, bisa menuntun kalian ke dalam perangkap hidup yang paling besar, jika kalian tidak menyadari hal itu mengendalikan pikiran kalian. Menghabiskan hidup kalian dalam ketakutan, tidak pernah menggali mimpi-mimpi kalian, adalah kejam. Bekerja keras demi uang, berpikir bahwa uang akan membelikan hal-hal yang akan menyenangkan kalian adalah kejam juga. Terjaga di tengah malam karena ngeri tentang membayar rekening adalah cara yang mengerikan untuk hidup. Menjalani hidup dengan diatur oleh besarnya upah yang diterima bukanlah hidup yang sesungguhnya. Berpikir bahwa sebuah pekerjaan akan membuat kalian merasa terjamin sama artinya dengan berbohong pada diri kalian sendiri. Itu kejam, dan saya ingin kalian menghindari perangkap itu, jika mungkin. Saya sudah menyaksikan bagaimana uang menguasai hidup orang. Jangan biarkan hal itu terjadi pada kalian. Kalian camkan baik-baik, jangan sampai uang mengendalikan hidup kalian."

Sebuah bola menggelinding di bawah meja kami. Ayah yang kaya mengambilnya dan melemparkannya kembali.

"Jadi, apa hubungan kebodohan dengan ketamakan dan ketakutan?" tanya saya.

"Karena kebodohan atau ketidaktahuan tentang uang itulah yang menyebabkan begitu banyak ketamakan dan ketakutan," kata ayah yang kaya. "Saya akan memberi kalian beberapa contoh. Seorang dokter, karena menginginkan uang lebih banyak untuk memenuhi kebutuhan keluarganya dengan lebih baik, menaikkan tarifnya. Dengan menaikkan tarifnya, itu membuat biaya perawatan kesehatan menjadi lebih mahal bagi setiap orang. Hal itu paling menyakiti orang miskin, maka orang miskin kesehatannya lebih buruk daripada mereka yang punya uang.

"Karena para dokter menaikkan tarif mereka, pengacara pun menaikkan tarif mereka. Karena tarif pengacara naik, guru sekolah pun menginginkan kenaikan, yang akhirnya menaikkan pajak kita, dan seterusnya dan seterusnya. Segera setelah itu, akan ada jurang yang mengerikan antara yang kaya dan yang miskin sehingga kekacauan pun pecah dan peradaban besar lainnya akan runtuh. Peradaban besar runtuh ketika jurang antara yang punya dan yang tidak punya atau yang kaya dan yang miskin sudah terlalu besar. Amerika ada di jalur yang sama, sekali lagi membuktikan bahwa sejarah terulang kembali, karena kita tidak belajar dari sejarah. Kita hanya mengingat tanggal dan nama sejarah, bukan pelajarannya.

"Bukankah harga-harga pun diandaikan naik?" tanya saya.

"Tidak di dalam suatu masyarakat terdidik dengan pemerintah yang berjalan baik. Harga seharusnya turun. Tentu saja, itu sering kali hanya benar dalam teori. Harga-harga naik karena ketamakan dan ketakutan yang disebabkan oleh kebodohan. Jika sekolah mengajar orang tentang uang, akan ada uang yang lebih banyak dan harga yang lebih rendah, tetapi sayangnya sekolah hanya berfokus pada mengajar orang untuk bekerja demi uang, bukan bagaimana memanfaatkan kekuatan uang."

"Tetapi kita kan mempunyai sekolah bisnis?" tanya Mike. "Bukankah ayah mendorong saya untuk mengambil sekolah bisnis untuk mendapatkan gelar master saya?"

"Ya," kata ayah yang kaya. "Tetapi terlalu sering, sekolah bisnis melatih karyawan-karyawan yang merupakan juru hitung berotak udang yang canggih. Surga melarang juru hitung berotak udang mengambil alih bisnis. Yang mereka lakukan adalah melihat jumlah, memecat orang, dan mematikan bisnis. Saya tahu karena saya mempekerjakan juru hitung berotak udang. Yang mereka pikirkan hanya mengurangi biaya dan menaikkan harga, yang menyebabkan lebih banyak masalah. Menghitung memang penting. Saya berharap lebih banyak orang mengetahui hal itu, tetapi ini pun bukan gambaran yang menyeluruh," tambahnya dengan marah.

"Jadi, adakah jawabannya?" tanya Mike.

"Ya," kata ayah yang kaya. "Belajarlah menggunakan emosi kalian untuk berpikir, bukan berpikir dengan emosi kalian. Ketika kalian menguasai emosi kalian, pertama-tama dengan menyetujui untuk bekerja tanpa upah apa pun, saya tahu di situ ada harapan. Ketika kalian menahan lagi emosi kalian ketika saya menguji kalian dengan upah yang lebih tinggi, kalian belajar lagi untuk berpikir ketimbang diperintah secara emosional. Itu adalah langkah pertama."

"Mengapa langkah itu begitu penting?" tanya saya.

"Ya, terserah kalian untuk mengetahuinya. Jika kalian mau belajar, saya akan membawa kalian memasuki ladang yang penuh onak dan duri. Tempat di mana hampir setiap orang menghindarinya. Saya akan membawa kalian ke tempat di mana kebanyakan orang takut untuk pergi ke sana. Jika kalian pergi bersama saya, kalian akan melepaskan gagasan bekerja demi uang dan belajar untuk mempunyai uang yang bekerja untuk kalian."

"Apa yang akan kami peroleh bila kami pergi bersama Bapak? Kalau kami setuju untuk belajar dari Bapak, apa yang akan kami peroleh?" tanya saya.

"Sama seperti yang diperoleh si Kancil," kata ayah yang kaya. "Bebas dari boneka yang dilumuri getah nangka (jebakan yang dipasang oleh Pak Tani)."

"Apa ladang yang penuh onak dan duri itu ada?" tanya saya.

"Ada," kata ayah yang kaya. "Ladang berduri itu adalah ketakutan dan ketamakan kita. Berani memasuki ketakutan kita dan menghadapi

ketamakan, kelemahan, dan kemelaratan kita adalah jalan keluar. Dan jalan keluar itu adalah melalui pikiran, dengan memilih pikiran-pikiran kita."

"Apa maksudnya memilih pikiran kita?" tanya Mike, bingung.

"Maksudnya, memilih apa yang kita pikirkan daripada bereaksi menurut emosi kita. Jangan cuma bangun dan pergi bekerja untuk memecahkan masalah kalian, hanya karena merasa takut kalau-kalau tidak mempunyai uang untuk membayar rekening/utang. Berpikir jelas membutuhkan waktu untuk mengajukan sebuah pertanyaan pada diri kalian sendiri. Sebuah pertanyaan seperti, 'Apakah bekerja lebih keras merupakan solusi terbaik untuk masalah ini?' Kebanyakan orang begitu ngeri untuk mengatakan kebenaran pada diri mereka sendiri—bahwa mereka dikuasai ketakutan—sehingga mereka tidak dapat berpikir, apalagi keluar dari masalah mereka. Boneka yang dilumuri getah nangka mengalahkan mereka. Itulah yang saya maksudkan dengan memilih pikiran kita."

"Lantas kami harus bagaimana?" tanya Mike.

"Itulah yang akan saya ajarkan pada kalian. Saya akan mengajar kalian untuk mempunyai sebuah pilihan pemikiran untuk dipertimbangkan, ketimbang bereaksi secara tolol, seperti menenggak kopi kalian dan lari keluar rumah.

"Ingat apa yang baru saya katakan: Pekerjaan hanyalah solusi jangka pendek untuk masalah jangka panjang. Kebanyakan orang hanya mempunyai satu masalah dalam pikirannya, dan itu jangka pendek. Berbagai rekening dan tagihan pada akhir bulan adalah boneka yang dilumuri getah nangka. Uang sekarang mengatur hidup mereka. Atau haruskah saya mengatakan rasa takut dan tidak tahu soal uang. Karena itu mereka berbuat sama seperti yang dulu dilakukan orangtua mereka, bangun pagi setiap hari dan pergi bekerja untuk mencari uang. Tidak punya waktu untuk mengatakan, 'Apakah ada cara lain?' Sekarang emosi mereka menguasai pikiran, bukan kepala mereka."

"Bisakah ayah memberi tahu perbedaan antara emosi yang berpikir dan kepala yang berpikir?" tanya Mike.

"Oh ya. Saya mendengarnya sepanjang waktu," katanya. "Saya mendengar hal-hal seperti, 'Memang, setiap orang harus bekerja.'"

Atau 'Orang kaya itu bajingan.' Atau 'Aku akan mencari pekerjaan lain. Aku pantas mendapat kenaikan gaji. Kamu tidak bisa mem-permainkan aku.' Atau 'Aku senang dengan pekerjaan ini karena ter-jamin.' Dan bukan, Apakah ada sesuatu yang tidak saya pahami di sini?' yang memecahkan pikiran emosional, dan memberi kalian waktu untuk berpikir secara jelas."

Saya harus mengakui, ini adalah pelajaran besar yang tak boleh di-abaikan. Mengetahui kapan seseorang berbicara dari emosinya atau dari pikirannya yang jernih. Inilah pelajaran yang sangat membantu saya sepanjang hidup. Terutama ketika saya sendirilah orang yang berbicara dari reaksi dan bukan dari pikiran yang jernih.

Ketika kami kembali ke toko, ayah yang kaya menjelaskan bahwa orang kaya sungguh-sungguh telah "menghasilkan uang". Mereka tidak bekerja untuk uang. Dia terus menjelaskan bahwa ketika Mike dan saya sedang mencetak kepingan 5-sen dari timah, dengan mengira bahwa kami menghasilkan uang, kami sudah sangat dekat dengan cara berpikir orang kaya. Masalahnya adalah ilegal bagi kami untuk me-lakukan hal itu. Legal bagi pemerintah dan bank untuk melakukannya, tetapi tidak bagi kami. Dia menjelaskan bahwa ada cara-cara legal un-tuk menghasilkan uang dan ada cara-cara tidak legal.

Ayah saya yang kaya terus menjelaskan bahwa orang kaya tahu bahwa uang adalah sebuah ilusi, tidak ada bedanya dengan wortel bagi seekor keledai. Hanya karena ketakutan dan ketamakan maka ilusi tentang uang dipegang oleh jutaan orang dengan berpikir bahwa uang itu riil. Uang dikejar mati-matian. Hanya karena ilusi keyakinan dan kebodohan massa bahwa hal itu tetap dipegang. "Kenyataannya," katanya, "dalam banyak cara wortel si keledai lebih bernilai daripada uang."

Dia membicarakan standar emas yang sedang berlangsung di Amerika, dan bahwa setiap rekening/tagihan dolar adalah sertifikat perak. Yang membuatnya prihatin adalah rumor bahwa suatu hari kami akan menyeleweng dari standar emas dan uang dolar kami tidak akan lagi menjadi sertifikat perak.

"Bila itu terjadi, anak-anakku, kepanikan besar akan terjadi. Hidup orang miskin, kelas menengah, dan orang bodoh akan hancur hanya

karena mereka terus percaya bahwa uang adalah riil dan bahwa perusahaan di mana mereka bekerja, atau pemerintah, akan mengurus nasib mereka."

Kami sama sekali tidak mengerti apa yang dia bicarakan pada hari itu, tetapi dengan berjalannya waktu hal itu semakin masuk akal.

Melihat Apa yang Tidak Pernah Dilihat oleh Orang Lain

Sewaktu dia naik ke atas truk *pickup-nya*., di luar toko swalayannya yang kecil, dia mengatakan, "Teruslah bekerja anak-anakku, tetapi semakin cepat kalian melupakan kebutuhan akan upah yang kalian terima, semakin mudahlah kehidupan kalian nantinya. Teruslah memakai otak kalian, bekerjalah secara cuma-cuma, dan pikiran kalian akan segera menunjukkan pada kalian cara menghasilkan uang yang jauh melampaui apa yang pernah dapat saya bayarkan pada kalian. Kalian akan melihat hal-hal yang tidak pernah dilihat oleh orang lain. Banyak kesempatan ada di depan mata mereka. Sayangnya kebanyakan orang tidak pernah melihat kesempatan itu karena mereka terobsesi untuk mencari uang dan jaminan keamanan, jadi ya hanya itu saja yang mereka dapatkan. Pada saat kalian melihat satu peluang, kalian akan melihatnya seumur hidup kalian. Pada saat kalian melakukan hal itu, saya akan mengajari kalian hal yang lain. Pelajarilah ini, dan kalian akan terhindar dari salah satu perangkap kehidupan yang paling besar. Kalian tidak akan pernah menyentuh boneka yang dilumuri getah nangka itu."

Mike dan saya mengemas barang kami dari toko dan pamit pada Bu Martin sambil melambaikan tangan. Kami pergi kembali ke taman, duduk di tempat yang sama, dan menghabiskan waktu beberapa jam untuk berpikir dan bertukar pikiran sambil *ngobrol* sana-sini.

Kami menghabiskan minggu berikutnya di sekolah, berpikir dan berbicara. Selama dua minggu lebih, kami terus berpikir, berbicara, dan bekerja tanpa upah.

Pada akhir Sabtu yang kedua, saya kembali mengucapkan salam perpisahan pada Bu Martin dan memandangi rak buku komik dengan

tatapan penuh kerinduan. Hal yang paling sulit karena tidak mendapatkan uang 30 sen setiap hari Sabtu adalah bahwa saya tidak mempunyai uang sepeser pun untuk membeli buku-buku komik. Tiba-tiba, ketika Bu Martin mengucapkan salam perpisahan pada Mike dan saya, saya melihat sesuatu yang sedang dia kerjakan yang sebelumnya tidak pernah saya lihat dia lakukan. Maksud saya, saya melihat dia melakukannya, tetapi saya tidak pernah memperhatikannya.

Bu Martin sedang menggunting separo halaman depan buku komik. Dia menyimpan bagian atas sampul buku komik itu dan membuang sisanya ke dalam sebuah kotak besar berwarna coklat. Saya pun lantas menanyakan apa yang dia lakukan terhadap buku-buku komik itu, dan dia menjawab, "Saya membuangnya. Saya mau mengembalikan sampul bagian atas buku komik itu kepada distributornya untuk mendapatkan kredit ketika dia datang kembali membawa komik-komik baru. Dia akan datang satu jam lagi."

Mike dan saya menunggu satu jam. Sang distributor pun tiba dan saya bertanya apakah kami dapat memiliki buku-buku komik itu. Dia menjawab, "Kalian dapat memilikinya jika kalian bekerja untuk toko ini dan tidak untuk dijual kembali."

Bisnis kami pun cerah kembali. Ibu Mike mempunyai sebuah ruangan kosong di *basement* yang tidak digunakan. Kami membersihkannya, dan menumpuk ratusan komik di ruang itu. Tak lama kemudian, perpustakaan buku komik kami segera dibuka untuk umum. Kami mempekerjakan adik perempuan Mike, yang senang belajar, untuk menjadi kepala perpustakaan. Dia meminta 10 sen dari tiap anak yang mau masuk ke perpustakaan itu, yang dibuka dari jam 2.30 - 4.30 sore setiap hari setelah sekolah. Pelanggan, anak-anak tetangga, bisa membaca buku komik sebanyak mereka bisa dalam waktu dua jam itu. Itu adalah tawaran bagus buat mereka karena harga buku komik 10 sen per eksemplarnya, sementara mereka bisa membaca lima atau enam buku dalam dua jam.

Adik Mike akan memeriksa setiap anak yang hendak keluar, untuk memastikan bahwa mereka tidak membawa buku komik kami. Dia juga merawat buku-buku itu, mencatat berapa anak yang datang setiap harinya, siapa saja mereka, dan komentar yang mungkin mereka

sampaikan. Mike dan saya rata-rata mendapat \$9.50 per minggu selama tiga bulan. Kami membayar adiknya \$1 seminggu dan mengizinkan dia untuk membaca semua komik itu dengan cuma-cuma, yang jarang dia lakukan karena dia selalu belajar.

Mike dan saya menjaga kesepakatan kami dengan bekerja di toko setiap hari Sabtu dan mengumpulkan komik dari toko lain. Kami memegang kesepakatan kami dengan si distributor dengan tidak menjual satu komik pun. Kami membakarnya bila sebuah komik sudah terlalu kumal dan rusak. Kami berusaha membuka sebuah kantor cabang, tetapi kami tidak pernah bisa menemukan seseorang yang bisa kami andalkan dan percayai seperti adik Mike.

Pada usia dini, kami sudah mengetahui betapa sulitnya untuk mendapatkan staf yang baik.

Tiga bulan setelah perpustakaan dibuka, terjadi sebuah perkelahian di ruangan itu. Beberapa pengacau dari lingkungan lain memaksakan cara mereka dan memulai perkelahian itu. Ayah Mike menyarankan agar kami menutup usaha itu. Maka bisnis buku komik kami pun ditutup, dan kami berhenti bekerja pada hari Sabtu di toko swalayan itu. Bagaimanapun juga, ayah saya yang kaya senang karena dia mempunyai hal-hal baru yang ingin dia ajarkan pada kami. Dia senang karena kami telah mempelajari pelajaran pertama kami dengan amat baik. Kami telah belajar untuk memiliki uang yang bekerja untuk kami. Dengan tidak dibayar atas kerja kami di toko, kami dipaksa untuk menggunakan imajinasi kami untuk mengidentifikasi peluang untuk menghasilkan uang. Dengan memulai bisnis kami sendiri, perpustakaan buku komik, kami menguasai masalah keuangan kami sendiri, tidak tergantung pada majikan. Bagian terbaik adalah bahwa bisnis kami menghasilkan uang untuk kami, bahkan ketika kami tidak hadir secara fisik di sana. Uang kami bekerja untuk kami.

Ayah saya yang kaya tidak membayar kami dengan uang, tetapi memberi kami jauh lebih banyak.

PELAJARANDUA

***MENGAPA
MENGAJARKAN
MELEK FINANSIAL?***

BAB TIGA
Pelajaran Dua:

Mengapa Mengajarkan Melek Finansial?

Mengapa mengajarkan melek finansial* pada anak-anak?

Pada 1990, sahabat terbaik saya, Mike, mengambil alih imperium bisnis ayahnya dan, kenyataannya, melakukan pekerjaannya dengan lebih baik daripada ayahnya. Kami masih saling bertemu satu atau dua kali setahun dalam permainan golf. Dia dan istrinya lebih kaya daripada yang bisa anda bayangkan. Imperium bisnis ayah yang kaya berada di tangan yang tepat dan hebat, dan Mike sekarang menyiapkan anaknya untuk menggantikan posisinya, seperti yang dulu dilakukan oleh ayahnya pada kami.

Pada 1994, saya pensiun pada umur 47 tahun, dan istri saya, Kim, berumur 37 tahun. Pensiun bukan berarti tidak bekerja. Bagi saya dan istri saya, itu berarti bahwa kalau tidak ada perubahan besar yang tak terduga, kami bisa bekerja atau tidak bekerja, dan kekayaan kami tumbuh secara otomatis, jauh di atas inflasi. Saya rasa ini berarti kebe-

* Dalam konteks ini, melek finansial berarti kemampuan untuk membaca dan memahami hal-hal yang berhubungan dengan masalah finansial/keuangan.

basan. Aset saya cukup besar untuk bisa tumbuh sendiri. Ini tidak berbeda dengan menanam sebatang pohon. Anda menyiraminya bertahun-tahun dan kemudian suatu hari pohon itu tidak membutuhkan anda lagi. Akar-akarnya sudah menjalar cukup jauh ke dalam tanah, sehingga bisa mencari makan sendiri. Maka, pohon itu memberi naungan bagi kebahagiaan anda.

Mike memilih menjalankan imperium bisnis itu dan saya memilih pensiun.

Ketika saya berbicara pada sekelompok orang, mereka sering bertanya apa yang akan saya rekomendasikan atau apa yang bisa mereka lakukan? "Bagaimana mereka mulai?" "Adakah sebuah buku bagus yang bisa saya rekomendasikan?" "Apa yang harus mereka lakukan untuk menyiapkan anak-anak mereka?" "Apa rahasia untuk sukses?" "Bagaimana saya bisa menghasilkan uang jutaan?" Saya selalu teringat akan artikel yang pernah diberikan kepada saya. Ceritanya begini.

USAHAWAN TERKAYA

Pada 1932, sekelompok pemimpin kami yang paling hebat dan para usahawan terkaya mengadakan sebuah pertemuan di Hotel Edgewater Beach di Chicago. Di antara mereka yang hadir tampak Charles Schwab, pimpinan perusahaan baja terbesar; Samuel Insull, presiden perusahaan jasa publik terbesar di dunia; Howard Hopson, pimpinan perusahaan gas terbesar; Ivar Kreuger, presiden International Match Co., salah satu perusahaan terbesar di dunia pada waktu itu; Leon Frazier, presiden Bank of International Settlements; Richard Whitney, presiden New York Stock Exchange; Arthur Cotton dan Jesse Livermore, dua spekulator saham terbesar; dan Albert Fall, anggota kabinet Presiden Harding. Dua puluh lima tahun kemudian, sembilan dari mereka (mereka yang tercantum di atas) nasibnya berakhir seperti berikut. Schwab meninggal tanpa uang sepeser pun setelah hidup selama lima tahun dengan uang pinjaman. Insull meninggal tanpa uang di tanah asing. Kreuger dan Cotton juga meninggal tanpa uang. Hopson

menjadi gila. Whitney dan Albert Fall baru saja dilepaskan dari penjara. Fraser dan Livermore mati bunuh diri.

Saya ragu apakah orang bisa mengatakan apa yang sesungguhnya terjadi pada mereka. Jika kita melihat tahun terjadinya, 1923, itu persis sebelum terjadinya kehancuran pasar dan Depresi Besar pada 1929, yang saya duga berpengaruh sangat besar pada orang-orang itu dan kehidupan mereka. Poinnya adalah begini: Sekarang kita hidup dalam zaman perubahan yang lebih besar dan lebih cepat daripada yang mereka alami. Saya menduga akan ada banyak ledakan dan kehancuran dalam 25 tahun mendatang yang kira-kira setara dengan kebangkitan dan keruntuhan yang dialami oleh mereka. Saya sangat prihatin bahwa terlalu banyak orang menaruh perhatian terlalu besar pada uang dan bukan pada harta mereka yang terpenting, yaitu pendidikan mereka. Jika orang disiapkan untuk bersikap fleksibel, berpikiran terbuka, dan terus belajar, mereka akan tumbuh semakin kaya melalui perubahan-perubahan itu. Jika mereka mengira bahwa uang akan memecahkan masalah mereka, saya khawatir orang-orang ini akan menjalani hidup yang berat dan buruk. Kecerdasan bisa memecahkan masalah dan menghasilkan uang. Memiliki uang tanpa kecerdasan finansial akan membuat uang itu cepat habis.

Kebanyakan orang tidak bisa menyadari bahwa yang penting dalam hidup ini bukanlah berapa banyak uang yang bisa anda hasilkan, tetapi berapa banyak uang yang bisa anda simpan. Kita tentu pernah mendengar kisah-kisah tentang orang miskin yang memenangkan undian. Secara tiba-tiba mereka menjadi kaya raya, tapi tak lama kemudian jatuh miskin lagi. Mereka memenangkan undian atau lotere jutaan dolar, tapi dalam waktu singkat mereka kembali ke titik di mana mereka mulai. Atau kisah tentang para atlet profesional, yang, pada umur 24 tahun, meraup uang jutaan dolar setahun, dan tidur di bawah kolong jembatan pada umur 34 tahun. Dalam sebuah surat kabar yang saya baca ketika saya menulis buku ini, ada cerita tentang seorang pemain basket yang masih muda yang tahun lalu memiliki uang jutaan dolar. Sekarang, dia mengklaim teman-temannya, pengacara dan akuntan telah mengambil uangnya, dan saat ini dia bekerja di tempat cuci mobil dengan upah yang minim.

Dia baru berumur 29 tahun. Dia dipecat dari tempat cuci mobil itu karena menolak untuk melepaskan cincin kemenangannya saat dia mengelap mobil. Ceritanya pun segera dimuat surat kabar. Dia naik banding atas PHK-nya itu, menggugat penderitaan dan diskriminasi yang dialami, dan bahwa hanya cincin itulah yang dia miliki. Dia mengatakan bahwa jika anda mengambilnya, dia akan hancur.

Dalam tahun 1997, saya mengetahui begitu banyak orang menjadi jutawan dalam waktu yang amat singkat. Inilah *Roaring '20s** yang terjadi sekali lagi. Meskipun saya senang melihat banyak orang menjadi semakin kaya, saya cuma mau mengingatkan bahwa untuk jangka panjang, bukanlah berapa banyak yang bisa anda hasilkan, tetapi berapa banyak yang bisa anda simpan, dan untuk berapa generasi anda bisa menyimpannya.

Ketika orang-orang bertanya, "Di mana saya harus mulai?" atau "Katakan bagaimana saya bisa menjadi kaya dengan cepat," mereka sering kali sangat kecewa dengan jawaban saya. Saya hanya mengatakan kepada mereka apa yang dulu dikatakan ayah saya yang kaya ketika saya masih bocah. "Jika kamu ingin menjadi kaya, kamu harus melek secara finansial."

Gagasan itu dipompakan berulang-ulang dalam benak saya setiap kali kami bertemu. Seperti yang saya katakan, ayah saya yang berpendidikan menekankan pentingnya membaca buku, sementara ayah saya yang kaya menekankan keharusan untuk sungguh-sungguh melek secara finansial.

Jika anda hendak membangun Empire State Building (sebuah gedung pencakar langit di AS), hal pertama yang perlu anda lakukan

**The Roaring '20s* adalah tahun-tahun 1920-an se usai Perang Dunia I, di mana ekonomi dianggap akan baik terus, pasar optimis, indeks bursa saham naik terus, orang merasa makmur dan bisa menjadi kaya dengan cepat. Tiba-tiba pada *Black Tuesday* 1929, bursa saham ambruk, banyak perusahaan bangkrut, ekonomi Amerika pun mulai terpuruk. Terjadilah *the Great Depression* tahun 1929.

adalah menggali lubang yang dalam dan membuat pondasi yang kokoh. Jika anda hendak membangun sebuah rumah di pinggiran kota, yang anda perlukan hanyalah campuran batu dan semen sedalam 15 cm untuk pondasi. Celakanya, kebanyakan orang, karena nafsu mereka yang begitu besar untuk menjadi kaya dalam waktu singkat, berusaha membangun Empire State Building dengan pondasi yang cuma 15 cm itu.

Sistem sekolah kita, yang diciptakan pada Zaman Pertanian, masih percaya pada rumah tanpa pondasi. Lantai tanah masih digemari. Karena itu anak-anak lulus dari sekolah tanpa pondasi finansial yang riil. Suatu hari, karena tidak bisa tidur dan terlilit utang, mereka duduk termenung sambil membayang-bayangkan Impian Amerika di sebuah pinggiran kota dan memutuskan bahwa jawaban terhadap masalah finansial mereka adalah menemukan sebuah cara untuk menjadi kaya dengan cepat.

Konstruksi untuk gedung pencakar langit mulai dibangun. Hal itu terjadi dengan cepat, bukan hanya the Empire State Building, orang Amerika pun mempunyai the Leaning Tower of Suburbia. Mereka harus bekerja siang malam untuk mewujudkan impian itu.

Bagi Mike dan saya di usia dewasa, dua pilihan kami itu dimungkinkan karena kami diajari untuk meletakkan dasar finansial yang kokoh ketika kami masih kanak-kanak.

Sekarang, akuntansi mungkin merupakan pelajaran paling membosankan di dunia. Mungkin juga yang paling membingungkan. Tetapi jika anda ingin menjadi kaya, untuk jangka panjang, akuntansi merupakan pelajaran paling penting. Pertanyaannya adalah, bagaimana anda menyampaikan dan mengajarkan pelajaran paling membosankan dan membingungkan ini kepada anak-anak? Jawabannya adalah, sederhanakanlah. Pertama-tama, ajarkanlah dalam bentuk gambar.

Ayah saya yang kaya meletakkan dasar finansial yang kokoh pada Mike dan saya. Karena kami masih kecil, dia menciptakan sebuah cara yang sederhana untuk mengajar kami. Selama bertahun-tahun dia hanya melukis gambar dan menggunakan kata-kata. Mike dan saya memahami gambaran-gambaran yang sederhana, jargon, pergerakan

uang, dan kemudian pada tahun-tahun berikutnya, ayah saya yang kaya mulai menambahkan angka-angka. Sekarang, Mike telah menguasai analisis akuntansi yang lebih kompleks dan canggih karena dia memang harus menguasainya. Dia mempunyai imperium bisnis yang bernilai jutaan dolar. Sedangkan saya tidaklah terlalu canggih karena imperium bisnis saya lebih kecil, meskipun kami berasal dari pondasi sederhana yang sama. Dalam halaman-halaman berikut, saya menawarkan kepada anda gambar-gambar garis sederhana yang sama yang diciptakan ayah Mike untuk kami berdua. Meskipun sederhana, gambar-gambar ini membantu membimbing dua anak kecil dalam membangun sejumlah besar kekayaan di atas pondasi yang solid dan dalam.

Aturan Pertama. Anda harus mengetahui perbedaan antara aset dan liabilitas (*liability*, kewajiban), dan membeli aset. Jika anda ingin kaya, itulah yang perlu anda ketahui. Itulah Aturan No. 1. Itulah aturan satu-satunya. Kedengarannya hal ini sederhana, tetapi kebanyakan orang tidak mempunyai gagasan seberapa dalam arti aturan ini. Kebanyakan orang berjuang mati-matian secara finansial karena mereka tidak tahu perbedaan antara aset dan liabilitas.

"Orang kaya menambah aset. Orang miskin dan kelas menengah menambah liabilitas, tetapi mereka mengira itu adalah aset."

Ketika ayah saya yang kaya menjelaskan hal ini kepada Mike dan saya, kami mengira dia sedang bercanda. Di sinilah kami, remaja belasan tahun yang menunggu rahasia untuk menjadi kaya, dan inilah jawabannya. Begitu sederhana sehingga kami harus berhenti cukup lama untuk memikirkan hal itu.

"Apa itu aset?" tanya Mike.

"Jangan pusingkan hal itu sekarang," katanya. "Biarkanlah ide ini mengendap dalam benak kalian. Jika kalian dapat memahami kesederhanaan, hidup kalian akan memiliki sebuah rencana dan hidup finansial kalian akan mudah. Ini sederhana; itu sebabnya gagasan ini hilang."

"Maksud Bapak, yang perlu kami ketahui hanyalah apa itu aset, memperolehnya, dan kami akan kaya?" tanya saya.

Ayah yang kaya menganggukkan kepalanya. "Begitu sederhana."

"Jika begitu sederhana, mengapa setiap orang tidak kaya?" tanya saya.

Ayah yang kaya tersenyum. "Karena orang tidak tahu perbedaan antara aset dan liabilitas."

Saya ingat bahwa saya menanyakan, "Bagaimana orang dewasa bisa begitu bodoh? Jika hal ini sederhana, jika hal ini begitu penting, mengapa setiap orang tidak ingin mengetahuinya?"

Ayah saya yang kaya membutuhkan beberapa menit untuk menjelaskan apa itu aset dan liabilitas.

Sebagai orang dewasa, saya punya kesulitan menjelaskan hal itu kepada orang dewasa lainnya. Mengapa? Karena orang dewasa lebih pandai. Dalam kebanyakan kasus, kesederhanaan gagasan itu luput dari kebanyakan orang dewasa karena mereka telah dididik secara berbeda. Mereka telah dididik oleh para profesional terdidik lainnya, seperti para bankir, akuntan, agen real estat, perencana finansial, dan sebagainya. Kesulitan muncul saat meminta orang dewasa untuk belajar melupakan (*unlearn*) atau menjadi anak-anak kembali. Seorang dewasa yang terpelajar sering kali merasa rendah kalau harus memperhatikan definisi yang terlalu sederhana.

Ayah saya yang kaya percaya pada prinsip KISS—"Keep It Simple Stupid" ("Buatlah Sederhana Bodoh")—maka dia membuatnya sederhana bagi dua anak muda, dan cara itulah yang meletakkan pondasi finansial yang kokoh.

Jadi apa yang menyebabkan kebingungan? Atau bagaimana sesuatu yang begitu sederhana menjadi begitu sulit? Mengapa orang mau membeli aset yang sesungguhnya adalah liabilitas? Jawabannya ditemukan dalam pendidikan dasar.

Kami menaruh fokus pada kata "melek" dan bukan "melek finansial". Yang mendefinisikan sesuatu sebagai aset, atau sesuatu sebagai liabilitas bukanlah kata-kata. Jika anda tidak paham dan bingung, anda harus melihat definisi kata "aset" dan "liabilitas" dalam kamus. Saya tahu definisi bisa mudah dipahami bagi seorang akuntan terlatih, tetapi bagi orang kebanyakan hal itu tidak masuk akal. Sayangnya,

kita orang dewasa sering terlalu bangga untuk mengakui bahwa sesuatu tidak masuk akal.

Kepada anak muda, ayah saya yang kaya mengatakan, "Apa yang mendefinisikan aset bukanlah kata-kata tetapi angka-angka. Dan jika kalian tidak bisa membaca angka, kalian tidak punya dasar untuk bicara soal aset."

Si ayah yang kaya akan mengatakan, "Dalam akuntansi, yang penting bukanlah angka, tetapi angka-angka itu bicara apa pada kalian. Ia hanya seperti kata-kata. Ia bukan kata-kata, tetapi cerita yang dituturkan oleh kata-kata itu pada kalian.

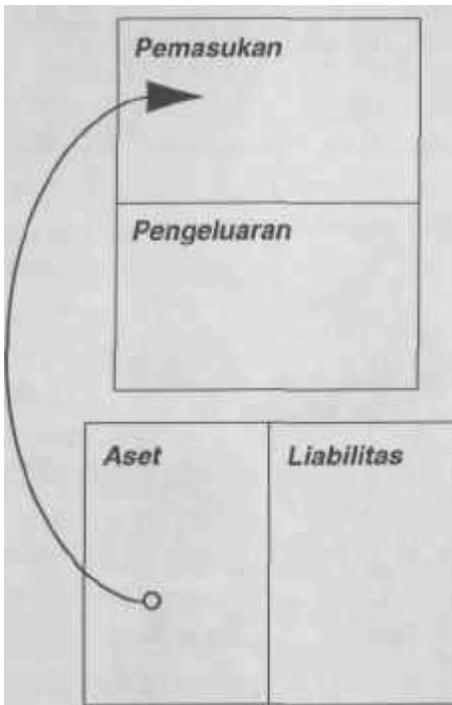
"Banyak orang membaca, tetapi tidak mengerti banyak. Ini disebut memahami bacaan. Dan kita semua mempunyai kemampuan berbeda bila menyangkut soal ini. Misalnya, baru-baru ini saya membeli sebuah VCR baru. Alat ini disertai buku instruksi yang menjelaskan bagaimana memrogram VCR. Yang saya inginkan hanyalah merekam acara TV kesukaan saya pada hari Jumat malam. Saya hampir gila ketika berusaha membaca dan memahami buku manual itu. Tidak ada yang lebih rumit ketimbang mempelajari cara memrogram VCR saya. Saya bisa membaca kata demi kata, tetapi saya tidak mengerti apa pun. Saya mendapat nilai "A" untuk pengenalan kata-kata. Tapi saya mendapat "F" untuk pemahaman. Itulah yang terjadi ketika orang menghadapi laporan-laporan finansial.

"Jika kalian ingin kaya, kalian harus membaca dan memahami angka-angka." Saya mendengar hal ini ratusan kali dari ayah saya yang kaya. Dan saya juga mendengar, "Orang kaya menambah aset, orang miskin dan kelas menengah menambah liabilitas."

Begitulah cara ayah yang kaya memberitahukan perbedaan antara aset dan liabilitas. Kebanyakan akuntan dan ahli finansial tidak menyetujui definisi, tetapi gambar-gambar sederhana berikut ini adalah permulaan pondasi finansial yang kokoh bagi dua anak kecil.

Untuk mengajar anak-anak yang belum berusia belasan tahun, ayah yang kaya membuat segala sesuatunya sederhana, menggunakan banyak gambar sebisa mungkin, kata-kata sesedikit mungkin, dan tidak ada angka selama bertahun-tahun.

'Inilah pola Arus Kas sebuah aset.



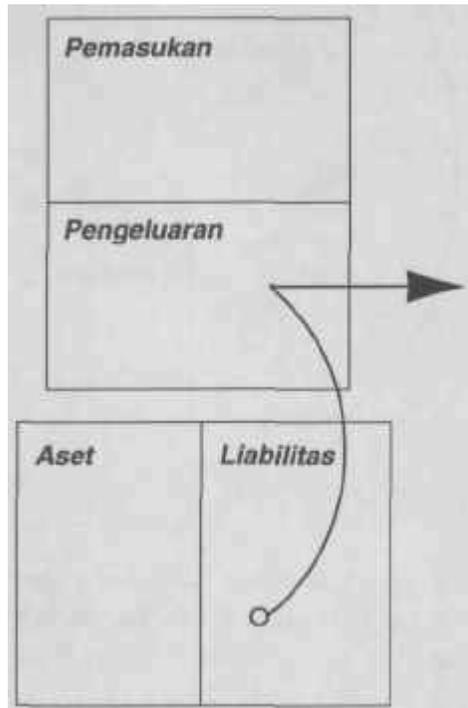
Kotak di atas adalah Laporan Rugi-Laba atau Laporan Untung-Rugi (*Income Statement/Profit and Loss Statement*). Gambar itu mengukur pemasukan dan pengeluaran. Uang masuk atau uang keluar. Diagram yang di bawah adalah Neraca (*Balance Sheet*)—disebut demikian karena laporan ini dianggap menyeimbangkan aset dan liabilitas. Banyak pemula di bidang finansial tidak mengetahui hubungan antara Laporan Rugi-Laba dan Neraca. Hubungan itu sangat penting untuk dipahami.

Penyebab utama kesulitan finansial adalah semata-mata tidak tahu perbedaan antara aset dan liabilitas. Penyebab kebingungan ditemukan dalam definisi dua kata. Jika anda bingung dengan pelajaran ini, lihat saja kata "aset" dan "liabilitas" dalam kamus.

Sekarang hal ini mungkin masuk akal bagi akuntan yang terlatih, tetapi bagi orang kebanyakan, hal itu seperti ditulis dalam huruf Mandarin. Anda membaca kata-kata itu dalam definisi, tetapi sulit atau tidak memahaminya.

Maka, seperti sudah saya katakan, ayah saya yang kaya memberitahukan pada dua anak muda bahwa "aset menaruh uang ke dalam saku kalian." Bagus, sederhana, dan berguna.

"Inilah pola Arus Kas sebuah liabilitas.



Karena aset dan liabilitas sudah didefinisikan lewat gambar, mungkin lebih mudah untuk memahami definisi saya dalam kata-kata.

Aset adalah sesuatu yang menaruh atau memasukkan uang ke dalam saku saya.

Liabilitas adalah sesuatu yang mengeluarkan uang dari saku saya.

Inilah yang sungguh-sungguh perlu anda ketahui. Jika anda ingin kaya, habiskan hidup anda dengan membeli aset. Jika anda ingin miskin atau menjadi kelas menengah, habiskan hidup anda dengan membeli liabilitas. Tidak mengetahui perbedaan kedua hal itulah yang menyebabkan banyaknya pergumulan dan kesulitan finansial dalam hidup sehari-hari.

Kebutuhurufan, baik dalam kata maupun angka, adalah pondasi pengumpulan finansial. Jika orang mempunyai kesulitan secara finansial, ada sesuatu yang tidak dapat mereka baca, baik dalam angka maupun kata. Sesuatu disalahpahami. Orang kaya adalah kaya karena mereka lebih melek dalam berbagai bidang yang berbeda ketimbang orang yang menderita secara finansial. Jadi jika anda ingin menjadi kaya dan mempertahankan kekayaan anda, amatlah penting untuk melek finansial, baik dalam kata maupun dalam angka.

Panah dalam diagram itu menunjukkan arus kas atau "cash flow". Angka-angka saja sesungguhnya kecil artinya, seperti halnya kata-kata. Ceritanya yang diperhitungkan. Dalam laporan finansial, membaca angka berarti mencari alur, cerita. Cerita tentang ke mana kas mengalir. Dalam 80 persen kebanyakan keluarga, cerita finansial adalah sebuah cerita kerja keras dan jerih payah dalam usaha untuk maju. Bukan karena mereka tidak menghasilkan uang. Tetapi karena mereka menghabiskan hidup mereka untuk membeli liabilitas dan bukan aset.

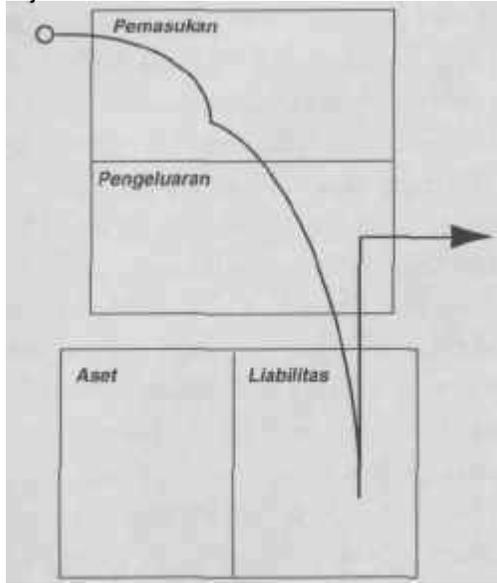
Sebagai contoh, inilah pola arus kas orang miskin, atau orang muda yang masih tinggal di rumah:

Pekerjaan



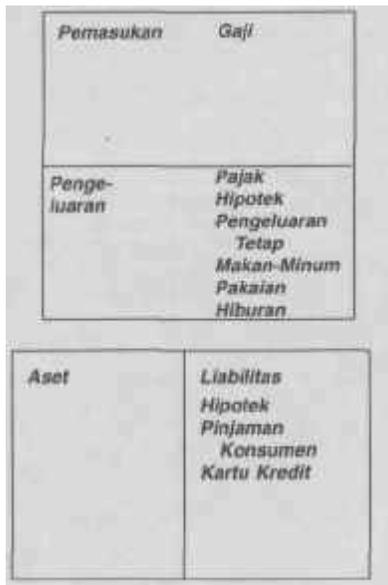
Di bawah ini adalah pola arus kas seseorang dari kelas menengah:

Pekerjaan

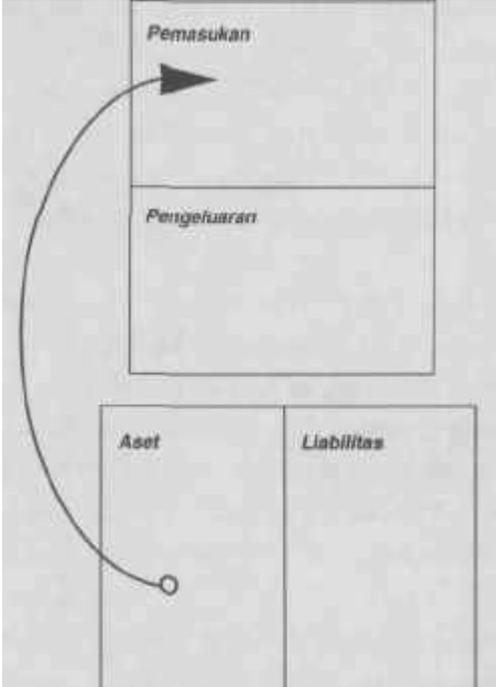


Pekerjaan

O



Di bawah ini adalah pola arus kas seseorang yang kaya:



| | |
|--------------------|--|
| Pemasukan | <i>Dividen</i> <i>Bunga</i> <i>Pemasukan dari Sewa</i> <i>Royalti</i> |
| Pengefuaran | |

| | |
|--|-------------------|
| Aset | Liabilitas |
| <i>Saham</i> <i>Surat Obligasi</i> <i>Surat Utang</i> <i>Real Estat</i> <i>Hak Cipta</i> | |

Semua diagram itu jelas terlalu disederhanakan. Setiap orang jelas hidup dengan berbagai pengeluaran, paling tidak kebutuhan akan makanan, tempat tinggal, dan pakaian.

Diagram-diagram itu menunjukkan arus kas dalam kehidupan orang miskin, kelas menengah, atau kaya. Arus kas itulah yang menuturkan sebuah cerita. Cerita tentang cara orang mengatur uang mereka, apa yang mereka lakukan setelah mereka mendapatkan uang di tangan mereka.

Alasan saya mulai dengan cerita tentang orang-orang terkaya di Amerika adalah untuk mengilustrasikan kurangnya pemikiran pada begitu banyak orang. Kekurangan itu adalah bahwa uang akan memecahkan segala masalah mereka. Itulah sebabnya saya merasa ngeri bila saya mendengar orang bertanya pada saya bagaimana menjadi kaya dengan lebih cepat. Atau di mana mereka mulai? Saya sering mendengar, "Saya banyak utang, jadi saya harus menghasilkan uang lebih banyak."

Tetapi uang yang lebih banyak kerap kali tidak memecahkan masalah; kenyataannya, hal itu malah mempercepat masalah. Uang kerap memperjelas kekurangan atau kelemahan manusiawi kita yang tragis. Uang sering kali menyoroti apa yang tidak kita ketahui. Itu sebabnya, begitu sering, seseorang yang tiba-tiba kejatuhan rezeki nomplok—misalnya saja warisan, kenaikan upah yang drastis, atau menang lotere—segera kembali ke kesulitan finansial yang sama, bahkan terkadang lebih buruk daripada keadaan sebelum mereka menerima uang itu. Uang hanya menegaskan pola arus kas yang mengalir dalam kepala anda. Jika pola anda adalah menghabiskan segala sesuatu yang anda peroleh, kemungkinan sangat besar kenaikan dalam uang kas akan berbuntut pada kenaikan dalam pengeluaran. Karena itu ada perumpamaan, "Orang bodoh dan uangnya adalah satu pesta besar."

Saya sudah mengatakan berulang kali bahwa kita pergi ke sekolah untuk memperoleh keterampilan skolastik dan keterampilan profesional, keduanya memang penting. Kita belajar menghasilkan uang dengan keterampilan profesional kita. Dalam tahun 1960-an, ketika saya

masih di SMU, jika seseorang berhasil baik secara akademis di sekolah, orang langsung saja menduga bahwa murid yang cemerlang ini akan melanjutkan studinya untuk menjadi seorang dokter. Sering kali tak seorang pun bertanya pada anak itu apakah dia memang ingin menjadi dokter. Itu diasumsikan begitu saja. Karena dokter adalah profesi dengan upah finansial besar yang menjanjikan.

Sekarang, dokter menghadapi tantangan finansial yang tidak saya harapkan akan terjadi, sekalipun pada musuh terberat saya, seperti misalnya: menjamurnya perusahaan asuransi yang menguasai bisnis kesehatan, intervensi pemerintah, gugatan malpraktek, dan sebagainya. Sekarang, anak-anak ingin menjadi bintang bola basket, pegolf seperti Tiger Woods, jago komputer, artis, bintang rock, ratu kecantikan, atau pialang saham di bursa efek. Alasannya sederhana, karena di sana ada ketenaran, uang, dan prestise. Itu sebabnya sangatlah sulit untuk memotivasi anak-anak bersekolah. Mereka tahu bahwa kesuksesan profesional tidak lagi hanya tergantung pada keberhasilan akademis, seperti yang dulu terjadi.

Karena murid-murid meninggalkan sekolah tanpa keterampilan finansial, jutaan orang terdidik mengejar profesi mereka secara sukses, tetapi kemudian mendapati diri mereka berjuang setengah mati dalam hal finansial. Mereka bekerja lebih keras, tetapi tidak maju-maju juga. Apa yang hilang dari pendidikan mereka bukanlah cara menghasilkan uang, tetapi bagaimana membelanjakan atau menghabiskan uang—apa yang anda lakukan setelah mendapatkan uang. Ini disebut kecerdasan atau bakat finansial—apa yang anda lakukan dengan uang setelah anda mendapatkannya, bagaimana menyimpannya agar tidak "diambil" orang, seberapa lama anda menyimpannya, dan seberapa keras uang itu bekerja untuk anda. Kebanyakan orang tidak dapat menceritakan mengapa mereka bergumul secara finansial karena mereka tidak memahami arus kas. Seseorang bisa berpendidikan tinggi, sukses secara profesional, tetapi buta secara finansial. Mereka ini sering bekerja lebih keras daripada yang mereka perlukan karena mereka belajar bagaimana bekerja keras, tetapi tidak belajar bagaimana membuat uang mereka bekerja untuk mereka.

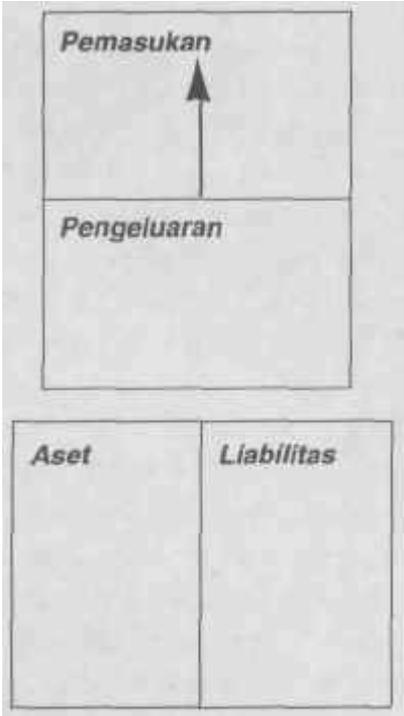
Kisah tentang bagaimana pencarian Impian Finansial berubah menjadi mimpi buruk finansial

Gambar di bawah ini memperlihatkan orang yang bekerja keras mempunyai sebuah pola tertentu. Seorang pasangan muda yang baru menikah, bahagia, berpendidikan tinggi hidup bersama di salah satu apartemen sewaan yang sumpek. Mereka segera menyadari bahwa mereka dapat menabung uang karena dua orang dapat hidup sama mudahnya seperti satu orang.

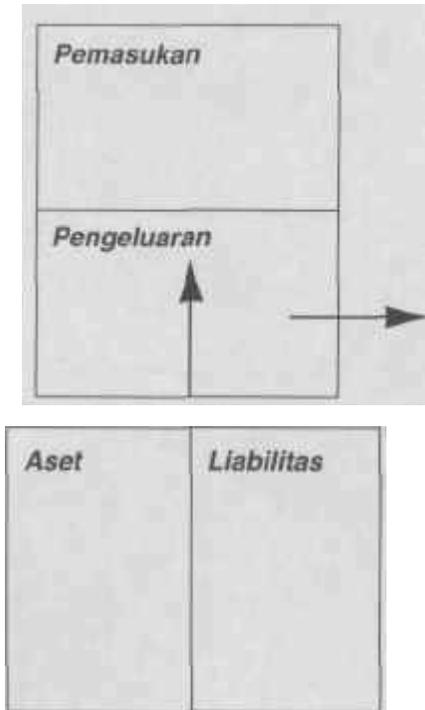
Masalahnya adalah, apartemen itu sumpek, terlalu kecil untuk mereka berdua. Mereka memutuskan untuk menabung uang mereka agar bisa membeli rumah impian mereka sehingga mereka bisa memiliki beberapa anak. Sekarang mereka memiliki dua penghasilan, dan mereka mulai memfokuskan diri pada karier mereka.

Pemasukan mereka mulai meningkat.

Ketika pemasukan mereka naik ...

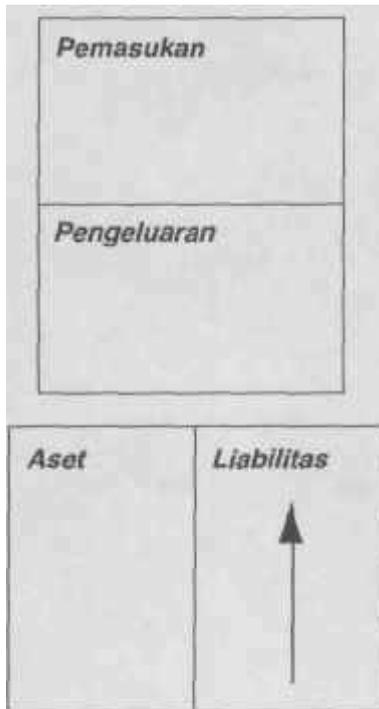


Pengeluaran mereka juga naik terus.



Pengeluaran No. 1 bagi kebanyakan orang adalah pajak. Banyak orang berpikir itu adalah pajak penghasilan, tetapi bagi kebanyakan orang Amerika pajak tertinggi mereka adalah Jaminan Sosial. Sebagai seorang karyawan, tampak seolah-olah pajak Jaminan Sosial ditambah dengan tarif pajak Kesehatan besarnya sekitar 7,5%, tetapi sesungguhnya 15% karena majikan harus memenuhi besarnya jumlah Jaminan Sosial. Intinya, ini adalah uang yang tidak dapat dibayarkan oleh majikan kepada anda. Lebih dari itu semua, anda masih harus membayar pajak penghasilan sejumlah yang dikurangkan dari upah anda untuk pajak Jaminan Sosial melalui pemotongan pajak, pemasukan/penghasilan yang tidak pernah anda terima karena langsung disetor untuk Jaminan Sosial melalui *withholding* (pemotongan gaji pegawai oleh majikan untuk membayar pajak pendapatan negara bagian).

Kemudian, liabilitas mereka pun turut naik.



Ini diperlihatkan sangat baik dengan kembali kepada pasangan muda yang kita sebut di atas. Karena pemasukan/penghasilan mereka naik, mereka memutuskan untuk pindah dan membeli rumah impian mereka. Setelah tinggal di rumah baru mereka, mereka mempunyai sebuah pajak baru, yang disebut pajak properti (Pajak Bumi dan Bangunan). Kemudian mereka membeli sebuah mobil baru, furnitur baru, peralatan baru yang sesuai dengan rumah baru mereka. Semuanya terjadi dalam sekejap, mereka terjaga dan kolom liabilitas mereka penuh dengan utang kredit rumah dan utang kartu kredit.

Mereka sekarang terjebak dalam perlombaan tikus. Anak yang mereka harapkan pun lahir sudah. Mereka bekerja lebih keras lagi. Proses itu pun terulang dengan sendirinya. Uang lebih banyak dan pajak lebih tinggi, itulah yang disebut *bracket creep* {red. pajak yang lebih tinggi, bila dikombinasi dengan dampak inflasi, bisa berarti penurunan dalam penghasilan). Kartu kredit tiba di kotak surat. Mereka meng-

gunakannya. Kredit pun melewati batas. Perusahaan peminjaman menelepon dan mengatakan "aset" terbesar mereka, yakni rumah mereka, sudah ditaksir nilainya. Perusahaan itu menawarkan sebuah pinjaman "*bill consolidation*" (peminjaman sejumlah uang untuk melunasi rekening sebelumnya yang sudah harus dibayar), karena kredit mereka begitu bagus, dan memberi tahu mereka hal cerdas yang bisa dilakukan adalah menghapus utang konsumen yang berbunga-tinggi dengan melunasi kartu kredit mereka. Dan di samping itu, bunga atas rumah mereka adalah sebuah potongan pajak. Mereka tertarik pada tawaran itu, dan melunasi kartu kredit yang berbunga-tinggi itu (dengan pinjaman baru). Mereka menghirup napas lega. Kartu-kartu kredit mereka sudah dilunasi. Utang mereka ditutup dengan hipotek rumah. Cicilan mereka turun karena mereka memperpanjang utang mereka sampai 30 tahun lebih. Ini adalah hal cerdas untuk dilakukan.

Tetangga mereka menelepon dan mengundang mereka untuk berbelanja—maklum obral besar menjelang hari raya sedang digelar di semua toko dan mal. Sebuah kesempatan untuk menghemat uang, karena harga jelas lebih murah. Mereka berkata dalam hati, "Saya tidak akan membeli apa pun. Saya akan melihat-lihat saja." Tetapi bila kebetulan mereka menemukan sesuatu, mereka pun akan mengeluarkan kartu kredit mereka dari dompet.

Saya bertemu pasangan muda seperti ini sepanjang waktu, hanya saja nama-nama mereka berbeda, tetapi masalah finansial mereka tetap sama. Mereka datang ke salah satu seminar saya untuk mendengarkan apa yang harus saya katakan. Mereka bertanya pada saya, "Bisakah anda mengatakan pada kami bagaimana caranya menghasilkan uang lebih banyak?" Kebiasaan mereka menghabiskan/membelanjakan uang telah membuat mereka mencari uang yang lebih banyak.

Mereka bahkan tidak tahu bahwa masalah sesungguhnya adalah bagaimana mereka memilih membelanjakan uang yang memang mereka miliki, dan itulah penyebab riil dari pergumulan finansial mereka. Ini disebabkan oleh kebutaan finansial dan tidak memahami perbedaan antara aset dan liabilitas.

Uang yang lebih banyak tidak selalu menyelesaikan masalah uang yang dialami seseorang. Intelegensilah yang memecahkan masalah.

Ada perumpamaan yang dikatakan oleh seorang teman saya berulang kali kepada mereka yang berutang.

"Jika kamu mendapati dirimu dalam sebuah lubang... berhentilah menggali."

Sewaktu saya masih kecil, ayah saya sering memberi tahu kami bahwa orang Jepang sangat waspada dengan tiga kekuatan: "Kekuatan pedang, permata, dan cermin."

Pedang melambangkan kekuatan senjata. Amerika telah menghabiskan trilyunan dolar untuk senjata dan, karena itu, merupakan kekuatan militer tertinggi di dunia.

Permata melambangkan kekuatan uang. Ada beberapa tingkat kebenaran terhadap perkataan, "Ingatlah kaidah emas. Siapa yang memiliki emas membuat aturan."

Cermin melambangkan kekuatan pengetahuan-diri. Pengetahuan-diri ini menurut legenda orang Jepang, adalah harta yang paling berharga dari ketiga hal itu.

Orang miskin dan kelas menengah hampir selalu membiarkan kekuatan uang menguasai mereka. Hanya dengan bangun pagi dan bekerja lebih keras, tanpa menanyakan pada diri mereka apakah yang mereka lakukan itu masuk akal, mereka sama saja dengan menembak kaki mereka sendiri ketika mereka berangkat bekerja setiap pagi. Dengan tidak sepenuhnya memahami uang, begitu banyak orang membiarkan kekuatan uang yang menyilaukan itu menguasai diri mereka. Kekuatan uang digunakan untuk melawan mereka.

Jika mereka menggunakan kekuatan cermin, mereka akan bertanya dalam hati, "Apakah ini masuk akal?" Terlalu sering, alih-alih mempercayai kebijaksanaan batin mereka, sang jenius di dalam diri mereka, kebanyakan orang menyetujui dan mengikuti arus massa. Mereka melakukan sesuatu karena semua orang melakukannya. Mereka menyesuaikan diri ketimbang mempertanyakan. Sering kali, tanpa pilar panjang mereka mengulangi apa yang telah dikatakan kepada mereka. Gagasan-gagasan seperti "membuat variasi" atau "rumahmu adalah sebuah aset". "Rumahmu adalah investasimu yang terbesar." "Carilah pekerjaan yang aman dan menjamin." "Jangan membuat kesalahan." "Jangan mengambil risiko."

Dikatakan bahwa rasa takut berbicara di depan umum adalah rasa takut yang lebih besar daripada kematian bagi kebanyakan orang. Menurut psikiatris, ketakutan berbicara di depan umum timbul karena rasa takut diasingkan oleh masyarakat, takut menonjol, takut dikritik, takut ditertawakan, takut menjadi orang buangan. Takut menjadi berbeda menghalangi banyak orang untuk melihat cara-cara baru untuk memecahkan masalah mereka.

Itu sebabnya ayah saya yang berpendidikan mengatakan bahwa orang Jepang paling menghargai kekuatan cermin, karena hanya ketika kita sebagai manusia memandang ke dalam cerminlah kita sungguh-sungguh menemukan kebenaran. Dan alasan utama mengapa kebanyakan orang mengatakan "Mainkanlah hal itu dengan aman" adalah karena adanya ketakutan itu. Itu berlaku dalam segala hal, dalam olahraga, hubungan suami-istri, karier, uang.

Ketakutan yang sama, takut diasingkan oleh komunitas menyebabkan orang menyesuaikan diri dan tidak mempertanyakan pendapat yang diterima umum atau trend yang populer. "Rumahmu adalah sebuah aset." "Dapatkan pinjaman *bill consolidation* dan keluarlah dari utang." "Bekerjalah lebih keras." "Ini adalah promosi." "Suatu hari saya akan menjadi wakil direktur." "Menabunglah." "Bila gaji saya naik, saya akan membeli rumah yang lebih besar untuk keluarga kita." "Reksa Dana itu aman."

Banyak masalah keuangan yang besar disebabkan karena mengikuti arus massa dan berusaha menyamai keluarga Salim. Terkadang, kita semua butuh bercermin dan bersikap jujur pada kebijaksanaan batin kita ketimbang pada rasa takut kita.

Pada waktu Mike dan saya berumur 16 tahun, kami mulai mempunyai banyak masalah di sekolah. Kami bukan anak-anak nakal. Kami cuma mulai memisahkan diri dari kerumunan, dari massa. Kami bekerja untuk ayah Mike sepulang sekolah dan pada akhir pekan. Mike dan saya menghabiskan waktu berjam-jam setelah bekerja dengan duduk semeja dengan ayahnya sementara dia memimpin pertemuan dengan para bankir, pengacara, akuntan, *broker*, investor, manajer, dan karyawannya. Dia meninggalkan sekolah pada umur 13 tahun, dan sekarang memimpin, menginstruksi, memerintah, dan

menanyai orang-orang yang terdidik itu. Mereka selalu siap sedia, dan merasa "ngeri" ketika dia tidak menyetujui pendapat atau omongan mereka.

Dialah orang yang tidak mengikuti arus massa. Dia adalah orang yang melakukan pikirannya sendiri dan membenci perkataan, "Kita harus melakukannya dengan cara ini karena inilah cara yang dilakukan oleh semua orang." Dia juga membenci kata-kata, "tidak bisa". Jika anda menginginkan dia melakukan sesuatu, katakan saja, "Saya tidak mengira anda dapat melakukannya."

Mike dan saya belajar lebih banyak dengan duduk di dalam pertemuan dan rapatnya daripada yang kami pelajari selama bertahun-tahun di bangku sekolah, termasuk di bangku kuliah. Ayah Mike tidak dididik oleh sekolah, tetapi dia dididik secara finansial dan hasilnya adalah kesuksesan. Dia memberi tahu kami berulang-ulang. "Orang yang pandai mempekerjakan orang yang lebih pandai daripada mereka." Karena itu, Mike dan saya beruntung menghabiskan waktu berjam-jam untuk mendengarkan dan, dalam proses, belajar dari orang yang pandai.

Tetapi karena hal ini, Mike dan saya tidak dapat mengikuti dogma standar yang diajarkan oleh para guru kami. Dan itu menimbulkan persoalan. Ketika seorang guru berkata, "Jika kalian tidak memperoleh ranking yang baik, kalian tidak akan bekerja dengan baik di dunia nyata," Mike dan saya cuma mengangkat alis. Ketika kami diberi tahu untuk mengikuti serangkaian prosedur dan tidak menyimpang dari peraturan, kami bisa melihat bagaimana proses sekolah ini sesungguhnya mengerdilkan kreativitas. Kami mulai mengerti mengapa ayah kami yang kaya memberi tahu bahwa sekolah dirancang untuk menghasilkan karyawan yang baik ketimbang menghasilkan majikan.

Terkadang Mike atau saya akan menanyakan pada guru kami bagaimana segala sesuatu yang kami pelajari di sekolah dapat diterapkan, atau kami bertanya mengapa kami tidak pernah belajar soal uang dan bagaimana cara kerjanya. Terhadap pertanyaan terakhir ini, kami sering mendapat jawaban bahwa uang tidaklah penting, bahwa jika kami unggul dalam pendidikan kami, uang pun akan datang.

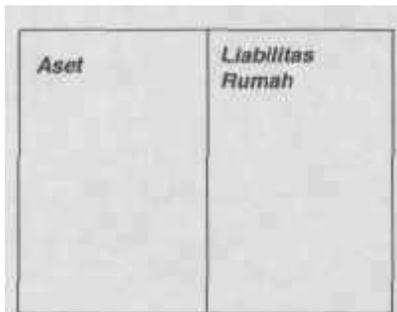
Semakin kami mengetahui kekuatan uang, semakin jauh kami tumbuh dari guru-guru dan teman sekelas kami.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi tidak pernah menekan saya soal ranking saya di sekolah. Tetapi kami mulai beradu argumen soal uang. Pada waktu saya berumur 16 tahun, saya barangkali mempunyai pondasi yang lebih baik dalam hal uang daripada ibu atau ayah saya. Saya bisa memegang pembukuan, saya mendengarkan akuntan pajak, pengacara perusahaan, bankir, *broker* real estat, investor, dan sebagainya. Ayah saya berbicara pada para guru.

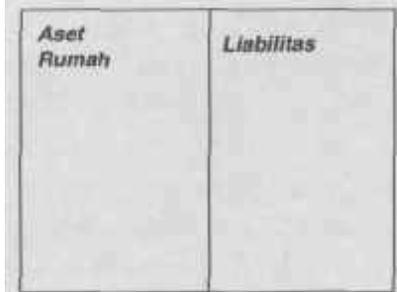
Suatu hari, ayah memberi tahu saya mengapa rumah kami adalah investasinya yang paling besar. Sebuah argumen yang kurang enak terjadi ketika saya memperlihatkan pada ayah mengapa menurut saya sebuah rumah bukan sebuah investasi yang baik.

Diagram di bawah ini mengilustrasikan perbedaan persepsi antara ayah saya yang kaya dan ayah saya yang miskin mengenai rumah mereka. Ayah yang satu berpikir bahwa rumahnya adalah aset, dan ayah satunya lagi berpikir bahwa rumahnya adalah liabilitas.

Ayah yang Kaya

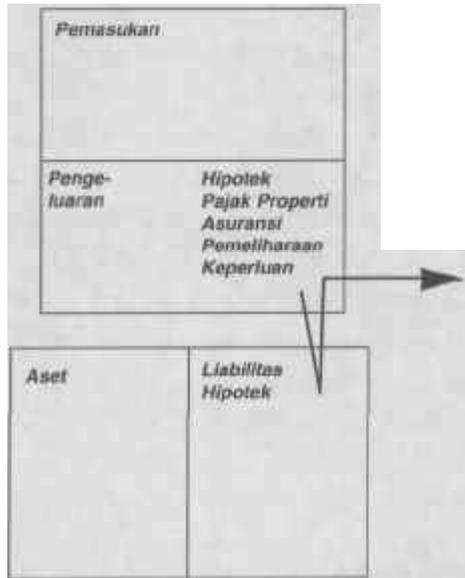


Ayah yang Miskin



Saya ingat ketika saya menggambar diagram berikut ini untuk memperlihatkan arah arus kas kepada ayah saya. Saya juga memperlihatkan kepadanya pengeluaran tambahan akibat memiliki rumah. Sebuah rumah yang lebih besar berarti pengeluaran yang lebih besar, dan arus kas terus keluar melalui kolom pengeluaran.

Liabilitas



Sekarang, saya masih tertantang oleh gagasan bahwa rumah bukanlah sebuah aset. Saya tahu bahwa bagi banyak orang, rumah adalah impian mereka dan sekaligus investasi mereka yang terbesar. Dan memiliki rumah anda sendiri memang lebih baik daripada tidak memiliki apa pun. Saya hanya menawarkan sebuah cara alternatif untuk melihat dogma yang populer ini. Saya dan istri saya jelas akan menyukai rumah yang lebih besar dan mewah untuk membuat keluarga Salim terkesan. Tetapi kita tahu bahwa rumah bukanlah aset; ini adalah liabilitas karena ia menguras uang dari saku kita.

Maka, inilah argumen yang saya kemukakan. Saya memang tidak berharap bahwa banyak orang akan menyetujuinya karena sebuah rumah yang indah adalah masalah emosional. Dan kalau ini menyangkut uang, emosi yang tinggi cenderung menurunkan intelegensi finansial.

Saya tahu dari pengalaman pribadi bahwa uang mempunyai sebuah cara untuk membuat setiap keputusan bersifat emosional.

1. Bila menyangkut rumah, saya menunjukkan bahwa kebanyakan orang bekerja sepanjang hidup mereka untuk membayar rumah yang tidak pernah mereka miliki. Dengan kata lain, kebanyakan orang membeli sebuah rumah baru setiap sekian banyak tahun, dan setiap kali membuat pinjaman baru berjangka 30 tahun untuk melunasi rumah sebelumnya.
2. Meskipun orang menerima pengurangan pajak untuk bunga atas pembayaran hipotek, mereka membayar semua pengeluaran mereka dengan uang setelah-dipotong-pajak. Bahkan setelah mereka melunasi hipotek mereka.
3. Pajak properti. Orangtua istri saya kaget ketika pajak properti atas rumah mereka mencapai US\$1,000 per bulan. Ini terjadi setelah mereka pensiun, maka kenaikan ini membebani bujet pensiunan mereka, dan mereka merasa dipaksa untuk pindah rumah.
4. Harga atau nilai rumah tidak selalu naik. Dalam tahun 1997, saya masih memiliki teman-teman yang memiliki utang jutaan dolar untuk membeli rumah, yang kalau dijual sekarang hanya bernilai US\$700,000.
5. Kehilangan/kerugian terbesar dari semuanya adalah hilangnya kesempatan. Jika semua uang anda diinvestasikan dalam rumah, anda mungkin dipaksa untuk bekerja lebih keras karena uang anda terus mengalir keluar dari kolom pengeluaran, ketimbang menambah kolom aset—ini pola arus kas kelas menengah yang klasik. Jika sepasang suami-istri yang masih muda hendak menempatkan lebih banyak uang ke dalam kolom aset mereka dari dini, di tahun-tahun kemudian mereka akan hidup lebih mudah, terutama ketika mereka hendak menyekolahkan

anak mereka ke perguruan tinggi. Aset mereka akan tumbuh dan akan tersedia untuk membantu menutup pengeluaran. Terlalu sering, sebuah rumah hanya berfungsi sebagai alat untuk mendapatkan pinjaman ekuitas rumah untuk membayar pengeluaran yang menggunung.

Ringkasnya, hasil akhir dalam memutuskan untuk memiliki rumah yang terlalu mahal, alih-alih untuk memulai sebuah portofolio investasi sejak dini, sangat mempengaruhi individu setidaknya dalam tiga cara berikut ini:

1. Kehilangan waktu, sementara selama kurun waktu itu nilai aset lain bisa berkembang.
2. Kehilangan kapital tambahan, yang dapat diinvestasikan daripada untuk membayar pengeluaran pemeliharaan yang tinggi yang secara langsung berhubungan dengan rumah.
3. Kehilangan pendidikan. Terlalu sering, orang memperhitungkan rumah, tabungan, dan program pensiun mereka sebagai segala yang mereka miliki dalam kolom aset mereka. Karena mereka tidak mempunyai uang untuk investasi, mereka lantas tidak berinvestasi. Mereka kehilangan pengalaman berinvestasi. Kebanyakan orang tidak pernah menjadi apa yang oleh dunia investasi disebut "investor canggih". Dan investasi terbaik biasanya pertama kali dijual kepada "investor canggih", yang kemudian berkeliling dan menjualnya kepada orang-orang yang memainkannya dengan aman.

Laporan finansial pribadi ayah saya yang berpendidikan memperlihatkan dengan sangat baik kehidupan seseorang yang berada dalam perlombaan tikus. Pemasukannya selalu diikuti oleh pengeluaran, dia tidak pernah bisa berinvestasi dalam aset. Akibatnya, liabilitasnya, seperti hipotek dan utang-utang kartu kreditnya lebih besar daripada asetnya. Gambar berikut ini bernilai ribuan kata:

*Laporan Finansial
Ayah Saya yang
Berpendidikan*

| | |
|-------------|------------|
| Pemasukan | |
| Pengeluaran | |
| Aset | Liabilitas |

Di sisi lain, laporan finansial pribadi ayah saya yang kaya mencerminkan hasil dari sebuah kehidupan yang didedikasikan untuk berinvestasi dan meminimalkan liabilitas.

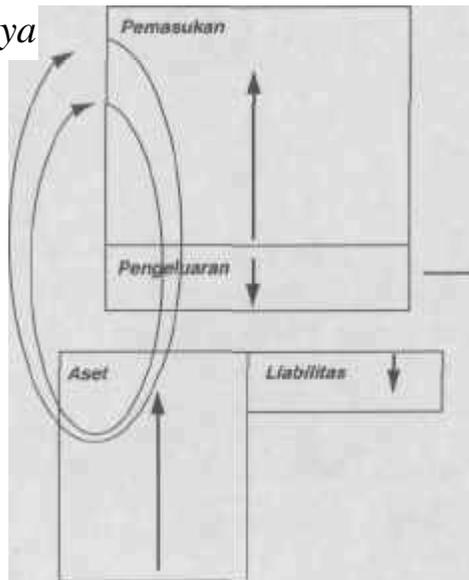
*Laporan Finansial
Ayah Saya yang Kaya*

| | |
|-------------|------------|
| Pemasukan | |
| Pengeluaran | |
| Aset | Liabilitas |

Peninjauan atas laporan finansial ayah saya yang kaya merupakan alasan mengapa orang kaya semakin kaya. Kolom aset menghasilkan lebih dari sekadar pemasukan yang cukup untuk menutup pengeluaran, dengan keseimbangan yang diinvestasikan kembali ke dalam kolom aset. Kolom aset terus tumbuh dan, karena itu, pemasukan yang dihasilkannya juga tumbuh bersamanya.

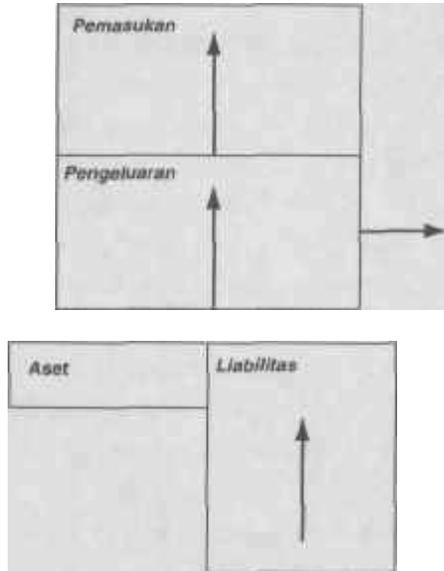
Hasilnya: Orang kaya semakin kaya!

Mengapa Orang Kaya Semakin Kaya



Kelas menengah mendapati dirinya terus-menerus bergumul secara finansial. Pemasukan utama mereka adalah lewat upah/gaji, dan ketika upah mereka naik, begitu pula pajak mereka. Pengeluaran mereka cenderung naik dengan kenaikan yang sama seperti naiknya gaji mereka; begitulah ungkapan "perlombaan tikus". Mereka memperlakukan rumah mereka sebagai aset utama mereka, bukannya menginvestasikan dalam aset yang menghasilkan pemasukan.

*Mengapa
Kelas Menengah
Bergumul Terus*



Pola memperlakukan rumah anda sebagai sebuah investasi dan filosofi bahwa kenaikan upah berarti anda dapat membeli rumah yang lebih besar atau membelanjakan uang lebih banyak adalah pondasi masyarakat zaman ini yang dililit utang. Proses pembelanjaan yang bertambah ini menjerumuskan banyak keluarga ke dalam utang yang lebih besar dan ke dalam ketidakpastian finansial yang lebih besar pula, sekalipun mereka mungkin meningkat dalam pekerjaan mereka dan menerima kenaikan upah secara teratur. Kehidupan yang berisiko tinggi ini disebabkan oleh lemahnya pendidikan finansial.

Hilangnya pekerjaan secara massal pada 1990-an di Amerika—pe-rampingan banyak perusahaan—telah memperjelas betapa goyahnya

kelas menengah secara finansial. Tiba-tiba, program pensiun perusahaan diganti dengan program Jaminan Sosial. Jaminan Sosial jelas bermasalah dan tidak dapat dipandang sebagai sebuah sumber untuk masa pensiun. Kepanikan pun terjadi pada kelas menengah. Hal yang baik sekarang ini adalah bahwa banyak dari mereka telah memahami masalah itu dan membeli reksa dana. Kenaikan dalam investasi ini sangat bertanggung jawab atas pengerahan besar-besaran yang kita lihat dalam bursa saham. Sekarang, semakin banyak reksa dana diciptakan oleh kelas menengah untuk menjawab kebutuhan.

Reksa dana itu populer karena menggambarkan keterjaminan. Rata-rata pembeli reksa dana terlalu sibuk bekerja untuk membayar pajak dan hipotek, menabung untuk kuliah anak-anak mereka, dan melunasi kartu kredit. Mereka tidak mempunyai waktu untuk belajar bagaimana berinvestasi, maka mereka mengandalkan keahlian manajer reksa dana. Juga, karena reksa dana bersama mencakup banyak bentuk investasi yang berbeda, mereka merasa uang mereka lebih aman karena "didiversifikasikan".

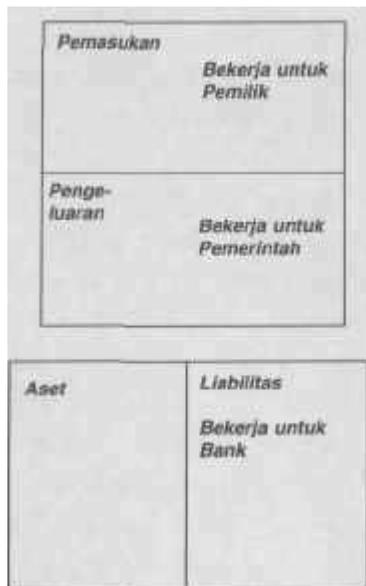
Kelompok kelas menengah ini menganut dogma "diversifikasi" (beraneka ragam) yang dikarang oleh *broker* reksa dana dan perencana finansial. Mainkanlah uang anda dengan cara yang aman. Hindarilah risiko.

Tragedi riilnya adalah bahwa kurangnya pendidikan finansial sejak awal ternyata menciptakan risiko yang dihadapi oleh rata-rata orang kelas menengah. Alasan mereka memainkan uang dengan aman adalah karena posisi finansial mereka lemah, meskipun dalam keadaan terbaik. Neraca mereka tidak seimbang. Mereka dibebani oleh liabilitas, tanpa aset riil yang menghasilkan pemasukan. Secara tipikal, satu-satunya sumber penghasilan mereka adalah gaji mereka. Kehidupan mereka menjadi sepenuhnya tergantung pada majikan mereka.

Maka, ketika "transaksi seumur hidup" yang sesungguhnya terjadi, orang-orang yang sama itu tidak dapat mengambil keuntungan dari peluang itu. Mereka harus bermain dengan aman, hanya karena mereka bekerja begitu keras, dikenai pajak sangat tinggi, dan dibebani dengan utang.

Seperti telah saya katakan pada awal bagian ini, aturan yang paling penting adalah mengetahui perbedaan antara aset dan liabilitas. Setelah anda memahami perbedaan itu, pusatkanlah segala usaha anda hanya untuk membeli aset yang menghasilkan pemasukan. Itulah cara terbaik untuk mulai perjalanan menjadi kaya. Teruslah melakukan hal itu, dan kolom aset anda akan berkembang. Berfokuslah untuk menjaga liabilitas dan pengeluaran akan turun. Cara itu akan mendatangkan lebih banyak uang yang akan terus-menerus mengisi kolom aset. Dan segera, dasar aset akan menjadi sangat dalam sehingga anda mampu melihat investasi lain yang lebih spekulatif. Investasi yang bisa memberikan hasil 100 persen sampai tak terbatas. Investasi yang US\$5,000 segera berubah menjadi US\$1 juta atau lebih. Investasi yang oleh kelas menengah disebut "terlalu riskan". Investasi tidaklah riskan atau berbahaya. Kurangnya kecerdasan finansial yang sederhana, mulai dari melek finansial, itulah yang menyebabkan individu merasa hal itu "terlalu riskan".

Jika anda melakukan apa yang dilakukan oleh kebanyakan orang, anda akan mendapat gambar berikut ini:



Sebagai seorang karyawan yang juga seorang pemilik rumah, usaha kerja anda biasanya adalah seperti berikut:

1. Anda bekerja untuk orang lain. Kebanyakan orang, yang bekerja untuk mendapatkan upah, membuat si pemilik atau si pemegang saham menjadi kaya. Usaha dan keberhasilan anda akan membantu memberikan keberhasilan dan pensiun (dini) bagi si pemilik.
2. Anda bekerja untuk pemerintah. Pemerintah mengambil bagiannya dari upah anda, bahkan sebelum anda melihatnya—lewat pemotongan pajak penghasilan. Dengan bekerja lebih keras, anda hanya akan menaikkan jumlah pajak yang diambil oleh pemerintah—kalau dihitung-hitung orang bekerja dari Januari sampai Mei hanya untuk pemerintah.
3. Anda bekerja untuk bank. Setelah pajak, pengeluaran terbesar anda berikutnya biasanya adalah hipotek/cicilan kredit rumah dan kartu kredit anda.

Yang jadi masalah dengan bekerja lebih keras saja adalah bahwa masing-masing dari ketiga level itu mengambil bagian yang lebih besar dari usaha anda yang meningkat. Anda perlu belajar bagaimana agar peningkatan usaha anda itu langsung menguntungkan anda dan keluarga anda.

Setelah anda memutuskan untuk berkonsentrasi pada mengurus bisnis anda sendiri, bagaimana anda menetapkan tujuan-tujuan anda? Bagi kebanyakan orang, mereka harus menjaga profesi mereka dan bersandar pada upah mereka untuk mendanai pembelian aset mereka.

Ketika aset mereka berkembang, bagaimana mereka mengukur tingkat kesuksesan mereka? Kapankah seseorang menyadari bahwa mereka kaya, bahwa mereka makmur? Setelah mempunyai definisi saya sendiri untuk aset dan liabilitas, saya juga mempunyai definisi saya sendiri untuk kekayaan. Sebenarnya saya meminjamnya dari seseorang bernama Buckminster Fuller. Sebagian memanggilnya dukun,

dan yang lain memanggilnya manusia jenius yang hidup. Bertahun-tahun yang lalu dia menjadi bahan pembicaraan semua arsitek karena dia mengajukan permohonan hak paten untuk kubah geodesik pada tahun 1961. Dalam permohonan itu, Fuller juga mengatakan sesuatu tentang kekayaan. Pertama-tama memang sangat membingungkan, tetapi setelah membacanya beberapa saat, hal itu mulai masuk akal: Kekayaan atau kemakmuran adalah kemampuan seseorang untuk hidup terus melewati begitu banyak hari di depan... atau jika saya berhenti bekerja hari ini, berapa lama saya dapat bertahan hidup?

Tidak seperti kekayaan bersih (*net worth*)—perbedaan antara aset dan liabilitas anda, yang sering penuh dengan "sampah" yang mahal dan berbagai pendapat tentang apa yang berharga—definisi ini menciptakan kemungkinan untuk mengembangkan ukuran yang sungguh-sungguh akurat. Saya sekarang dapat mengukur dan tahu betul di mana saya berada dalam tujuan saya untuk menjadi mandiri secara finansial.

Walaupun kekayaan bersih sering kali mencakup aset yang tidak menghasilkan arus kas, seperti benda yang anda beli yang sekarang tergeletak di garasi, kekayaan mengukur berapa banyak uang yang dihasilkan oleh uang anda dan, karena itu, daya hidup atau daya tahan finansial anda.

Kekayaan adalah besarnya arus kas di kolom aset dibandingkan dengan kolom pengeluaran.

Kita lihat dengan sebuah contoh. Misalkan saja besarnya arus kas di kolom aset saya US\$1,000 sebulan. Dan saya mempunyai pengeluaran bulanan US\$2,000. Apa kekayaan saya?

Mari kita kembali kepada definisi Buckminster Fuller. Dengan menggunakan definisinya, saya dapat bertahan hidup berapa hari ke depan? Kita asumsikan satu bulan itu 30 hari. Dengan definisi itu, saya mempunyai cukup arus kas untuk setengah bulan (15 hari).

Kalau saya menerima US\$2,200 arus kas sebulan dari aset saya, maka saya akan berkecukupan.

Jadi, saya belum kaya, tetapi saya berkecukupan. Sekarang saya mempunyai lebih banyak penghasilan yang berasal dari aset setiap bulan dibandingkan dengan pengeluaran bulanan saya. Jika saya ingin

menaikkan pengeluaran saya, pertama-tama saya harus meningkatkan arus kas saya dari aset untuk mempertahankan tingkat kecukupan ini. Perhatikanlah bahwa pada poin inilah saya tidak lagi tergantung pada upah saya. Saya telah berfokus pada dan berhasil dalam membangun kolom aset yang membuat saya mandiri secara finansial. Jika saya meninggalkan pekerjaan saya hari ini juga, saya akan mampu menutup semua pengeluaran bulanan saya dengan arus kas dari aset saya.

Tujuan saya berikutnya adalah menginvestasikan kembali kelebihan arus kas dari aset saya ke dalam kolom aset. Semakin banyak uang yang masuk ke dalam kolom aset, semakin tumbuhlah kolom aset saya. Semakin aset saya tumbuh, semakin besar pula arus kas saya. Dan sejauh saya menjaga pengeluaran saya lebih kecil daripada arus kas dari aset itu, saya akan tumbuh lebih kaya, dengan penghasilan yang semakin banyak dari sumber-sumber lain ketimbang kerja fisik saya.

Ketika proses investasi kembali ini terus berlanjut, saya aman di jalan saya untuk menjadi kaya. Definisi kaya yang aktual ada di mata orang yang melihatnya. Anda tidak pernah dapat menjadi terlalu kaya.

Ingatlah pengamatan sederhana ini:

Orang kaya membeli aset.

Orang miskin hanya mempunyai pengeluaran.

Kelas menengah membeli liabilitas yang mereka pikir sebagai aset.

Jadi bagaimana saya mulai mengurus dan memperhatikan bisnis saya sendiri? Apa jawabannya? Dengarlah apa yang dikatakan oleh pendiri McDonalds.

PELAJARAN TIGA

***URUSLAH BISNIS
ANDA SENDIRI***

BAB EMPAT
Pelajaran Tiga:

Uruslah Bisnis Anda

Sendiri

Pada 1974, Ray Kroc, pendiri McDonalds, diminta berbicara untuk kelas MBA di University of Texas di Austin. Seorang teman baik saya, Keith Cunningham, adalah murid di kelas MBA tersebut. Setelah ceramah yang luar biasa dan memberi inspirasi itu, mereka beristirahat dan para murid bertanya pada Ray apakah dia mau bergabung bersama mereka di tempat mangkal mereka untuk minum bir. Ray menerima tawaran itu dengan senang hati.

"Bisnis apa yang saya geluti?" tanya Ray, setelah mereka masing-masing mendapat sebotol bir.

"Setiap orang tertawa," kata Keith. "Kebanyakan mahasiswa MBA itu mengira Ray hanya bergurau."

Karena tak seorang pun menjawab, Ray kembali bertanya. "Menurut kalian, saya berbisnis apa?"

Para mahasiswa itu tertawa lagi, dan akhirnya salah seorang yang pemberani berteriak, "Ray, orang mana di dunia ini yang tidak tahu bahwa anda berbisnis hamburger?"

Ray tertawa kecil. "Saya sudah menduga bahwa kalian akan mengatakan itu." Dia berhenti sejenak dan kemudian berkata dengan

cepat, "Saudara-saudari, saya tidak berbisnis hamburger. Bisnis saya adalah real estat."

Keith mengatakan bahwa Ray meluangkan cukup waktu untuk menjelaskan sudut pandangnya. Dalam rencana bisnis mereka, Ray tahu bahwa fokus bisnis utama adalah menjual waralaba (*franchise*) hamburger. Dia tahu bahwa real estat dan lokasinya adalah faktor paling signifikan dalam keberhasilan setiap waralaba. Pada dasarnya, orang yang membeli waralaba juga membayar atau membeli tanah di bawah waralaba untuk perusahaan Ray Kroc.

Sekarang, McDonald's adalah pemilik tunggal real estat yang terbesar di dunia. McDonald's kini memiliki beberapa perempatan dan sudut jalan yang paling berharga di Amerika, dan juga di bagian-bagian lain dunia.

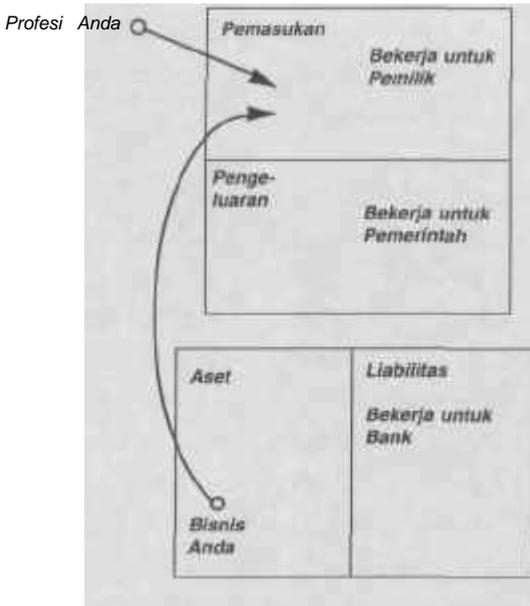
Keith mengatakan itu adalah salah satu pelajaran terpenting dalam hidupnya. Sekarang, Keith memiliki perusahaan jasa pencucian mobil, tetapi bisnisnya adalah real estat di bawah perusahaan pencucian mobil itu.

Bab sebelumnya ditutup dengan diagram yang menggambarkan bahwa kebanyakan orang bekerja untuk orang lain tetapi bukan untuk diri mereka sendiri. Pertama mereka bekerja untuk pemilik perusahaan, kemudian untuk pemerintah melalui pajak, dan akhirnya untuk bank yang memiliki hipotek mereka.

Ketika masih kecil, kami tidak mempunyai McDonald's di dekat rumah kami. Tetapi ayah saya yang kaya bertanggung jawab untuk mengajarkan kepada saya pelajaran yang sama seperti yang dikatakan oleh Ray Kroc kepada mahasiswa MBA di University of Texas. Ini adalah rahasia No. 3 dari orang kaya.

Rahasiannya: "Uruslah bisnismu sendiri." Pergumulan finansial sering kali secara langsung merupakan hasil dari orang yang bekerja sepanjang hidup mereka untuk orang lain. Banyak orang tidak akan memiliki apa pun pada akhir hari-hari kerja mereka.

Sekali lagi, sebuah gambar bisa bernilai ribuan kata. Di bawah ini adalah diagram laporan rugi-laba dan neraca yang dengan sangat baik menggambarkan nasihat Ray Kroc:



Fokus sistem pendidikan kita sekarang adalah menyiapkan anak-anak muda untuk mendapatkan pekerjaan yang baik dengan mengembangkan keterampilan skolastik (pelajaran). Hidup mereka akan berputar di sekitar upah mereka, atau seperti yang telah diuraikan, kolom pemasukan mereka. Dan setelah mengembangkan keterampilan skolastik, mereka melanjutkan ke jenjang sekolah yang lebih tinggi untuk meningkatkan kemampuan profesional mereka. Mereka belajar untuk menjadi insinyur, ilmuwan, koki, polisi, artis, penulis, dan seterusnya. Keterampilan profesional itu mengizinkan mereka untuk memasuki pasar tenaga kerja dan bekerja untuk uang.

Ada perbedaan besar antara profesi anda dan bisnis anda. Saya kerap bertanya pada orang, "Apa bisnis anda?" Dan mereka akan mengatakan, "Oh, saya seorang bankir." Kemudian, saya bertanya pada mereka apakah mereka memiliki bank itu? Dan biasanya mereka menjawab, "Tidak, saya bekerja di sana."

Dalam hal ini, mereka telah merencanakan profesi mereka dengan bisnis mereka. Profesi mereka mungkin seorang bankir, tetapi mereka masih memerlukan bisnis mereka sendiri. Ray Kroc sangat jelas tentang perbedaan antara profesinya dan bisnisnya. Profesinya selalu

sama. Dia adalah seorang *salesman*. Suatu kali, dia menjual *mixer* untuk *milkshake*, dan di kemudian hari dia menjual waralaba hamburger. Namun sementara profesinya adalah menjual waralaba hamburger, bisnisnya adalah akumulasi real estat yang menghasilkan-pemasukan.

Yang jadi masalah dengan sekolah adalah bahwa anda sering kali menjadi apa yang anda pelajari. Jadi, jika anda, misalnya, belajar memasak, anda menjadi koki. Jika anda belajar hukum, anda menjadi pengacara, dan jika anda belajar mesin mobil, anda menjadi montir. Kesalahan dalam menjadi apa yang anda pelajari adalah bahwa terlalu banyak orang lupa untuk mengurus atau memikirkan bisnis mereka sendiri. Mereka menghabiskan hidup mereka untuk mengurus/menjalkan bisnis orang lain dan membuat orang lain itu kaya.

Agar aman dan terjamin secara finansial, orang harus mengurus bisnis mereka sendiri. Bisnis anda berputar di sekitar kolom aset anda, yang berlawanan dengan kolom pemasukan anda. Seperti telah diutarakan di depan, aturan No. 1 adalah mengetahui perbedaan antara aset dan liabilitas, dan membeli aset. Orang kaya berfokus pada kolom aset mereka sementara orang lain berfokus pada laporan rugi-laba mereka.

Itu sebabnya kami kerap mendengar: "Saya butuh kenaikan gaji." "Seandainya saya dipromosikan." "Saya akan meneruskan sekolah untuk mendapatkan pelatihan lebih banyak sehingga saya bisa mendapatkan pekerjaan yang lebih baik." "Saya akan bekerja lembur." "Mungkin saya bisa mendapatkan pekerjaan tambahan." "Dua minggu lagi saya keluar. Saya mendapatkan pekerjaan yang gajinya lebih besar."

Dalam beberapa hal, gagasan ini memang masuk akal. Namun, jika anda mendengarkan Ray Kroc, anda masih belum memikirkan bisnis anda sendiri. Semua gagasan itu masih berfokus pada kolom pemasukan dan hanya akan membantu seseorang menjadi lebih aman dan terjamin secara finansial jika uang tambahan digunakan untuk membeli aset yang menghasilkan-pemasukan.

Alasan utama mayoritas orang miskin dan kelas menengah itu bersikap konservatif dalam hal keuangan—yang berarti, "Saya tidak berani mengambil risiko"—adalah bahwa mereka tidak mempunyai

pondasi finansial. Mereka harus bergantung pada pekerjaan mereka. Mereka harus melakukannya dengan aman.

Ketika perampangan perusahaan menjadi hal yang "perlu" dilakukan, jutaan karyawan mendapati aset mereka yang dianggap terbesar—yakni rumah mereka—menelan mereka hidup-hidup. Aset mereka, yang disebut rumah, terus menggerogoti uang mereka setiap bulannya. Mobil mereka, "aset" lainnya, juga menelan mereka hidup-hidup. Peralatan golf di garasi yang menelan uang US\$ 1,000 kini tidak senilai US\$1,000 lagi. Tanpa keamanan kerja, mereka tidak mempunyai apa pun untuk bersandar saat jatuh. Apa yang mereka sangka merupakan aset ternyata tidak dapat membantu mereka bertahan hidup dalam masa krisis finansial.

Saya menduga kebanyakan dari kita mengajukan permintaan kredit pada sebuah bank untuk membeli rumah atau mobil. Memang selalu menarik untuk melihat bagian kekayaan bersih. Ini menarik karena segala sesuatu yang ditangani oleh perbankan dan akuntansi membuat seseorang menganggapnya sebagai aset.

Suatu hari, untuk mendapatkan pinjaman, posisi finansial saya tidak terlihat begitu bagus. Maka saya menambahkan perlengkapan golf saya, koleksi seni saya, buku, *stereo set.*, televisi, pakaian Armani, jam tangan Rolex, tas Aigner, dan harta pribadi lainnya untuk menaikkan jumlah di dalam kolom aset.

Tetapi pinjaman saya ditolak karena saya mempunyai terlalu banyak investasi real estat. Komite peminjaman tidak senang karena saya melarikan terlalu banyak uang untuk rumah-rumah apartemen. Mereka ingin tahu mengapa saya tidak mempunyai pekerjaan yang normal, dengan gaji yang pasti. Mereka tidak menanyakan setelan Armani, perlengkapan golf, atau koleksi seni yang saya miliki. Hidup terkadang memang keras ketika anda tidak sesuai dengan profil "standar".

Saya ngeri setiap kali saya mendengar orang mengatakan pada saya bahwa kekayaan bersih mereka bernilai jutaan dolar, atau US\$100,000, atau apa pun. Salah satu alasan utama mengapa kekayaan bersih tidaklah akurat adalah semata-mata karena pada saat anda mulai menjual aset anda, anda kena pajak atas perolehan keuntungan itu.

Begitu banyak orang telah menempatkan diri mereka ke dalam masalah finansial yang dalam ketika pemasukan mereka menipis. Untuk menaikkan (arus) kas, mereka menjual aset mereka. Pertama, aset pribadi mereka umumnya dapat dijual hanya sepersekian dari harga yang tertera dalam neraca pribadi mereka. Atau jika ada keuntungan atas penjualan aset, mereka dikenai pajak atas keuntungan itu. Maka lagi-lagi, pemerintah mengambil bagiannya dari keuntungan itu, jadi mengurangi jumlah yang sesungguhnya tersedia untuk membantu mereka keluar dari lilitan utang. Itu sebabnya saya mengatakan kekayaan bersih seseorang sering kali "kurang harganya" daripada yang mereka kira.

Mulailah mengurus dan menjalankan bisnis anda sendiri. Terus-kanlah kerja harian anda, tetapi mulailah membeli aset-aset riil, bukan liabilitas atau harta benda pribadi yang tidak mempunyai nilai riil ketika anda sudah memilikinya di rumah. Sebuah mobil baru menyusut 25% dari harga yang anda bayar pada saat anda mengendarainya pertama kali meninggalkan *showroom* mobil. Ini bukanlah aset sebenarnya sekalipun bankir anda mengizinkan anda mendaftarnya sebagai salah satu aset. *Driver* (alat pemukul bola golf yang ujungnya terbuat dari kayu untuk pukulan jauh) titanium baru saya yang harganya US\$400 menjadi US\$150 begitu saya pakai.

Bagi orang dewasa, jagalah pengeluaran anda agar tetap rendah, kurangilah liabilitas anda, dan rajin-rajinlah membangun dasar aset yang solid. Bagi orang muda yang masih belum meninggalkan rumah (masih tergantung pada orangtua), sangatlah penting bagi orangtua untuk mengajari mereka perbedaan antara aset dan liabilitas. Ajarilah dan buatlah mereka mulai membangun kolom aset yang solid sebelum mereka meninggalkan rumah, menikah, membeli rumah, mempunyai anak, terperangkap dalam posisi finansial yang berbahaya, tergantung pada sebuah pekerjaan, dan membeli segala sesuatu secara kredit. Saya melihat begitu banyak pasangan muda yang menikah terperangkap dalam gaya hidup yang tidak akan membiarkan mereka keluar dari utang sepanjang masa kerja mereka.

Bagi kebanyakan orang, persis ketika anak yang terakhir meninggalkan rumah, orangtua menyadari mereka tidak cukup siap untuk

pensiun dan mereka mulai berusaha keras untuk menabung. Kemudian, orangtua mereka sendiri jatuh sakit dan mereka mendapati diri mereka diberi tanggung jawab baru.

Jadi, aset macam apakah yang saya sarankan untuk anda atau anak anda dapatkan? Dalam dunia saya, aset riil terbagi dalam beberapa kategori yang berbeda:

1. Bisnis yang tidak menuntut kehadiran saya. Saya memilikinya, tetapi usaha itu dikelola atau dijalankan oleh orang lain. Jika saya harus bekerja di sana, itu bukanlah bisnis. Itu menjadi pekerjaan saya.
2. Saham.
3. Surat obligasi.
4. Reksa Dana.
5. Real estat yang menghasilkan pemasukan.
6. Surat Utang.
7. Royalti dari properti intelektual seperti musik, karya tulis, hak paten.
8. Dan segala sesuatu yang mempunyai nilai, menghasilkan pemasukan, dan mempunyai pasar yang siap.

Ketika saya masih muda, ayah saya yang berpendidikan mendorong saya untuk mendapatkan sebuah pekerjaan yang aman dan terjamin. Sebaliknya, ayah saya yang kaya mendorong saya untuk mulai mendapatkan aset yang saya sukai. "Jika kamu tidak menyukainya, kamu tidak akan memeliharanya." Saya mengumpulkan real estat hanya karena saya menyukai bangunan dan tanah. Saya senang membelinya. Saya dapat memandangi bangunan atau tanah itu sepanjang hari. Ketika masalah muncul, masalah itu tidak terlalu buruk sehingga mengubah kesukaan saya pada real estat. Bagi orang yang membenci real estat, mereka hendaknya tidak membelinya.

Saya menyukai saham perusahaan kecil, terutama yang baru mulai. Alasannya adalah karena saya seorang *entrepreneur*, bukan orang korporasi. Dalam tahun-tahun awal saya, saya bekerja di perusahaan-perusahaan besar, seperti Standard Oil of California, the U.S. Marine

Corps, dan Xerox Corp. Saya menikmati waktu saya bersama perusahaan itu dan mempunyai kenangan yang indah, tetapi saya tahu jauh di lubuk hati bahwa saya bukanlah orang perusahaan. Saya senang memulai perusahaan, tetapi tidak untuk menjalankannya. Jadi saya biasanya membeli saham perusahaan kecil, dan terkadang saya bahkan memulai perusahaan dan menjadikannya perusahaan publik. Keberuntungan dibuat dalam isu-isu stok baru, dan saya menyukai permainan itu. Banyak orang takut akan perusahaan kecil dan menyebutnya penuh risiko, dan itu memang betul. Tetapi risiko selalu bisa disingkirkan bila anda menyukai investasi, memahaminya, dan tahu permainannya. Dengan perusahaan kecil, strategi investasi saya adalah menghabiskan persediaan dalam setahun. Di pihak lain, strategi real estat saya adalah memulai kecil-kecilan dan terus berdagang properti untuk mendapatkan properti yang lebih besar dan, karena itu, menghapus pajak atas perolehan keuntungan. Ini membuat harga naik secara dramatis. Biasanya saya menahan real estat kurang dari tujuh tahun.

Selama bertahun-tahun, bahkan sewaktu saya bekerja dengan Marine Corps dan Xerox, saya melakukan apa yang diajarkan oleh ayah saya yang kaya. Saya aktif dalam kolom aset saya. Saya memperdagangkan real estat dan saham-saham kecil. Ayah saya yang kaya selalu menekankan pentingnya melek finansial. Semakin baik saya memahami akuntansi dan manajemen uang, saya akan semakin baik dalam menganalisis investasi dan akhirnya memulai dan membangun perusahaan saya sendiri.

Saya tidak akan mendorong siapa pun untuk mulai sebuah perusahaan kecuali mereka sungguh-sungguh ingin dan mau. Dengan mengetahui apa yang saya ketahui tentang menjalankan sebuah perusahaan, saya tidak mengharapkan pekerjaan itu dilakukan oleh siapa pun. Ada saatnya orang tidak bisa mendapatkan pekerjaan, dan memulai sebuah perusahaan adalah solusi bagi mereka. Rintangan menghadang sukses: 9 dari 10 perusahaan gagal dalam 5 tahun. Dari mereka yang bertahan hidup selama lima tahun pertama, 9 dari setiap 10 dari mereka itu akhirnya gagal juga. Jadi hanya jika anda sungguh-sungguh mempunyai hasrat untuk memiliki perusahaan anda sendiri, barulah saya berani

merekomendasikannya. Sebaliknya, teruskanlah pekerjaan harian anda dan jalankanlah bisnis anda sendiri.

Ketika saya mengatakan uruslah dan jalankanlah bisnis anda sendiri, yang saya maksudkan adalah membangun dan menjaga kolom aset anda agar tetap kokoh. Sekali dolar (rupiah) masuk ke dalamnya, jangan biarkan ia keluar. Pikirkanlah demikian, "Begitu dolar masuk ke dalam kolom aset saya, ia menjadi karyawan saya." Hal terbaik soal uang adalah bahwa ia bekerja 24 jam sehari dan dapat bekerja untuk beberapa generasi. Teruskanlah pekerjaan harian anda, jadilah karyawan yang bekerja keras dan bagus, tetapi teruslah membangun kolom aset itu.

Ketika arus kas anda tumbuh, anda dapat membeli beberapa barang mewah. Perbedaan penting adalah bahwa orang kaya membeli barang mewah belakangan (bukan prioritas utama), sementara orang miskin dan kelas menengah cenderung membeli barang mewah lebih dulu (prioritas pertama). Orang miskin dan kelas menengah sering kali membeli barang mewah seperti rumah besar, berlian, pakaian dari bulu binatang, perhiasan, atau kapal pesiar karena mereka ingin kelihatan kaya. Mereka kelihatan kaya, tetapi dalam kenyataannya mereka hanya semakin terperosok dalam utang dengan kredit. Orang yang berlimpah uang, orang kaya jangka-panjang, membangun kolom aset mereka lebih dulu. Kemudian, pemasukan yang dihasilkan dari kolom aset dipakai untuk membeli barang mewah. Orang miskin dan kelas menengah membeli barang mewah lebih dulu dengan keringat dan darah mereka sendiri dan dengan warisan anak-anak mereka.

Kemewahan sejati adalah hadiah atau ganjaran karena berinvestasi dalam dan mengembangkan aset riil. Sebagai contoh, ketika istri saya dan saya mempunyai uang ekstra dari apartemen yang kami sewakan, dia bepergian dan membeli mobil Mercedes. Hal ini tidak membutuhkan kerja ekstra atau risiko karena apartemen itulah yang membelikan mobil tersebut. Akan tetapi, dia harus menunggu hal itu selama empat tahun untuk pertumbuhan investasi portofolio real estat itu dan akhirnya mulai mengeluarkan cukup arus kas ekstra untuk membeli mobil tersebut. Tetapi barang mewah itu, mobil Mercedes,

adalah hadiah yang riil karena istri saya telah membuktikan bahwa dia tahu bagaimana menumbuhkan kolom asetnya. Sekarang mobil itu lebih berarti baginya ketimbang mobil bagus lainnya. Artinya, dia menggunakan intelegensi finansialnya untuk mendapatkan mobil itu.

Apa yang dilakukan oleh kebanyakan orang adalah dengan penuh nafsu mereka pergi dan membeli sebuah mobil baru, atau barang mewah lainnya, dengan cara kredit. Mereka bisa merasa bosan dan hanya menginginkan mainan baru. Membeli barang mewah dengan kartu kredit sering kali menyebabkan seseorang cepat atau lambat membenci barang mewah itu karena utang barang mewah itu menjadi beban finansial yang tidak ringan.

Setelah anda mengambil waktu untuk berpikir, lalu berinvestasi dan membangun bisnis anda sendiri, sekarang anda siap untuk menambahkan sentuhan ajaib—rahasia terbesar dari orang kaya. Rahasia yang menempatkan orang kaya jauh di depan kebanyakan orang. Ganjaran akan tersedia di ujung jalan bila anda rajin menyisihkan waktu untuk mengurus dan menjalankan bisnis anda sendiri.

PELAJARAN EMPAT

***SEJARAH PAJAK
DAN KEKUATAN
KORPORASI***

BAB LIMA

Pelajaran Empat:

Sejarah Pajak dan Kekuatan Korporasi

Saya ingat waktu di sekolah diceritakan tentang kisah Robin Hood dan Merry Men-nya. Guru sekolah saya mengira itu adalah cerita hebat tentang seorang pahlawan yang romantis, tipe Kevin Costner, yang merampok dari orang kaya dan memberikannya pada orang miskin. Ayah saya yang kaya tidak melihat Robin Hood sebagai seorang pahlawan. Dia menyebut Robin Hood seorang bandit atau bajingan.

Robin Hood mungkin sudah lama tiada, tetapi para pengikutnya hidup terus. Betapa sering saya masih mendengar orang mengatakan, "Mengapa orang kaya tidak membayarnya?" Atau "Orang kaya harus membayar pajak lebih banyak dan memberikannya kepada orang miskin."

Gagasan Robin Hood, mengambil dari orang kaya untuk memberi kepada orang miskin inilah yang telah menjadi hal paling menyakitkan bagi orang miskin dan kelas menengah. Alasan kelas menengah dikenai pajak yang sangat berat adalah karena cita-cita Robin Hood. Kenyataan riilnya adalah bahwa orang kaya tidak dikenai pajak. Kelas menengah-lah yang membayar orang miskin, terutama kelas menengah berpendidikan yang penghasilannya lebih tinggi.

Lagi, untuk memahami sepenuhnya bagaimana segala sesuatunya terjadi, kita perlu melihat perspektif historis. Kita perlu melihat sejarah pajak. Meskipun ayah saya yang berpendidikan tinggi adalah ahli sejarah pendidikan, ayah saya yang kaya membentuk dirinya sebagai seorang ahli sejarah pajak.

Ayah yang kaya menjelaskan kepada Mike dan saya bahwa pada mulanya di Inggris dan Amerika tidak ada pajak. Terkadang ada pajak-pajak temporer yang dipungut untuk membayar perang. Raja atau presiden akan berpidato dan meminta setiap orang untuk "ikut me-nyumbang". Pajak dipungut di Inggris karena pertempuran melawan Napoleon dari tahun 1799 sampai 1816, dan di Amerika pajak di-pungut untuk membayar Civil War yang berlangsung dari tahun 1861 sampai 1865.

Pada 1874, Inggris menjadikan pajak penghasilan sebagai sebuah retribusi permanen bagi warga negaranya. Pada 1913, pajak penghasilan menjadi permanen di Amerika Serikat dengan penerapan Amandemen ke-16 untuk Undang-undang. Suatu kali, orang Amerika anti-pajak. Ini akibat pajak berlebihan atas teh yang mengarah pada Tea Party yang terkenal di Boston Harbor, sebuah insiden yang turut menyulut Perang Revolusioner. Dibutuhkan waktu sekitar 50 tahun baik di Inggris maupun di Amerika Serikat untuk menjual gagasan pajak penghasilan yang dipungut secara teratur.

Apa yang tidak diungkapkan oleh tanggal-tanggal historis itu adalah bahwa kedua pajak itu pada mulanya hanya dipungut bagi orang kaya. Poin inilah yang ingin disampaikan oleh ayah saya yang kaya pada Mike dan saya agar kami memahaminya. Dia menjelaskan bahwa gagasan tentang pajak dibuat populer, dan diterima oleh mayoritas, dengan memberi tahu orang miskin dan kelas menengah bahwa pajak diciptakan untuk menghukum orang kaya. Beginilah cara massa memungut suara untuk hukum (pajak), dan hukum itu menjadi sah secara konstitusional. Meskipun pajak itu dimaksudkan untuk menghukum orang kaya, dalam kenyataannya pajak malah menghukum kebanyakan orang yang turut memberi suara untuk itu, yakni orang miskin dan kelas menengah.

"Setelah pemerintah mencicipi rasanya uang, nafsunya pun bertambah besar," kata ayah yang kaya. "Ayahmu dan saya sungguh sangat bertentangan. Dia adalah birokrat pemerintah, dan saya adalah seorang kapitalis. Kami mendapat bayaran, dan keberhasilan kami diukur berdasarkan perilaku yang berlawanan. Dia mendapat bayaran untuk membelanjakan uang dan menggaji orang. Semakin banyak yang dia belanjakan dan semakin banyak orang yang dia gaji, perusahaannya pun menjadi semakin besar. Dalam pemerintahan, semakin besar perusahaannya, semakin dia dihormati. Sebaliknya, dalam perusahaan saya, semakin sedikit orang yang saya gaji dan semakin sedikit uang yang saya belanjakan, saya semakin dihormati oleh para investor saya. Itu sebabnya saya tidak menyukai orang-orang pemerintahan. Mereka mempunyai tujuan yang berbeda dari kebanyakan orang bisnis. Ketika pemerintah tumbuh, pajak semakin dibutuhkan untuk mendukungnya."

Ayah saya yang berpendidikan sungguh percaya bahwa pemerintah seharusnya membantu rakyat. Dia menyukai John F. Kennedy dan terutama gagasan tentang Peace Corps. Dia sangat menyukai gagasan itu sampai-sampai dia dan ibu saya bekerja sebagai tenaga sukarelawan pelatihan Peace Corps untuk pergi ke Malaysia, Thailand, dan Filipina. Dia selalu berusaha untuk mendapatkan uang tambahan dan kenaikan dalam bujetnya sehingga dia dapat menggaji lebih banyak orang, baik dalam pekerjaannya di Departemen Pendidikan maupun dalam Peace Corps. Itulah pekerjaannya.

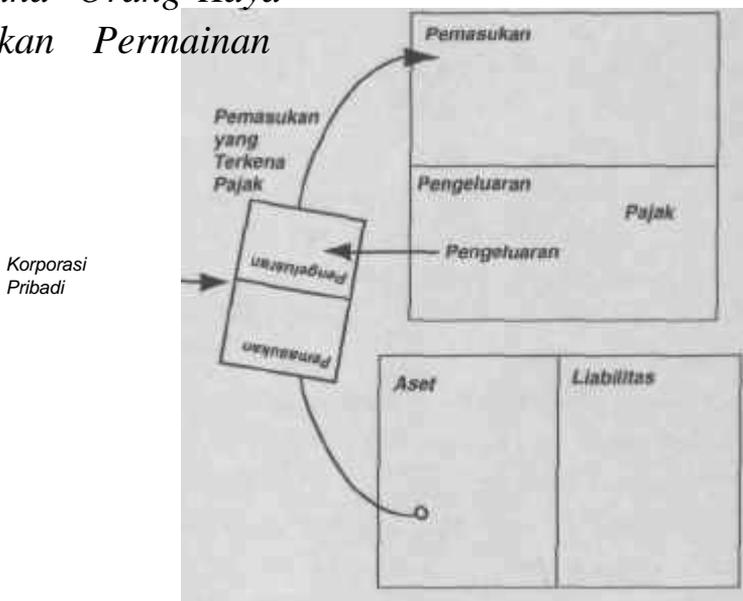
Semenjak saya berumur kira-kira 10 tahun, saya mendengar dari ayah saya yang kaya bahwa para karyawan pemerintah adalah sekumpulan pencuri yang malas, dan dari ayah saya yang miskin saya akan mendengar betapa orang kaya itu bajingan rakus yang seharusnya disuruh membayar pajak lebih besar. Kedua sisi itu mempunyai poin yang valid. Sulit untuk bekerja bagi salah satu kapitalis terbesar di kota dan pulang kepada seorang ayah yang merupakan pemimpin pemerintah yang terkemuka. Tidaklah mudah untuk mengetahui siapa yang harus dipercaya.

Namun, bila anda belajar sejarah pajak, sebuah perspektif yang menarik muncul. Seperti telah saya katakan, penerimaan pajak hanya

mungkin karena massa percaya pada teori ekonomi Robin Hood, yakni mengambil dari orang kaya dan memberikannya pada orang lain. Masalahnya adalah bahwa nafsu pemerintah akan uang begitu besar sehingga pajak segera dibutuhkan untuk dipungut dari kelas menengah juga, dan dari sana pajak terus "menetes".

Di sisi lain, orang kaya melihat sebuah peluang. Mereka tidak bermain dengan perangkat aturan yang sama. Seperti sudah saya katakan, orang kaya sudah tahu soal korporasi, yang menjadi populer pada zaman kapal layar. Orang kaya menciptakan korporasi sebagai alat untuk membatasi risiko mereka terhadap aset dari setiap pelayaran. Orang kaya menaruh uang mereka dalam korporasi yang membiayai perjalanan. Korporasi akan menggaji orang untuk berlayar ke Dunia Baru untuk mencari harta. Jika kapal hilang, awak kapal kehilangan hidup mereka, tetapi bagi orang kaya kehilangan itu hanyalah sebatas uang yang mereka investasikan untuk pelayaran khusus itu. Diagram berikut ini memperlihatkan bagaimana struktur perusahaan duduk di luar laporan rugi-laba dan neraca pribadi anda.

Bagaimana Orang Kaya Memainkan Permainan



Pengetahuan akan kekuatan struktur legal korporasilah yang sungguh-sungguh memberi orang kaya keuntungan besar melampaui orang miskin dan kelas menengah. Karena mempunyai dua orang ayah yang mengajar saya, satu sosialis dan satunya kapitalis, dengan cepat saya mulai menyadari bahwa filosofi kapitalis lebih memberi pengertian finansial pada saya. Tampak bagi saya bahwa kaum sosialis akhirnya menghukum diri mereka sendiri, hanya karena mereka kurang pendidikan finansial. Tidak peduli apa pun yang diajukan oleh khalayak ramai yang "Mengambil dari orang kaya", orang kaya selalu menemukan cara untuk mengakali mereka. Itu sebabnya kenapa pajak akhirnya juga dipungut dari kelas menengah. Orang kaya mengakali kaum intelektual, semata-mata karena mereka memahami kekuatan uang—subjek yang tidak diajarkan di sekolah.

Bagaimana orang kaya mengakali kaum intelektual? Setelah pajak yang "Mengambil dari orang kaya" disahkan, kas mulai mengalir ke dalam brankas pemerintah. Awalnya, rakyat senang. Uang telah dibagikan kepada karyawan pemerintah dan orang kaya. Uang itu menjadi milik karyawan pemerintah dalam bentuk pekerjaan dan (uang) pensiunan. Uang itu menjadi milik orang kaya lewat pabrik-pabrik mereka yang menerima kontrak pemerintah. Pemerintah menjadi kolam uang raksasa, tetapi masalahnya terletak pada manajemen fiskal atas uang tersebut. Sama sekali tidak ada perputaran kembali (atas uang tersebut). Dengan kata lain, kebijakan pemerintah, jika anda adalah birokrat pemerintah, adalah menghindari uang yang berlebihan. Jika anda gagal mengeluarkan dana yang diberikan pada anda, anda berisiko untuk kehilangan dana itu dalam bujet berikutnya. Anda jelas tidak akan diakui karena bersikap efisien. Sebaliknya, orang bisnis diberi ganjaran atau hadiah bila mereka mempunyai kelebihan uang dan diakui karena efisiensi mereka.

Ketika siklus pengeluaran pemerintah yang bertumbuh ini terus berlanjut, tuntutan akan uang pun naik dan gagasan "Pajakilah orang kaya" sekarang diatur untuk memasukkan kelompok yang tingkat pemasukannya lebih rendah, artinya turun ke orang-orang yang memberi suara (untuk pemungutan pajak itu), yakni orang miskin dan kelas menengah.

Kapitalis sejati menggunakan pengetahuan finansial mereka untuk menemukan cara agar lolos dari pajak. Mereka kembali pada perlindungan korporasi. Korporasi melindungi orang kaya. Tetapi apa yang tidak diketahui oleh banyak orang yang tidak pernah mendirikan korporasi adalah bahwa sebuah korporasi bukanlah sesuatu yang riil, yang terlihat nyata. Korporasi hanyalah sebuah *file folder* (map arsip) dengan beberapa dokumen legal di dalamnya, tertumpuk di suatu kantor pengacara yang terdaftar pada agen pemerintah negara. Ia bukanlah sebuah bangunan besar dengan nama korporasi di atasnya. Ia bukanlah sebuah pabrik atau sekelompok orang. Korporasi hanyalah sebuah dokumen legal yang menciptakan sebuah badan legal tanpa jiwa. Kekayaan orang kaya sekali lagi dilindungi. Sekali lagi, penggunaan korporasi menjadi populer—setelah undang-undang penghasilan disahkan—karena tarif pajak penghasilan korporasi kurang daripada tarif pajak penghasilan individual. Di samping itu, seperti telah diuraikan, pengeluaran tertentu di dalam korporasi bisa dibayar dengan uang sebelum-kena-pajak.

Perang antara yang kaya dan yang tidak kaya telah berlangsung ratusan tahun. Orang banyak yang "Mengambil dari orang kaya" melawan orang kaya. Perang itu terjadi kapan saja dan di mana saja hukum dibuat. Perang itu akan berlangsung selamanya. Masalahnya, orang yang kalah adalah yang tidak mendapat informasi. Orang yang setiap hari bangun pagi dan dengan rajin pergi bekerja dan membayar pajak. Seandainya mereka tahu cara orang kaya memainkan permainan, mereka bisa memainkannya juga. Bila demikian, mereka akan berada di jalan mereka menuju kemandirian finansial mereka sendiri. Itu sebabnya saya merasa ngeri setiap kali saya mendengar orangtua menasihati anak mereka untuk pergi ke sekolah, agar mereka bisa mendapatkan pekerjaan yang aman dan terjamin. Seorang karyawan dengan pekerjaan yang aman dan terjamin, tanpa kecerdasan finansial, tidak akan lolos dari pengumpulan finansial.

Rata-rata orang Amerika sekarang bekerja lima sampai enam bulan untuk pemerintah sebelum mereka menghasilkan cukup uang untuk melunasi pajak mereka. Menurut pendapat saya, itu waktu yang lama. Semakin keras anda bekerja, semakin banyak anda membayar

pemerintah. Itu sebabnya saya yakin bahwa gagasan "Mengambil dari orang kaya" berbalik mengenai orang-orang yang menyetujui pemungutan pajak itu.

Setiap kali orang berusaha menghukum orang kaya, orang kaya tidak menurut begitu saja, mereka bereaksi. Mereka mempunyai uang, kekuatan/kekuasaan, dan keinginan untuk mengubah segala sesuatunya. Mereka tidak hanya duduk diam dan dengan suka rela membayar pajak yang lebih besar. Mereka mencari cara-cara untuk meminimalkan beban pajak mereka. Mereka menyewa pengacara dan akuntan, dan mendesak para politikus untuk mengubah hukum atau menciptakan "lubang-lubang" yang legal. Mereka mempunyai sumber untuk melakukan perubahan.

Kitab Undang-undang Perpajakan Amerika Serikat juga mengizinkan cara-cara lain untuk menghemat pajak. Kebanyakan cara ini tersedia bagi siapa pun, tetapi orang kayalah yang biasanya mencari cara-cara itu karena mereka memikirkan bisnis mereka. Sebagai contoh, "1031" adalah jargon untuk Bab 1031 dari Internal Revenue Code, yang mengizinkan seorang penjual menunda pembayaran pajak atas sebuah real estat yang dijual untuk mendapatkan keuntungan modal (*capital gain*) melalui penukaran dengan sebuah real estat yang lebih mahal. Real estat adalah satu alat investasi yang memberikan keuntungan pajak yang besar seperti itu. Sejauh anda terus berdagang dalam nilai, anda tidak akan dikenai pajak atas keuntungan itu, sampai anda mencairkannya. Orang yang tidak mengambil keuntungan atas penghematan pajak yang ditawarkan secara legal ini kehilangan kesempatan besar untuk membangun kolom aset mereka.

Orang miskin dan kelas menengah tidak mempunyai sumber daya yang sama. Mereka hanya duduk dan membiarkan jarum pemerintah menusuk lengan mereka dan darah mereka diisap. Sekarang, saya masih saja kaget melihat jumlah orang yang membayar pajak lebih besar, atau mengambil pengurangan yang lebih sedikit, hanya karena mereka takut pada pemerintah. Dan saya sungguh tahu bahwa petugas pajak pemerintah bisa menjadi sangat menakutkan dan mengancam. Saya mempunyai cukup banyak teman yang bisnisnya ditutup dan dihancurkan, padahal mereka mengetahui bahwa hal itu

adalah kesalahan pemerintah. Saya sadar akan itu semua. Tetapi hasil kerja dari Januari sampai pertengahan Mei adalah sebuah harga yang tinggi untuk membayar intimidasi itu. Ayah saya yang miskin tidak pernah melawan. Ayah saya yang kaya juga tidak melawan. Hanya saja dia memainkan permainan itu dengan lebih cerdas, dan dia melakukannya lewat korporasi—rahasia terbesar orang kaya.

Anda mungkin ingat pelajaran pertama yang saya pelajari dari ayah saya yang kaya. Saya seorang bocah berumur 9 tahun yang harus duduk dan menunggu dia untuk memilih berbicara kepada saya. Saya sering kali duduk di kantornya menunggu dia untuk "menemui saya". Dia sengaja mengabaikan saya. Dia menginginkan saya untuk mengakui kekuatannya dan menumbuhkan hasrat untuk mempunyai kekuatan itu bagi diri saya sendiri suatu hari nanti. Selama tahun-tahun saya studi dan belajar dari dia, dia selalu mengingatkan saya bahwa pengetahuan adalah kekuatan, *power*. Dan dengan uang datanglah kekuatan yang lebih besar yang menuntut pengetahuan yang benar untuk menjaganya dan melipatgandakannya. Tanpa pengetahuan itu, dunia mempermainkan anda. Ayah yang kaya terus-menerus mengingatkan Mike dan saya bahwa penggertak terbesar bukanlah bos atau *supervisor*, tetapi petugas pajak. Petugas pajak akan selalu mengambil lebih jika anda membiarkan dia.

Pelajaran pertama tentang mempunyai uang yang bekerja untuk saya, yang dipertentangkan dengan bekerja untuk uang, adalah sungguh-sungguh soal kekuatan, *power*. Jika anda bekerja untuk uang, anda menyerahkan kekuatan itu kepada majikan anda. Jika uang anda bekerja untuk anda, anda memegang dan mengendalikan kekuatan itu.

Setelah kami mempunyai pengetahuan tentang kekuatan uang yang bekerja untuk kami, dia menginginkan kami untuk bersikap pandai secara finansial dan tidak membiarkan para penggertak atau pengganggu mempermainkan kami. Anda harus mengetahui hukum itu dan bagaimana sistemnya bekerja. Jika anda bodoh, sangatlah mudah digertak. Jika anda tahu apa yang anda bicarakan, anda mempunyai kesempatan untuk melawan. Itu sebabnya dia membayar begitu banyak untuk akuntan pajak dan pengacara yang pandai. Tapi itu

masih lebih murah dibandingkan dengan membayar pemerintah. Pelajaran terbaiknya bagi saya, yang saya gunakan sepanjang hidup saya, adalah "Berpandai-pandailah dan kamu tidak akan terlalu banyak dipermainkan." Dia tahu hukum karena dia adalah warga negara yang patuh pada hukum. Dia tahu hukum karena sangatlah mahal bila tidak mengetahui hukum. "Jika kamu tahu kamu benar, kamu tidak takut untuk balik melawan." Bahkan jika anda menerima Robin Hood dan gerombolan Merry Men-nya.

Ayah saya yang berpendidikan tinggi selalu mendorong saya untuk mencari pekerjaan yang baik dengan korporasi yang kuat. Dia berbicara tentang kebajikan "berusahalah untuk menaiki tangga perusahaan". Dia tidak mengerti bahwa, dengan hanya bersandar pada gaji dari majikan perusahaan, saya akan menjadi sapi jinak untuk diperah.

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

Sebagai seorang bocah, saya tidak mengerti apa yang dimaksud ayah yang kaya dengan memiliki korporasi saya sendiri. Itu adalah gagasan yang tampaknya tidak mungkin, dan mengintimidasi. Meskipun saya senang dengan gagasan itu, jiwa muda saya tidak akan membiarkan saya memimpikan kemungkinan bahwa setelah dewasa suatu hari saya akan bekerja untuk sebuah perusahaan yang akan menjadi milik saya.

Maksud saya, jika bukan karena ayah saya yang kaya, saya mungkin akan mengikuti nasihat ayah saya yang berpendidikan. Itu hanyalah cara mengingatkan dari ayah saya yang kaya yang membuat gagasan untuk memiliki korporasi saya sendiri tetap hidup dan membuat saya tetap berada di jalan yang berbeda. Pada waktu saya berumur 15 atau 16 tahun, saya tahu saya tidak akan terus menjalani jalan yang direkomendasikan oleh ayah saya yang berpendidikan. Saya tidak tahu bagaimana saya akan melakukannya, tetapi saya memutuskan untuk tidak menempuh arah yang diambil oleh kebanyakan teman sekelas saya. Keputusan itu mengubah hidup saya.

Saya belum genap berumur 20 tahun ketika nasihat ayah saya yang kaya mulai lebih masuk akal. Saya baru saja meninggalkan Marine

Corps dan bekerja untuk Xerox. Saya menghasilkan ba-nyak uang, tetapi setiap kali saya melihat slip gaji saya, saya selalu kecewa. Potongannya terlalu besar, dan semakin keras saya bekerja, semakin besar pula potongannya. Ketika saya semakin sukses, bos saya bicara soal promosi dan kenaikan gaji. Itu suatu sanjungan, tetapi saya bisa mendengar ayah saya yang kaya bertanya di telinga saya: "Untuk siapa kamu bekerja? Siapa yang kamu buat kaya?"

Pada 1974, sewaktu masih karyawan Xerox, saya membentuk korporasi pertama saya dan mulai "mengurus bisnis saya sendiri". Sudah ada beberapa aset dalam kolom aset saya, tetapi sekarang saya memutuskan berkonsentrasi untuk membuatnya lebih besar. Slip gaji dengan segala potongannya itu membuat seluruh tahun-tahun yang penuh dengan nasihat ayah saya yang kaya menjadi sangat masuk akal. Saya dapat melihat masa depan jika saya mengikuti nasihat ayah saya yang berpendidikan.

Banyak majikan merasa bahwa menasihati karyawan mereka untuk memikirkan bisnis mereka sendiri adalah buruk bagi bisnis. Saya yakin hal itu bisa demikian bagi orang-orang tertentu. Tetapi bagi saya, memfokuskan diri pada bisnis saya sendiri, dan mengembangkan aset, menjadikan saya karyawan yang lebih baik. Sekarang saya mempunyai tujuan. Saya datang lebih awal dan bekerja dengan rajin, mengumpulkan uang sebanyak mungkin sehingga saya dapat mulai berinvestasi dalam real estat. Hawaii baru saja *boom* (naik karena pertumbuhan ekonomi yang pesat), dan keuntungan bisa dibuat di sana. Semakin saya sadar bahwa kami dalam tahap awal sebuah *boom*, semakin banyak mesin Xerox yang saya jual. Semakin banyak saya menjual, semakin banyak uang saya peroleh, dan, tentu saja, semakin besar potongan gaji saya. Hal itu mendatangkan inspirasi. Saya sungguh-sungguh sangat ingin keluar dari perangkap menjadi karyawan sehingga saya bekerja lebih keras, bukan berkurang. Pada 1978, saya secara konsisten menjadi salah satu dari lima tenaga penjual paling top, malah sering kali yang No. 1. Saya sungguh ingin keluar dari perlombaan tikus itu.

Dalam waktu kurang dari tiga tahun, saya mendapatkan pemasukan lebih banyak dalam korporasi kecil saya sendiri, yakni *holding com-*

pany real estat, daripada yang saya hasilkan di Xerox. Dan uang yang saya dapatkan dalam kolom aset saya, dalam korporasi saya sendiri, adalah uang yang bekerja bagi saya. Bukan saya yang mengetuk pintu untuk menjual mesin fotokopi. Nasihat ayah saya yang kaya menjadi semakin masuk akal. Dalam waktu singkat, arus kas dari properti saya menjadi sangat kuat sehingga perusahaan saya membelikan saya mobil Porsche saya yang pertama. Rekan saya di Xerox mengira saya membelanjakan uang komisi saya. Padahal tidak. Saya menginvestasikan komisi saya dalam aset.

Uang saya bekerja keras untuk menghasilkan uang lebih banyak. Setiap dolar dalam kolom aset saya adalah karyawan yang hebat, bekerja keras untuk menciptakan lebih banyak karyawan dan membelikan bosnya sebuah mobil Porsche baru dengan uang yang belum kena pajak. Saya mulai bekerja lebih keras untuk Xerox. Rencana itu berhasil, dan Porsche saya adalah buktinya.

Dengan menggunakan pelajaran-pelajaran yang saya pelajari dari ayah saya yang kaya, saya mampu keluar dari "perlombaan tikus" itu karena menjadi karyawan pada umur muda. Hal itu mungkin karena pengetahuan finansial yang kokoh yang saya peroleh melalui pelajaran-pelajaran itu. Tanpa pengetahuan finansial itu, yang saya sebut IQ finansial, jalan saya menuju kemandirian finansial pasti akan menjadi jauh lebih sulit. Sekarang saya mengajar orang lain lewat seminar-seminar finansial dengan harapan bahwa saya bisa membagikan pengetahuan saya kepada mereka. Kapan saja berbicara, saya mengingatkan orang-orang bahwa IQ finansial tersusun atas pengetahuan dari empat bidang keahlian yang luas.

No. 1 adalah akuntansi. Inilah yang saya sebut melek finansial. Keterampilan penting jika anda ingin membangun imperium bisnis. Semakin banyak uang yang menjadi tanggung jawab anda, semakin dibutuhkan keakuratan, atau rumah itu akan ambruk. Ini adalah otak bagian kiri, atau detail-detail. Melek finansial adalah kemampuan untuk membaca dan memahami laporan finansial. Kemampuan ini mengizinkan anda untuk mengenali kekuatan dan kelemahan bisnis apa pun.

No. 2 adalah investasi. Inilah yang saya sebut ilmu pengetahuan

tentang uang yang menghasilkan uang. Ini mencakup strategi dan formula. Ini adalah otak bagian kanan, atau sisi kreatif.

No. 3 adalah mengerti pasar. Ilmu pengetahuan tentang penawaran dan permintaan. Ada keharusan untuk mengetahui aspek-aspek "teknis" dari pasar, yang merupakan dorongan emosi; boneka Tickle Me Elmo dalam saat Natal 1996 adalah kasus pasar yang bersifat teknis atau dorongan emosi. Faktor pasar lainnya adalah "dasar" atau pengertian ekonomis akan investasi. Apakah investasi masuk akal atau tidak masuk akal didasarkan pada kondisi-kondisi pasar yang sekarang.

Banyak orang berpikir bahwa konsep-konsep investasi dan pemahaman akan pasar terlalu kompleks dan rumit untuk anak-anak. Mereka tidak dapat melihat bahwa anak-anak mampu mengetahui subjek itu secara intuitif. Bagi mereka yang tidak familier dengan boneka Elmo, ia adalah salah satu tokoh dalam Sesame Street yang sangat dipuji-puji oleh anak-anak persis sebelum Natal. Kebanyakan anak menginginkannya, dan mereka mencatatnya di tempat teratas daftar hadiah natal yang mereka inginkan. Banyak orangtua bertanya-tanya apakah perusahaan tersebut dengan sengaja menahan produk itu dari pasar, sambil terus mengiklankannya selama Natal. Kepanikan terjadi karena permintaan sangat tinggi dan persediaan kurang. Karena tidak dapat membeli boneka tersebut di toko, para calo melihat peluang untuk mendapatkan keuntungan kecil dari orangtua yang putus asa. Orangtua yang tidak beruntung karena tidak mendapatkan boneka itu dipaksa untuk membeli mainan lain untuk Natal. Popularitas boneka Tickle Me Elmo yang luar biasa itu tidak masuk akal bagi saya, tetapi itu menunjukkan sebuah contoh yang sangat bagus tentang penawaran dan permintaan. Hal yang sama berlaku untuk pasar saham, surat-surat berharga, real estat, dan kartu bisbol.

No. 4 adalah hukum. Misalnya, memanfaatkan korporasi yang dibungkus dengan keterampilan teknis tentang akuntansi, investasi, dan pasar dapat membantu pertumbuhan yang luar biasa. Orang dengan pengetahuan tentang keuntungan dan perlindungan pajak yang disediakan oleh sebuah korporasi dapat menjadi kaya dengan jauh lebih cepat daripada orang yang cuma menjadi karyawan atau pemilik tunggal sebuah bisnis kecil. **Ini** seperti perbedaan antara seseorang yang

berjalan kaki dengan yang terbang. Perbedaan itu sangat besar bila menyangkut kekayaan jangka panjang.

1. Keuntungan Pajak: Korporasi dapat melakukan begitu banyak hal yang tidak dapat dilakukan individu. Seperti membayar pengeluaran sebelum ia membayar pajak. Ini adalah bidang keahlian yang menyeluruh dan sangat menarik, tetapi tidak perlu dimasuki kecuali anda mempunyai aset yang cukup besar atau sebuah bisnis.

Karyawan mendapat bayaran dan dikenakan pajak dan mereka berusaha hidup berdasarkan apa yang tersisa. Korporasi mendapat bayaran, membelanjakan segala sesuatu yang ia bisa, dan dikenai pajak atas apa yang tersisa. Ini adalah salah satu lubang pajak legal yang terbesar yang digunakan oleh orang kaya. Hal itu mudah diadakan dan tidak mahal jika anda memiliki investasi yang menghasilkan arus kas yang baik. Contohnya; dengan memiliki korporasi anda sendiri—liburan adalah pertemuan dewan pengurus di Hawaii. Pembayaran mobil, asuransi, reparasi adalah pengeluaran perusahaan. Keanggotaan klub kesehatan adalah pengeluaran perusahaan. Kebanyakan jamuan makan di restoran adalah pengeluaran tambahan. Dan sebagainya dan seterusnya—tetapi lakukanlah secara legal dengan uang sebelum kena pajak.

2. Perlindungan dari perkara hukum. Kita hidup dalam masyarakat yang mudah menuntut perkara secara hukum. Setiap orang menginginkan contoh tindakan anda. Orang kaya menyembunyikan banyak kekayaan mereka dengan menggunakan sarana-sarana seperti korporasi dan perseroan untuk melindungi aset mereka dari para kreditur. Ketika orang menggugat individu yang kaya, mereka sering kali menemui lapisan-lapisan perlindungan legal, dan sering mendapati bahwa orang kaya sesungguhnya tidak memiliki apa pun. Mereka mengendalikan segala sesuatu, tetapi tidak memiliki apa pun. Orang miskin dan kelas menengah berusaha untuk memiliki segala sesuatu dan kehilangan hal itu untuk pemerintah atau warga negara sesamanya yang ingin menuntut orang kaya. Mereka belajar hal itu dari kisah Robin Hood. Mengambil dari orang kaya, memberi pada orang miskin.

Tujuan buku ini bukanlah mendalami seluk-beluk pemilikan korporasi. Tetapi saya akan mengatakan bahwa jika anda memiliki aset apa pun yang sah, saya akan mempertimbangkan untuk mengetahui lebih banyak tentang keuntungan dan perlindungan yang ditawarkan oleh korporasi sesegera mungkin. Ada banyak buku yang ditulis tentang topik yang akan menguraikan keuntungan dan malah menunjukkan langkah-langkah yang perlu untuk mendirikan korporasi. Buku *Inc. and Grow Rich* secara khusus memberikan wawasan yang luar biasa dalam kekuatan korporasi pribadi.

IQ finansial sesungguhnya adalah sinergi dari banyak keterampilan dan talenta. Tapi saya akan mengatakan ini adalah kombinasi empat keterampilan teknis yang tercantum di atas yang membentuk intelegensi finansial dasar. Jika anda bercita-cita untuk menjadi kaya raya, kombinasi keterampilan-keterampilan itulah yang akan memperkuat intelegensi finansial seseorang.

Ringkasnya

Orang Kaya dengan Perusahaan

1. Mendapat bayaran
2. Membelanjakan
3. Membayar Pajak

Orang yang Bekerja untuk Perusahaan

1. Mendapat Bayaran
2. Membayar Pajak
3. Membelanjakan

Sebagai bagian strategi finansial anda secara menyeluruh, kami sangat merekomendasikan untuk memiliki korporasi anda sendiri yang membungkus aset anda.

PELAJARAN LIMA

***ORANG KAYA
MENCIPTAKAN
UANG***

BAB ENAM
Pelajaran Lima:

Orang Kaya

Menciptakan Uang

Semalam, saya beristirahat dari menulis dan melihat program TV tentang kisah seorang pemuda bernama Alexander Graham Bell. Bell baru saja mempatenkan teleponnya, dan usahanya semakin keras karena permintaan akan penemuan barunya sangat besar. Karena membutuhkan perusahaan yang lebih besar, dia pergi ke sebuah perusahaan raksasa pada waktu itu, Western Union, dan bertanya pada mereka apakah mereka mau membeli hak patennya dan perusahaannya yang kecil. Dia meminta US\$100,000 untuk semuanya itu. Presiden Western Union mencemooh dan meremehkannya, dengan mengatakan bahwa harga itu menggelikan. Selanjutnya adalah sejarah. Industri jutaan dolar muncul, dan AT&T lahir.

Siaran berita petang mulai persis setelah kisah Alexander Graham Bell selesai. Dalam berita itu ada laporan tentang perampangan di sebuah perusahaan setempat. Para pekerja marah dan mengeluh bahwa kepemilikan perusahaan tidak adil. Seorang manajer berusia sekitar 45 tahun yang dipecat membawa istri dan dua bayinya ke pabrik dan mengemis pada penjaga untuk mengizinkan dia berbicara pada si pemilik. Dia ingin bertanya apakah mereka mau mempertimbangkan kembali pemecatannya. Dia baru saja membeli rumah dan takut kehilangan rumah itu. Kamera terfokus pada permohonannya agar seluruh dunia melihat. Tidak perlu diragukan, hal itu menarik perhatian saya.

Saya telah mengajar secara profesional sejak 1984. Itu merupakan pengalaman luar biasa dan berharga. Tetapi itu juga merupakan profesi yang mengganggu, karena saya telah mengajar ribuan orang, dan saya melihat satu hal yang umum dalam diri kita semua, termasuk saya sendiri. Kita semua memiliki potensi yang luar biasa, dan kita semua diberkati dengan anugerah. Namun satu hal yang menahan kita semua adalah suatu tingkat keraguan-diri. Bukan karena terlalu kurangnya informasi teknis yang menahan kita, tetapi lebih karena kurangnya keyakinan-diri. Sebagian orang lebih terpengaruh dibandingkan yang lainnya.

Setelah meninggalkan bangku sekolah, kebanyakan dari kita tahu bahwa yang banyak diperhitungkan bukanlah soal gelar perguruan tinggi atau ranking yang baik. Dalam dunia nyata di luar dunia akademis, sesuatu yang lebih dari sekadar gelar jelas dituntut. Saya mendengarnya dengan sebutan "keberanian", "bernyali", "pintar", "terampil", "cerdik", "gigih", "ulet", dan "lihai". Faktor-faktor ini, apa pun labelnya, akhirnya lebih banyak memutuskan masa depan seseorang daripada gelar akademis yang disandanginya.

Di dalam diri kita masing-masing terdapat salah satu karakter berani, lihai, dan gigih itu. Ada juga sisi lain dari karakter itu: orang yang gampang bertekuk lutut dan mengemis jika perlu. Setelah satu tahun di Vietnam, sebagai pilot Marine Corps, saya sangat memahami kedua karakter itu di dalam diri saya. Yang satu tidak lebih baik dari yang lain.

Namun, sebagai guru, saya mengakui bahwa ketakutan dan keraguan-diri yang berlebihan itulah yang paling mengurangi kejeniusan pribadi. Saya sedih melihat murid-murid bisa menjawab pertanyaan saya, namun tak punya keberanian untuk bertindak berdasarkan jawaban. Sering kali dalam dunia nyata, bukan orang pandai yang maju tetapi orang yang berani.

Dalam pengalaman pribadi saya, kejeniusan finansial anda menuntut keterampilan teknis dan juga keberanian. Jika rasa takut terlalu kuat, kejeniusan ditekan. Di dalam kelas, saya sangat mendorong murid-murid saya untuk belajar mengambil risiko, untuk bersikap berani, untuk membiarkan kejeniusan mereka mengubah ketakutan itu men-

jadi kekuatan dan kelihaihan. Hal ini berhasil bagi beberapa orang dan menakutkan bagi yang lain. Saya akhirnya menyadari bahwa bagi kebanyakan orang, bila menyangkut masalah uang, mereka lebih memilih untuk memainkannya dengan aman. Saya harus menjawab dengan tangkas pertanyaan-pertanyaan seperti: Mengapa mengambil risiko? Mengapa saya harus pusing-pusing mengembangkan IQ finansial saya? Mengapa saya harus melek finansial?

Dan saya menjawab, "Hanya supaya kalian memiliki lebih banyak pilihan."

Ada perubahan-perubahan besar di depan. Persis ketika saya mulai dengan kisah penemu muda Alexander Graham Bell, dalam tahun-tahun berikutnya akan ada lebih banyak orang seperti dia. Akan ada ratusan orang seperti Bill Gates dan perusahaan yang sangat sukses seperti Microsoft tercipta setiap tahunnya, di seluruh dunia. Dan juga akan ada lebih banyak kepailitan, PHK, dan perampangan perusahaan.

Jadi mengapa susah-susah mengembangkan IQ finansial anda? Tak seorang pun dapat menjawab hal itu kecuali anda sendiri. Tetapi, saya dapat memberi tahu anda mengapa saya sendiri melakukannya. Saya melakukannya karena itulah saat yang paling menggairahkan untuk dijalani. Saya lebih menyambut perubahan ketimbang takut pada perubahan. Saya lebih bergairah untuk menghasilkan uang jutaan dolar daripada khawatir soal tidak adanya kenaikan gaji. Periode di mana kita sekarang berada adalah saat paling menggairahkan, belum pernah terjadi sebelumnya dalam sejarah dunia kita. Orang-orang akan melihat kembali ke periode masa ini dan memuji betapa saat ini adalah era yang paling menggairahkan. Itulah saat kematian yang lama dan kelahiran yang baru. Itulah saat yang penuh kekacauan sekaligus saat yang menggairahkan.

Jadi mengapa susah-susah mengembangkan IQ finansial anda? Karena jika anda melakukannya, anda akan sangat kaya. Dan jika anda tidak melakukannya, periode ini akan menjadi sangat menakutkan. Ini akan menjadi saat untuk menyaksikan orang-orang bergerak maju dengan berani sementara yang lainnya terperangkap dalam lingkaran kehidupan yang membusuk.

Tanah subur makmur 300 tahun yang lalu. Maka orang yang memiliki tanah memiliki kekayaan. Kemudian mulailah masa pabrik dan produksi, dan Amerika bangkit untuk berkuasa. Kaum industrialis memiliki kekayaan. Sekarang adalah abad informasi. Dan orang yang mempunyai informasi paling aktual dan tepat waktunya memiliki kekayaan. Masalahnya adalah, informasi beterbangan di seluruh dunia dengan kecepatan cahaya. Kekayaan baru tidak dapat ditampung oleh batas-batas dan perbatasan seperti halnya tanah dan pabrik. Perubahan akan menjadi semakin cepat dan dramatis. Akan ada kenaikan jumlah multi-jutawan baru yang sangat dramatis. Dan juga akan ada banyak orang yang tertinggal jauh di belakang.

Sekarang, saya mendapati begitu banyak orang bergumul, sering bekerja lebih keras, hanya karena mereka berpegang teguh pada gagasan lama. Mereka menginginkan segalanya berjalan dan terjadi seperti cara mereka; mereka menolak perubahan. Saya mengenal orang-orang yang kehilangan pekerjaan atau rumah mereka, dan mereka menyalahkan teknologi atau ekonomi atau pimpinan perusahaan mereka. Sayang sekali mereka gagal untuk menyadari bahwa barangkali mereka sendirilah sumber masalahnya. Gagasan-gagasan lama adalah liabilitas mereka yang terbesar. Itu dianggap liabilitas semata-mata karena mereka tidak menyadari bahwa gagasan atau cara mengerjakan sesuatu itu merupakan aset pada hari kemarin (masa lalu), padahal hari kemarin sudah berlalu.

Suatu siang, saya sedang mengajar tentang investasi, menggunakan *CASHFLOW* sebagai alat pengajaran. Seorang teman membawa teman wanitanya untuk turut menghadiri kelas itu. Teman yang dibawanya itu baru saja bercerai. Dia menjadi sangat mudah marah karena proses penyelesaian perceraian itu, dan sekarang sedang mencari beberapa jawaban. Temannya itu mengira kelas itu mungkin membantu.

Permainan itu didesain untuk membantu orang-orang mempelajari cara kerja uang. Dalam memainkan permainan itu, mereka belajar tentang interaksi laporan rugi-laba dan neraca. Mereka belajar bagaimana "arus kas" di antara keduanya dan bagaimana jalan menuju kekayaan adalah melalui usaha untuk menaikkan arus kas bulanan anda dari kolom aset sampai ke titik yang melampaui pengeluaran bulanan

anda. Setelah anda menyelesaikan ini, anda mampu keluar dari "Perlombaan Tikus" dan masuk ke "Jalur Cepat".

Seperti telah saya katakan, sebagian orang membenci permainan itu, sebagian menyukainya, dan yang lain tidak menangkap maknanya. Wanita itu gagal menangkap peluang yang amat berharga untuk belajar sesuatu dari permainan ini. Dalam putaran pembukaan, dia menarik kartu "doo-dad" dengan gambar kapal di atasnya. Pertamata-tama dia senang. "Wah, saya dapat kapal." Kemudian, ketika teman yang mengajaknya berusaha menjelaskan bagaimana angka-angka itu bekerja pada laporan rugi-laba dan neracanya, dia menjadi frustrasi karena dia tidak pernah menyukai matematika. Sisa tabelnya menanti sementara temannya terus menjelaskan hubungan antara laporan rugi-laba, neraca, dan arus kas bulanan. Tiba-tiba, ketika dia menyadari bagaimana angka-angka itu bekerja, dia tak pernah menduga bahwa kapalnya justru memakannya hidup-hidup. Selanjutnya dalam permainan, dia juga "dipangkas" dan mempunyai seorang anak. Itu adalah permainan mengerikan baginya.

Setelah kelas itu selesai, temannya mendatangi saya dan mengatakan bahwa wanita itu marah. Dia datang ke kelas itu untuk belajar soal investasi dan tidak menyukai gagasan yang menyita waktu untuk memainkan permainan yang bodoh itu.

Temannya berusaha memberi tahu dia untuk memandang ke dalam dirinya sendiri untuk melihat apakah permainan itu dengan suatu cara "mencerminkan" dirinya. Karena saran itu, dia meminta kembali uangnya. Dia mengatakan bahwa gagasan tentang sebuah permainan bisa menjadi cerminan dirinya adalah menggelikan. Uangnya pun segera dikembalikan dan dia pergi.

Sejak 1984, saya telah menghasilkan uang jutaan dolar hanya dengan melakukan apa yang tidak dilakukan oleh sistem sekolah. Di sekolah, kebanyakan guru mengulahi. Ketika menjadi murid, saya benci kuliah; saya segera bosan dan pikiran saya akan melantur.

Pada 1984, saya mulai mengajar lewat permainan dan simulasi. Saya selalu mendorong murid-murid dewasa untuk memandang permainan sebagai sesuatu yang mencerminkan apa yang mereka ketahui,

dan apa yang mereka butuhkan untuk dipelajari. Yang paling penting, sebuah permainan mencerminkan perilaku seseorang. Ini adalah sistem umpan balik yang instan. Alih-alih sang guru menguliah anda, permainan memberi kuliah pribadi, dibuat khusus untuk anda.

Teman si wanita yang pergi belakangan menelepon untuk memberi tahu saya kondisi terakhir. Dia mengatakan temannya baik-baik saja dan sudah tenang. Setelah tenang, dia dapat melihat adanya hubungan tipis antara permainan itu dan hidupnya.

Meskipun dia dan suaminya tidak memiliki kapal, mereka memiliki segala sesuatu lainnya yang dapat dibayangkan. Dia marah setelah perceraian mereka, baik karena suaminya lari dengan wanita yang lebih muda dan juga karena setelah dua puluh tahun perkawinan, mereka sudah mengumpulkan sedikit aset. Namun sebenarnya tidak ada sesuatu pun yang dapat dibagi di antara mereka. Dua puluh tahun hidup perkawinan mereka sungguh menyenangkan, tetapi yang mereka kumpulkan hanyalah satu ton *doo-dad* (barang yang tidak berharga).

Dia menyadari bahwa amarahnya ketika menghitung angka-angka—laporan rugi-laba dan neraca—berasal dari rasa malunya karena tidak mengerti hal itu. Dia yakin bahwa keuangan adalah tugas pria. Dia mengurus rumah dan berusaha menyenangkan orang, dan suaminya mengurus masalah keuangan. Dia sekarang cukup yakin bahwa dalam lima tahun terakhir perkawinan mereka, suaminya telah menyembunyikan uang darinya. Dia marah pada dirinya sendiri karena tidak menjadi lebih waspada akan ke mana perginya uang itu, seperti halnya dia juga tidak mengetahui soal wanita lain itu.

Persis seperti papan permainan, dunia selalu memberi kita umpan balik instan. Kita dapat belajar banyak jika kita mendengarkan lebih banyak. Suatu hari yang lalu, saya mengeluh kepada istri saya bahwa si pembersih rumah pasti telah mengecilkan celana saya. Istri saya tersenyum lembut dan menepuk perut saya untuk memberi tahu bahwa celana itu tidak mengecil, sesuatu yang lain telah membesar: Saya!!

Permainan *CASHFLOW* didesain untuk memberikan umpan balik pribadi kepada setiap pemain. Tujuannya adalah memberi anda pilihan. Jika anda menarik kartu bergambar kapal dan itu menempatkan

anda dalam utang, pertanyaannya adalah, "Sekarang, apa yang dapat anda lakukan?" Berapa banyak pilihan finansial yang berbeda dapat anda ajukan? Itulah tujuan permainan itu: mengajar pemain untuk berpikir dan menciptakan pilihan-pilihan finansial yang baru dan beragam.

Saya telah menyaksikan permainan ini dimainkan oleh lebih dari 1.000 orang. Orang yang keluar dari "Perlombaan Tikus", yang tercepat adalah orang yang mengerti angka-angka dan mempunyai pikiran-pikiran finansial yang kreatif. Mereka mengetahui pilihan-pilihan finansial yang berbeda. Orang yang membutuhkan waktu terlalu lama adalah orang yang tidak familier dengan angka-angka dan sering kali tidak mengerti kekuatan investasi. Orang kaya sering kreatif dan mengambil risiko yang telah diperhitungkan.

Ada orang yang bermain *CASHFLOW* memperoleh banyak uang dalam permainan itu, tetapi mereka tidak tahu apa yang harus dilakukan dengan hal itu. Kebanyakan dari mereka juga tidak berhasil secara finansial dalam kehidupan nyata sehari-hari. Setiap orang lain kelihatan lebih maju daripada mereka, sekalipun mereka mempunyai uang. Dan itu benar dalam kehidupan nyata. Ada banyak orang yang mempunyai banyak uang dan tidak maju secara finansial.

Membatasi pilihan anda sama saja dengan bergantung pada gagasan-gagasan lama. Saya mempunyai seorang teman SMU yang sekarang bekerja di tiga pekerjaan. Dua puluh tahun yang lalu, dia adalah yang terkaya di kelas saya. Ketika perkebunan gula setempat ditutup, perusahaan tempat dia bekerja turut merosot bersama perkebunan itu. Dalam benaknya, dia hanya mempunyai satu pilihan, dan itu adalah pilihan kuno: bekerja keras. Masalahnya adalah, dia tidak dapat menemukan pekerjaan setara yang mengakui senioritasnya dalam perusahaan lama. Akibatnya, pekerjaan yang sekarang dia dapatkan sebenarnya berada di bawah kualifikasi yang dimilikinya, sehingga upahnya pun lebih rendah. Dia sekarang mengerjakan tiga pekerjaan untuk mendapatkan penghasilan yang cukup untuk bertahan hidup.

Saya telah menyaksikan orang-orang yang bermain *CASHFLOW* mengeluh bahwa kartu-kartu peluang yang "tepat" tidak mereka

dapatkan. Jadi mereka hanya duduk di sana. Saya tahu orang-orang yang melakukan hal itu dalam kehidupan rail. Mereka menunggu peluang yang "tepat".

Saya telah menyaksikan orang-orang yang mendapat kartu peluang yang "tepat" dan kemudian tidak memiliki cukup uang. Kemudian, mereka mengeluh bahwa mereka pasti sudah keluar dari Perlombaan Tikus jika mereka mempunyai uang lebih. Jadi mereka hanya duduk di sana. Saya juga tahu orang-orang yang melakukan hal itu dalam kehidupan rill. Mereka melihat semua transaksi besar, tetapi mereka tidak mempunyai uang.

Dan saya juga menyaksikan orang-orang yang menarik kartu peluang yang besar, membacanya keras-keras, dan tidak mempunyai gagasan bahwa itu adalah peluang yang besar. Mereka mempunyai uang, waktunya tepat, mereka mempunyai kartu, tetapi mereka tidak dapat melihat peluang yang menanti mereka. Mereka gagal untuk melihat bagaimana hal itu cocok dengan rencana finansial mereka untuk keluar dari Perlombaan Tikus. Dan orang seperti itu jumlahnya jauh lebih banyak dibandingkan yang lainnya. Kebanyakan orang mempunyai peluang yang datang begitu saja tepat di depan mata mereka sepanjang hidup mereka, tetapi sayangnya mereka gagal untuk melihatnya. Setahun kemudian, mereka baru menyadari hal itu, setelah setiap orang lain menjadi kaya.

Intelegensi finansial sebenarnya hanya berarti mempunyai pilihan lebih banyak. Jika peluang tidak terjadi pada anda, apalagi yang dapat anda lakukan untuk memperbaiki posisi finansial anda? Jika sebuah peluang jatuh ke pangkuan anda, dan anda tidak mempunyai uang, dan bank tidak mau meminjamkan uang pada anda, apalagi yang dapat anda lakukan agar peluang itu berjalan sesuai dengan keinginan anda? Jika firasat anda salah, dan apa yang telah anda perhitungkan tidak terjadi, bagaimana anda dapat mengubah sebuah jeruk lemon menjadi uang jutaan? Itulah intelegensi finansial. Bukan banyaknya peluang yang terjadi, melainkan berapa banyak solusi finansial yang dapat anda pikirkan untuk mengubah sebuah jeruk lemon menjadi uang jutaan? Ini adalah soal seberapa kreatif anda memecahkan masalah-masalah finansial.

Kebanyakan orang hanya tahu satu solusi: bekerja keras, menabung, dan meminjam (kredit).

Jadi, mengapa anda ingin meningkatkan intelegensi finansial anda? Karena anda ingin menjadi orang yang menciptakan keberuntungan anda sendiri. Anda menghadapi apa pun yang terjadi dan membuatnya lebih baik. Sedikit orang menyadari bahwa keberuntungan itu diciptakan, tidak terjadi begitu saja. Seperti halnya uang. Dan jika anda ingin lebih beruntung dan menciptakan uang ketimbang bekerja keras, maka intelegensi finansial anda sangatlah penting. Jika anda tergolong orang yang menunggu terjadinya hal yang "tepat", anda mungkin akan menunggu untuk waktu yang lama. Itu sama seperti menunggu jatuhnya bintang.

Sebagai anak muda, Mike dan saya terus-menerus diberi tahu oleh ayah saya yang kaya bahwa "Uang tidaklah riil." Ayah yang kaya kadang-kadang mengingatkan kami tentang betapa dekatnya kami dengan rahasia uang pada hari pertama kami berkumpul dan mulai "membuat uang" dari batu gips. "Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk uang," katanya. "Orang kaya menciptakan uang. Semakin riil uang itu menurut kalian, semakin keras kalian akan bekerja untuknya. Jika kalian dapat mengerti gagasan bahwa uang tidak riil, kalian akan tumbuh lebih kaya dengan lebih cepat."

"Apa sih maksud Bapak sebenarnya?" adalah pertanyaan yang sering Mike dan saya lontarkan. "Apa sesungguhnya uang itu jika ia tidak riil?"

Yang dikatakan ayah yang kaya cuma, "Apa yang kita sepakati."

Satu-satunya aset yang paling kuat yang kita miliki adalah pikiran kita. Jika pikiran dilatih dengan baik, ia dapat menciptakan kekayaan yang luar biasa dalam waktu yang kelihatannya singkat. Kekayaan yang melampaui impian para raja dan ratu 300 tahun yang lalu. Pikiran yang tidak terlatih juga dapat menciptakan kemiskinan yang ekstrem yang akan terus berlanjut dengan mengajarkannya pada keluarga mereka.

Dalam Abad Informasi, uang bertambah secara eksponensial. Beberapa orang menjadi kaya dari nol dengan cara yang tak masuk akal, hanya dengan ide dan persetujuan/perjanjian. Jika anda bertanya pada

banyak orang yang berdagang saham atau investasi lain untuk hidup, mereka mengerti itu dilakukan sepanjang waktu. Sering kali, uang jutaan dapat dibuat seketika dari nol, dari tidak punya apa-apa. Dan yang saya maksud dengan nol atau tidak mempunyai apa-apa adalah tidak ada uang yang dipertukarkan. Itu dilakukan lewat perjanjian: tanda tangan dalam sebuah kesepakatan perdagangan; suatu tanda di layar komputer pedagang (*trader*) di Lisbon dari layar seorang pedagang di Toronto, dan kembali ke Lisbon; sebuah telepon ke *broker* saya untuk membeli dan sesaat kemudian menjualnya. Uang tidak berpindah tangan. Perjanjianlah yang melakukannya.

Jadi mengapa mengembangkan kejeniusan finansial anda? Hanya anda yang dapat menjawabnya. Saya dapat memberi tahu anda mengapa saya mengembangkan bidang intelegensi saya ini. Saya melakukannya karena saya ingin menghasilkan uang secara cepat. Bukan karena harus, tetapi karena saya memang ingin. Ini adalah suatu proses belajar yang mengagumkan. Saya mengembangkan IQ finansial saya karena saya ingin berpartisipasi dalam permainan tercepat dan terbesar di dunia. Dan dengan cara saya sendiri yang kecil, saya ingin menjadi bagian dari evolusi manusia yang tak terduga ini, era di mana manusia bekerja secara murni dengan pikiran mereka dan bukan dengan tubuh mereka. Di samping itu, di situlah letak tindakan. Itulah yang sedang terjadi. Ini gila! Menakutkan! Dan juga menyenangkan!

Itu sebabnya saya berinvestasi dalam intelegensi finansial saya, mengembangkan aset terbesar yang saya miliki. Saya ingin bersama orang-orang melangkah ke depan dengan berani. Saya tidak ingin bersama-sama dengan mereka yang tertinggal di belakang.

Saya akan memberi anda sebuah contoh sederhana tentang menciptakan uang. Pada awal 1990-an, perekonomian Phoenix sangat mengerikan. Saya menyaksikan pertunjukan TV "Good Morning America" ketika seorang perencana finansial muncul dan mulai meramalkan ke-suraman dan malapetaka. Nasihatnya adalah "menabung uang". Sisihkanlah 100.000 setiap bulan, katanya, dan dalam 40 tahun anda akan menjadi multijutawan.

Menabung uang setiap bulan memang ide yang bagus. Ini adalah satu pilihan—pilihan yang diambil oleh kebanyakan orang. Masalahnya

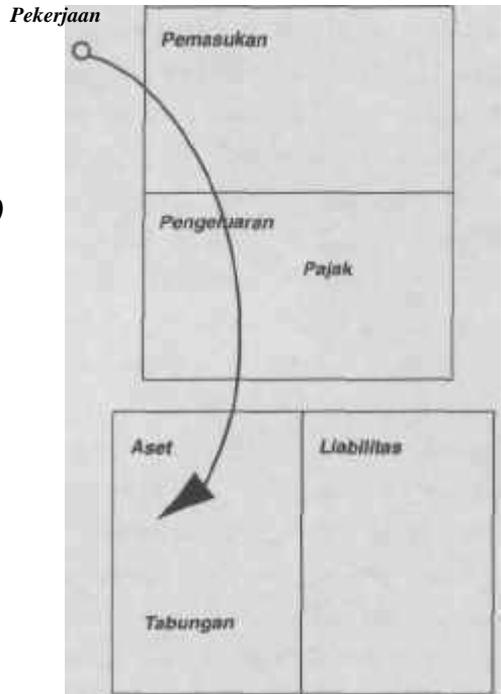
adalah: Ini membuat orang yang bersangkutan buta akan apa yang sesungguhnya sedang terjadi. Mereka kehilangan kesempatan besar untuk pertumbuhan uang mereka yang jauh lebih signifikan. Kesempatan demi kesempatan lewat begitu saja.

Seperti saya katakan, perekonomian sangat buruk pada waktu itu. Bagi investor, ini adalah kondisi pasar yang sempurna. Setumpuk uang saya ada di pasar saham dan di perumahan apartemen. Saya hanya punya sedikit uang tunai. Karena setiap orang menyerahkan barangnya, saya membeli. Saya tidak menyimpan uang; saya menginvestasikannya. Istri saya dan saya memiliki lebih dari sejuta dolar uang tunai yang bekerja di pasar yang sedang tumbuh pesat. Itu adalah peluang terbaik untuk berinvestasi. Perekonomian sangat mengerikan. Saya tidak dapat melewatkan transaksi-transaksi kecil itu.

Rumah yang dulunya berharga US\$100,000 sekarang US\$75,000. Tetapi alih-alih membeli di kantor real estat setempat, saya mulai membelinya di kantor pengacara kepailitan, atau di tangga gedung pengadilan. Di tempat-tempat itu, sebuah rumah seharga US\$75,000 kadang bisa dibeli US\$20,000 atau kurang. Dengan US\$2,000, yang dipinjamkan seorang teman pada saya selama 90 hari dengan bunga US\$200, saya memberikan uang itu pada si pengacara sebagai uang muka. Sementara akuisisi diproses, saya memasang iklan di koran untuk mengiklankan rumah US\$75,000 dengan harga US\$60,000 dan tidak ada uang muka. Telepon berdering tanpa henti. Calon pembeli disaring dan setelah properti itu sah menjadi milik saya, semua calon pembeli diizinkan melihat rumah itu. Suasananya sungguh ramai. Rumah itu terjual hanya dalam beberapa menit. Saya meminta *fee* US\$2,500 untuk pemrosesan, yang dengan senang hati mereka berikan, dan kemudian perusahaan *escrow* (pihak ketiga) mengambil alih. Saya mengembalikan US\$2,000 kepada teman saya dengan tambahan US\$200. Dia senang, pembeli rumah senang, pengacara senang, dan saya pun senang. Saya telah menjual rumah seharga US\$60,000 yang saya beli US\$20,000. Uang US\$40,000 diciptakan dari uang dalam kolom aset saya dalam bentuk surat pinjaman (*promes*) dari si pembeli. Total waktu kerja: lima jam.

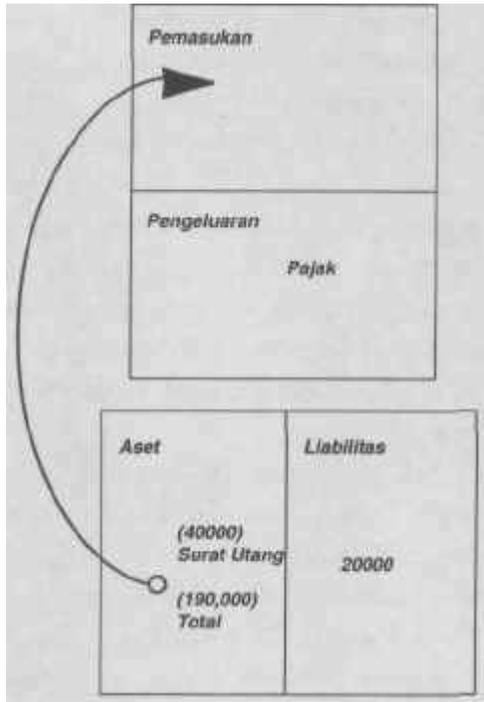
Tabungan—

Berapa lama yang dibutuhkan untuk menabung US\$40,000 dan berapa nilainya dengan pajak 50%



Ketika pasar lesu ini, istri saya dan saya mampu melakukan enam transaksi sederhana itu dalam waktu luang kami. Sementara sebagian terbesar uang kami ada dalam properti dan pasar saham yang lebih besar, kami mampu menciptakan lebih dari US\$190,000 dalam aset (dengan bunga 10%) dalam keenam transaksi membeli, menciptakan, dan menjual itu. Itu kira-kira US\$19,000 pemasukan setahun, yang kebanyakan berlindung dalam korporasi pribadi kami. Hampir seluruh uang yang US\$19,000 setahun itu dipakai untuk membayar mobil perusahaan kami, bahan bakar, perjalanan, asuransi, santap malam dengan klien, dan hal-hal lain. Pada saat pemerintah mendapat kesempatan untuk memajaki pemasukan itu, uang itu telah dibelanjakan berdasarkan pengeluaran prapajak yang diizinkan secara legal.

US\$40,000
diciptakan dalam
kolom aset—Uang
diinvestasikan tanpa
kena pajak. Dengan
bunga 10%—Anda
menciptakan
US\$4,000
setahun
dalam arus kas



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

Coba pikirkan, berapa lama yang anda butuhkan untuk menabung uang sebanyak US\$190,000? Apakah bank akan memberi anda bunga 10%? Dan pinjaman (anda untuk bank) ini berlaku selama 30 tahun. Saya harap mereka tidak pernah mengembalikan pinjaman yang sebesar US\$190,000 itu. Karena saya harus membayar pajak jika mereka mengembalikan nilai pokoknya (US\$190,000), dan lagi pula, US\$19,000 dilunasi selama 30 tahun sama saja dengan pemasukan/ penghasilan sebesar US\$500,000.

Ada sebagian orang yang bertanya apa yang terjadi jika orang itu tidak membayar. Itu memang terjadi, dan itu kabar gembira. Pasar real estat Phoenix, dari 1994 sampai 1997, menjadi salah satu yang paling menggairahkan bagi orang Amerika. Rumah seharga US\$60,000 itu akan diambil kembali dan dijual lagi US\$70,000, dan US\$2,500 dikumpulkan sebagai *fee* proses pinjaman. Ini masih tergolong transaksi nol-di depan (tanpa uang muka) dalam benak pembeli baru. Dan proses itu akan terus berlangsung.

Jadi jika anda cepat, pertama kali saya menjual rumah itu, saya mengembalikan US\$2,000 itu. Secara teknis saya tidak memiliki uang dalam transaksi itu. Laba atas modal saya adalah tidak terbatas. Ini adalah contoh tanpa uang menghasilkan banyak uang.

Dalam transaksi kedua, ketika menjual kembali, saya telah mengantongi US\$2,000 dalam dompet saya dan memperpanjang kembali pinjaman itu sampai 30 tahun. Berapa laba atas modal saya bila saya mendapatkan uang untuk menghasilkan uang? Saya tidak tahu, tetapi angkanya jelas melebihi tabungan US\$100 sebulan, yang masih dipajaki 5 persen. Ini tidak terlalu pintar. Mungkin aman, tetapi tidak pintar.

Sekarang, pada 1997 ketika saya menulis buku ini, kondisi pasar persis kebalikannya dari kondisi lima tahun yang lalu. Pasar real estat Phoenix menimbulkan kecemburuan terhadap Amerika. Rumah yang kami jual US\$60,000 sekarang berharga US\$110,000. Peluang-peluang yang tertutup itu masih tersedia, tetapi itu akan menyita aset saya yang berharga, waktu saya, untuk pergi mencari peluang itu. Peluang itu luar biasa. Tetapi sekarang, ada ribuan pembeli yang mencari transaksi itu, dan hanya sedikit yang tersedia yang bisa memberikan keuntungan finansial yang berarti. Pasar telah berubah. Saatnyalah untuk maju terus dan mencari peluang lain untuk dimasukkan ke dalam kolom aset.

"Anda tidak dapat melakukannya di sini." "Itu bertentangan dengan hukum." "Anda berbohong."

Saya mendengar komentar-komentar itu lebih sering ketimbang "Dapatkah anda memperlihatkan pada saya bagaimana melakukan hal itu?"

Matematika itu sederhana. Anda tidak membutuhkan aljabar atau kalkulus. Saya tidak menulis terlalu banyak karena perusahaan *escrow* (pihak ketiga) menangani transaksi legal dan melayani pembayaran. Saya tidak mempunyai atap untuk diperbaiki atau toilet untuk dijebol karena para pemilik melakukan hal itu. Itu rumah mereka. Kadang orang tidak membayar. Dan itu luar biasa karena ada *fee* belakangan, atau mereka pindah dan properti dijual lagi. Sistem pengadilan menangani hal itu.

Hal itu mungkin tidak bisa dilakukan di negara lain. Kondisi pasar mungkin berbeda. Tetapi contoh itu menggambarkan bagaimana proses finansial yang sederhana dapat menciptakan ratusan ribu dolar, dengan sedikit uang dan risiko kecil. Ini adalah contoh tentang uang hanya berbentuk perjanjian. Siapa pun dengan pendidikan SMU dapat melakukannya.

Namun, kebanyakan orang tidak mau melakukannya. Kebanyakan orang mengikuti nasihat standar "Bekerja keras dan menabung uang."

Untuk sekitar 30 jam bekerja, hampir US\$190,000 diciptakan dalam kolom aset, dan tidak ada pajak dibayar.

Mana yang kedengarannya lebih sulit bagi anda?

1. Bekerja keras, membayar pajak 50%, menabung sisanya. Tabungan anda kemudian mendapat bunga 5%, yang juga dikenai pajak.

Atau:

2. Mengambil waktu untuk mengembangkan intelegensi finansial anda dan mendayagunakan kekuatan otak anda dan kolom aset anda?

Lagipula berapa banyak waktu yang anda butuhkan, sementara waktu adalah salah satu aset terbesar anda, untuk menabung US\$190,000 jika anda menggunakan pilihan No. 1?

Sekarang anda bisa memahami mengapa saya diam-diam menggelengkan kepala ketika saya mendengar para orangtua mengatakan, "Anak saya berhasil baik di sekolah dan menerima pendidikan yang baik." Mungkin itu baik, tetapi apakah itu mencukupi?

Saya tahu strategi investasi di atas adalah strategi kecil. Itu digunakan untuk menggambarkan bagaimana yang kecil dapat tumbuh menjadi besar. Lagi pula, keberhasilan saya mencerminkan pentingnya pondasi finansial yang kuat, yang dimulai dengan pendidikan finansial yang kuat. Saya sudah mengatakan itu sebelumnya, namun berguna untuk mengulanginya—intelegensi finansial disusun dari empat keterampilan teknis utama berikut ini:

1. Melek finansial. Kemampuan membaca angka.
2. Strategi investasi. Ilmu pengetahuan tentang uang yang menghasilkan uang.
3. Pasar. Penawaran dan permintaan. Alexander Graham Bell memberi apa yang diinginkan pasar. Begitu pula Bill Gates. Rumah seharga US\$75,000 yang ditawarkan US\$60,000 dan dibeli seharga US\$20,000 adalah juga merebut peluang yang diciptakan oleh pasar. Seseorang membeli, dan seseorang menjual.
4. Hukum. Kesadaran akan akuntansi, korporasi, peraturan negara dan nasional. Saya merekomendasikan untuk bermain dalam peraturan.

Pondasi dasar, atau kombinasi keterampilan, inilah yang dibutuhkan untuk berhasil dalam mengejar kekayaan, apakah dengan jalan membeli rumah, apartemen besar, perusahaan, saham, surat-surat berharga, reksa dana, barang-barang berharga, kartu bisbol, atau semacamnya.

Pada 1996, pasar real estat (di Amerika) menggeliat kembali dan setiap orang terjun di bidang ini. Pasar saham sedang berkembang pesat, dan setiap orang terjun ke sana. Perekonomian Amerika Serikat kembali melaju. Saya mulai menjual pada 1996 dan sekarang dalam perjalanan ke Peru, Norwegia, Malaysia, dan Philipina. Investasi telah berubah. Kami keluar dari pasar real estat, namun pembelian jalan terus. Sekarang saya hanya mengawasi harga-harga merangkak naik dalam kolom aset dan mungkin akan mulai menjual di tahun ini. Tergantung pada beberapa perubahan hukum yang mungkin lolos dalam Kongres. Saya menduga bahwa beberapa dari transaksi enam rumah kecil itu akan mulai terjual dan cek US\$40,000 akan berubah menjadi uang tunai. Saya perlu memanggil akuntan saya agar siap untuk uang tunai itu dan mencari cara untuk melindunginya.

Poin yang hendak saya sampaikan adalah bahwa investasi datang dan pergi, pasar naik dan turun, perekonomian tumbuh dan hancur. Dunia selalu menawari anda peluang sepanjang hidup, setiap hari dalam hidup anda, tetapi sangat sering kita tidak dapat melihatnya. Tetapi peluang itu sungguh ada. Dan semakin dunia berubah, semakin

teknologi berubah, semakin akan ada peluang bagi anda dan keluarga untuk terjamin secara finansial untuk generasi-generasi yang akan datang.

Jadi mengapa bingung-bingung mengembangkan kecerdasan finansial anda? Sekali lagi, hanya anda yang dapat menjawabnya. Saya tahu mengapa saya terus belajar dan mengembangkannya. Saya melakukannya karena saya tahu ada banyak perubahan yang terjadi. Saya lebih suka menyambut perubahan daripada bergantung pada yang lampau. Saya tahu pasar akan tumbuh pesat dan pada saat tertentu akan hancur. Saya ingin terus-menerus mengembangkan kecerdasan finansial saya karena pada setiap perubahan pasar, sebagian orang akan berlutut mengemis pekerjaan untuk mereka. Sementara itu, yang lain akan mengambil jeruk lemon yang disodorkan oleh kehidupan pada mereka—dan terkadang kita semua disodori jeruk lemon—dan mengubahnya menjadi uang jutaan. Itulah kecerdasan finansial.

Saya sering ditanya tentang jeruk lemon yang saya ubah menjadi uang jutaan. Terus terang, saya sebenarnya ragu-ragu menggunakan lebih banyak contoh investasi pribadi. Saya ragu karena saya takut janganjangan itu menjadi bualan saya sendiri. Itu bukan maksud saya. Saya menggunakan contoh hanya sebagai ilustrasi numerik dan kronologis dari kasus-kasus aktual dan sederhana. Saya menggunakan contoh karena saya ingin anda tahu bahwa ini soal mudah. Semakin familier anda dengan empat pilar kecerdasan finansial, ini semakin mudah.

Secara pribadi, saya menggunakan dua sarana utama untuk mencapai pertumbuhan finansial: real estat dan saham kecil. Saya menggunakan real estat sebagai pondasi saya. Dari hari ke hari, properti saya memberikan arus kas dan dorongan pertumbuhan dalam nilai. Saham-saham kecil digunakan untuk pertumbuhan yang cepat.

Saya tidak merekomendasikan apa yang saya lakukan. Contoh hanyalah contoh. Jika peluang terlalu kompleks dan saya tidak mengerti investasi, saya tidak melakukannya. Matematika sederhana dan akal sehat adalah yang diperlukan untuk berhasil dengan baik secara finansial.

Ada lima alasan untuk menggunakan contoh.

1. Memberi inspirasi pada orang lain untuk belajar lebih banyak.
2. Membuat orang lain tahu hal itu mudah jika pondasinya kuat.
3. Memperlihatkan bahwa siapa pun dapat mencapai kekayaan besar.
4. Memperlihatkan bahwa ada jutaan cara untuk mencapai tujuan anda.
5. Memperlihatkan bahwa ini bukanlah ilmu pengetahuan tentang roket.

Pada 1989, saya biasa *ber-jogging* melewati lingkungan yang indah di Portland, Oregon. Ini adalah daerah pinggiran dengan rumah-rumah *gingerbread* (rumah yang memiliki ornamen yang indah dan mencolok). Rumah-rumah yang kecil dan mungil.

Ada banyak tanda "*for sale*" ("dijual") di mana-mana. Pasar kayu mengerikan, pasar saham baru saja rontok, dan perekonomian sangat lesu. Pada sebuah jalan, saya memperhatikan tanda *for sale* yang lebih mencolok dibandingkan dengan kebanyakan. Kelihatannya kuno. Suatu hari saat *ber-jogging* melewatinya, saya berlari menghampiri si pemilik, yang kelihatannya bermasalah.

"Apa yang anda minta untuk rumah anda?" tanya saya.

Si pemilik berbalik dan tersenyum kecil. "Beri saya tawaran," katanya. "Rumah ini sudah ditawarkan selama setahun. Tapi tak seorang pun datang untuk melihatnya."

"Saya mau melihatnya," kata saya, dan saya membeli rumah itu setengah jam kemudian dengan harga US\$20,000 lebih murah daripada harga yang dia minta.

Ini adalah rumah kecil mungil dengan dua kamar tidur, dengan hiasan *gingerbread* di sepanjang jendelanya. Warnanya biru muda dengan aksen abu-abu dan dibangun tahun 1930. Di dalamnya ada tungku api dari batu karang yang indah, dan juga dua kamar tidur kecil. Ini adalah rumah kontrakan yang sempurna.

Saya memberi si pemilik uang muka US\$5,000 dari total US\$45,000 untuk rumah yang sesungguhnya berharga US\$65,000. Si

pemilik pindah dalam waktu seminggu, dia senang karena bisa bebas, dan penyewa pertama saya pun segera menempati rumah itu, seorang profesor setempat. Setelah hipotek, berbagai pengeluaran, dan *management fee* dibayar, saya menaruh kurang dari US\$40 di saku saya pada akhir setiap bulan. Sangat menyenangkan.

Setahun kemudian, pasar real estat Oregon yang lesu mulai bergairah. Para investor California, karena banjir uang dari pasar real estat mereka yang masih *booming*, menuju ke utara dan membeli real estat di Oregon dan Washington.

Saya menjual rumah kecil itu seharga US\$95,000 kepada seorang pasangan muda dari California yang mengira ini adalah harga yang murah sekali. Laba atas penjualan aktiva tetap yang mendekati US\$40,000 itu dimasukkan ke dalam transaksi dengan pajak yang ditanggihkan, dan saya pergi mencari suatu tempat untuk menanamkan uang saya. Sekitar satu bulan, saya menemukan sebuah rumah apartemen 12 unit persis di samping pabrik Intel di Beaverton, Oregon. Si pemilik tinggal di Jerman, dan tidak tahu berapa nilai tempat itu. Pokoknya dia hanya ingin rumahnya cepat terjual. Saya memberikan tawaran US\$275,000 untuk bangunan seharga US\$450,000 itu. Mereka sepakat dengan harga US\$300,000. Saya membelinya dan menahannya selama dua tahun. Dengan menggunakan proses transaksi yang sama, kami menjual bangunan itu seharga US\$495,000 dan membeli sebuah bangunan apartemen 30 unit di Phoenix, Arizona. Kami pun pindah ke Phoenix, dan bagaimanapun kami perlu menjual. Seperti pasar Oregon sebelumnya, pasar real estat di Phoenix sedang lesu. Harga bangunan apartemen 30 unit di Phoenix adalah US\$875,000, dengan uang muka US\$225,000. Arus kas dari 30 unit adalah US\$5,000 lebih sedikit setiap bulannya. Pasar Arizona mulai bangkit dan, pada 1996, seorang investor Colorado menawari kami US\$1,2 juta untuk properti itu.

Istri saya dan saya memutuskan untuk menjual, tetapi kami memutuskan menunggu untuk melihat apakah undang-undang laba atas penjualan aktiva tetap akan diubah oleh Kongres. Jika tidak berubah, kami menduga properti akan kembali naik 15 sampai 20 persen. Di samping itu, US\$5,000 per bulan memberi arus kas yang lumayan.

Poin contoh ini adalah bagaimana jumlah yang kecil dapat tumbuh menjadi jumlah yang besar. Lagi-lagi, ini adalah soal pemahaman laporan finansial, strategi investasi, pengertian akan pasar dan undang-undang. Jika orang tidak benar-benar mengetahui pokok persoalan ini, maka jelas mereka harus mengikuti dogma standar, yaitu bermain dengan aman, menanamkan modalnya dalam berbagai usaha tapi hanya dalam investasi yang aman. Yang jadi masalah dengan investasi "aman" adalah bahwa hal itu sering kali bebas risiko. Artinya, membuatnya sedemikian aman, sehingga keuntungannya sangat sedikit.

Kebanyakan *broker* besar tidak akan menyentuh transaksi spekulatif untuk melindungi diri mereka sendiri dan klien mereka. Dan itu adalah kebijakan yang bijaksana.

Transaksi yang sangat *panas* tidak ditawarkan pada orang-orang baru. Sering kali, transaksi terbaik yang membuat orang kaya semakin kaya disediakan untuk mereka yang mengerti permainan itu. Adalah ilegal secara teknis untuk menawarkan pada seseorang yang dipertimbangkan tidak "canggih" dalam transaksi yang begitu spekulatif itu, tetapi tentu saja, itu terjadi.

Semakin saya mendapat sebutan "canggih", semakin banyak peluang mendatangi saya. Hal lain untuk mengembangkan intelegensi finansial anda, seumur hidup, adalah semata-mata karena lebih banyak peluang disodorkan pada anda. Dan semakin besar intelegensi finansial anda, semakin mudah untuk mengatakan apakah sebuah transaksi itu baik atau tidak. Intelegensi adalah yang dapat melihat sebuah transaksi buruk, atau membuat sebuah transaksi yang buruk menjadi baik. Semakin saya belajar—dan ada banyak hal untuk dipelajari—semakin banyak uang yang saya hasilkan semata-mata karena saya memperoleh pengalaman dan kebijaksanaan seiring dengan berjalannya waktu. Saya mempunyai teman-teman yang sekarang bermain dengan aman, bekerja keras di profesi mereka, dan gagal untuk memperoleh kebijaksanaan finansial, yang sungguh membutuhkan waktu untuk mengembangkannya.

Filosofi saya secara keseluruhan adalah menanamkan benih-benih ke dalam kolom aset saya. Ini adalah formula saya. Saya mulai dari yang kecil dan menanam benih. Sebagian tumbuh; sebagian tidak.

Di dalam korporasi real estat saya, kami mempunyai kekayaan pro-

perti beberapa juta dolar. Itulah REIT kami, *real estate investment trust*. Maksud saya adalah bahwa kebanyakan nilai jutaan itu dimulai dari investasi kecil US\$5,000 sampai US\$10,000. Semua uang muka itu untungnya dapat menangkap pasar yang berkembang cepat, meningkatkan bebas pajak, melakukan tukar-tambah beberapa kali selama beberapa tahun.

Kami juga memiliki portofolio saham, dilindungi oleh korporasi yang kami sebut reksa dana pribadi kami. Kami mempunyai teman-teman yang bertransaksi terutama dengan para investor seperti kami yang mempunyai uang ekstra setiap bulannya untuk diinvestasikan. Kami membeli perusahaan-perusahaan pribadi yang berisiko tinggi dan penuh spekulasi yang hampir *go public* di bursa saham di Amerika atau Canada. Sebuah contoh tentang betapa cepatnya keuntungan dapat diperoleh adalah 100.000 saham dibeli 25 sen dolar per lembarnya. Enam bulan kemudian, perusahaan itu terdaftar, dan 100.000 saham itu sekarang berharga US\$2 per lembarnya. Jika perusahaan itu dikelola dengan baik, harganya akan naik terus, dan saham bisa naik sampai US\$20 atau lebih per lembar. Ada tahun-tahun ketika US\$ 25,000 kami berubah menjadi jutaan dolar dalam waktu kurang dari setahun.

Ini bukanlah judi jika anda tahu apa yang sedang anda lakukan. Ini menjadi judi jika anda hanya melemparkan uang anda ke dalam sebuah transaksi dan berdoa menunggu mukjizat. Gagasan intinya adalah menggunakan pengetahuan teknis, kebijaksanaan, dan kesenangan akan permainan itu untuk memangkas rintangan, mengecilkan risiko. Jadi, apa yang berisiko bagi seseorang belum tentu atau kurang berisiko bagi orang lain. Itulah alasan utama saya terus-menerus mendorong orang untuk berinvestasi lebih banyak dalam pendidikan finansial mereka ketimbang dalam saham, real estat, atau pasar-pasar lainnya. Semakin pandai anda, semakin baik peluang yang anda miliki untuk mengalahkan rintangan.

Permainan saham di mana saya secara pribadi berinvestasi adalah berisiko sangat tinggi bagi kebanyakan orang dan sama sekali tidak direkomendasikan. Saya sudah memainkan permainan ini sejak 1979 dan membayar lebih banyak daripada bagian saya seharusnya. Tetapi

jika anda mau membaca kembali mengapa investasi semacam ini berisiko tinggi bagi kebanyakan orang, anda mungkin mampu menentukan hidup anda secara berbeda, sehingga kemampuan untuk mengambil US\$25,000 dan mengubahnya menjadi satu juta dolar dalam setahun berisiko rendah bagi anda.

Seperti telah dinyatakan, tidak ada sesuatu pun yang saya tulis adalah sebuah rekomendasi. Itu hanya digunakan sebagai contoh tentang apa yang sederhana dan mungkin. Apa yang saya lakukan hanyalah hal kecil dalam suatu rencana, namun bagi orang kebanyakan, pemasukan pasif lebih dari US\$100,000 setahun jelas enak dan tidak sulit dicapai. Tergantung pada pasar dan seberapa pandainya anda, hal itu bisa dilakukan dalam lima sampai sepuluh tahun. Jika anda menjaga pengeluaran hidup anda sedang-sedang saja, tambahan penghasilan US\$100,000 tentu menyenangkan, tidak peduli apakah anda bekerja atau tidak. Anda dapat bekerja jika anda suka atau mengambil libur jika anda mau dan menggunakan sistem pajak pemerintah demi kepentingan anda, daripada mengganggu anda.

Basis pribadi saya adalah real estat. Saya senang real estat karena stabil dan bergerak perlahan-lahan. Saya menjaga dasar ini tetap solid. Arus kas cukup mantap dan, jika dikelola dengan sepantasnya, mempunyai peluang bagus untuk tumbuh dalam nilai/harga. Indahnyanya dasar real estat yang kokoh adalah bahwa hal ini mengizinkan saya untuk lebih berani ambil risiko dengan saham yang lebih spekulatif yang saya beli.

Jika saya membuat profit besar dalam pasar saham, saya menggunakannya untuk membayar pajak *capital gain* (keuntungan modal) saya dan kemudian menginvestasikan kembali sisanya ke dalam real estat. Dengan demikian pondasi aset saya semakin aman dan kokoh.

Kata terakhir tentang real estat. Saya sudah berkeliling dunia dan mengajar tentang investasi. Di setiap kota, saya mendengar orang mengatakan anda tidak dapat membeli real estat dengan murah. Itu bukan pengalaman saya. Bahkan di New York atau Tokyo, atau di pinggiran kota, tawar-menawar yang utama diabaikan oleh kebanyakan orang. Di Singapura, di mana harga real estat sekarang ini sangat ting-

gi, masih ada tawar-menawar yang bisa ditemukan dalam jangka pendek. Jadi kapan saja saya mendengar seseorang berkata pada saya, "Anda tidak dapat melakukannya di sini," saya akan mengatakan pada mereka bahwa pernyataan yang berlaku bagi saya mungkin adalah, "Saya belum tahu bagaimana melakukan hal itu di sini." Artinya, saya akan mencari dan mempelajari peluang dan kemungkinannya.

Peluang besar tidak dilihat dengan mata anda. Tapi dilihat dengan pikiran. Kebanyakan orang tidak pernah menjadi kaya hanya karena mereka tidak dilatih secara finansial untuk mengetahui peluang-peluang yang ada persis di depan mereka.

Saya sering ditanya, "Bagaimana saya mulai?"

Dalam bab terakhir, saya menawarkan sepuluh langkah yang saya tempuh di jalan saya menuju kebebasan finansial. Tetapi ingatlah selalu untuk bersenang-senang. Ini hanyalah sebuah permainan. Kadang anda menang dan kadang anda belajar. Tetapi bersenang-senanglah. Kebanyakan orang tidak pernah menang karena mereka lebih takut kalah. Itu sebabnya saya mendapati sekolah itu amat bodoh. Di sekolah kita belajar bahwa kesalahan itu buruk, dan lata dihukum karena berbuat kesalahan. Namun jika kita melihat cara manusia didesain untuk belajar, kita belajar dengan membuat kesalahan. Kita belajar berjalan dengan jatuh. Jika kita tidak pernah jatuh, kita tidak akan pernah berjalan. Hal yang sama juga benar dan berlaku saat belajar naik sepeda. Saya masih mempunyai bekas luka di lutut saya, tapi sekarang saya dapat naik sepeda tanpa berpikir. Hal yang sama juga benar untuk menjadi kaya. Sayangnya alasan utama kebanyakan orang tidak kaya adalah karena mereka takut kalah. Para pemenang tidak takut kalah. Tetapi begitulah sikap para pecundang, mereka takut kalah. Kegagalan adalah bagian dari proses keberhasilan. Orang yang menghindari kegagalan juga menghindari keberhasilan.

Saya melihat uang sangat serupa dengan permainan tenis saya. Saya bermain keras, membuat kesalahan, dibetulkan, membuat kesalahan lagi, dibetulkan, dan semakin baik. Jika saya kalah dalam permainan itu, saya berjalan melintasi net, menjabat tangan lawan saya, tersenyum dan berkata, "Sampai ketemu Sabtu depan."

Ada dua macam investor.

1. Tipe yang pertama dan paling umum adalah orang yang membeli investasi yang terpaket. Mereka menyebut *outlet* ritel, seperti perusahaan real estat atau *broker* saham atau perencana finansial, dan mereka membeli sesuatu. Bisa jadi itu adalah reksa dana, REIT, saham, atau surat-surat berharga. Ini adalah cara investasi yang sangat bersih dan sederhana. Sebuah contoh yang sangat mirip dengan seseorang yang pergi ke toko komputer dan membeli sebuah komputer langsung dari raknya.
2. Tipe kedua adalah investor yang menciptakan investasi. Investor ini biasanya memasang sebuah transaksi, sangat mirip dengan orang-orang yang membeli komponen komputer dan merangkainya. Ini seperti pembiasaan. Saya tidak tahu sama sekali tentang merangkai komponen komputer. Tapi saya tahu cara merangkai dan menyatukan potongan-potongan peluang, atau tahu orang yang bisa melakukannya.

Tipe investor yang kedua inilah yang sangat mungkin merupakan investor profesional. Kadang dibutuhkan waktu bertahun-tahun untuk menyatukan semua potongan itu. Dan terkadang potongan itu tidak pernah datang bersama-sama. Oleh ayah saya yang kaya saya didorong untuk menjadi tipe investor yang kedua ini. Adalah penting untuk belajar bagaimana menyatukan potongan-potongan itu karena di situlah ada kemenangan besar, dan kadang kekalahan besar jika gelombang pasang menghantam anda.

Jika anda ingin menjadi tipe investor kedua, anda perlu mengembangkan tiga keterampilan utama. Ini adalah keterampilan tambahan di samping keterampilan yang dituntut untuk menjadi cerdas secara finansial:

1. Bagaimana menemukan peluang yang dilewatkan oleh setiap orang. Anda melihat dengan pikiran anda apa yang dilewatkan oleh orang lain dengan mata mereka. Sebagai contoh, seorang teman membeli sebuah rumah tua yang kondisinya sangat jelek.

Sungguh menyeramkan melihat rumah itu. Setiap orang bertanya-tanya mengapa dia membelinya. Apa yang dia lihat tetapi tidak kami lihat adalah bahwa rumah itu mempunyai empat kapling kosong ekstra. Dia menyadari itu dengan pergi ke sebuah *title company* (perusahaan yang meneliti surat-surat real estat untuk menentukan keabsahan sebuah properti). Setelah membeli rumah itu, dia meruntuhkannya dan menjual lima kapling itu kepada seorang pembangun dengan harga tiga kali lipat yang dia bayar saat membeli. Dia mendapat US\$75,000 untuk kerja dua bulannya. Ini bukan uang yang banyak, tetapi ini jelas melebihi upah minimum, dan secara teknis tidak sulit.

2. Bagaimana mengumpulkan uang. Kebanyakan orang hanya pergi ke bank. Tipe investor kedua perlu mengetahui cara mengumpulkan modal/kapital, dan ada banyak cara yang tidak membutuhkan bank. Untuk mulai, saya belajar membeli rumah tanpa bantuan bank. Bukan soal rumahnya yang penting, tetapi keterampilan belajar mengumpulkan uang itulah yang tak ternilai.

Begitu sering saya mendengar orang mengatakan, "Bank tidak akan meminjamkan uang pada saya." Atau "Saya tidak mempunyai uang untuk membelinya." Jika anda ingin menjadi investor Tipe 2, anda perlu belajar bagaimana melakukan hal yang menghalangi kebanyakan orang itu. Dengan kata lain, mayoritas orang membiarkan kurangnya uang mereka menghentikan diri mereka untuk melakukan transaksi. Jika anda dapat mengatasi rintangan itu, anda akan menjadi jutawan melampaui mereka yang tidak mempelajari keterampilan itu.

Berkali-kali saya membeli sebuah rumah, saham, atau apartemen tanpa uang sepeser pun di bank. Saya pernah membeli sebuah apartemen seharga US\$1.2 juta. Saya melakukan apa yang disebut "*Tying it up*", dengan kontrak tertulis antara penjual dan pembeli. Saya kemudian mengumpulkan deposit sebesar US\$100,000, yang memberi saya waktu 90 hari untuk mengumpulkan sisanya. Mengapa saya lakukan itu? Hanya karena saya tahu apartemen itu bernilai US\$2 juta. Saya tidak pernah mengumpulkan uang. Sebaliknya, orang yang menawarkan

US\$100,000 memberi saya US\$50,000 karena menemukan transaksi itu, lalu dia mengambil alih posisi saya, dan saya pun pergi. Total waktu kerja: tiga hari. Sekali lagi, apa yang anda ketahui lebih daripada apa yang anda beli. Investasi bukanlah membeli. Ini lebih soal mengetahui.

3. Bagaimana mengorganisasi orang-orang yang pandai. Orang inteligen atau pandai adalah mereka yang bekerja dengan atau mempekerjakan orang yang lebih inteligen daripada mereka. Ketika anda membutuhkan nasihat, pastikanlah anda memilih penasihat anda dengan bijaksana.

Ada banyak hal untuk dipelajari, tapi ganjaran/hadiahnya bisa sangat besar. Jika anda tidak mau mempelajari keterampilan itu, menjadi investor Tipe 1 sangatlah direkomendasikan. Apa yang anda ketahui itulah kekayaan terbesar anda. Apa yang tidak anda ketahui itulah risiko terbesar anda.

Selalu ada risiko, jadi belajarlah manajemen risiko daripada menghindarinya.

PELAJARAN ENAM

***BEKERJA UNTUK
BELAJAR—
JANGAN BEKERJA
UNTUK UANG***

BAB TUJUH

Pelajaran Enam:

Bekerja untuk Belajar —Jangan Bekerja untuk Uang

Pada 1995, saya diwawancarai oleh sebuah surat kabar di Singapura. Wartawan wanita yang masih muda datang pada waktunya, dan wawancara itu terjadi begitu saja. Kami duduk di lobi hotel yang mewah, menghirup kopi, dan mendiskusikan tujuan kunjungan saya ke Singapura. Saya berbagi *platform* dengan Zig Ziglar. Dia bicara soal motivasi, dan saya bicara soal "Rahasia Orang Kaya".

"Suatu hari, saya ingin menjadi penulis terlaris seperti anda," katanya. Saya sudah melihat beberapa artikel yang dia tulis untuk koran, dan saya terkesan. Dia punya gaya penulisan yang kuat, tajam, dan jelas. Artikelnya menawan minat pembaca.

"Anda mempunyai gaya yang hebat," kata saya menanggapi. "Apa yang menahan anda untuk mencapai impian anda?"

"Pekerjaan saya kelihatannya akan begini terus," katanya dengan pelan. "Setiap orang mengatakan bahwa novel saya luar biasa, tetapi tidak ada sesuatu pun yang terjadi. Jadi saya tetap bekerja di surat kabar. Setidaknya ini bisa menutup tagihan-tagihan saya. Apakah anda mempunyai saran?"

"Ya," kata saya tegas. "Teman saya di sini, di Singapura, menjalankan sebuah sekolah yang melatih orang-orang untuk menjual. Dia men-

jalankan kursus-kursus pelatihan penjualan bagi banyak korporasi top di Singapura, dan saya kira menghadiri salah satu kursusnya akan sangat meningkatkan karier anda."

Dia tampak berpikir keras. "Apakah anda mengatakan saya harus pergi ke sekolah untuk belajar menjual?"

Saya mengangguk.

"Anda tidak serius, bukan?"

Kembali saya mengangguk. "Apa itu salah?" Saya balik bertanya. Dia tampaknya tersinggung, dan sekarang saya berharap saya tidak mengatakan sesuatu pun. Dalam usaha membantu, saya malah mendapati diri saya membela saran saya.

"Saya mempunyai gelar master dalam Sastra Inggris. Mengapa saya harus pergi ke sekolah untuk belajar menjadi seorang penjual? Saya seorang profesional. Saya pergi ke sekolah untuk dilatih dalam sebuah profesi sehingga saya tidak harus menjadi seorang penjual. Saya benci para penjual. Mengapa? Karena yang mereka inginkan hanyalah uang. Jadi katakan pada saya mengapa saya harus belajar penjualan?" Dia pun mengemasi tasnya dengan kasar. Wawancara itu pun berakhir.

Di meja tamu itu tergeletak buku saya yang pertama, *If You Want To Be Rich and Happy, Don't Go to School?* Saya mengambilnya dan juga ca-tatan yang dia buat di bloknotnya. "Anda melihat ini?" kata saya sam-bil menunjuk ke catatan-catatannya.

Dia menatap catatannya. "Apa?" sahutnya, dengan bimbang.

Dengan sengaja, saya pun menunjuk catatannya lagi. Di bloknotnya dia menulis "Robert Kiyosaki, *best-selling author*."

"Yang tertulis adalah '*best-selling author*' (penulis dengan penjualan terbaik), bukan *best writing author* (penulis 'tulisan' terbaik)."

Matanya langsung terbuka.

"Saya penulis yang mengerikan. Anda penulis yang hebat. Saya pergi ke sekolah penjualan. Anda mempunyai gelar master. Satukanlah itu dan anda akan menjadi '*best-selling author*' dan sekaligus '*best-writing author*'."

Amarah menyala di matanya. "Saya tidak akan pernah merendahkan diri saya untuk belajar bagaimana menjual. Orang seperti anda ti-

tidak berbisnis tulis-menulis. Saya seorang penulis yang terlatih secara profesional dan anda seorang penjual. Itu tidak adil."

Sisa catatannya dibuang, dan dia bergegas keluar melalui pintu kaca yang besar menembus udara pagi Singapura yang lembap.

Setidaknya dia memberi saya artikel yang adil dan menyenangkan keesokan paginya.

Dunia penuh dengan orang yang pandai, bertalenta, berpendidikan, dan berbakat. Kita menemui mereka setiap hari. Mereka ada di sekeliling kita.

Beberapa hari yang lalu, mobil saya agak ngadat. Saya menariknya ke dalam garasi, dan seorang mekanik muda membetulkannya dalam beberapa menit. Dia tahu apa yang tidak beres hanya dengan mendengarkan suara mesin. Saya sungguh kagum pada dia.

Kenyataan yang menyedihkan adalah, talenta besar saja tidaklah cukup.

Saya selalu kaget melihat betapa kecilnya penghasilan yang didapat oleh orang-orang berbakat itu. Pada hari lain saya mendengar bahwa kurang dari 5 persen orang Amerika mendapat penghasilan lebih dari US\$100,000 setahun. Saya bertemu dengan orang-orang brilian dan berpendidikan tinggi yang memperoleh penghasilan kurang dari US\$20,000 setahun. Seorang konsultan bisnis yang khusus bergerak dalam perdagangan medis memberi tahu saya betapa banyak dokter, dokter gigi, dan dokter spesialis lainnya bersusah payah secara finansial. Selama ini, saya mengira bahwa ketika mereka lulus, uang pun akan mengalir ke saku mereka. Konsultan bisnis inilah yang memberi saya frasa, "Mereka masih satu keterampilan jauhnya dari kekayaan yang berlimpah ruah."

Arti frasa ini adalah bahwa kebanyakan orang hanya perlu belajar dan menguasai satu keterampilan lagi, maka pemasukan mereka pun akan melonjak secara berlipat ganda. Telah saya katakan bahwa intelegensi finansial adalah sinergi dari akuntansi, investasi, pemasaran, dan hukum. Menggabungkan keempat keterampilan teknis itu dan menghasilkan uang dengan uang adalah lebih mudah. Bila menyangkut soal uang, satu-satunya keterampilan yang paling diketahui oleh kebanyakan orang adalah bekerja keras.

Contoh klasik sinergi keterampilan adalah penulis muda untuk surat kabar tersebut. Jika dia rajin mempelajari keterampilan menjual dan memasarkan (*sales and marketing*), pemasukannya akan melonjak secara dramatis. Seandainya saya adalah dia, saya akan mengambil beberapa kursus tentang penulisan iklan dan juga penjualan. Kemudian, alih-alih bekerja di surat kabar, saya akan mencari pekerjaan di biro periklanan. Sekalipun upahnya mungkin lebih kecil, dia akan belajar bagaimana berkomunikasi dengan "jalan pintas" yang digunakan dalam periklanan yang berhasil. Dia juga akan meluangkan waktu untuk belajar *public relations* (humas), suatu keterampilan yang penting. Dia akan belajar bagaimana memperoleh uang jutaan dalam publikasi gratis. Kemudian, pada malam hari dan akhir pekan, dia dapat menulis novelnya yang hebat. Ketika itu selesai, dia akan lebih mampu untuk menjual bukunya. Kemudian, dalam waktu singkat, dia bisa menjadi "penulis dengan penjualan terlaris".

Ketika saya pertama kali datang dengan buku saya *If You Want To Be Rich and Happy, Don't Go to School?*, sebuah penerbit menyarankan agar saya mengubah judulnya menjadi *The Economics of Education*. Saya memberi tahu penerbit itu bahwa dengan judul seperti itu, saya akan menjual dua buku: satu kepada keluarga saya, dan satu kepada sahabat terbaik saya. Masalahnya adalah, mereka berharap saya memberikannya secara gratis. Judul jelek *If You Want To Be Rich and Happy, Don't Go to School?* dipilih karena kami tahu hal itu akan mendapat ratusan publikasi. Saya pro-pendidikan dan percaya pada perbaikan pendidikan. Kalau tidak, mengapa saya terus mendesak untuk mengubah sistem pendidikan kita yang kuno? Maka saya memilih sebuah judul yang akan membuat saya muncul di banyak TV dan radio, hanya karena saya mau menjadi kontroversial. Banyak orang berpikir saya ini kacangan, tetapi buku itu terjual dan terjual. Itu sebabnya buku ini masuk daftar "terlaris" selama minggu pertama buku ini terbit.

Ketika saya lulus dari U.S. Merchant Marine Academy pada 1969, ayah saya yang berpendidikan senang. Standard Oil dari California mempekerjakan saya untuk armada kapal tanki minyaknya. Saya adalah kelasi tingkat tiga, dan upahnya rendah dibandingkan dengan

teman sekelas saya, tetapi itu lumayan untuk sebuah pekerjaan riil pertama setelah lulus perguruan tinggi. Upah awal saya sekitar US\$42,000 setahun, termasuk jam lembur, dan saya hanya harus bekerja selama tujuh bulan. Saya mempunyai lima bulan untuk liburan. Jika saya mau, saya bisa ikut berlayar ke Vietnam dengan perusahaan pengapalan tambahan, dan dengan mudah menggandakan upah saya ketimbang mengambil liburan lima bulan.

Saya mempunyai karier yang bagus di depan mata, namun saya mengundurkan diri setelah enam bulan bekerja di perusahaan tersebut dan bergabung dengan Marine Corps untuk belajar bagaimana terbang. Ayah saya yang berpendidikan sangat terpukul dan kecewa. Ayah yang kaya mengucapkan selamat pada saya.

Di sekolah dan di tempat kerja, pendapat populer adalah ide tentang "spesialisasi". Yakni, untuk mendapatkan uang lebih banyak atau dipromosikan, anda harus mengambil "spesialisasi". Itu sebabnya para dokter medis selalu mencari spesialisasi. Hal yang sama juga berlaku untuk akuntan, arsitek, pengacara, pilot, dan lain-lain.

Ayah saya yang berpendidikan percaya pada dogma yang sama itu. Itu sebabnya dia sangat bersemangat ketika dia akhirnya mencapai gelar doktoralnya. Dia sering mengakui bahwa sekolah mengganjar orang yang semakin banyak belajar tentang apa yang kurang.

Ayah yang kaya mendorong saya untuk melakukan hal yang sebaliknya. "Kamu ingin tahu sedikit tentang apa yang banyak" adalah sarannya. Itu sebabnya selama bertahun-tahun saya bekerja di bidang-bidang yang berbeda dalam perusahaannya. Untuk sementara, saya bekerja dalam departemen akuntansinya. Meskipun mungkin saya tidak akan pernah menjadi akuntan, dia ingin saya belajar lewat "osmosis" (pelajaran/pengertian yang berangsur-angsur). Ayah yang kaya tahu saya akan mengambil "jargon" dan pengertian akan apa yang penting dan apa yang tidak penting. Saya juga bekerja sebagai kenek dan pekerja bangunan, dan juga penjualan, pemesanan, dan pemasaran. Dia "mengurus" Mark dan saya. Itu sebabnya dia mendesak kami duduk dalam pertemuan dengan para bankir, pengacara, akuntan, dan *broker-nya*. Dia ingin kami tahu sedikit tentang setiap aspek imperiumnya.

Ketika saya keluar dari pekerjaan saya yang berupah tinggi di Standard Oil, ayah saya yang berpendidikan bicara dari hati ke hati dengan saya. Dia bingung. Dia tidak bisa mengerti keputusan saya untuk mengundurkan diri dari sebuah karier yang menawarkan upah tinggi, keuntungan besar, banyak waktu libur, dan peluang untuk promosi. Ketika dia menanyai saya di suatu petang, "Mengapa kamu keluar?" Saya tidak dapat menjelaskannya kepadanya, sejauh yang saya coba. Logika saya tidak sejalan dengan logikanya. Masalahnya adalah logika saya adalah logika ayah saya yang kaya.

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

Ayah yang berpendidikan mengira saya pergi ke sekolah untuk belajar menjadi petugas kapal. Ayah yang kaya tahu bahwa saya pergi ke sekolah untuk mempelajari perdagangan internasional. Jadi sebagai murid, saya membuat kargo berjalan, mengemudikan kapal barang yang besar, kapal tanki minyak, dan kapal penumpang ke Timur Jauh dan Pasifik Selatan. Ayah yang kaya menekankan agar saya tinggal di Pasifik alih-alih membawa kapal ke Eropa karena dia tahu bahwa "bangsa-bangsa yang sedang bangkit" ada di Asia, bukan Eropa. Sementara kebanyakan teman sekelas saya, termasuk Mike, berpesta di rumah saudara-saudara mereka, saya belajar perdagangan, orang, gaya bisnis, dan kebudayaan di Jepang, Taiwan, Thailand, Singapura, Hong Kong, Vietnam, Korea, Tahiti, Samoa, dan Philipina. Saya juga berpesta, tetapi tidak di rumah saudara. Saya tumbuh dewasa dengan cepat.

Ayah yang berpendidikan tidak bisa mengerti mengapa saya memutuskan untuk keluar dan bergabung dengan Marine Corps. Saya memberi tahu dia saya ingin belajar terbang, tetapi sesungguhnya saya ingin belajar memimpin pasukan. Ayah yang kaya menjelaskan pada saya bahwa bagian terberat untuk menjalankan perusahaan adalah manajemen orang. Dia menghabiskan waktu tiga tahun di Angkatan Bersenjata; ayah saya yang berpendidikan bebas dari wajib militer. Ayah yang kaya memberi tahu saya tentang nilai belajar memimpin orang dalam situasi-situasi berbahaya. "Kepemimpinan adalah apa yang perlu kamu pelajari selanjutnya," katanya. "Jika kamu bukan

pemimpin yang baik, kamu akan tertembak dari belakang, persis seperti yang mereka lakukan dalam bisnis."

Kembali dari Vietnam pada 1973, saya meletakkan pangkat saya, meskipun saya senang terbang. Saya mendapat pekerjaan di Xerox Corp. Saya bergabung dengan Xerox karena satu alasan, dan itu bukan karena keuntungan. Saya orang yang malu-malu, dan gagasan untuk menjual adalah hal yang paling menakutkan di dunia. Xerox mempunyai satu program pelatihan penjualan terbaik di Amerika.

Ayah yang kaya bangga pada saya. Ayah saya yang berpendidikan malu. Karena sebagai seorang intelektual, dia berpikir bahwa orang penjualan berada di bawah dia. Saya bekerja pada Xerox selama empat tahun sampai saya mengatasi ketakutan saya untuk mengetuk pintu dan ditolak. Setelah saya dapat secara konsisten berada di lima top penjualan, saya kembali mengundurkan diri dan pindah, meninggalkan karier besar di sebuah perusahaan yang luar biasa.

Pada 1977, saya membentuk perusahaan saya yang pertama. Ayah yang kaya sudah mempersiapkan Mike dan saya untuk mengambil alih perusahaan. Jadi sekarang saya harus belajar untuk membentuk perusahaan dan menyatukannya. Produk saya yang pertama, dompet nilon dan *velcro*, dibuat di Timur Jauh dan dikapalkan ke gudang di New York, di dekat sekolah saya. Pendidikan formal saya selesai, dan inilah saat untuk menguji sayap saya. Jika saya gagal, saya akan bangkrut. Ayah yang kaya mengajarkan bahwa yang terbaik adalah bangkrut sebelum berumur 30 tahun. "Dengan begitu, kamu masih punya waktu untuk bangkit kembali" adalah nasihatnya. Pada malam ulang tahun saya yang ke-30, pengapalan pertama saya meninggalkan Korea menuju New York.

Sekarang, saya berbisnis secara internasional. Dan seperti yang disarankan oleh ayah saya yang kaya, saya tetap mencari bangsa-bangsa yang sedang membangun. Sekarang, perusahaan investasi saya berinvestasi di Amerika Selatan, Asia, Norwegia, dan Rusia.

Ada pepatah tua yang berbunyi, "*Job* (pekerjaan) adalah singkatan dari *Just Over Broke* (baru melewati kebangkrutan)." Sayangnya, saya akan mengatakan bahwa pepatah itu berlaku bagi jutaan orang. Karena sekolah tidak menganggap intelegensi finansial sebagai intelegensi,

kebanyakan pekerja "hidup dalam batas kemampuan mereka". Yang artinya mereka bekerja dan membayar segala tagihan.

Ada teori manajemen mengerikan lainnya yang mengatakan, "Para karyawan bekerja cukup keras agar tidak dipecat, dan pemilik membayar secukupnya sehingga pekerja tidak keluar." Dan jika anda melihat skala pembayaran kebanyakan perusahaan, saya akan mengatakan kembali bahwa pernyataan itu ada benarnya.

Kesimpulannya adalah kebanyakan pekerja tidak pernah maju. Mereka melakukan apa yang diajarkan pada mereka untuk dilakukan: "Dapatkanlah pekerjaan yang terjamin." Kebanyakan pekerja berfokus pada bekerja demi upah dan keuntungan yang memberi ganjaran dalam jangka pendek, tapi sering kali merupakan bencana dalam jangka panjang.

Sebaliknya saya merekomendasikan kepada orang-orang muda untuk berusaha bekerja demi apa yang akan mereka pelajari, lebih daripada apa yang mereka peroleh. Lihatlah keterampilan apa yang ingin mereka miliki sebelum memilih sebuah profesi khusus dan terjebak dalam "Perlombaan Tikus".

Sekali orang terjebak dalam proses seumur hidup untuk membayar tagihan, mereka menjadi seperti tupai kecil yang berlari-lari dalam lingkaran sangkar mereka yang kecil. Kaki-kaki kecil mereka yang berbulu berputar mati-matian, sangkarnya pun berputar kencang, tetapi ketika esok tiba, mereka masih tetap berada dalam sangkar yang sama: pekerjaan yang hebat.

Dalam film *Jerry Maguire*, yang dibintangi Tom Cruise, ada banyak kata-kata hebat yang bisa kita dengar. Barangkali yang paling diingat adalah "Tunjukkan uangnya pada saya." Tetapi ada satu kata yang saya pikir paling jujur. Itu muncul ketika Tom Cruise meninggalkan perusahaan. Dia baru saja dipecat, dan dia bertanya pada seluruh perusahaan, "Siapa yang ingin mengikuti saya?" Dan seluruh tempat itu menjadi diam dan beku. Hanya satu wanita yang bersuara, "Saya mau tetapi saya akan dipromosikan dalam tiga bulan mendatang."

Barangkali itu adalah pernyataan yang paling jujur dalam seluruh film itu. Ini adalah tipe pernyataan yang digunakan orang untuk selalu membuat diri mereka sibuk bekerja guna melunasi tagihan.

Saya tahu ayah saya yang berpendidikan mengharapkan upahnya naik setiap tahun, dan setiap tahun dia kecewa. Jadi dia kembali melanjutkan pendidikannya untuk mendapatkan kualifikasi yang lebih tinggi supaya dia bisa mendapatkan kenaikan upah, tetapi lagi-lagi, dia kembali kecewa.

Pertanyaan yang sering saya ajukan pada orang-orang adalah, "Ke mana aktivitas dan segala kesibukan harian ini membawa anda?" Peris seperti tupai kecil itu, saya ragu-ragu apakah orang melihat ke mana kerja keras mereka membawa mereka. Apa yang ada di masa depan?

Cyril Brickfield, mantan direktur eksekutif The American Association of Retired People, melaporkan bahwa "(dana) pensiun pribadi sedang dalam keadaan kacau. Pertama-tama, 50 persen tenaga kerja sekarang ini tidak mempunyai dana pensiun. Itu saja harus menjadi keprihatinan yang besar. Dan 75 sampai 80 persen dari 50 persen lainnya mempunyai dana pensiun tidak efektif yang membayar US\$55 atau US\$150 atau US\$300 sebulan."

Dalam bukunya *The Retirement Myth*, Craig S. Karpel menulis: "Saya mengunjungi kantor pusat sebuah perusahaan konsultasi dana pensiun nasional yang besar dan bertemu dengan seorang *managing director* yang berspesialisasi dalam merancang perencanaan masa pensiun yang subur bagi manajemen puncak. Ketika saya tanya padanya apa yang dapat diharapkan oleh orang-orang yang tidak mempunyai kantor dalam hal gaji pensiunan, dia mengatakan dengan senyum penuh keyakinan: 'The Silver Bullet' (Peluru Perak).

"'Apa 'Peluru Perak' itu?' tanya saya

"Dia mengangkat bahu. 'Jika bayi-bayi mendapati diri mereka tidak mempunyai cukup uang untuk hidup ketika mereka bertambah tua, mereka selalu dapat meledakkan otak mereka.'"

Karpel terus menjelaskan perbedaan antara program pensiun Defined Benefit yang lama dengan rencana 401K baru yang lebih berisiko. Ini bukanlah gambaran bagus untuk kebanyakan orang yang sekarang bekerja. Dan itu hanya untuk pensiun. Bila biaya medis dan perawatan panti jompo jangka panjang ditambahkan pada gambaran itu, gambaran itu sungguh mengerikan. Dalam bukunya tahun 1995,

dia mengindikasikan bahwa biaya panti jompo berkisar antara US\$30,000 sampai US\$125,000 per tahun. Kemudian dia pergi ke sebuah panti jompo yang bersih tanpa tambahan apa pun di wilayahnya dan mendapati bahwa biayanya adalah US\$80,000 setahun pada 1995.

Banyak rumah sakit di negara-negara dengan *socialized medicine* harus membuat keputusan sulit seperti, "Siapa yang akan hidup dan siapa yang akan mati?" Mereka membuat keputusan itu semata-mata berdasarkan berapa banyak uang yang mereka miliki dan berapa usia si pasien. Jika pasien sudah tua, mereka sering kali cenderung memberikan perawatan medis itu pada orang yang lebih muda. Pasien malang yang lebih tua ditempatkan di belakang garis. Jadi persis seperti kenyataan bahwa orang kaya dapat mengenyam pendidikan yang lebih baik, orang kaya akan dapat membuat diri mereka tetap hidup, sementara mereka yang miskin akan meninggal.

Jadi, saya bertanya-tanya, apakah para pekerja melihat masa depan atau hanya menunggu sampai menerima cek gaji mereka berikutnya, tidak pernah mempertanyakan ke mana mereka menuju?

Ketika saya berbicara kepada orang-orang dewasa yang ingin memperoleh banyak uang, saya selalu merekomendasikan hal yang sama. Saya menyarankan untuk mengambil pandangan yang jauh tentang hidup mereka. Alih-alih bekerja untuk uang dan keamanan, yang saya akui penting, saya menyarankan mereka untuk mengambil pekerjaan kedua (tambahan) yang akan mengajarkan pada mereka keterampilan kedua. Sering saya merekomendasikan untuk bergabung ke dalam perusahaan pemasaran jaringan, yang sering disebut *multilevel marketing* (mlm), jika mereka ingin belajar keterampilan penjualan. Beberapa perusahaan itu mempunyai program-program pelatihan yang sangat bagus untuk membantu orang mengatasi rasa takut akan kegagalan dan penolakan, yang merupakan alasan utama mengapa orang tidak berhasil. Pendidikan lebih berharga daripada uang, dalam jangka panjang.

Ketika saya memberikan nasihat ini, saya sering mendengar tanggapan, "Oh, itu terlalu rumit dan menyulitkan," atau "Saya hanya ingin melakukan apa yang menarik bagi saya."

Terhadap pernyataan "Itu terlalu menyulitkan," saya akan bertanya, "Jadi anda lebih memilih bekerja sepanjang hidup dengan memberikan 50 persen penghasilan anda kepada pemerintah?" Terhadap pernyataan lain—"Saya hanya ingin melakukan apa yang menarik dan menyenangkan saya"—saya akan mengatakan, "Saya tidak tertarik pergi ke *fitness center*, tetapi saya pergi ke sana karena saya ingin merasa sehat dan hidup lebih lama."

Sayangnya, ada suatu kebenaran terhadap pernyataan tua "Anda tidak dapat mengajarkan trik-trik baru pada anjing tua." Orang sulit berubah, kecuali dia biasa berubah.

Tetapi bagi anda yang mungkin belum mengambil keputusan ketika sampai pada gagasan tentang bekerja untuk mempelajari sesuatu yang baru, saya menawarkan kata penyemangat ini: Kehidupan sangat mirip seperti pergi ke *fitness-center*. Bagian paling menyakitkan adalah memutuskan untuk pergi. Setelah anda bisa melewatinya, itu menjadi hal mudah. Saya sering merasa sangat takut pergi ke *fitness center*, dan mengarang banyak alasan, tetapi setelah saya ada di sana dan melakukan gerakan, itu sangat menyenangkan. Setelah latihan selesai, saya selalu senang karena berhasil membujuk diri saya untuk latihan.

Sebaliknya, jika anda tidak mau bekerja untuk belajar sesuatu yang baru dan bersikeras untuk menjadi sangat spesialis dalam bidang anda, pastikanlah bahwa perusahaan tempat anda bekerja membentuk serikat pekerja. Serikat pekerja dirancang untuk melindungi para spesialis.

Ayah saya yang berpendidikan, setelah tidak menyukai pemerintah lagi, menjadi kepala persatuan guru di Hawaii. Dia mengatakan pada saya bahwa itu adalah pekerjaan tersulit yang pernah dia pegang. Di lain pihak, ayah saya yang kaya menghabiskan hidupnya melakukan yang terbaik untuk menjaga perusahaannya agar tidak memiliki serikat pekerja. Dia berhasil. Sekalipun perserikatan itu nyaris terbentuk, ayah yang kaya selalu mampu mengalahkannya.

Secara pribadi, saya tidak berpihak karena saya dapat melihat kebutuhan untuk dan keuntungan dari kedua belah pihak. Jika anda melakukan apa yang direkomendasikan sekolah, menjadi sangat spesialis, maka carilah perlindungan serikat (pekerja). Sebagai contoh, jika saya meneruskan karier terbang saya, saya akan mencari sebuah

perusahaan yang mempunyai serikat pilot yang kuat. Mengapa? Karena hidup saya akan diabdikan untuk mempelajari sebuah keterampilan yang berharga dalam satu industri saja. Jika saya dipaksa keluar dari industri itu, keterampilan hidup saya tidak akan setinggi itu harganya untuk industri lain. Seorang pilot senior yang dipecat—dengan 10.000 jam terbang yang padat, dengan penghasilan US\$150,000 setahun—akan sangat sulit untuk mendapatkan pekerjaan dengan upah yang setara dengan mengajar di sekolah. Keterampilan tidak harus berpindah dari industri ke industri, karena keterampilan yang membuat pilot itu dibayar dalam industri penerbangan tidaklah sepenting dalam, katakanlah, sistem sekolah.

Hal yang sama bahkan juga benar untuk para dokter masa sekarang. Dengan segala perubahan dalam ilmu kedokteran, banyak spesialis medis perlu menyesuaikan diri dengan organisasi medis seperti HMO. Para guru sekolah jelas perlu menjadi anggota serikat (persatuan guru-guru). Di Amerika sekarang ini, serikat para guru merupakan serikat pekerja yang paling besar dan paling kaya dari semua serikat yang ada. National Education Association (NEA) mempunyai pengaruh politik yang luar biasa besarnya. Para guru membutuhkan perlindungan atas serikat mereka karena keterampilan mereka juga terbatas harganya terhadap industri di luar pendidikan. Maka petunjuk praktisnya adalah, "Semakin orang terspesialisasi, semakin mereka butuh membentuk serikat pekerja." Ini adalah hal yang cerdas untuk dilakukan.

Ketika saya bertanya pada kelas yang saya ajar, "Berapa banyak dari kalian dapat memasak hamburger yang lebih enak ketimbang McDonald's?" hampir semua murid mengangkat tangan mereka. Kemudian saya bertanya, "Jadi jika kebanyakan dari kalian dapat memasak hamburger yang lebih enak, bagaimana McDonald's bisa menghasilkan uang lebih banyak daripada kalian?"

Jawabannya jelas: McDonald's sangat hebat dalam sistem bisnis. Alasan kenapa begitu banyak orang berbakat itu miskin adalah karena mereka memfokuskan diri untuk membangun hamburger yang lebih enak dan hanya tahu sedikit atau tidak sama sekali tentang sistem bisnis.

Seorang teman saya di Hawaii adalah seniman hebat. Dia menghasilkan sejumlah uang yang lumayan besar. Suatu hari pengacara ibunya menelepon untuk memberi tahu dia bahwa ibunya telah meninggalkan uang US\$35,000 untuknya. Itulah yang tersisa dari tanah miliknya setelah pengacara dan pemerintah mengambil bagian mereka. Dengan segera, dia melihat peluang untuk meningkatkan bisnisnya dengan menggunakan uang ini untuk beriklan. Dua bulan kemudian, iklan pertamanya yang empat warna dan satu halaman penuh muncul di sebuah majalah mahal yang targetnya adalah orang-orang yang sangat kaya. Iklan berjalan selama tiga bulan. Dia tidak menerima tanggapan dari iklan itu, dan semua warisannya habis. Sekarang dia ingin menuntut majalah itu karena penyajian yang keliru.

Ini adalah sebuah kasus umum yang dialami seseorang yang dapat membuat hamburger yang enak, tetapi tahu sedikit soal bisnis. Ketika saya bertanya padanya apa yang dia pelajari, jawabannya hanyalah bahwa "Orang-orang periklanan itu bajingan." Kemudian saya bertanya apakah dia bersedia untuk mengambil kursus penjualan dan kursus pemasaran langsung (*direct marketing*). Jawabannya, "Saya tidak punya waktu, dan saya tidak mau membuang-buang uang saya."

Dunia ini penuh dengan orang bertalenta yang miskin. Terlalu sering, mereka miskin atau bersusah payah secara finansial atau mendapat penghasilan kurang daripada yang mereka mampu, bukan karena apa yang mereka ketahui tetapi karena apa yang tidak mereka ketahui. Mereka berfokus pada menyempurnakan keterampilan mereka untuk membuat hamburger yang lebih enak ketimbang keterampilan menjual dan menyajikan hamburger. Mungkin McDonalds tidak membuat hamburger yang terbaik, tetapi mereka adalah yang terbaik dalam menjual dan menyajikan burger.

Ayah yang miskin menginginkan saya untuk menjadi spesialis. Itulah pandangannya tentang dibayar lebih banyak. Bahkan setelah diberi tahu oleh pemerintah Hawaii bahwa dia tidak dapat bekerja lebih lanjut sebagai pegawai negeri, ayah saya yang berpendidikan terus mendorong saya untuk berspesialisasi. Ayah yang berpendidikan kemudian mempelajari alasan keberadaan serikat para guru, menyerukan perlindungan dan keuntungan lebih lanjut bagi para profesional yang memiliki keterampilan tinggi dan berpendidikan itu. Kami sering adu

argumentasi, tapi saya tahu dia tidak pernah menyetujui bahwa spesialisasi yang sempit adalah penyebab perlunya perlindungan serikat. Dia tidak pernah mengerti bahwa semakin anda terspesialisasi, semakin anda terjebak dan tergantung pada keahlian khusus itu.

Ayah yang kaya menasihati agar Mike dan saya "merawat" diri kami sendiri. Banyak korporasi melakukan hal yang sama. Mereka merekrut mahasiswa muda yang cemerlang lulusan sekolah bisnis dan mulai "merawat" orang itu agar suatu hari nanti mengambil alih perusahaan itu. Maka karyawan muda yang cemerlang ini tidak berspesialisasi dalam satu departemen; mereka dipindah dari departemen satu ke departemen lain untuk mempelajari semua aspek sistem bisnis. Orang kaya sering "merawat" anak-anak mereka atau anak orang lain. Dengan berbuat demikian, anak-anak mereka memperoleh pengetahuan menyeluruh tentang operasi bisnis dan bagaimana departemen yang berbeda-beda itu saling berhubungan.

Bagi generasi Perang Dunia II, dianggap "buruk" meloncat dari satu perusahaan ke perusahaan lain. Sekarang, itu dianggap pandai. Karena orang cenderung meloncat dari perusahaan ke perusahaan, ketimbang mencari spesialisasi yang lebih tinggi, mengapa tidak berusaha "belajar" lebih banyak daripada "memperoleh penghasilan". Dalam jangka pendek, penghasilan anda mungkin sedikit. Dalam jangka panjang, itu akan memberi hasil dalam deviden besar.

Keterampilan manajemen utama yang dibutuhkan untuk sukses adalah:

1. Manajemen arus kas.
2. Manajemen sistem (termasuk diri anda dan waktu bersama keluarga).
3. Manajemen sumber daya manusia.

Keterampilan spesial yang paling penting adalah penjualan dan memahami pemasaran. Adalah kemampuan untuk menjual—karena itu, berkomunikasi dengan manusia lain, menjadikannya pelanggan, karyawan, bos, pasangan (suami/istri), atau anak—yang merupakan keterampilan dasar dari kesuksesan pribadi. Keterampilan berkomunikasi seperti menulis, berbicara, dan bernegosiasi itulah yang pen-

ting untuk kehidupan yang sukses. Itulah keterampilan yang saya tekuni secara konsisten, menghadiri kursus atau membeli kaset-kaset pendidikan untuk memperluas pengetahuan saya.

Seperti telah saya sebutkan, ayah saya yang berpendidikan bekerja semakin keras dan dia menjadi semakin kompeten. Dia juga menjadi semakin terjebak ketika dia menjadi semakin terspesialisasi. Sekalipun gajinya naik, pilihannya semakin hilang. Setelah dia tidak dapat masuk menjadi karyawan pemerintah, dia mendapati betapa rentan dia sesungguhnya secara profesional. Sekali posisi mereka yang bergajitinggi hilang, mereka hanya mempunyai keterampilan terbatas untuk dijadikan sandaran. Saya kira itu sebabnya ayah saya yang berpendidikan sangat berpihak pada serikat pekerja setelah kasus itu. Dia menyadari betapa banyak serikat pekerja akan menguntungkannya.

Ayah yang kaya mendorong Mike dan saya untuk mengetahui sedikit tentang banyak hal. Dia mendorong kami untuk bekerja dengan orang-orang yang lebih pandai daripada kami dan menyatukan orang-orang yang pandai untuk bekerja sebagai tim. Sekarang hal itu disebut sinergi spesialisasi profesional.

Sekarang, saya bertemu mantan guru-guru sekolah yang menghasilkan ratusan ribu dolar setahun. Mereka memperoleh begitu banyak karena mereka mempunyai keterampilan yang terspesialisasi dalam bidang mereka dan juga bidang lainnya. Mereka dapat mengajar dan juga menjual dan memasarkan. Saya tahu tidak ada keterampilan lain yang lebih penting daripada menjual dan sekaligus memasarkan. Keterampilan menjual dan memasarkan itu sulit bagi kebanyakan orang terutama karena mereka takut ditolak. Semakin baik anda dalam berkomunikasi, bernegosiasi, dan menangani ketakutan anda akan penolakan, semakin mudah hidup ini dijalani. Seperti saya menasihati penulis surat kabar yang ingin menjadi "penulis dengan penjualan terlaris", sekarang saya menasihatkan hal yang sama ini kepada semua orang. Menjadi terspesialisasi secara teknis mempunyai kekuatan dan kelemahannya. Saya mempunyai banyak teman yang jenius, tetapi mereka tidak dapat berkomunikasi secara efektif dengan orang lain dan, sebagai akibatnya, penghasilan mereka sangat kecil. Saya menasihati mereka untuk menyisihkan waktu setahun untuk

belajar menjual. Sekalipun mereka tidak mendapat penghasilan apa pun, keterampilan komunikasi mereka akan membaik. Dan itu tak ternilai harganya.

Sebagai tambahan untuk menjadi pembelajar, penjual, dan pemasar yang baik, kita perlu menjadi guru dan sekaligus murid yang baik. Untuk menjadi sungguh-sungguh kaya, kita harus mampu untuk memberi dan sekaligus menerima. Dalam hal pengumpulan finansial atau profesional, sering kali ada kekurangan untuk memberi dan menerima. Saya mengenal banyak orang yang miskin karena mereka bukan murid yang baik dan juga bukan guru yang baik.

Kedua ayah saya bersifat murah hati. Keduanya mudah memberi. Mengajar adalah satu cara mereka untuk memberi. Semakin banyak mereka memberi, semakin banyak yang mereka terima. Satu perbedaan yang mencolok adalah dalam hal memberikan uang. Ayah yang kaya memberikan banyak uang begitu saja. Dia memberi pada gerejanya, yayasannya, untuk berbagai kegiatan amal. Dia tahu bahwa untuk menerima uang, anda harus memberi uang. Memberi uang adalah rahasia bagi kebanyakan keluarga yang sangat kaya. Itu sebabnya ada organisasi seperti Rockefeller Foundation dan Ford Foundation. Organisasi-organisasi itu dirancang untuk mengambil kekayaan mereka dan meningkatkannya, dan juga memberikannya untuk selamanya.

Ayah saya yang berpendidikan selalu mengatakan, "Bila saya mempunyai uang lebih, saya akan memberikannya." Masalahnya adalah, tidak pernah ada uang lebih. Maka dia bekerja semakin keras untuk menarik uang lebih banyak daripada memfokuskan diri pada hukum uang yang paling penting: "Berikanlah dan anda akan menerima." Sebaliknya, dia percaya pada "Terimalah dan kemudian anda memberi."

Kesimpulannya, saya menjadi kedua ayah saya itu. Satu bagian dari diri saya adalah kapitalis sejati yang menyukai permainan uang yang menghasilkan uang. Dan bagian lain dari diri saya adalah guru yang bertanggung jawab secara sosial yang sangat prihatin dengan *gap* (jurang) yang terus-meluas antara "yang kaya" dan "yang miskin". Secara pribadi saya memegang sistem pendidikan kuno yang terutama bertanggung jawab atas *gap* yang terus membesar ini.

PERMULAAN

Mengatasi Berbagai Hambatan

Setelah orang belajar dan menjadi melek secara finansial, mereka masih menghadapi hambatan-hambatan untuk menjadi mandiri secara finansial. Ada lima alasan utama mengapa orang yang melek secara finansial tidak bisa mengembangkan kolom aset yang berlimpah-limpah. Kolom aset yang bisa menghasilkan jumlah arus kas yang besar. Kolom aset yang bisa membebaskan mereka untuk menjalani hidup yang mereka impikan, daripada bekerja seharian hanya untuk membayar tagihan.

Lima alasan utama itu adalah:

1. Ketakutan.
2. Sinisme.
3. Kemalasan.
4. Kebiasaan buruk.
5. Arogan.

Alasan No. 1. Mengatasi rasa takut kehilangan uang. Saya tidak pernah menemui seseorang yang sungguh-sungguh senang kehilangan uang. Dan sepanjang hidup saya, saya tidak pernah bertemu orang kaya yang tidak pernah kehilangan uang. Tetapi saya bertemu banyak

orang miskin yang tidak pernah kehilangan seperak pun... yakni, untuk berinvestasi.

Ketakutan kehilangan uang adalah nil. Setiap orang punya rasa takut itu. Bahkan orang kaya pun takut. Tetapi bukan ketakutan itu masalahnya. Masalahnya adalah bagaimana anda menangani atau mengatasi ketakutan itu. Bagaimana anda mengatasi kehilangan itu. Bagaimana anda mengatasi kegagalan itulah yang membuat perbedaan dalam hidup anda. Itu berlaku untuk segala hal dalam hidup ini, bukan hanya uang. Perbedaan utama antara orang kaya dan orang miskin adalah cara mereka mengatasi ketakutan itu.

Punya rasa takut itu boleh-boleh saja. Boleh-boleh saja bersikap pengecut bila menyangkut soal uang. Anda masih dapat menjadi kaya. Kita semua adalah pahlawan di satu bidang dan pengecut di bidang lain. Istri teman saya adalah perawat di ruang gawat darurat. Ketika dia melihat darah, dia langsung bertindak. Ketika saya menyebut soal investasi, dia lari. Ketika saya melihat darah, saya tidak lari. Saya langsung pingsan.

Ayah saya yang kaya memahami fobi pada uang. "Sebagian orang ngeri pada ular. Sebagian orang ngeri kehilangan uang. Keduanya adalah fobi," katanya. Maka solusinya terhadap fobi kehilangan uang adalah sajak kecil ini:

"Jika kamu membenci risiko dan karenanya merasa cemas... mulailah dari dini."

Itu sebabnya bank merekomendasikan agar menabung menjadi kebiasaan ketika anda masih muda. Jika anda mulai saat muda, mudahlah untuk menjadi kaya. Saya tidak akan membahas soal ini lebih lanjut, tetapi ada perbedaan besar antara orang yang mulai menabung pada umur 20 dibandingkan yang berumur 30. Perbedaan yang besar.

Dikatakan bahwa salah satu keajaiban dunia adalah kekuatan suku bunga yang berlipat ganda. Pembelian Pulau Manhattan dikatakan menjadi salah satu transaksi terbesar sepanjang masa. New York dibeli seharga US\$24 dengan perhiasan dan manik-manik. Namun, jika US\$24 itu diinvestasikan, dengan bunga 8 persen setahun, US\$24 itu akan bernilai lebih dari US\$28 trilyun pada 1995. Manhattan dapat dibeli kembali dengan uang sisa pembelian sebagian besar L.A., terutama pada harga real estat tahun 1995.

Tetangga saya bekerja pada sebuah perusahaan komputer besar. Dia sudah bekerja di sana selama 25 tahun. Dalam lima tahun lagi dia akan meninggalkan perusahaan itu dengan tunjangan hari tua US\$4 juta menurut program pensiun 401k-nya. Uang ini diinvestasikan terutama dalam reksa dana yang pertumbuhannya tinggi, yang akan dia ubah menjadi surat obligasi dan surat-surat berharga pemerintah. Dia akan berumur 55 tahun ketika keluar, dan dia akan mempunyai arus kas pasif lebih dari US\$300,000 setahun, lebih besar daripada yang dia peroleh dari gajinya. Maka hal ini dapat dilakukan, sekalipun anda bend kehilangan atau benci risiko. Namun anda harus mulai dari dini dan secara jelas menentukan rencana pensiun, dan anda harus mempekerjakan seorang perencana finansial yang anda percaya untuk membimbing anda sebelum berinvestasi dalam hal apa pun.

Tetapi bagaimana jika anda tidak mempunyai banyak waktu yang tersisa atau ingin pensiun dini? Bagaimana anda mengatasi rasa takut kehilangan uang?

Ayah saya yang miskin tidak melakukan apa pun. Dia hanya menghindari masalah itu, menolak mendiskusikannya.

Ayah saya yang kaya, di sisi lain, merekomendasikan agar saya berpikir seperti orang Texas. "Saya senang Texas dan orang Texas," katanya. "Di Texas, segala sesuatu lebih besar. Ketika orang Texas menang, mereka menang besar. Dan ketika mereka kalah, kalahnya spektakuler."

"Mereka senang kalah?" tanya saya.

"Bukan itu yang saya katakan. Tidak seorang pun senang kalah. Tunjukkan pada saya seorang pecundang yang senang, dan saya akan menunjukkan seorang pecundang," kata ayah yang kaya. "Itulah sikap seorang Texas terhadap risiko, ganjaran/hadiah, dan kegagalan yang sedang saya bicarakan. Itulah cara mereka mengatasi hidup. Mereka sangat menikmati hidup. Tidak seperti kebanyakan orang di sekitar sini, hidup seperti kecoak bila menyangkut soal uang. Kecoa sangat takut bila seseorang menyorotkan sinar padanya. Merengek ketika pegawai toko memberikan uang kembalian kurang pada mereka."

Ayah yang kaya terus menjelaskan.

"Apa yang paling saya sukai adalah sikap Texas. Mereka bangga ke-

tika mereka menang, dan mereka membual ketika kalah. Orang Texas punya pepatah, "Jika anda akan bangkrut, jangan tanggung-tanggung. Anda jelas tidak mau mengakui bahwa anda bangkrut gara-gara rumah murah. Kebanyakan orang di sini begitu takut kehilangan atau kalah, sampai-sampai rumah murah pun tidak punya."

Dia terus-menerus memberi tahu Mike dan saya bahwa alasan terbesar kurangnya keberhasilan finansial adalah karena kebanyakan orang memainkannya dengan terlalu aman. "Orang begitu takut kehilangan sehingga mereka kalah," begitu katanya.

Fran Tarkenton, gelandang NFL yang pernah hebat, mengatakannya dengan cara lain: "Menang berarti tidak takut kalah."

Dalam hidup saya sendiri, saya telah memperhatikan bahwa menang biasanya mengikuti kalah. Sebelum saya akhirnya belajar naik sepeda, pertama-tama saya jatuh berulang kali. Saya tidak pernah bertemu pegolf yang tidak pernah kehilangan bola golf. Saya tidak pernah bertemu dengan orang jatuh cinta yang tidak pernah patah hati. Dan saya tidak pernah bertemu dengan orang kaya yang tidak pernah kehilangan uang.

Jadi bagi kebanyakan orang, alasan mereka tidak menang (sukses) secara finansial adalah karena rasa sakit kehilangan uang jauh lebih besar daripada kegembiraan menjadi kaya. Pepatah lain di Texas adalah, "Setiap orang ingin pergi ke Surga, tapi tak seorang pun mau mati." Kebanyakan orang bermimpi menjadi kaya, tetapi sangat takut kehilangan uang. Jadi mereka tidak pernah pergi ke Surga.

Ayah yang kaya dulu memberi tahu Mike dan saya kisah-kisah perjalanannya ke Texas. "Jika kalian sungguh ingin belajar bagaimana sikap menanganai risiko, kekalahan, dan kegagalan, pergilah ke San Antonio dan kunjungilah orang Alamo. Orang Alamo adalah kisah besar tentang orang-orang berani yang memilih berkelahi, karena tahu tidak ada harapan berhasil melawan rintangan yang sangat besar. Mereka memilih mati daripada menyerah. Ini adalah kisah penuh inspirasi yang patut dipelajari; meskipun demikian, ini masih merupakan kekalahan militer yang tragis. Pantat mereka ditendang. Suatu kegagalan jika kalian mau menganggapnya demikian. Mereka kalah. Jadi bagaimana orang Texas mengatasi kegagalan? Mereka tetap berteriak, 'Ingatlah orang Alamo!'"

Mike dan saya banyak mendengar kisah ini. Dia selalu menceritakan kisah ini ketika dia hendak melakukan transaksi besar dan dia *nervous*. Setelah dia melakukan semua *due diligence-nyz*. dan sekarang itu dibangun atau ditutup, dia menceritakan kisah ini pada kami. Setiap kali dia takut membuat kesalahan, atau kehilangan uang, dia menceritakan kisah ini pada kami. Ini memberinya kekuatan, karena ini mengingatkan dia bahwa dia selalu dapat mengubah kekalahan finansial menjadi kemenangan finansial. Ayah yang kaya tahu bahwa kegagalan hanya akan membuatnya lebih kuat dan lebih pandai. Bukan bahwa dia ingin kalah; dia hanya tahu siapa dirinya dan bagaimana dia akan menerima suatu kekalahan. Dia akan menerima kekalahan dan menjadikannya kemenangan. Itulah yang membuat dia menjadi seorang pemenang dan yang lain menjadi pecundang. Itu memberinya keberanian untuk melewati batas ketika orang lain mundur. "Itu sebabnya saya sangat menyukai orang Texas. Mereka menerima kegagalan besar dan mengubahnya menjadi tempat pariwisata yang membuatnya menjadi jutaan."

Tetapi mungkin kata-katanya yang paling berarti bagi saya sekarang adalah ini: "Orang Texas tidak mengubur kegagalan mereka. Mereka mendapat inspirasi dari kegagalan itu. Mereka menerima kegagalan mereka dan mengubahnya menjadi *rallying cry* (teriakan pasukan dalam sebuah pertempuran; slogan). Kegagalan memberi inspirasi bagi orang Texas untuk menjadi pemenang. Tetapi formula itu bukan hanya formula bagi orang Texas. Ini adalah formula bagi semua pemenang."

Seperti telah saya katakan bahwa terjatuh dari sepeda adalah bagian dari belajar naik sepeda. Saya ingat bahwa terjatuh justru membuat saya memutuskan untuk belajar menaikinya. Itu sama sekali tidak mengurangi niat saya. Saya juga telah mengatakan bahwa saya tidak pernah bertemu pemain golf yang tidak pernah kehilangan bola. Untuk menjadi pegolf profesional yang hebat, kehilangan bola atau kalah dalam turnamen justru mengilhami si pegolf untuk menjadi lebih baik, berlatih lebih keras, belajar lebih banyak. Itulah yang membuat mereka lebih baik. Bagi pemenang, kekalahan memberi inspirasi pada mereka. Bagi pecundang, kekalahan mengalahkan mereka.

Mengutip John D. Rockefeller, "Saya selalu berusaha mengubah setiap bencana menjadi peluang."

Dan sebagai orang Jepang-Amerika, saya dapat mengatakan ini. Banyak orang mengatakan bahwa Pearl Harbor adalah kesalahan bangsa Amerika. Saya mengatakan itu adalah kesalahan bangsa Jepang. Dari film *Tora, Tora, Tora*, laksamana Jepang yang muram mengatakan kepada bawahannya yang bersorak-sorai, "Saya khawatir kita telah membangunkan raksasa yang sedang tidur." "Ingatlah Pearl Harbor" menjadi *rallying cry*. Slogan ini mengubah satu kekalahan terbesar Amerika menjadi alasan untuk menang. Kekalahan besar ini memberi Amerika kekuatan, dan Amerika segera bangkit sebagai suatu kekuatan dunia.

Kegagalan memberi inspirasi kepada para pemenang. Dan kegagalan mengalahkan para pecundang. Ini adalah rahasia terbesar para pemenang. Inilah rahasia yang tidak diketahui oleh para pecundang. Rahasia terbesar para pemenang adalah bahwa kegagalan memberi inspirasi untuk menang; jadi, mereka tidak takut kalah. Mengulang kutipan Fran Tarkenton, "Menang berarti tidak takut kalah". Orang seperti Fran Tarkenton tidak takut kalah karena mereka tahu siapa diri mereka. Mereka benci kalah, maka mereka tahu bahwa kekalahan hanya akan memberi mereka inspirasi untuk menjadi lebih baik. Ada perbedaan besar antara membenci kekalahan dan takut kalah. Kebanyakan orang begitu takut kehilangan uang sehingga mereka kehilangan. Mereka bangkrut gara-gara rumah murah. Secara finansial mereka memainkan hidup dengan terlalu aman dan terlalu kecil risikonya. Mereka membeli rumah besar dan mobil besar, tetapi bukan investasi besar. Alasan utama bahwa lebih dari 90 persen masyarakat Amerika sulit secara finansial adalah karena mereka bermain tidak untuk kalah. Dengan begitu mereka juga tidak bermain untuk menang.

Mereka pergi menemui perencana finansial mereka atau akuntan atau *stockbroker* dan membeli sebuah portofolio yang seimbang. Kebanyakan mempunyai SD (Sertifikat Deposito), surat-surat obligasi yang rendah hasilnya, reksa dana yang dapat diperdagangkan dalam dana-bersama, dan sedikit saham pribadi. Ini adalah portofolio yang aman dan bijaksana. Tetapi ini bukanlah portofolio yang

menang. Ini adalah portofolio seseorang yang bermain tidak untuk kalah.

Jangan salah mengerti. Itu barangkali portofolio yang lebih baik daripada lebih dari 70 persen populasi, dan itu menakutkan. Karena portofolio yang aman adalah jauh lebih baik daripada tidak ada portofolio. Itu adalah portofolio yang bagus bagi orang yang menyukai keamanan. Tetapi memainkannya dengan aman dan membuat "seimbang" pada portofolio investasi anda bukanlah cara investor yang sukses memainkan permainan itu. Jika anda mempunyai sedikit uang dan anda ingin menjadi kaya, anda pertama-tama harus "fokus", bukan "seimbang". Jika anda melihat seseorang yang sukses, pada awalnya mereka tidaklah seimbang. Orang-orang yang seimbang tidak melangkah ke mana pun. Mereka tetap di satu titik. Untuk membuat kemajuan, anda pertama-tama harus menjadi tidak seimbang. Lihatlah saja bagaimana anda membuat kemajuan untuk berjalan.

Thomas Edison tidak seimbang. Dia fokus. Bill Gates tidak seimbang. Dia fokus. Donald Trump fokus. George Soros fokus. George Patton tidak membawa tank-tank-nya menjauh. Dia memfokuskan mereka dan meledak di titik-titik lemah dalam perbentengan Jerman. Orang Prancis menjauh dari perbentengan Maginot, dan anda tahu apa yang terjadi pada mereka.

Jika anda mempunyai hasrat apa pun untuk menjadi kaya, anda harus fokus. Taruhlah banyak telur anda dalam sedikit keranjang. Jangan melakukan apa yang dilakukan oleh orang miskin dan kelas menengah: menaruh telur mereka yang sedikit ke dalam banyak keranjang.

Jika anda benci kalah, mainkanlah dengan aman. Jika kehilangan membuat anda lemah, mainkanlah dengan aman. Lakukanlah investasi yang seimbang. Jika anda berumur 25 tahun lebih dan sangat ngeri untuk mengambil risiko, jangan berubah. Mainkanlah dengan aman, tetapi mulailah sejak dini. Mulailah mengumpulkan sarang telur anda sejak dini karena ini membutuhkan waktu.

Tetapi jika anda mempunyai mimpi-mimpi kebebasan—untuk keluar dari perlombaan tikus—pertanyaan pertama untuk diajukan pada diri anda adalah, "Bagaimana saya menanggapi kegagalan?" Jika kega-

galan memberi inspirasi pada anda untuk menang mungkin anda harus menyambungnya—tetapi hanya mungkin. Jika kegagalan membuat anda lemah atau menyebabkan anda marah besar (untuk mencapai maksud anda)—seperti anak nakal manja yang memanggil pengacara untuk mengajukan tuntutan perkara setiap kali sesuatu tidak sejalan dengan keinginan mereka—maka bermainlah dengan aman. Pertahankanlah pekerjaan harian anda. Atau belilah surat-surat obligasi atau reksa dana. Tetapi ingatlah, ada risiko juga dalam sarana-sarana investasi itu, sekalipun mereka lebih aman.

Saya mengatakan semua ini, dengan merujuk pada orang Texas dan Fran Tarkenton, karena menyusun kolom aset itu sebenarnya hal mudah. Ini adalah permainan yang tidak menuntut kecerdasan tinggi. Ini tidak membutuhkan banyak pendidikan. Matematika kelas lima pun sudah cukup. Tetapi menyusun kolom aset adalah permainan dengan sikap atau pendirian yang tinggi. Ini membutuhkan keberanian, kesabaran, dan sikap yang baik terhadap kegagalan. Para pecundang menghindari kegagalan. Padahal kegagalan mengubah pecundang menjadi pemenang. Ingatlah orang Alamo.

Alasan No. 2. Mengatasi sinisme. "Langit akan runtuh. Langit akan runtuh." Banyak dari kita sudah mendengar cerita tentang *Chicken Little*, yang lari berkeliling pekarangan mengingatkan datangnya malapetaka. Kita semua mengenal orang-orang macam itu. Tetapi kita semua mempunyai "*Chicken Little*" (sikap pengecut) di dalam diri kita masing-masing.

Dan seperti telah saya katakan, pengejek sesungguhnya adalah "*chicken little*" (pengecut). Kita semua mempunyai jiwa pengecut ketika rasa takut dan kekhawatiran menyelimuti pikiran kita.

Kita semua mempunyai kekhawatiran. "Saya tidak pandai." "Saya tidak cukup bagus." "Dia dan dia jauh lebih baik daripada saya." Atau kekhawatiran kita sering kali melumpuhkan kita. Kita memainkan permainan "Bagaimana jika?" "Bagaimana jika perekonomian hancur persis setelah saya berinvestasi?" Atau "Bagaimana jika saya kehilangan kontrol dan saya tidak dapat mengembalikan uang itu?" "Bagaimana jika segala sesuatunya tidak berjalan seperti yang saya rencanakan?"

Atau kita mempunyai teman atau orang tercinta yang akan mengingatkan kita akan kekurangan kita, tidak peduli apakah kita bertanya atau tidak. Mereka kerap mengatakan, "Apa yang membuatmu berpikir kamu dapat melakukan hal itu?" Atau "Jika itu gagasan yang sangat bagus, mengapa orang lain tidak melakukannya?" Atau "Itu tidak akan berhasil. Kamu tidak tahu apa yang kamu bicarakan." Kata-kata keraguan itu sering kali begitu berpengaruh sehingga kita akhirnya tidak berbuat apa pun. Suatu perasaan yang mengerikan terbentuk dalam perut kita. Terkadang kita tidak dapat tidur. Kita gagal untuk melangkah maju. Maka kita tetap dengan apa yang aman dan peluang-peluang pun berlalu melewati kita. Kita melihat kehidupan kita berlalu ketika kita duduk tak bergerak dengan otot-otot tubuh yang lumpuh. Kita semua mempunyai perasaan seperti ini suatu waktu dalam hidup kita, sebagian lebih besar daripada yang lain.

Peter Lynch dari reksa dana Fidelity Magellan yang terkenal menunjuk banyak peringatan tentang jatuhnya langit sebagai "kegaduhan", dan kita semua mendengarkannya.

"Kegaduhan" diciptakan baik di dalam kepala kita atau datang dari luar. Sering kali dari teman, keluarga, rekan sekerja, dan media massa. Lynch mengenang tahun 1950-an ketika ancaman perang nuklir begitu umum dalam berita sehingga orang mulai membangun tempat-tempat perlindungan bawah tanah dan menyimpan makanan dan air. Jika mereka menginvestasikan uang mereka itu dengan bijaksana di pasar, daripada membangun tempat perlindungan bawah tanah, mungkin sekarang ini mereka sudah mandiri secara finansial.

Ketika kerusuhan pecah di Los Angeles beberapa tahun yang lalu, penjualan senjata meningkat tajam di seluruh negeri. Seseorang meninggal akibat daging hamburger setengah matang di Washington State dan Departemen Kesehatan Arizona memerintahkan restoran-restoran untuk memasak matang semua daging sapi. Sebuah perusahaan obat-obatan menayangkan iklan di TV nasional yang memperlihatkan orang-orang terserang flu. Iklan itu ditayangkan dalam bulan Februari. Penyakit flu meningkat demikian juga penjualan obat-obat flu.

Kebanyakan orang adalah miskin karena ketika menyangkut masalah investasi, dunia dipenuhi dengan para Chicken Little (manusia

pengecut) yang berlari berkeliling sambil berteriak, "Langit mau runtuh. Langit mau runtuh." Dan Chicken Little efektif karena setiap orang dari kita adalah pengecut. Sering dibutuhkan keberanian besar untuk tidak membiarkan rumor dan ramalan tentang kegelapan dan malapetaka mempengaruhi keraguan dan ketakutan kita.

Pada 1992, seorang teman bernama Richard datang dari Boston untuk mengunjungi istri saya dan saya di Phoenix. Dia terkesan dengan apa yang telah kami lakukan lewat saham dan real estat. Harga real estat di Phoenix sedang lesu. Kami menghabiskan waktu dua hari bersamanya untuk menunjukkan padanya apa yang menurut kami merupakan peluang-peluang yang luar biasa untuk arus kas dan apresiasi kapital.

Istri saya dan saya bukanlah agen real estat. Kami sungguh-sungguh investor. Setelah mengenali sebuah unit dalam komunitas resor, kami menghubungi agen yang menjualnya kepadanya sore hari itu. Harganya hanya US\$42,000 untuk sebuah rumah kota dengan dua kamar tidur. Unit-unit yang sama seharga US\$65,000. Dia mendapatkan tawaran yang sangat murah. Dengan gembira, dia membeli rumah itu dan kembali ke Boston.

Dua minggu kemudian, agen itu menghubungi untuk mengatakan bahwa teman kami membatalkan transaksi itu. Saya segera menghubunginya untuk mencari tahu alasannya. Dia mengatakan bahwa dia berbicara pada tetangganya, dan tetangganya memberitahu dia bahwa itu transaksi yang buruk. Dia membayar terlalu mahal.

Saya bertanya pada Richard apakah tetangganya itu seorang investor. "Bukan," kata Richard. Ketika saya bertanya mengapa dia mendengarkan orang itu, Richard bersikap defensif dan hanya mengatakan dia ingin hati-hati.

Pasar real estat di Phoenix kembali, dan, pada 1994, bahwa unit kecil itu disewakan US\$1,000 sebulan dan US\$2,500 dalam bulan-bulan musim panas yang ramai. Unit itu berharga US\$95,000 pada 1995. Richard hanya perlu membayar US\$5,000 dan dia akan punya modal untuk keluar dari perlombaan tikus. Sekarang, dia masih tetap tidak berbuat apa pun. Dan perdagangan di Phoenix masih tetap ada; anda hanya harus melihat banyak dengan lebih jeli.

Mungkinnya Richard tidaklah mengejutkan saya. Itu disebut "penyesalan pembeli yang dalam", dan itu mempengaruhi kita semua. Keragu-raguan itulah yang membujuk kita. Sikap pengecut menang, dan sebuah peluang kebebasan hilang.

Dalam contoh lain, saya menyimpan porsi kecil aset saya dalam sertifikat *tax-lien* (hak gadai oleh pemerintah atas properti riil karena pajak yang tidak dibayar) alih-alih sertifikat deposito. Saya memperoleh 16 persen per tahun, yang jelas lebih tinggi daripada bunga bank yang hanya 5 persen. Sertifikat itu dijamin oleh real estat dan dijalankan oleh undang-undang negara, yang juga lebih baik daripada kebanyakan bank. Formula yang dibeli membuat mereka aman. Mereka hanya kekurangan likuiditas. Maka saya melihat itu sebagai sertifikat deposito 2 sampai 7 tahun. Hampir setiap kali saya memberi tahu seseorang, terutama jika mereka mempunyai uang dalam sertifikat deposito, bahwa saya menyimpan uang saya dengan cara ini, mereka akan memberi tahu saya itu berbahaya. Mereka memberi tahu saya mengapa saya tidak boleh melakukan hal itu. Ketika saya bertanya pada mereka dari mana mereka mendapatkan informasi, mereka mengatakan dari seorang teman atau majalah investasi. Mereka tidak pernah melakukannya, dan mereka memberi tahu seseorang yang hendak melakukannya alasan kenapa mereka seharusnya tidak melakukannya. Hasil terendah yang saya cari adalah 16 persen, tetapi orang yang diliputi keragu-raguan bersedia menerima 5 persen. Keragu-raguan itu mahal harganya.

Maksud saya adalah bahwa keraguan dan sikap sinis itulah yang membuat kebanyakan orang tetap miskin dan bermain dengan aman. Dunia riil menanti anda untuk menjadi kaya. Hanya keraguan itulah yang membuat orang tetap miskin. Seperti telah saya katakan, keluar dari perlombaan tikus itu secara teknis mudah. Ini tidak membutuhkan banyak pendidikan, tetapi keraguanlah yang melumpuhkan banyak orang.

"Orang yang sinis tidak pernah menang," kata ayah yang kaya. "Keraguan dan ketakutan yang tak dikendalikan menciptakan orang yang sinis. Si sinis mengkritik, dan pemenang menganalisis" adalah pepatah favoritnya. Ayah yang kaya menjelaskan bahwa kritikan

membutakan sementara analisis membuka mata. Analisis mengizinkan pemenang melihat bahwa kritik itu buta, dan melihat peluang yang dilewatkan oleh setiap orang lainnya. Dan menemukan bahwa apa yang dilewatkan orang lain adalah kunci menuju sukses.

Real estat adalah sarana investasi yang paling kuat bagi siapa pun yang mencari kemandirian atau kebebasan finansial. Ini adalah alat investasi yang unik. Namun, setiap kali saya menyebut real estat sebagai sarana, saya sering mendengar orang mengatakan, "Saya tidak mau repot." Itulah yang disebut "*noise*" oleh Peter Lynch. Ayah saya yang kaya menyebutnya omongan orang sinis. Seseorang yang mengkritik dan tidak menganalisis. Seseorang yang membiarkan keraguan dan ketakutan menutup pikiran mereka alih-alih membuka mata mereka.

Jadi, ketika seseorang mengatakan, "Saya tidak mau repot," saya ingin menyerang balik, "Apa yang membuatmu berpikir saya mau repot?" Mereka mengatakan repotnya lebih besar daripada apa yang mereka inginkan. Saya bicara tentang kebebasan dari perlombaan tikus, dan mereka memusatkan perhatian pada kerepotan. Itulah pola berpikir yang membuat kebanyakan orang tetap miskin. Mereka mengkritik alih-alih menganalisis.

' 'Saya tidak ingin' menahan kunci bagi kesuksesan anda," begitu kata ayah saya yang kaya.

Karena saya juga tidak mau repot-repot, saya mencari manajer properti yang mau repot. Dan dengan menemukan seorang manajer properti hebat yang mengelola perumahan atau apartemen, arus kas saya pun naik. Namun yang lebih penting lagi, seorang manajer properti yang hebat membuat saya bisa membeli lebih banyak real estat karena saya tidak harus repot-repot. Manajer properti yang hebat adalah kunci untuk berhasil dalam real estat. Manajer properti yang hebat sering kali "mendengar" transaksi-transaksi besar sebelum agen real estat mengetahuinya, sehingga mereka menjadi semakin berharga.

Itulah yang dimaksud oleh ayah yang kaya dengan " 'saya tidak ingin' menahan kunci bagi kesuksesan anda." Karena saya juga tidak mau repot, saya membayangkan bagaimana membeli lebih banyak real estat dan mempercepat keluarnya saya dari perlombaan

tikus. Orang yang terus mengatakan "Saya tidak mau repot-repot" sering kali menyangkal penggunaan sarana investasi yang sangat ampuh ini. Kerepotan lebih penting daripada kebebasan mereka.

Dalam pasar saham, saya sering mendengar orang mengatakan, "Saya tidak ingin kehilangan uang." Apa yang membuat mereka berpikir bahwa saya atau orang lainnya senang atau mau kehilangan uang? Saya rasa tidak ada orang yang ingin kehilangan uang. Mereka tidak menghasilkan banyak uang karena mereka memilih untuk tidak kehilangan uang. Bukannya melakukan analisis, mereka malah menutup pikiran mereka terhadap sarana investasi lain yang sangat ampuh, pasar saham.

Pada Desember 1996, saya bersepeda dengan seorang teman melewati sebuah pompa bensin di lingkungan kami. Dia mampir dan melihat bahwa harga minyak akan naik. Teman saya adalah orang yang pesimis atau "Chicken Little" (pengecut). Baginya, langit selalu akan runtuh, dan biasanya memang runtuh, menimpa dirinya.

Ketika dia pulang ke rumah, dia memperlihatkan pada saya semua data statistik tentang alasan kenaikan harga minyak dalam beberapa tahun ke depan. Statistik yang tidak pernah saya lihat sebelumnya, sekalipun saya telah memiliki berkas saham substansial dari sebuah perusahaan minyak. Dengan informasi itu, saya segera mencari dan menemukan sebuah perusahaan minyak baru yang kurang bernilai yang hampir menemukan beberapa deposit minyak. *Broker* saya sangat senang dengan perusahaan baru ini, dan saya membeli 15.000 saham dengan harga 65 sen (dollar) per lembarnya.

Pada Februari 1997, teman yang sama itu dan saya pergi ke pompa bensin yang sama, dan cukup pasti, harga per galon telah naik hampir 15 persen. Lagi-lagi, orang sinis khawatir dan mengeluh. Saya tersenyum karena pada Januari 1997, perusahaan minyak kecil itu berhasil dan 15.000 saham itu naik sampai lebih dari US\$3 per lembarnya. Dan harga bahan bakar akan terus naik jika apa yang dikatakan teman saya itu benar.

Bukannya melakukan analisis, sikap pengecut dan sinis mereka menutup pikiran mereka. Jika kebanyakan orang mengerti bagaimana sebuah "stop" bekerja dalam investasi pasar saham, akan ada lebih ba-

nyak orang berinvestasi untuk menang daripada berinvestasi untuk kalah. Sebuah "stop" hanyalah sebuah perintah komputer yang menjual saham anda secara otomatis jika harga mulai jatuh, membantu untuk meminimalkan kerugian anda dan memaksimalkan keuntungan. Ini adalah alat yang hebat bagi mereka yang sangat takut kalah.

Jadi kapan pun saya mendengar orang berfokus pada "Saya tidak mau" mereka, dan bukan pada apa yang mereka inginkan, saya tahu "gejolak" dalam pikiran mereka pasti keras. Sikap pengecut/pesimis telah mengambil alih pikiran mereka dan berteriak-teriak, "Langit mau runtuh dan toilet rusak." Maka mereka menghindari "tidak mau (repot)" mereka, tetapi, akibatnya, mereka membayar harga yang sangat mahal. Mereka mungkin tidak pernah mendapatkan apa yang mereka inginkan dalam hidup ini.

Ayah yang kaya memberi saya suatu cara untuk menghadapi Chicken Little. "Lakukan saja apa yang dilakukan Kolonel Sanders." Pada usia 66 tahun, dia kehilangan bisnisnya dan hidupnya mulai tergantung pada cek Jaminan Sosial. Itu jelas tidak cukup. Dia berkeliling negeri untuk menjual resepnya untuk ayam goreng (*fried chicken*). Dia ditolak 1.009 kali sebelum akhirnya seseorang mengatakan, "Ya, baik." Dan dia pun menjadi seorang multijutawan pada umur lanjut ketika kebanyakan orang justru mengundurkan diri atau keluar. "Dia orang yang berani dan ulet," kata ayah yang kaya tentang Harlan Sanders.

Jadi ketika anda ragu-ragu dan merasa sedikit takut, lakukan saja apa yang dilakukan Kol. Sanders pada jiwa pengecutnya. Dia menggorengnya.

Alasan No. 3. Kemalasan. Orang sibuk sering kali orang paling malas. Barangkali kita semua telah mendengar cerita tentang usahawan yang bekerja keras untuk memperoleh banyak uang. Dia bekerja keras untuk menjadi pemberi nafkah yang baik bagi istri dan anak-anaknya. Dia menghabiskan waktu berjam-jam di kantor dan membawa pulang pekerjaan pada akhir pekan. Suatu hari dia pulang ke rumah dan mendapati bahwa rumahnya kosong. Istrinya telah pergi membawa anak-anak. Dia tahu bahwa dia dan istrinya mempunyai banyak masalah, tetapi alih-alih memperkuat hubungan mereka, dia tetap meny-

bukkan diri dengan pekerjaannya. Karena selalu cemas, kinerjanya di tempat kerja merosot tajam dan akhirnya dia kehilangan pekerjaannya.

Sekarang ini, saya sering menemui orang yang terlalu sibuk mengurus kekayaan mereka. Dan ada orang yang terlalu sibuk mengurus kesehatan mereka. Penyebabnya sama. Mereka sibuk, dan mereka tetap sibuk karena itu merupakan cara untuk menghindari sesuatu yang tidak ingin mereka hadapi. Tidak seorang pun wajib memberi tahu mereka. Jauh di lubuk hati mereka sudah tahu. Kenyataannya, jika anda mengingatkan mereka, mereka sering menanggapi dengan amarah atau sangat tersinggung.

Jika mereka tidak sibuk bekerja atau menemani anak-anak, mereka kerap sibuk menonton TV, memancing, bermain golf, atau berbelanja ke mal. Namun, di dalam hati mereka tahu bahwa mereka menghindari sesuatu yang penting. Itu adalah bentuk kemalasan yang paling umum. Malas dengan jalan tetap sibuk.

Jadi apa obat untuk kemalasan? Jawabannya adalah sedikit ketamakan.

Bagi banyak orang dari antara kita, kita dibesarkan dengan pikiran bahwa ketamakan atau nafsu itu buruk. "Orang tamak adalah orang jahat," begitu kata ibu saya dulu. Namun, dalam diri kita semua ada nafsu/hasrat untuk memiliki barang-barang bagus, barang-barang baru, atau hal-hal yang menyenangkan. Jadi agar hasrat itu tetap terkendali, orangtua kerap kali menemukan cara-cara untuk menekan hasrat itu dengan menciptakan rasa bersalah.

"Kamu hanya memikirkan dirimu sendiri. Apakah kamu tidak tahu bahwa kamu mempunyai kakak dan adik?" adalah kata-kata kesukaan ibu saya. Atau "Kamu ingin Ayah membelikan kamu apa?" adalah ungkapan kesukaan ayah saya. "Apa kamu kira kita ini pembuat uang? Apa kamu pikir uang itu tumbuh di pohon? Kamu kan tahu kita ini bukan orang kaya."

Bukan kata-kata itu, tetapi rasa bersalah amat besar yang menyertai kata-kata itulah yang mengenai saya.

Atau rasa bersalah yang sebaliknya adalah "Saya mengorbankan hidup saya agar bisa membelikan ini untukmu. Saya membelikan ini untukmu karena saya tidak pernah mempunyai keberuntungan seperti

ini ketika saya masih bocah." Saya mempunyai seorang tetangga yang tidak punya uang sama sekali, tetapi ia tidak dapat memarkir mobilnya dalam garasinya. Garasinya penuh dengan mainan untuk anak-anaknya. Anak-anaknya yang nakal dan manja itu mendapatkan segala sesuatu yang mereka minta. "Saya tidak ingin mereka tahu perasaan kekurangan" adalah kata-katanya setiap hari. Dia tidak mempunyai apa pun untuk disisihkan untuk kuliah mereka nanti ataupun untuk masa pensiunnya sendiri, tetapi anak-anaknya memiliki setiap jenis mainan yang pernah dibuat. Baru-baru ini dia mendapatkan kartu kredit baru dan mengajak anak-anaknya ke Las Vegas. "Saya lakukan ini untuk anak-anak. Untuk kebahagiaan mereka," katanya dengan perasaan amat puas.

Ayah yang kaya melarang kata-kata "Saya tidak dapat membelinya."

Dalam rumah saya, itulah yang saya dengar. Sebaliknya, ayah yang kaya menuntut anak-anaknya untuk mengatakan, "Bagaimana saya dapat membelinya?" Alasannya, kata-kata "Saya tidak dapat membelikannya" akan menutup otak anda. Itu membuat anda tidak harus memutar otak, tidak perlu berpikir lebih lanjut. "Bagaimana saya dapat membelinya?" membuka otak. Memaksa anda untuk berpikir dan mencari jawaban.

Tetapi yang paling penting, dia merasa kata-kata "Saya tidak dapat membelinya" adalah sebuah dusta. Dan jiwa manusia tahu hal itu. "Jiwa manusia sangat, sangat kuat," begitu dia akan bilang. "Ia tahu ia dapat melakukan apa pun." Dengan mempunyai pikiran malas yang mengatakan, "Saya tidak dapat membelinya," sebuah perang meletus dalam diri anda. Jiwa anda marah, dan pikiran malas anda harus mempertahankan kebohongannya. Jiwa anda berteriak, "Ayo. Cepat kita pergi ke *fitness center* dan berolah raga." Dan pikiran anda mengatakan, "Yah..., saya capai. Saya sudah bekerja keras hari ini." Atau jiwa anda mengatakan, "Saya sakit dan capai jadi orang miskin. Ayo kita keluar dari sini dan menjadi kaya." Dan pikiran malas anda akan mengatakan, "Orang kaya itu serakah. Lagi pula itu terlalu menyusahkan kita. Itu tidak aman. Saya bisa kehilangan uang. Saya sudah bekerja cukup keras seperti sekarang. Bagaimanapun sudah terlalu banyak yang saya kerjakan. Lihatlah apa yang harus saya lakukan malam ini. Bos saya ingin pekerjaan ini selesai besok pagi."

Perkataan "Saya tidak dapat membelinya" juga mendatangkan kesedihan. Ketidakberdayaan yang menuntun ke patahnya semangat dan sering kali malah depresi. "Apatis" adalah kata lainnya. "Bagaimana saya dapat membelinya?" membuka kemungkinan, daya tarik, kegembiraan, dan impian. Maka ayah yang kaya tidak terlalu peduli pada apa yang ingin anda beli, tetapi bahwa "Bagaimana saya dapat membelinya?" menciptakan pikiran yang lebih kuat dan jiwa yang dinamis.

Jadi, dia jarang memberi sesuatu pada Mike atau saya. Sebaliknya, dia akan bertanya, "Bagaimana kamu bisa membelinya?" dan itu termasuk kuliah di perguruan tinggi, yang kami bayar untuk diri kami sendiri. Itu bukan tujuan tetapi proses untuk mencapai tujuan yang kami hasrati itu yang dia inginkan untuk kami pelajari.

Masalah yang sekarang saya rasakan adalah bahwa ada jutaan orang yang merasa bersalah tentang ketamakan atau keserakahan mereka. Ini adalah pengkondisian dari masa kanak-kanak mereka. Hasrat mereka untuk mempunyai hal-hal yang lebih baik yang ditawarkan oleh kehidupan. Kebanyakan telah dikondisikan secara bawah sadar untuk mengatakan, "Kamu tidak bisa memiliki itu," atau "Kamu tidak akan pernah mampu memberikan hal itu."

Ketika saya memutuskan untuk keluar dari perlombaan tikus, itu hanyalah sebuah pertanyaan. "Bagaimana saya mampu bertahan dengan tidak bekerja lagi?" Dan pikiran saya mulai mengeluarkan berbagai jawaban dan solusi. Bagian tersulit adalah bertempur melawan dogma orangtua kandung saya mengenai "Kita tidak dapat membelinya." Atau "Berhentilah memikirkan dirimu sendiri." Atau "Mengapa kamu tidak memikirkan orang lain?" dan kata-kata senada lainnya yang didesain untuk menanamkan rasa bersalah untuk menekan ketamakan saya.

Jadi bagaimana anda mengalahkan kemalasan? Jawabannya adalah sedikit ketamakan. Sebuah stasiun radio di Amerika diberi nama WII-FM, yang berarti "What's In It-For Me?" (Apa untungnya untuk saya?) Seseorang perlu duduk dan bertanya, "Apa untungnya untuk saya jika saya sehat, seksi, cantik/tampan?" Atau "Apa yang akan saya lakukan jika saya mempunyai seluruh uang yang saya butuhkan?"

Tanpa sedikit ketamakan itu—hasrat untuk mempunyai sesuatu yang lebih baik—kemajuan tidak akan terjadi. Dunia kita maju karena kita semua menginginkan kehidupan yang lebih baik. Penemuan-penemuan baru tercipta karena kita menginginkan sesuatu yang lebih baik. Kita pergi ke sekolah dan belajar keras karena kita menginginkan sesuatu yang lebih baik. Jadi, setiap kali anda mendapati diri anda menghindari sesuatu yang anda tahu seharusnya anda lakukan, maka satu-satunya hal yang anda tanyakan pada diri anda sendiri adalah "Apa untungnya untuk saya?" Bersikaplah sedikit tamak. Itulah obat terbaik untuk kemalasan.

Akan tetapi, terlalu tamak, seperti apa pun lainnya yang berlebihan, tidaklah baik. Namun ingatlah saja apa yang dikatakan Michael Douglas dalam film *Wall Street*. "Tamak itu baik." Ayah yang kaya mengatakannya secara berbeda: "Rasa bersalah lebih buruk daripada ketamakan. Karena rasa bersalah merampok tubuh dari jiwanya." Dan bagi saya, Eleanor Roosevelt mengatakannya dengan sangat baik: "Lakukanlah apa yang menurut hati anda benar—karena bagaimanapun anda akan dikritik. Masa bodoh jika anda melakukannya, dan masa bodoh jika anda tidak melakukan."

Alasan No. 4. Kebiasaan. Hidup kita adalah cerminan dari kebiasaan kita lebih daripada pendidikan kita. Setelah melihat film *Conan*, yang dibintangi Arnold Schwarzenegger, seorang teman mengatakan, "Saya senang memiliki tubuh seperti Schwarzenegger." Kebanyakan pria mengangguk tanda setuju.

"Saya bahkan mendengar dia dulu sangat lemah dan kurus kering," tambah seorang teman lainnya.

"Ya, saya mendengar itu juga," seorang yang lain menambahkan. "Saya dengar dia mempunyai kebiasaan berlatih di *fitness center* setiap hari."

"Ya, saya berani bertaruh untuk itu."

"Nah," kata sekelompok orang yang sinis. "Saya berani taruhan dia memang dilahirkan dengan tubuh seperti itu. Lebih baik kita tidak membicarakan Arnold lagi dan pergi minum bin"

Ini adalah contoh kebiasaan mengendalikan perilaku. Saya ingat bertanya pada ayah saya yang kaya tentang kebiasaan orang kaya.

Alih-alih langsung menjawab saya, dia menginginkan saya untuk belajar melalui contoh, seperti biasa.

"Kapan ayahmu membayar rekening-rekeningnya?" tanya ayah yang kaya.

"Pada awal bulan," kata saya.

"Apa dia masih mempunyai sisa uang?" tanyanya

"Sangat sedikit," kata saya.

"Itulah alasan utama dia bergumul," kata ayah yang kaya. "Dia mempunyai kebiasaan buruk."

"Ayahmu membayar pada orang lain lebih dulu. Dia membayar dirinya sendiri belakangan, tetapi hanya jika uangnya masih tersisa."

"Yang biasanya tidak," kata saya. "Tetapi dia harus membayar rekening-rekeningnya, kan? Bapak mau mengatakan ayah saya seharusnya tidak membayar rekening-rekeningnya?"

"Tentu saja tidak," kata ayah yang kaya. "Saya sungguh percaya untuk membayar rekening-rekening saya pada waktunya. Cuma saya membayar diri saya lebih dulu. Bahkan sebelum saya membayar pemerintah."

"Tetapi apa yang terjadi jika Bapak tidak mempunyai cukup uang?" tanya saya. "Apa yang akan Bapak lakukan?"

"Sama," kata ayah yang kaya. "Saya masih tetap membayar diri saya lebih dulu. Bahkan jika saya kekurangan uang. Kolom aset saya jauh lebih penting bagi saya daripada pemerintah."

"Tetapi," kata saya. "Apakah mereka tidak mencari dan mengejar Bapak?"

"Ya, jika kamu tidak membayar," kata ayah yang kaya. "Dengar, saya tidak mengatakan untuk tidak membayar. Saya hanya mengatakan saya membayar diri saya lebih dulu, sekalipun saya kekurangan uang."

"Tetapi," jawab saya. "Bagaimana Bapak melakukannya?"

"Ini bukan soal bagaimana. Pertanyaannya adalah 'Mengapa'," kata ayah yang kaya.

"Oke, mengapa?"

"Motivasi," kata ayah yang kaya. "Siapa yang kamu pikir akan mengeluh lebih keras jika saya tidak membayar mereka—saya atau kreditur saya?"

"Kreditur Bapak pasti akan menjerit lebih keras daripada Bapak," kata saya cepat dan jelas. "Bapak tidak akan mengatakan apa pun jika Bapak tidak membayar diri Bapak."

"Jadi kamu tahu, setelah membayar diri saya sendiri, tekanan untuk membayar pajak dan kreditur lain sangat besar sehingga memaksa saya untuk mencari bentuk-bentuk pemasukan yang lain. Tekanan untuk membayar menjadi motivasi saya. Saya melakukan pekerjaan tambahan, memulai perusahaan lain, bertransaksi di pasar saham, apa saja yang dapat memastikan agar mereka tidak mulai memaki saya. Tekanan itu membuat saya bekerja lebih keras, memaksa saya untuk berpikir, dan yang paling penting membuat saya lebih cerdas dan lebih aktif bila menyangkut soal uang. Jika saya membayar diri saya belakangan, saya akan merasa tidak ada tekanan, tetapi saya akan bangkrut."

"Jadi ketakutan pemerintah atau orang lain yang Bapak utangi itulah yang memotivasi Bapak?"

"Benar," kata ayah yang kaya. "Kamu tahu, tukang tagih rekening pemerintah adalah penggertak besar terutama bagi orang kecil. Begitu pula tukang tagih lainnya. Kebanyakan orang mengalah pada para penggertak itu. Mereka membayar para penagih dan tidak pernah membayar diri mereka sendiri. Kamu tahu cerita tentang orang lemah seberat 96 pon yang ditendang wajahnya?"

Saya mengangguk. "Saya melihat iklan untuk pelajaran angkat besi dan bina raga itu dalam buku-buku komik sepanjang waktu."

"Ya, kebanyakan orang membiarkan para penggertak menendang wajah mereka. Saya memutuskan untuk memanfaatkan rasa takut si penggertak untuk membuat saya lebih kuat. Orang lain menjadi lebih lemah. Memaksa diri saya untuk berpikir tentang menghasilkan uang tambahan adalah seperti pergi ke *fitness center* dan berlatih beban (angkat besi). Semakin banyak saya melatih otot-otot uang mental saya, semakin kuat saya jadinya: Sekarang, saya tidak takut pada para penggertak itu."

Saya suka apa yang dikatakan ayah yang kaya. "Jadi jika saya membayar diri saya lebih dulu, saya menjadi semakin kuat secara finansial, secara mental, dan secara fiskal."

Ayah yang kaya mengangguk.

"Dan jika saya membayar diri saya belakangan, atau tidak sama sekali, saya semakin lemah. Jadi orang-orang seperti para bos, manajer, kolektor pajak, tukang tagih rekening, dan tuan-tuan tanah mempermainkan saya seumur hidup saya. Hanya karena saya tidak mempunyai kebiasaan uang yang baik."

Ayah yang kaya mengangguk. "Persis seperti orang lemah yang beratnya 96 pon itu."

Alasan No. 5. Arogan. Arogan adalah ego plus kebodohan.

"Apa yang saya tahu menghasilkan uang bagi saya. Apa yang tidak saya ketahui menghilangkan uang bagi saya. Setiap kali saya bersikap arogan, saya kehilangan uang. Karena ketika arogan, saya sungguh-sungguh percaya bahwa apa yang tidak saya ketahui adalah tidak penting," begitu ayah yang kaya sering menasihati saya.

Saya telah menemui banyak orang menggunakan arogansi untuk menyembunyikan kebodohan mereka sendiri. Hal itu sering kali terjadi ketika saya sedang mendiskusikan pernyataan-pernyataan finansial dengan para akuntan atau bahkan para investor lainnya.

Mereka berusaha memenangkan diskusi itu dengan mengertak. Jelas bagi saya bahwa mereka tidak mengetahui apa yang sedang mereka bicarakan. Mereka tidak berbohong, tetapi mereka tidak mengatakan kebenaran.

Ada banyak orang di dunia uang, keuangan, dan investasi yang sama sekali tidak mempunyai gagasan tentang apa yang mereka bicarakan. Kebanyakan orang dalam industri uang hanya menyemprotkan rayuan penjualan seperti para penjual mobil bekas.

Bila anda tahu bahwa anda bodoh atau tidak tahu apa-apa dalam suatu masalah, mulailah mendidik diri anda dengan menemukan seorang ahli dalam bidang itu atau menemukan sebuah buku tentang masalah itu.

MEMULAI

BAB SEMBILAN

Memulai

Saya harap saya bisa mengatakan bahwa memperoleh kekayaan itu mudah bagi saya, tetapi ternyata tidak.

Jadi menanggapi pertanyaan "Bagaimana saya mulai?" Saya menawarkan proses pemikiran yang saya jalani dari hari ke hari. Sungguh mudah menemukan transaksi-transaksi besar. Saya menjanjikan itu pada anda. Itu seperti naik sepeda. Setelah sedikit tertatih-tatih, ini hanyalah soal kecil. Tetapi bila menyangkut masalah uang, ini adalah ketetapan hati untuk menjalani ketertatihan itu yang merupakan masalah pribadi.

Untuk menemukan "transaksi seumur hidup" yang bernilai jutaan dolar menuntut kita untuk mendayagunakan kejeniusan finansial kita. Saya percaya masing-masing dari kita memiliki kejeniusan finansial dalam diri kita. Masalahnya, kejeniusan kita terbaring tidur, menunggu untuk dibangunkan. Ia terbaring tidur karena kebudayaan kita telah mendidik kita untuk percaya bahwa cinta akan uang adalah akar segala kejahatan. Itu telah mendorong kita untuk mempelajari suatu profesi sehingga kita dapat bekerja untuk mendapatkan uang, tetapi tidak berhasil mengajarkan pada kita bagaimana mempunyai uang yang bekerja untuk kita. Itu mengajar kita untuk tidak mengkhawatirkan masa depan finansial kita, perusahaan kita atau pemerintah akan mengurus kita bila masa kerja kita telah selesai. Akan tetapi,

anak-anak kitalah, karena dididik di dalam sistem sekolah yang sama, yang akan membayar itu semua. Pesannya adalah tetap bekerja keras, mem-peroleh uang dan membelanjakannya, dan ketika kita kekurangan uang, kita dapat selalu meminjam lebih banyak.

Sayangnya, 90 persen dunia Barat memeluk dogma di atas, alasannya hanya karena lebih mudah untuk mendapatkan sebuah pekerjaan dan bekerja untuk uang. Jika anda tidak tergolong orang seperti itu, saya menawarkan pada anda sepuluh langkah berikut ini untuk membangkitkan kejeniusan finansial anda. Saya sekadar menawari anda langkah-langkah yang secara pribadi telah saya lakukan. Jika anda mau mengikuti beberapa di antaranya, bagus. Jika anda tidak mau, ciptakanlah langkah anda sendiri. Kejeniusan finansial anda cukup pandai untuk membuat daftarnya sendiri.

Selagi di Peru, kepada seorang penambang emas berumur 45 tahun, saya bertanya bagaimana dia begitu yakin menemukan tambang emas. Dia menjawab, "Ada emas di mana-mana. Kebanyakan orang tidak dilatih untuk melihatnya."

Dan saya akan mengatakan itu benar. Dalam real estat, saya dapat keluar-masuk dalam sehari dengan empat atau lima transaksi potensial yang besar, sementara rata-rata orang akan keluar dan tidak mendapatkan apa pun. Sekalipun melihat di lingkungan yang sama. Alasannya adalah mereka tidak meluangkan waktu untuk mengembangkan kejeniusan finansial mereka.

Saya menawarkan pada anda sepuluh langkah berikut sebagai proses untuk mengembangkan kekuatan anda yang diberikan-Tuhan. Kekuatan yang hanya dapat dikendalikan oleh anda.

- 1. SAYA MEMBUTUHKAN ALASAN LEBIH BESAR DARI-PADA REALITAS:** Kekuatan jiwa/semangat. Jika anda menanyai kebanyakan orang apakah mereka ingin menjadi kaya atau merdeka secara finansial, mereka akan mengatakan, "ya". Tetapi kemudian mereka harus berhadapan dengan realitas. Jalan tampaknya terlalu panjang dengan terlalu banyak bukit untuk didaki. Lebih mudah untuk bekerja saja untuk mendapatkan uang dan menyerahkan kelebihannya pada *broker* anda.

Saya pernah bertemu seorang wanita muda yang mempunyai impian untuk berenang bagi tim Olympiade Amerika. Realitasnya adalah, dia harus bangun setiap jam 4 pagi untuk berenang selama tiga jam sebelum pergi ke sekolah. Dia tidak berpesta dengan teman-temannya pada hari Sabtu malam. Dia harus belajar dan mempertahankan rankingnya, persis seperti setiap orang lainnya.

Ketika saya bertanya padanya apa yang mendorongnya dengan ambisi dan pengorbanan yang luar biasa seperti itu, dia hanya menjawab, "Saya melakukannya untuk diri saya sendiri dan orang-orang yang saya cintai. Cintalah yang membuat saya mengatasi rintangan dan pengorbanan."

Suatu alasan atau tujuan adalah kombinasi dari "keinginan" dan "bukan keinginan". Ketika orang bertanya pada saya, apa alasannya ingin menjadi kaya, itu adalah kombinasi dari "ingin" dan "tidak ingin".

Saya menyebut beberapa. Pertama, "tidak ingin", karena itu menciptakan "keinginan". Saya tidak ingin bekerja seumur hidup saya. Saya tidak ingin apa yang diidam-idamkan oleh orangtua saya, yaitu keamanan kerja dan sebuah rumah di pinggiran. Saya tidak suka menjadi karyawan. Saya benci bahwa ayah saya selalu tak sempat menonton permainan sepak bola saya karena dia terlalu sibuk bekerja untuk kariernya. Saya membencinya ketika ayah saya bekerja keras seumur hidupnya dan pemerintah mengambil sebagian besar hasil kerjanya pada saat kematiannya. Dia bahkan tidak dapat mewariskan hasil kerja kerasnya ketika dia meninggal. Orang kaya tidak melakukan itu. Mereka bekerja keras dan mewariskannya pada anak-anak mereka.

Sekarang soal ingin. Saya ingin bebas untuk berwisata keliling dunia dan menikmati gaya hidup yang saya sukai. Saya ingin melakukan hal ini ketika usia saya masih muda. Saya ingin bebas. Saya ingin mengendalikan waktu dan hidup saya. Saya ingin uang bekerja untuk saya.

Itulah alasan-alasan emosional saya yang paling dalam. Apa alasan-alasan anda? Jika alasan itu kurang kuat, maka realitas jalan di depan mungkin lebih besar daripada alasan-alasan anda. Saya telah kehilangan

uang dan sudah melangkah mundur berkali-kali, tetapi alasan emosional yang dalam itu membuat saya tetap tegar dan melangkah maju terus. Saya ingin bebas pada umur 40 tahun, tetapi saya baru mencapainya pada umur 47 tahun dengan banyak pengalaman belajar di sepanjang jalan.

Seperti kata saya, saya berharap dapat mengatakan bahwa itu mudah. Itu tidak mudah, tetapi itu juga tidak sulit. Namun tanpa alasan atau tujuan yang kuat, apa pun dalam hidup ini adalah sulit.

JIKAANDA TIDAK MEMPUNYAI ALASAN KUAT, TIDAK ADA GUNANYA MEMBACA LEBIH LANJUT KESANNYA SEPERTI TER-LALU BANYAK KERJA KERAS.

2. **SAYA MEMILIH TIAP HARI:** Kekuatan pilihan. Inilah alasan utama orang ingin hidup dalam sebuah negara bebas. Kita menginginkan kekuatan atau kekuasaan untuk memilih.

Secara finansial, dengan setiap rupiah yang kita peroleh di tangan kita, kita mempunyai kekuatan untuk memilih masa depan kita untuk menjadi kaya, miskin, atau kelas menengah. Kebiasaan kita menghabiskan (dengan berbelanja) mencerminkan siapa diri kita. Orang miskin hanya memiliki kebiasaan menghabiskan/membelanjakan yang buruk.

Keuntungan yang saya miliki sebagai seorang bocah adalah bahwa saya senang bermain Monopoli secara konstan. Tidak seorang pun memberitahu Monopoli hanya untuk anak-anak, jadi saya tetap memainkan permainan ini sampai dewasa. Saya juga mempunyai seorang ayah yang kaya yang menunjukkan pada saya perbedaan antara aset dan liabilitas. Maka di masa lalu, sebagai seorang anak kecil, saya memilih untuk menjadi kaya, dan saya tahu yang harus saya lakukan hanyalah belajar untuk memperoleh aset, aset riil. Sahabat terbaik saya, Mike, mewarisi kolom aset dari ayahnya, tetapi dia masih harus memilih belajar untuk menjaga dan memeliharanya. Banyak keluarga

kaya kehilangan aset mereka dalam generasi berikutnya hanya karena tidak ada seorang pun yang dilatih untuk menjadi pengelola yang baik atas aset mereka.

Kebanyakan orang memilih untuk tidak menjadi kaya. Bagi 90 persen penduduk, menjadi kaya adalah "terlalu banyak pertikaian". Maka mereka menciptakan perumpamaan yang berbunyi, "Saya tidak tertarik pada uang." Atau "Saya tidak akan pernah jadi kaya." Atau "Saya tidak perlu khawatir, saya masih muda." Atau "Bila saya menghasilkan sejumlah besar uang, barulah saya akan memikirkan masa depan saya." Atau "Suami/istri saya mengatur keuangan." Yang jadi masalah dengan pernyataan-pernyataan tersebut adalah pernyataan itu merampok orang yang memilih untuk memikirkan dua hal penting: waktu, yang merupakan aset anda yang paling berharga, dan belajar. Hanya karena anda tidak mempunyai uang, itu bukan alasan untuk tidak belajar. Tetapi itu adalah sebuah pilihan yang kita buat setiap hari, pilihan akan apa yang kita lakukan dengan waktu kita, uang kita, dan apa yang kita letakkan dalam kepala kita. Itulah kekuatan pilihan. Kita semua memiliki pilihan. Saya hanya memilih untuk menjadi kaya, dan saya membuat pilihan itu setiap hari.

PERTAMA-TAMA BERINVESTASILAH DALAM PENDIDIKAN: Dalam kenyataan, satu-satunya aset riil yang anda miliki adalah pikiran anda, alat yang paling kuat yang kita kuasai. Seperti yang saya katakan tentang kekuatan pilihan, kita masing-masing mempunyai pilihan tentang apa yang kita letakkan dalam otak kita pada saat kita cukup tua. Anda dapat melihat MTV sepanjang hari, atau membaca majalah hiburan, atau menghadiri kelas kesenian atau pelajaran tentang perencanaan finansial. Anda memilih. Kebanyakan orang memilih membeli investasi daripada berinvestasi lebih dulu dengan cara belajar berinvestasi.

Apartemen seorang teman saya, seorang wanita kaya, baru-baru ini dibobol maling. Mereka mengambil TV dan stereo set dan tidak menyentuh semua buku yang dia baca. Dan kita semua memiliki pilihan itu. Lagi-lagi 90 persen penduduk membeli TV dan hanya sekitar 10 persen membeli buku tentang bisnis atau kaset-kaset tentang investasi.

Jadi apa yang saya lakukan? Saya ikut berbagai seminar. Saya senang bila seminar itu setidaknya berlangsung dua hari karena saya senang menenggelamkan diri saya dalam sebuah topik. Pada 1973, saya sedang menonton TV dan muncul sebuah iklan yang menawarkan seminar tiga hari tentang bagaimana membeli real estat tanpa uang muka sama sekali. Saya membayar US\$385 dan seminar itu membuat saya bisa berhasil menghasilkan US\$2 juta, kalau tidak lebih. Tetapi yang lebih penting, seminar itu membelikan kehidupan bagi saya. Saya tidak harus bekerja selama sisa hidup saya karena satu seminar itu. Saya mengikuti setidaknya dua seminar/kursus semacam itu setiap tahun.

Saya menyukai kaset. Alasannya: saya dapat mengulanginya dengan cepat. Saya mendengarkan kaset Peter Lynch, dan dia mengatakan sesuatu yang sama sekali tidak saya setuju. Alih-alih menjadi sombong dan mencela, saya hanya menekan tombol "*rewind*" dan mendengarkan bagian kaset yang lamanya lima-menit itu setidaknya dua puluh kali. Barangkali lebih. Tetapi tiba-tiba, dengan membuka pikiran saya, saya mengerti mengapa dia mengatakan hal itu. Itu bagaikan ilmu sihir. Saya merasa mempunyai jendela ke dalam pikiran salah satu penemu terbesar dari zaman kita. Saya memperoleh kedalaman dan wawasan yang luar biasa dalam sumber-sumber pendidikan dan pengalamannya yang luas.

Hasil bersihnya: saya masih mempunyai cara lama yang saya gunakan untuk berpikir, dan saya mempunyai cara melihat Peter terhadap masalah atau situasi yang sama. Saya mempunyai dua pikiran dan bukan satu. Satu cara lebih untuk menganalisis sebuah masalah atau trend, dan itu tak ternilai harganya. Sekarang, saya sering mengatakan, "Bagaimana Peter Lynch akan melakukan hal ini, atau Donald Trump atau Warren Buffett atau George Soros?" Satu-satunya cara saya dapat mengakses kekuatan mental mereka yang luas adalah bersikap cukup rendah hati untuk membaca atau mendengarkan apa yang harus mereka katakan. Orang yang arogan atau penuh cela sering kali adalah orang yang memiliki harga diri rendah yang takut mengambil risiko. Anda tahu, jika anda belajar sesuatu yang baru, anda lantas dituntut untuk membuat kesalahan agar memahami sepenuhnya apa yang sudah anda pelajari.

Jika anda sudah membaca sejauh ini, arogan bukanlah salah satu masalah anda. Orang arogan jarang membaca atau membeli kaset (pengembangan diri). Mengapa mereka harus beli? Mereka adalah pusat alam semesta.

Ada begitu banyak orang "pintar" yang berargumentasi atau membela diri ketika sebuah gagasan baru bertabrakan dengan cara berpikir mereka. Dalam kasus ini, yang disebut "intelengensi" mereka dikombinasikan dengan "arogansi" sama dengan "kebodohan". Kita masing-masing mengenal orang yang berpendidikan tinggi, atau percaya mereka pandai, tetapi neraca (pemasukan-pengeluaran) mereka menggambarkan gambaran yang berbeda. Orang yang sangat pandai menyambut gagasan baru, karena gagasan baru dapat menambah sinergi dari gagasan-gagasan lain yang diakumulasikan. Mendengarkan lebih penting daripada berbicara. Jika itu tidak benar, Tuhan tidak akan memberi kita dua telinga dan hanya satu mulut. Terlalu banyak orang berpikir dengan mulut mereka daripada mendengarkan untuk menyerap gagasan dan kemungkinan baru. Mereka cenderung mendebat daripada bertanya.

Saya meninjau kekayaan saya cukup lama. Saya tidak menganut mentalitas "Kaya dengan Cepat" yang dimiliki oleh kebanyakan pemain lotere atau kasino. Saya bisa keluar-masuk saham, tetapi saya punya banyak pendidikan. Jika anda ingin menerbangkan pesawat, saya anjurkan anda pertama-tama mengambil kursus tentang cara menerbangkan pesawat. Saya selalu kaget pada orang yang membeli saham atau real estat, tetapi tidak pernah berinvestasi dalam aset mereka yang terbesar, yaitu pikiran mereka. Hanya karena anda membeli sebuah atau dua buah rumah tidaklah membuat anda menjadi ahli dalam real estat.

- 3. MEMILIH TEMAN DENGAN HATI-HATI:** Kekuatan persahabatan. Yang paling utama, saya tidak memilih teman-teman saya berdasarkan keadaan finansial mereka. Saya mempunyai teman yang nyata-nyata berkaul kemiskinan dan juga teman yang memperoleh penghasilan jutaan dolar setiap tahunnya. Maksud saya, saya belajar dari mereka semua, dan secara sadar saya berusaha untuk belajar dari mereka.

Sekarang saya akan mengakui bahwa ada orang yang saya cari karena mereka mempunyai uang. Tetapi saya tidak mengejar uang mereka; saya mencari pengetahuan mereka. Dalam beberapa kasus, orang-orang yang mempunyai banyak uang itu menjadi sahabat baik, tetapi tidak semuanya.

Namun demikian, ada satu perbedaan yang ingin saya tunjukkan. Saya telah memperhatikan bahwa teman-teman saya yang memiliki uang pasti berbicara soal uang. Dan saya tidak bermaksud membual. Mereka tertarik pada masalah ini. Maka saya belajar dari mereka, dan mereka belajar dari saya. Teman-teman saya, yang saya tahu dalam kesulitan finansial yang mengerikan, tidak senang membicarakan uang, bisnis, atau investasi. Mereka kerap berpikir hal itu kasar atau tidak intelektual. Maka saya juga belajar dari teman-teman saya yang bergumul secara finansial. Saya menemukan apa yang tidak boleh dilakukan.

Saya mempunyai beberapa teman yang menghasilkan semilyar dolar lebih dalam masa hidup mereka yang singkat. Tiga dari mereka melaporkan fenomena yang sama: Teman-teman mereka yang tidak mempunyai uang tidak pernah datang kepada mereka untuk bertanya bagaimana mereka bisa melakukannya (*red.* bisa menjadi kaya). Tetapi mereka datang untuk mencari satu atau dua hal, atau kedua-duanya: 1. Pinjaman/utang, atau 2. Pekerjaan.

PERINGATAN: Jangan mendengarkan orang yang miskin atau yang ketakutan. Saya mempunyai teman-teman seperti itu, dan saya sangat menyukai mereka, tetapi mereka itu "Chicken Little" (pengecut). Bila menyangkut masalah uang, terutama investasi, "Langit selalu akan runtuh." Mereka dapat selalu memberitahu anda mengapa sesuatu tidak berhasil. Masalahnya adalah, orang-orang mendengarkan mereka, tetapi orang yang secara buta menerima informasi yang suram-dan-mengandung-malapetaka adalah juga "Chicken Little". Seperti bunyi perumpamaan tua, "*Chickens of a feather agree together*" (orang yang mempunyai minat, kegemaran, atau lainnya yang sama selalu bersama-sama).

Jika anda menonton CNBC, yang merupakan tambang emas informasi seputar investasi, mereka sering kali mempunyai sebuah panel

yang disebut para "pakar" atau "ahli". Satu pakar akan mengatakan pasar akan anjlok, dan yang lain akan mengatakan pasar akan meledak (melonjak drastis). Jika pandai, anda mendengarkan keduanya. Buatlah pikiran anda terbuka karena keduanya mempunyai poin-poin yang valid. Sayangnya, kebanyakan orang miskin mendengarkan "Chicken Little".

Saya mempunyai teman-teman yang lebih dekat yang berusaha memberitahu saya tentang suatu transaksi atau investasi. Beberapa tahun yang lalu, seorang teman memberitahu saya dia sangat senang karena mendapatkan sebuah sertifikat deposito dengan suku bunga 6 persen. Saya memberitahu dia bahwa saya memperoleh 16 persen dari pemerintah negara bagian. Hari berikutnya dia mengirimkan sebuah artikel tentang mengapa investasi saya berbahaya. Selama bertahun-tahun sampai sekarang saya menerima bunga 16 persen, dan dia masih tetap menerima 6 persen.

Saya akan mengatakan bahwa salah satu hal paling sulit dalam membangun kekayaan adalah jujur terhadap diri anda sendiri dan bersedia untuk tidak mengikuti orang banyak. Karena dalam pasar, biasanya orang banyaklah yang muncul belakangan dan dibantai. Jika sebuah transaksi besar ada di depan mata, sering kali sudah terlambat untuk meraihnya. Carilah transaksi baru. Kita mengatakannya seperti para peselancar: "Selalu ada gelombang lain." Orang yang tergesa-gesa dan terlambat menangkap datangnya gelombang biasanya adalah orang yang tersapu.

Para investor yang pandai tidak mengatur waktu pasar. Jika mereka kehilangan sebuah gelombang, mereka mencari gelombang berikutnya dan mereka telah siap di posisinya. Ini sulit bagi kebanyakan investor, karena membeli sesuatu (saham, real estat) yang tidak populer itu menakutkan mereka. Para investor yang takut-takut adalah seperti domba yang mengikuti kawanannya. Atau ketamakan menjerat mereka ketika investor yang bijaksana telah mengambil keuntungan dan maju terus. Investor yang bijaksana membeli sebuah investasi ketika investasi itu tidak populer. Mereka tahu bahwa keuntungan tercipta ketika mereka membeli, bukan ketika mereka menjual. Mereka

menunggu dengan sabar. Seperti yang saya katakan, mereka tidak mengatur waktu pasar. Sama seperti seorang peselancar, mereka sudah siap menantikan gelombang besar berikutnya.

Itu adalah "*insider trading*". Ada bentuk-bentuk *insider trading* yang ilegal dan ada yang legal. Tetapi yang mana pun, itu adalah *insider trading*. Perbedaannya hanyalah seberapa jauh anda dari bagian dalam? Alasan anda ingin mempunyai teman yang kaya yang dekat dengan bagian dalam adalah karena di sanalah uang dihasilkan. Ia dihasilkan berdasarkan informasi. Anda ingin mendengar tentang ledakan berikutnya, masuk dan keluar sebelum kegagalan berikutnya. Saya tidak mengatakan lakukanlah itu secara ilegal, tetapi semakin dini anda mengetahui, semakin baik peluang anda akan keuntungan dengan risiko minimal. Itulah gunanya teman. Dan itulah intelegensi finansial.

- 4. KUASAILAH SEBUAH FORMULA DAN KEMUDIAN PELAJARILAH SEBUAH FORMULA BARU:** Kekuatan untuk belajar dengan cepat. Untuk membuat roti, setiap tukang roti mengikuti sebuah resep, sekalipun resep itu hanya ada di otaknya. Hal yang sama berlaku untuk menghasilkan uang. Itu sebabnya uang sering disebut "*dough*" (uang, arti sebenarnya adalah adonan).

Kebanyakan dari kita tentu sudah mendengar perumpamaan "Anda adalah apa yang anda makan." Saya mempunyai pandangan yang berbeda atas perumpamaan yang sama. Saya mengatakan, "Anda menjadi apa yang anda pelajari." Dengan kata lain, berhati-hatilah dengan apa yang anda belajar dan pelajari, karena pikiran anda begitu kuat sehingga anda menjadi apa yang anda letakkan dalam kepala anda. Misalnya, jika anda belajar memasak, maka anda cenderung untuk memasak. Anda menjadi seorang koki. Jika anda sudah tidak mau lagi menjadi koki, anda hams belajar sesuatu yang lain. Misalnya saja, guru sekolah. Setelah belajar mengajar, anda sering kali menjadi seorang guru. Dan seterusnya. Pilihlah apa yang anda pelajari secara hati-hati.

Bila menyangkut soal uang, kebanyakan orang mempunyai satu formula dasar yang mereka pelajari di sekolah. Dan itu adalah, bekerja untuk uang. Formula yang saya lihat menonjol di dunia adalah bahwa setiap hari jutaan orang bangun pagi dan pergi bekerja, mendapatkan uang, membayar rekening/tagihan, mencocokkan saldo, membeli beberapa reksa dana, dan kembali bekerja. Itu adalah formula atau resep dasar.

Jika anda letih dengan apa yang anda lakukan, atau anda tidak menghasilkan cukup uang, ini hanyalah soal mengubah formula lama menjadi formula yang dapat menghasilkan uang bagi anda.

Bertahun-tahun yang lalu, ketika saya berumur 26 tahun, saya mengikuti kelas akhir pekan yang disebut "Bagaimana Membeli Real Estat yang Disita". Saya mempelajari sebuah formula. Langkah berikutnya adalah mempunyai disiplin untuk secara nyata mempraktekkan apa yang telah saya pelajari. Di situlah kebanyakan orang berhenti. Selama tiga tahun, sewaktu bekerja di Xerox, saya menghabiskan waktu luang saya untuk belajar menguasai seni *buying foreclosure*. Saya menghasilkan beberapa juta dolar dengan menggunakan formula itu, tetapi sekarang, itu terlalu kuno dan terlalu banyak orang yang melakukannya.

Maka setelah saya menguasai formula itu, saya pergi mencari formula lain. Untuk banyak kelas, saya tidak menggunakan informasi yang saya pelajari secara langsung, tetapi saya selalu mempelajari sesuatu yang baru.

Saya telah mengikuti kelas-kelas yang dirancang hanya untuk para pedagang derivatif, juga kelas untuk para pedagang komoditas pilihan dan kelas untuk para Chaologis. Saya meninggalkan liga saya, untuk hadir di sebuah ruangan yang dipenuhi orang dengan gelar doktor dalam fisika nuklir dan ilmu pengetahuan ruang angkasa. Namun saya belajar banyak sehingga membuat investasi saham dan real estat saya lebih bermakna dan menguntungkan.

Kebanyakan *junior college* dan *community college* mempunyai kelas perencanaan finansial dan membeli investasi tradisional. Itulah tempat-tempat yang bagus untuk mulai.

Maka saya selalu mencari suatu formula yang lebih cepat. Dan itulah sebabnya, saya menghasilkan lebih banyak uang setiap harinya daripada yang dihasilkan banyak orang dalam masa hidup mereka.

Catatan pinggir lainnya. Dalam dunia sekarang yang berubah cepat, bukan lagi seberapa banyak yang anda ketahui yang diperhitungkan, karena sering kali apa yang anda ketahui itu sudah kuno atau usang. Yang penting adalah seberapa cepat anda belajar. Keterampilan ini tidak ternilai. Tak ternilai dalam menemukan formula yang lebih cepat—resep, jika anda mau, untuk menghasilkan uang. Bekerja keras demi uang adalah formula lama yang lahir pada zaman manusia gua.

5. **BAYARLAH DIRI ANDA LEBIH DULU:** Kekuatan disiplin diri. Jika anda tidak dapat mengontrol diri anda sendiri, jangan coba-coba untuk menjadi kaya. Pertama-tama anda mungkin ingin bergabung dengan Angkatan Bersenjata atau suatu ordo religius sehingga anda dapat mengontrol diri anda. Tidak masuk akal untuk berinvestasi, menghasilkan uang, dan menghambur-hamburkannya. Kurangnya disiplin diri inilah yang membuat kebanyakan pemenang undian bangkrut segera setelah mereka memenangkan jutaan dolar. Kurangnya disiplin diri inilah yang menyebabkan orang yang mendapat kenaikan gaji segera bepergian dan membeli mobil baru atau kapal pesiar.

Sulit untuk mengatakan yang mana dari sepuluh langkah ini yang paling penting. Tetapi dari semua langkah, langkah ini mungkin yang paling sulit dikuasai jika hal ini belum menjadi bagian dari keputusan anda. Saya berani mengatakan bahwa kurangnya disiplin diri pribadi ini adalah faktor No. 1 yang menggambarkan perbedaan antara orang kaya, orang miskin, dan kelas menengah. Seperti telah saya katakan, sebuah pelajaran yang saya pelajari dari ayah saya yang kaya adalah bahwa "dunia akan mempermainkan anda". Dunia mempermainkan orang bukan karena orang lain pegganggu, tetapi karena si individu

kurang memiliki kontrol dan disiplin batin. Orang yang kurang ketabahan/keuletan batin sering menjadi korban dari mereka yang mempunyai disiplin diri.

Dalam kelas kewiraswastaan yang saya ajar, saya terus-menerus mengingatkan orang untuk tidak berfokus pada produk, jasa, atau alat mereka, tetapi berfokus pada mengembangkan keterampilan manajemen. Tiga keterampilan manajemen paling penting yang dibutuhkan untuk memulai bisnis anda sendiri adalah:

1. Manajemen arus kas.
2. Manajemen manusia/SDM.
3. Manajemen waktu pribadi.

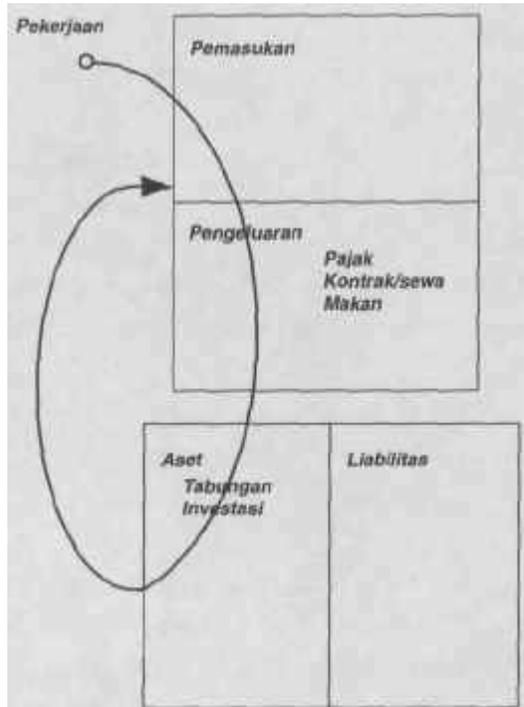
Saya akan mengatakan, keterampilan untuk memajemen ketiga hal itu dapat diterapkan pada apa pun, bukan hanya pengusaha. Tiga hal dalam cara anda menjalani hidup anda sebagai seorang pribadi, atau sebagai bagian dari sebuah keluarga, bisnis, organisasi amal, kota, atau bangsa.

Setiap keterampilan itu ditingkatkan dengan penguasaan disiplin diri. Saya tidak menganggap enteng perkataan "bayarlah diri anda lebih dulu (pertama-tama)".

The Richest Man in Babylon (Manusia Terkaya di Babylon), karya George S. Clason, adalah yang pertama kali mengeluarkan pernyataan "bayarlah diri anda lebih dulu". Jutaan kopi telah terjual. Tetapi sementara jutaan orang dengan bebas mengulangi pernyataan yang penuh daya itu, hanya sedikit yang mengikuti nasihat itu. Seperti saya katakan, melek finansial mengizinkan seseorang untuk membaca angka, dan angka menuturkan sebuah cerita. Dengan melihat laporan rugi-laba dan neraca seseorang, saya dapat melihat apakah orang yang mengeluarkan kata-kata "bayarlah diri anda lebih dulu" sungguh-sungguh mempraktekkan apa yang mereka kotbahkan.

Sebuah gambar bernilai ribuan kata. Jadi marilah kita membandingkan kembali laporan finansial orang yang membayar diri mereka pertama-tama atau lebih dulu dengan orang yang tidak.

*Orang yang
Membayar Dirinya
Lebih Dulu*



Pelajarilah diagram itu dan perhatikanlah apakah anda dapat menarik beberapa perbedaan. Lagi, ini harus dilakukan dengan memahami arus kas, yang menuturkan cerita itu. Kebanyakan orang melihat angka dan kehilangan ceritanya. Jika anda dapat sungguh-sungguh mulai memahami kekuatan arus kas, anda akan segera menyadari apa yang salah dengan gambar di halaman berikut (him. 205), atau mengapa 90 persen dari kebanyakan orang bekerja keras sepanjang hidup mereka dan membutuhkan bantuan pemerintah seperti Jaminan Sosial ketika mereka tidak mampu lagi bekerja.

Apakah anda melihatnya? Diagram di atas mencerminkan tindakan seorang individu yang memilih membayar dirinya lebih dulu. Setiap bulan, mereka mengalokasikan uang untuk kolom aset mereka sebelum mereka membayar pengeluaran bulanan mereka. Meskipun jutaan orang telah membaca buku Classen dan mengerti kata-kata "bayarlah diri anda lebih dulu", dalam kenyataannya mereka membayar diri mereka belakangan atau terakhir.

Sekarang anda dapat mendengar teriakan dari orang-orang yang secara tulus percaya untuk membayar rekening mereka lebih dulu. Dan saya dapat mendengar semua orang yang "bertanggung jawab" yang membayar rekening mereka pada waktunya. Saya tidak mengatakan bersikaplah tidak bertanggung jawab dan jangan membayar rekening anda. Yang saya katakan hanyalah lakukanlah apa yang dikatakan dalam buku itu, yakni "bayarlah diri anda lebih dulu". Dan diagram di halaman sebelumnya (him. 204) adalah gambaran akuntansi yang benar dari tindakan itu. Bukan yang di bawah ini.

*Orang yang membayar orang lain lebih dulu—
Sering kali tidak ada uang yang tersisa*



Istri saya dan saya mempunyai banyak pemegang pembukuan, akuntan, dan bankir yang tidak setuju dengan cara memandang "bayarlah diri anda lebih dulu" ini. Alasannya adalah bahwa para profesional finansial itu sesungguhnya melakukan apa yang dilakukan banyak orang, yaitu membayar diri mereka belakangan. Mereka membayar orang lain lebih dulu.

Berbulan-bulan dalam hidup saya, entah karena alasan apa pun, arus kas jauh lebih sedikit daripada rekening/tagihan saya. Tapi saya

masih membayar diri saya lebih dulu. Akuntan dan pemegang buku saya menjerit panik. "Mereka akan datang mencari anda. IRS akan menjebloskan anda ke penjara." "Anda akan meruntuhkan suku bunga kredit." "Mereka akan memutus aliran listrik." Tapi saya masih membayar diri saya lebih dulu.

"Mengapa?" anda bertanya. Karena itulah yang diceritakan oleh kisah *The Richest Man In Babylon*. Kekuatan disiplin diri dan kekuatan ketabahan batin. "Nyali atau Nekat", dalam istilah kasarnya. Seperti yang diajarkan oleh ayah saya yang kaya pada bulan pertama saya bekerja padanya, kebanyakan orang membiarkan dunia mem-permainkan mereka. Seorang tukang tagih menelepon dan anda "membayar atau lainnya". Maka anda membayar dan tidak membayar diri anda. Seorang petugas penjualan mengatakan, "Oh, masukkan saja ke dalam kartu kredit anda." Agen real estat anda memberitahu anda untuk "maju terus—pemerintah memberi anda pengurangan pajak atas rumah anda." Itulah yang dibahas buku tersebut. Mempunyai nyali untuk melawan zaman dan menjadi kaya. Anda mungkin tidak lemah, tetapi bila menyangkut soal uang, banyak orang menjadi lemah dan tak berdaya.

Saya tidak mengatakan bersikaplah tidak bertanggung jawab. Alasan saya tidak mempunyai utang kartu kredit yang tinggi, utang perhiasan yang tak berharga, adalah karena saya ingin membayar diri saya lebih dulu. Alasan saya meminimalkan pemasukan saya adalah karena saya tidak ingin membayarkannya pada pemerintah. Itu sebabnya, bagi anda yang sudah menyaksikan film video *The Secrets of the Rich*, pemasukan saya berasal dari kolom aset saya, melalui korporasi Nevada. Jika saya bekerja untuk uang, pemerintah akan memungutnya.

Jadi, meskipun saya membayar rekening saya belakangan, secara finansial saya cukup lihai untuk tidak terseret dalam situasi finansial keras. Saya tidak menyukai utang konsumen. Sesungguhnya saya mempunyai liabilitas yang lebih tinggi dari 99 persen jumlah penduduk, tapi saya tidak membayar untuk mereka; orang lain membayar untuk liabilitas saya. Mereka disebut penyewa. Jadi aturan No.1 dalam membayar diri anda lebih dulu adalah jangan berutang lebih dulu. Sekalipun saya membayar rekening saya belakangan, saya meng-

aturnya untuk hanya mempunyai rekening-rekening kecil yang tidak penting, yang harus saya bayar.

Kedua, ketika kadang-kadang saya tidak mempunyai cukup uang, saya tetap membayar diri saya lebih dulu. Saya membiarkan para kreditur dan bahkan pemerintah berteriak. Saya senang bila mereka menjadi keras Mengapa? Karena mereka membantu saya. Mereka memberi saya inspirasi untuk pergi ke luar dan menciptakan uang lebih banyak. Jadi saya membayar diri saya lebih dulu, menginvestasikan uang, dan membiarkan para kreditur berteriak. Bagaimanapun, biasanya saya segera membayar mereka. Istri saya dan saya punya kredit yang sangat bagus. Hanya saja kami tidak ambruk dalam tekanan dan menghabiskan tabungan kami atau mencairkan saham untuk membayar utang konsumen. Itu tidak terlalu pandai secara finansial.

Jadi jawabannya adalah:

1. Jangan terjebak dalam utang yang besar yang harus anda bayar. Jagalah pengeluaran anda tetap rendah. Bangunlah aset anda lebih dulu. Kemudian, belilah rumah yang besar atau mo-bil yang bagus. Terjebak dalam perlombaan tikus adalah tidak inteligen, tidak pandai.
2. Bila anda kekurangan uang, biarkanlah tekanan terbentuk dan jangan memakai tabungan atau investasi anda. Gunakanlah tekanan untuk mengilhami kejeniusan finansial anda agar muncul dengan cara-cara baru yang menghasilkan uang lebih banyak dan kemudian membayar utang-utang anda. Anda akan menumbuhkan kemampuan anda untuk menghasilkan uang lebih banyak dan sekaligus intelegensi finansial anda.

Sering kali saya jatuh dalam kesulitan finansial, dan menggunakan otak saya untuk menghasilkan lebih banyak uang, sambil dengan kukuh mempertahankan aset dalam kolom aset saya. Petugas pembukuan saya sudah menjerit dan terjun untuk melindungi, tapi saya seperti seorang prajurit baik yang mempertahankan benteng, Benteng Aset.

Orang miskin mempunyai kebiasaan buruk. Suatu kebiasaan buruk umum yang secara sederhana disebut "Merogoh Tabungan". Orang kaya tahu bahwa tabungan hanya digunakan untuk menciptakan uang lebih banyak, bukan untuk membayar rekening.

Saya tahu kedengarannya itu keras, tetapi seperti saya katakan, jika anda tidak keras di dalam, dunia akan selalu mempermainkan anda.

Jika anda tidak menyukai tekanan finansial, temukanlah formula yang manjur untuk anda. Sebuah formula yang bagus memotong pengeluaran, menaruh uang anda di bank, membayar lebih banyak daripada bagian yang adil dari pajak penghasilan, membeli reksa dana yang aman, dan mengucapkan kaul orang kebanyakan. Tapi ini melanggar aturan "bayarlah diri anda lebih dulu".

Aturan tidak mendorong pengorbanan diri atau pantang finansial. Ini tidak berarti membayar diri anda lebih dulu dan kelaparan. Hidup adalah untuk dinikmati. Jika anda menggunakan kejeniusan finansial anda, anda dapat memiliki semua manisnya kehidupan, menjadi kaya, dan membayar semua rekening, tanpa mengorbankan kehidupan yang baik. Dan itu adalah intelegensi finansial.

6. BAYARLAH BROKER ANDA DENGAN BAIK: Kekuatan nasihat yang baik. Saya sering melihat orang menempelkan tanda di depan rumah mereka yang mengatakan, "Dijual Tanpa Perantara." Atau saya melihat di TV sekarang ini banyak orang mengklaim menjadi "*Broker* Diskon".

Ayah saya yang kaya mengajar saya untuk mengambil arah yang berlawanan. Dia percaya dalam membayar para profesional dengan baik, dan saya mengambil kebijakan itu juga. Sekarang, saya mempunyai para pengacara, akuntan, pedagang perantara real estat dan saham yang tinggi upahnya. Mengapa? Karena jika, dan benar-benar jika, orang-orang itu adalah kaum profesional, jasa mereka pastilah mendatangkan uang bagi anda. Dan semakin banyak uang yang mereka hasilkan, semakin banyak uang yang saya peroleh.

Kita hidup di Abad Informasi. Informasi itu tak ternilai. Seorang

broker (pedagang perantara) yang baik haruslah memberikan informasi bagi anda dan sekaligus mengambil waktu untuk mendidik anda. Saya mempunyai beberapa *broker* yang bersedia melakukan itu untuk saya. Beberapa mengajari saya ketika saya mempunyai uang sedikit atau tidak sama sekali, dan saya masih bersama mereka hari ini.

Apa yang saya bayarkan pada seorang *broker* adalah kecil dibandingkan dengan uang yang saya hasilkan dari informasi yang mereka berikan. Saya sangat senang ketika *broker* real estat atau *broker* saham saya menghasilkan banyak uang. Karena itu biasanya berarti saya memperoleh banyak uang.

Seorang *broker* yang baik menghemat waktu saya di samping menghasilkan uang untuk saya—seperti ketika saya membeli sebidang tanah kosong seharga US\$9,000 dan segera menjualnya lebih dari US\$25,000, sehingga saya dapat lebih cepat membeli mobil Porsche saya.

Seorang *broker* adalah mata dan telinga terhadap pasar. Mereka ada di sana setiap hari sehingga saya tidak harus ada di sana. Saya lebih memilih bermain golf.

Juga, orang yang menjual sendiri rumah mereka (tanpa perantara) pastilah tidak terlalu menghargai waktu mereka. Mengapa saya mau menghemat beberapa dolar bila saya dapat menggunakan waktu itu untuk menghasilkan uang lebih banyak atau menghabiskannya dengan mereka yang saya cintai? Yang menggelikan adalah begitu banyak orang miskin dan kelas menengah mau begitu saja membayar tip restoran 15 sampai 20 persen sekalipun pelayanannya buruk, dan mengeluh soal membayar seorang *broker* meskipun cuma 3 sampai 7 persen. Mereka senang memberi tip pada orang dalam kolom pengeluaran dan tidak ramah pada orang dalam kolom aset. Ini tidak cerdas secara finansial.

Semua *broker* tidak diciptakan sama. Sayangnya, kebanyakan *broker* hanyalah tenaga penjual. Saya akan mengatakan bahwa tenaga penjual real estat adalah yang paling buruk. Mereka menjual, tetapi mereka sendiri mempunyai real estat yang kecil atau malah tidak punya sama sekali. Ada perbedaan yang sangat besar antara seorang *broker* yang menjual rumah dan *broker* yang menjual investasi. Dan itu juga berlaku untuk *broker* saham, surat obligasi, reksa dana, dan asuransi yang

menyebut diri mereka perencana finansial. Seperti dalam dongeng, anda mencium banyak katak untuk menemukan satu pangeran. Ingadah saja perumpamaan tua, "Jangan pernah bertanya pada penjual ensiklopedi jika anda membutuhkan ensiklopedi."

Ketika saya mewawancarai seorang profesional yang dibayar, saya pertama-tama mencaritahu berapa banyak properti atau saham yang secara pribadi mereka punyai dan berapa persentase yang mereka bayarkan dalam pajak. Dan itu berlaku bagi pengacara pajak saya dan juga akuntan saya. Saya mempunyai seorang akuntan yang mengurus bisnisnya sendiri. Profesinya adalah akuntansi, tetapi dia tidak memiliki real estat. Saya beralih karena kami tidak menyukai bisnis yang sama.

Carilah seorang *broker* yang juga menyukai minat utama anda. Banyak *broker* akan menghabiskan waktu untuk mendidik anda, dan mereka bisa menjadi aset terbaik yang anda temukan. Bersikaplah adil, dan kebanyakan dari mereka akan adil pada anda. Jika yang dapat anda pikirkan hanyalah memotong komisi mereka, lantas mengapa mereka harus mau berada di sekitar anda? Ini hanyalah logika sederhana.

Seperti saya katakan di depan, salah satu keterampilan manajemen adalah manajemen SDM/manusia. Banyak orang hanya memanajemen orang yang lebih bodoh daripada mereka dan atau berada di bawah kekuasaan mereka, seperti para bawahan di tempat kerja, misalnya. Banyak manajer menengah tetap sebagai manajer menengah, gagal untuk dipromosikan karena mereka tahu bagaimana bekerja dengan orang-orang di bawah mereka, tetapi tidak dengan orang-orang di atas mereka. Keterampilan riil adalah memanajemen dan membayar dengan baik orang yang lebih pandai daripada anda dalam suatu bidang teknis. Itu sebabnya perusahaan mempunyai dewan direktur. Anda pun harus memilikinya. Dan itulah intelegensi finansial.

7. JADILAH SEORANG "INDIAN GIVER ": Kekuatan memperoleh sesuatu secara gratis. Ketika pendatang kulit putih pertama tiba di Amerika, mereka tercengang oleh praktek budaya yang dimiliki oleh beberapa orang Indian Amerika. Sebagai contoh, jika seorang pendatang kedinginan, orang Indian akan

memberi dia selimut. Karena si pendatang mengira bahwa selimut itu adalah pemberian, mereka sering kali diganggu oleh orang Indian yang meminta kembali selimut itu.

Orang Indian juga marah ketika mereka menyadari bahwa para pendatang tidak mau mengembalikannya. Dari situlah istilah "pemberi Indian" (*Indian giver*) berasal. Sebuah kesalahpahaman kultural yang sederhana.

Dalam dunia "kolom aset", menjadi pemberi Indian adalah penting untuk kekayaan. Pertanyaan pertama seorang investor yang canggih adalah, "Seberapa cepat saya mendapatkan kembali uang saya?" Mereka juga ingin mengetahui apa yang mereka peroleh secara cuma-cuma, juga disebut sepotong tindakan. Itu sebabnya laba investasi, atau laba dari dan atas investasi, begitu penting.

Misalnya, saya menemukan sebuah kondominium kecil, beberapa blok dari tempat saya tinggal, yang ada dalam penyitaan. Bank menginginkan US\$60,000, dan saya memasukkan tawaran US\$50,000, yang mereka ambil, semata-mata karena, bersamaan dengan tawaran saya, itu adalah cek bank senilai US\$50,000. Mereka sadar saya serius. Kebanyakan investor akan mengatakan, apakah anda tidak membebankan banyak uang tunai? Apakah tidak lebih baik mendapatkan pinjaman untuk itu? Dalam hal ini jawabannya adalah tidak. Perusahaan investasi saya menggunakan ini sebagai penyewaan liburan selama musim dingin, ketika "snowbird"* datang ke Arizona, dan menyewanya US\$2,500 sebulan selama empat bulan. Untuk penyewaan selama musim sepi, kondominium itu disewakan hanya US\$1,000 sebulan. Uang saya kembali dalam tiga tahun. Sekarang saya memiliki aset ini, yang memompakan uang untuk saya, bulan demi bulan.

Hal yang sama terjadi dengan saham. Kerap kali, *broker* saya akan menelepon saya dan merekomendasikan agar saya memindahkan sejumlah uang yang cukup besar ke dalam saham sebuah perusahaan

*turis [biasanya pensiunan] dari utara berlibur ke daerah Selatan selama musim dingin dan kemudian kembali ke Utara untuk musim panas.

yang dia rasa segera naik sehingga menambah nilai pada saham, seperti pengumuman sebuah produk baru. Saya akan memindahkan uang saya selama seminggu sampai sebulan sewaktu saham terus bergerak naik. Kemudian, saya menarik sejumlah uang saya yang pertama, dan tidak khawatir lagi akan fluktuasi pasar, karena uang saya yang pertama sudah kembali dan siap mengerjakan aset lain. Jadi uang saya masuk, dan kemudian keluar, dan saya memiliki sebuah aset yang secara teknis bebas.

Benar, saya kehilangan uang pada banyak kesempatan. Tetapi saya hanya bermain dengan uang yang memang saya sediakan untuk itu. Saya akan mengatakan, pada rata-rata sepuluh investasi, saya sungguh-sungguh mendapatkan untung dari dua atau tiga investasi, sementara lima atau enam tidak sama sekali, dan rugi dalam dua atau tiga lainnya. Tetapi saya membatasi kerugian saya hanya sebatas uang yang saya miliki pada saat itu.

Bagi orang yang membenci risiko, mereka menaruh uang mereka di bank. Dan dalam jangka panjang, tabungan lebih baik daripada tidak ada tabungan. Tetapi dibutuhkan waktu yang lama untuk mendapatkan kembali uang anda dan, dalam banyak hal, anda tidak mendapatkan apa pun secara bebas dengan tabungan itu. Dulu mereka membagi-bagikan *toaster*, tetapi sekarang mereka jarang sekali melakukan hal itu.

Pada setiap investasi saya, harus ada bagian atas, sesuatu yang cuma-cuma. Sebuah kondominium, gudang kecil, sebidang tanah kosong, rumah, saham, bangunan kantor. Dan harus ada risiko yang terbatas, atau gagasan risiko rendah. Ada buku yang sepenuhnya membahas topik ini yang tidak akan saya bahas di sini. Ray Kroc, dari McDonald's yang termasyhur, *menjual franchise* (waralaba) hamburger, bukan karena dia menyukai hamburger, tetapi karena dia menginginkan real estat di bawah waralaba secara cuma-cuma.

Jadi investor yang bijaksana harus melihat lebih daripada laba atas investasi; ini adalah aset yang anda peroleh secara cuma-cuma setelah anda mendapatkan uang anda kembali. Inilah intelegensi finansial.

8. **ASET MEMBELI KEMEWAHAN:** kekuatan fokus. Anak se-orang teman telah mengembangkan kebiasaan buruk dalam memboroskan uang. Baru berumur 16 tahun, dia ingin mempunyai mobil sendiri. Alasannya, "Semua orangtua temannya memberi anak-anak mereka mobil." Anak itu mau memakai tabungannya dan menggunakannya sebagai uang muka. Itu terjadi ketika ayahnya menghubungi saya.

"Apakah menurut anda saya harus membiarkan dia melakukannya, ataukah saya harus berbuat seperti orangtua lainnya dan membelikan dia sebuah mobil?"

Jawab saya, "Barangkali itu bisa melegakan beban untuk jangka pendek, tetapi apakah yang telah anda ajarkan padanya untuk jangka panjang? Dapatkah anda menggunakan nafsu untuk memiliki mobil untuk mengilhami anak anda untuk belajar sesuatu?" Tiba-tiba pikirannya terbuka dan dia segera pulang.

Dua bulan kemudian saya bertemu teman saya lagi. "Apakah anak anda mendapatkan mobil barunya?" tanya saya.

"Tidak. Saya memberinya uang US\$3,000 untuk mobil itu. Saya memberitahu dia untuk menggunakan uang saya ketimbang menggunakan uang kuliahnya."

"Wah, anda memang murah hati," kata saya.

"Tidak juga. Uang itu saya berikan dengan satu syarat. Saya memakai nasihat anda, yakni menggunakan nafsunya yang menggebu-gebu untuk membeli sebuah mobil dan menggunakan energi itu sehingga dia dapat belajar sesuatu."

"Jadi apa syaratnya?" tanya saya.

"Yah, pertama kami menggelar permainan anda lagi, *CASHFLOW*. Kami memainkannya dan berdiskusi lama soal penggunaan uang yang bijaksana. Kemudian saya berlangganan *Wall Street Journal* untuknya, dan memberinya beberapa buku tentang pasar saham."

"Terus bagaimana?" tanya saya. "Tentu ada udang di balik batu, bukan?"

"Saya bilang uang US\$3,000 menjadi miliknya, tetapi dia tidak dapat langsung menggunakannya untuk membeli mobil. Dia dapat

menggunakannya untuk membeli dan menjual saham, menemukan *stockbroker-nya* sendiri, dan setelah dia menghasilkan US\$6,000 dengan uang US\$3,000, uang itu dapat digunakan untuk membeli mobil, dan US\$3,000 masuk ke dalam dana kuliahnya."

"Dan apa hasilnya?" tanya saya.

"Wah, dia beruntung pada awal perdagangan, tetapi semua yang dia peroleh nyaris ludes beberapa hari kemudian. Lantas, dia menjadi sangat tertarik. Sekarang, akan saya katakan dia kehilangan US\$2,000, tetapi dia semakin tertarik. Dia telah membaca semua buku yang saya belikan dan pergi ke perpustakaan untuk membaca lebih banyak buku. Dia membaca *Wall Street Journal* dengan lahap, mengamati berbagai indikator, dan lebih memilih menonton saluran CNBC daripada MTV. Uangnya tinggal US\$1,000, tetapi minat dan semangat belajarnya setinggi langit. Dia tahu jika dia kehilangan uang itu, dia akan berjalan kaki dua tahun lagi. Tapi kelihatannya dia tidak peduli. Malahan dia tampaknya tidak peduli lagi terhadap mobil yang dimintanya karena dia mendapatkan sebuah permainan yang lebih menyenangkan."

"Apa yang terjadi jika dia kehilangan semua uangnya?" tanya saya.

"Kami akan menerimanya bila itu memang terjadi. Saya lebih memilih dia kehilangan segalanya sekarang daripada menunggu sampai dia seumur kita dan mengambil risiko kehilangan segalanya. Di samping itu, itulah uang US\$3,000 terbaik yang pernah saya keluarkan untuk pendidikannya. Apa yang dia pelajari akan berguna seumur hidupnya, dan kelihatannya dia menaruh respek baru terhadap kekuatan uang. Saya rasa dia sudah berhenti menghambur-hamburkan uangnya."

Seperti saya katakan dalam bagian ini, "Bayarlah diri anda lebih dulu", jika seseorang tidak dapat menguasai kekuatan disiplin diri, sangatlah baik bila ia tidak berusaha untuk menjadi kaya. Karena meskipun proses mengembangkan arus kas dari kolom aset itu secara teori mudah dilakukan, tetapi keuletan mental untuk mengarahkan uang sangatlah sulit. Karena berbagai godaan eksternal, di dunia konsumeris sekarang ini jauh lebih mudah untuk menggelembungkan kolom pengeluaran. Karena keuletan mental lemah, uang itu pun

mengalir keluar dengan mudahnya. Itulah penyebab kemiskinan dan pengumpulan finansial.

Saya akan memberikan contoh numerik intelegensi finansial ini, dalam hal ini kemampuan untuk mengarahkan uang untuk membuat uang lebih banyak.

Jika kita memberi 100 orang uang sebesar US\$10,000 pada permulaan tahun, saya memberikan pendapat saya pada akhir tahun:

- 80 orang tidak akan memiliki sepeser pun. Kenyataannya, banyak yang malah punya utang lebih besar dengan menyerahkan uang muka untuk mobil baru, kulkas, TV, stereo set, atau liburan.
- 16 orang telah menaikkan uang US\$10,000 sebesar 5 persen sampai 10 persen.
- 4 orang telah menaikkan uang itu sampai US\$20,000 atau menjadi jutaan dolar.

Kita pergi ke sekolah untuk belajar suatu profesi sehingga kita dapat bekerja untuk mendapatkan uang. Menurut pendapat saya, belajar bagaimana memiliki uang yang bekerja untuk anda juga penting.

Saya menyukai kemewahan saya seperti halnya orang lain. Perbedaannya adalah, sebagian orang membeli kemewahan mereka dengan cara kredit. Ini jebakan mengikuti-keluarga-Salim. Ketika saya ingin membeli mobil Porsche, jalan yang termudah adalah menelepon bankir saya dan mendapatkan pinjaman. Alih-alih memilih berfokus pada kolom liabilitas, saya memilih berfokus pada kolom aset.

Sebagai kebiasaan, saya menggunakan hasrat/nafsu saya untuk mengkonsumsi untuk mengilhami dan memotivasi kejeniusan finansial saya untuk berinvestasi.

Sekarang ini terlalu sering, kita lebih berfokus pada meminjam uang untuk mendapatkan hal-hal yang kita inginkan ketimbang berfokus pada menciptakan uang. Yang satu lebih mudah untuk jangka pendek, tetapi lebih sulit untuk jangka panjang. Adalah suatu kebiasaan buruk bahwa kita sebagai individu dan sebagai bangsa telah jatuh ke sana. Ingatlah, jalan yang mudah sering kali menjadi sulit, dan jalan yang sulit menjadi mudah.

Semakin dini anda dapat melatih diri anda dan mereka yang anda cintai untuk menjadi penguasa uang, semakin baiklah itu. Uang adalah kekuatan yang penuh daya. Sayangnya, orang menggunakan kekuatan uang untuk melawan diri mereka sendiri. Jika kecerdasan finansial anda rendah, uang akan menggilas anda. Uang akan menjadi lebih pandai daripada anda. Jika uang lebih pandai daripada anda, anda akan bekerja untuknya sepanjang hidup anda.

Untuk menjadi penguasa uang, anda harus lebih pandai darinya. Kemudian uang akan melakukan apa yang diperintahkan kepadanya. Uang akan menaati anda. Alih-alih menjadi budak uang, anda akan menjadi penguasa uang. Itulah kecerdasan finansial.

9. Kebutuhan akan Pahlawan: Kekuatan mitos. Ketika saya masih bocah, saya sangat mengagumi Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Mereka adalah pahlawan saya. Sebagai bocah yang bermain di Liga Kecil, saya ingin menjadi persis seperti mereka. Saya mengumpulkan kartu-kartu bisbol mereka. Saya ingin mengetahui apa saja tentang mereka. Saya tahu tentang RBI, ERA, rata-rata pukulan mereka, berapa banyak mereka dibayar, dan bagaimana mereka sukses. Saya ingin mengetahui segala sesuatu karena saya ingin menjadi persis seperti mereka.

Setiap kali, sebagai seorang bocah berumur 9-10 tahun, ketika saya mengangkat alat pemukul atau bermain di *base pertama* atau sebagai *catcher*, saya bukanlah saya. Saya adalah Yogi atau Hank. Itu adalah salah satu cara paling kuat yang kita pelajari sehingga kita sering kalah sebagai orang dewasa. Kita kehilangan pahlawan kami. Kita kehilangan kenafan kita.

Sekarang, saya menyaksikan anak-anak bermain bola basket di dekat rumah saya. Di lapangan mereka bukanlah si Johnny kecil; mereka adalah Michael Jordan, Sir Charles, atau Clyde. Meniru atau berusaha menyamai pahlawan adalah kekuatan yang sebenarnya untuk belajar. Dan itu sebabnya ketika seseorang seperti O.J. Simpson tidak disukai lagi, muncullah teriakan yang amat keras.

Itu bukan sekadar pengadilan di ruang sidang. Itu adalah kehilangan

seorang pahlawan. Orang tumbuh bersama, memandang, dan ingin menjadi seperti dia. Tiba-tiba kita harus membersihkan diri kita dari orang itu.

Saya mempunyai pahlawan-pahlawan baru ketika saya semakin tua. Saya mempunyai pahlawan golf seperti Peter Jacobsen, Fred Couples, dan Tiger Woods. Saya meniru ayunan pukulan mereka dan berusaha sebaik mungkin untuk membaca segala sesuatu tentang mereka. Saya juga mempunyai pahlawan seperti, Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros, dan Jim Rogers. Di umur yang lebih tua, saya tahu titik pijak mereka sama seperti saya tahu ERA dan RBI dari pahlawan bisbol saya. Saya mengikuti investasi apa yang dilakukan oleh Warren Buffett, dan membaca apa saja yang dapat saya temukan mengenai sudut pandangnya tentang pasar. Saya membaca buku Peter Lynch untuk memahami bagaimana dia memilih saham. Dan saya membaca tentang Donald Trump, karena berusaha untuk mengetahui bagaimana dia bernegosiasi dan mengumpulkan transaksi.

Persis seperti saya bukanlah saya ketika saya hendak memukul, ketika saya di pasar atau sedang menegosiasikan sebuah transaksi, secara tidak sadar saya bertindak dengan mulut besar Donald Trump. Atau ketika menganalisis sebuah trend, saya melihatnya seolah-olah Peter Lynch sedang melakukannya. Dengan mempunyai pahlawan, kita membuka sumber yang luar biasa dari kejeniusan yang belum matang.

Tetapi pahlawan berbuat lebih dari sekadar mengilhami kita. Pahlawan membuat segala sesuatunya kelihatan mudah. Membuat sesuatu kelihatan mudah itulah yang meyakinkan kita untuk ingin menjadi seperti mereka. "Jika mereka bisa melakukannya, saya pun bisa."

Bila menyangkut masalah investasi, terlalu banyak orang membuatnya kedengaran sulit. Bukannya menemukan pahlawan yang membuat investasi kelihatan mudah.

10. MENGAJARLAH DAN ANDA AKAN MENERIMA: Kekuatan memberi. Kedua orangtua saya adalah guru. Ayah saya yang kaya mengajarkan sebuah pelajaran yang saya bawa sepanjang hidup saya, dan itu adalah perlunya bersikap penuh belas kasih atau memberi. Ayah saya yang berpendidikan

memberi banyak melalui waktu dan pengetahuan, tetapi tidak pernah memberikan uang. Seperti saya katakan, dia biasanya mengatakan bahwa dia akan memberi bila dia mempunyai uang lebih. Tentu saja, jarang ada uang lebih.

Ayah saya yang kaya memberi uang sekaligus pendidikan. Dia sangat percaya akan zakat atau derma. Dia akan selalu mengatakan, "Jika kamu menginginkan sesuatu, kamu harus memberi lebih dulu." Ketika dia kekurangan uang, dia tetap memberikan uangnya pada gereja atau ke lembaga sosial kesukaannya.

Jika saya dapat meninggalkan satu gagasan tunggal untuk anda, ya gagasan itu. Kapanpun anda merasa "kekurangan" atau "membutuhkan" sesuatu, berikanlah dulu apa yang anda inginkan dan itu akan kembali pada anda berlimpah-limpah. Itu benar untuk uang, sesungguhnya senyum, cinta, persahabatan. Saya tahu hal ini sering kali merupakan hal terakhir yang mau dilakukan seseorang, tetapi itu selalu berhasil untuk saya. Saya percaya bahwa prinsip timbal balik itu benar, dan saya memberikan apa yang saya inginkan. Saya menginginkan uang, maka saya memberikan uang, dan itu kembali berlipat ganda. Saya ingin meningkatkan penjualan, maka saya membantu orang lain menjual sesuatu, dan penjualan pun mendatangi saya. Saya menginginkan koneksi, dan saya membantu orang lain mendapatkan koneksi, dan seperti sulap, koneksi mendatangi saya. Beberapa tahun yang lalu, saya mendengar sebuah perumpamaan yang berbunyi, "Tuhan tidak perlu menerima, tetapi manusia perlu memberi."

Ayah saya yang kaya sering kali akan mengatakan, "Orang miskin lebih tamak daripada orang kaya." Dia akan menjelaskan bahwa jika seseorang kaya, orang itu memberikan sesuatu yang diinginkan orang lain. Dalam hidup saya, selama bertahun-tahun, ketika saya merasa miskin atau kekurangan uang atau kekurangan bantuan, saya akan mencari dalam hati saya apa yang saya inginkan, dan kemudian memutuskan untuk memberikan hal itu lebih dulu. Dan ketika saya memberi, itu selalu kembali.

Itu mengingatkan saya akan cerita tentang seorang pria yang duduk sambil memegang kayu bakar di malam yang dingin membeku,

dan dia meneriaki tungku api, "Bila kamu memberi saya panas, maka saya akan meletakkan kayu bakar ini." Dan ketika menyangkut masalah uang, cinta, kebahagiaan, penjualan, koneksi, yang perlu diingat orang hanyalah berikanlah apa yang anda inginkan lebih dulu dan itu akan kembali berlimpah-limpah. Sering kali hanya proses memikirkan apa yang saya inginkan, dan bagaimana saya bisa memberikan apa yang saya inginkan kepada orang lain, akan membuka saluran rahmat. Kapanpun saya merasa bahwa orang tidak tersenyum pada saya, saya hanya mulai tersenyum dan mengatakan "halo" atau "hai", dan seperti sulap, ada lebih banyak orang tersenyum di sekitar saya. Benarlah bahwa dunia anda hanyalah sebuah cermin atau bayangan anda.

Itu sebabnya saya mengatakan, "Mengajarlah dan anda akan menerima." Saya telah menemukan bahwa semakin banyak saya dengan tulus mengajar mereka yang ingin belajar, semakin banyak saya belajar. Jika anda ingin belajar soal uang, ajarkanlah itu pada orang lain. Dan aliran gagasan yang baru dan distingsi yang lebih baik akan tiba.

Ada saat-saat ketika saya memberi dan tidak ada sesuatu pun yang kembali atau apa yang saya terima bukanlah apa yang saya inginkan. Tetapi dengan pengamatan yang lebih dekat dan pencarian jiwa, dalam hal ini saya kerap memberi untuk menerima, daripada memberi untuk memberi.

Ayah saya mengajar para guru, dan dia menjadi seorang guru yang sempurna. Ayah saya yang kaya selalu mengajarkan caranya melakukan bisnis pada orang muda. Dalam retrospeksi, kemurahan had mereka dan apa yang mereka ketahui itulah yang membuat mereka lebih pandai. Ada kekuatan dalam dunia ini yang lebih pandai daripada kita. Anda dapat mencapai tujuan dengan cara anda sendiri, tetapi lebih mudah dengan bantuan kekuatan untuk menjadi. Yang anda perlukan untuk menjadi adalah bersikap murah hati dengan apa yang anda punyai, dan kekuatan akan bermurah hati pada anda.

Masih Ingin Lagi? Inilah yang Harus Dilakukan

Banyak orang mungkin tidak puas dengan sepuluh langkah saya. Mereka melihat hal itu lebih sebagai filosofi daripada aksi/tindakan. Saya pikir memahami filosofi sama pentingnya dengan tindakan. Ada banyak orang yang ingin berbuat, daripada berpikir, dan kemudian ada orang yang berpikir tetapi tidak berbuat. Saya akan mengatakan bahwa saya termasuk kedua-duanya. Saya menyukai gagasan-gagasan baru dan saya menyukai tindakan.

Jadi bagi anda yang ingin "melakukan tindakan" tentang bagaimana memulai, saya akan membagikan dengan anda beberapa hal yang saya lakukan, secara singkat.

- Berhentilah melakukan apa yang sedang anda lakukan. Dengan kata lain, ambillah istirahat dan nilailah apa yang berhasil dan apa yang tidak berhasil. Definisi gila adalah melakukan hal yang sama dan mengharapkan hasil yang berbeda. Berhentilah melakukan apa yang tidak berhasil dan carilah sesuatu yang baru untuk dilakukan.
- Carilah gagasan atau ide baru. Untuk gagasan investasi yang baru, saya pergi ke toko buku dan mencari buku-buku tentang

topik yang berbeda dan unik. Saya menyebutnya formula. Saya membeli buku-buku praktis tentang formula yang sama sekali tidak saya ketahui. Sebagai contoh, di toko bukulah saya menemukan buku *The 16 Percent Solution*, yang ditulis Joel Moskowitz. Saya membeli buku itu dan membacanya.

BERTINDAK! Kamis berikutnya, saya melakukan persis yang dikatakan oleh buku itu. Langkah demi langkah. Saya juga melakukannya dengan menemukan tawar-menawar real estat di kantor-kantor pengacara dan di bank. Kebanyakan orang tidak melakukan tindakan, atau mereka membiarkan orang lain membujuk mereka keluar dari formula baru apa saja yang mereka pelajari. Tetangga saya memberitahu saya mengapa 16 persen tidak akan berhasil. Saya tidak mendengarkan dia karena dia tidak pernah melakukannya.

- Temukanlah seseorang yang telah melakukan apa yang ingin anda lakukan. Ajaklah mereka makan siang. Mintalah nasihat atau petunjuk dari mereka, trik-trik kecil perdagangan itu. Mengenai sertifikat *tax-lien* (hak gadai oleh pemerintah atas properti riil karena pajak yang tidak dibayar) dengan pajak 16 persen, saya pergi ke kantor pajak daerah dan menemui pegawai pemerintah yang bekerja di kantor itu. Saya menemukan bahwa dia juga berinvestasi dalam *tax-lien*. Dia pun lantas mengundang saya makan siang. Dia sangat antusias untuk memberitahu saya segala sesuatu yang dia ketahui dan bagaimana melakukannya. Setelah makan, dia menghabiskan siang itu untuk memperlihatkan banyak hal pada saya. Hari berikutnya, saya menemukan dua properti besar dengan bantuannya dan telah menghasilkan bunga 16 persen semenjak itu. Dibutuhkan waktu sehari untuk membaca buku itu, satu hari untuk bertindak, satu jam untuk makan siang, dan satu hari untuk memperoleh dua transaksi besar.
- Ikutlah kursus dan belilah kaset. Saya melihat koran untuk mencari kursus baru dan menarik. Banyak yang gratis atau dengan biaya yang murah. Saya juga menghadiri dan membayar

seminar yang mahal mengenai apa yang ingin saya pelajari. Saya kaya dan bebas dari kebutuhan akan pekerjaan hanya karena kursus-kursus yang saya ambil. Saya mempunyai teman yang tidak mengikuti kursus-kursus itu dan memberitahu saya bahwa saya hanya membuang-buang uang. Dan ternyata mereka masih pada pekerjaan yang sama.

- Buatlah banyak penawaran. Ketika saya ingin sebuah real estat, saya melihat banyak properti dan biasanya menuliskan suatu penawaran. Jika anda tidak tahu apa itu sebuah "penawaran", saya pun tidak tahu. Itu adalah tugas/pekerjaan agen real estat. Merekalah yang membuat penawaran itu. Saya melakukan pekerjaan sesedikit mungkin.

Seorang teman meminta saya untuk menunjukkan cara membeli rumah apartemen. Maka pada suatu hari Sabtu dia, agennya, dan saya pergi dan melihat enam rumah apartemen. Empat sangat jelek, tapi yang dua bagus. Saya mengatakan untuk menulis penawaran pada keenamnya, menawar separo dari yang diminta si pemilik. Dia dan agennya hampir terkena serangan jantung. Mereka pikir itu kasar sekali, bahwa saya bisa saja menyinggung perasaan si penjual, tetapi saya sungguh tidak percaya si agen mau bekerja begitu keras. Maka mereka tidak melakukan apa-apa dan terus mencari transaksi yang lebih baik.

Penawaran pun tidak pernah dibuat, dan orang itu masih mencari transaksi yang "tepat" dengan harga yang pantas. Anda tidak tahu harga yang pantas sampai anda mempunyai pihak kedua yang mau bertransaksi. Kebanyakan penjual memasang harga terlalu tinggi. Jarang seorang penjual akan sungguh-sungguh memasang harga di bawah harga yang sesungguhnya.

Pesan moral dari kisah itu: Buatlah penawaran. Orang yang bukan investor tidak bisa membayangkan bagaimana rasanya berusaha menjual sesuatu. Saya mempunyai sebuah real estat yang ingin saya jual dan itu butuh waktu berbulan-bulan. Berapa pun tawarannya akan saya terima. Saya tidak peduli betapapun rendah harganya. Mereka bisa menawari saya sepuluh babi dan saya akan senang. Bukan pada

penawaran itu, tetapi hanya karena ada seseorang yang tertarik. Saya akan membalas, bagaimana kalau tempat peternakan babi sebagai penukarnya. Tetapi begitulah permainannya. Permainan membeli dan menjual itu menyenangkan. Ingatlah itu selalu. Itu menyenangkan dan hanya sebuah permainan. Buatlah penawaran. Seseorang mungkin akan mengatakan "ya".

Dan saya selalu membuat penawaran dengan kalimat-kalimat yang membebaskan si penanda tangan dari tanggung jawab. Dalam real estat, saya membuat penawaran dengan kata-kata "tunduk pada persetujuan partner bisnis". Saya tidak pernah menentukan siapa partner bisnis itu. Kebanyakan orang tidak tahu partner saya adalah kucing saya. Jika mereka menerima penawaran itu, dan saya tidak menginginkan transaksi itu, saya menelepon ke rumah dan berbicara pada kucing saya. Saya membuat pernyataan absurd ini untuk menggambarkan betapa mudah dan sederhananya permainan ini. Begitu banyak orang membuat segalanya terlalu sulit dan mereka menjadi sangat serius.

Menemukan transaksi yang baik, bisnis yang tepat, orang yang tepat, investor yang tepat, atau apa saja sama halnya seperti berkencan. Anda harus pergi ke pasar dan berbicara kepada banyak orang, membuat banyak penawaran, penawaran balik, negosiasi, menolak, dan menerima. Saya tahu orang bujang yang duduk di rumah dan menunggu telepon berdering, tetapi kecuali anda Cindy Crawford atau Tom Cruise, saya kira anda lebih baik pergi ke tempat-tempat ramai, seperti *supermarket* atau mal. Mencari, menawar, menolak, menegosiasi, dan menerima semuanya adalah bagian proses dari hampir segala sesuatu dalam hidup ini.

- Berlari (*jogging*), berjalan, atau bersepedalah di wilayah tertentu sekali sebulan selama sepuluh menit. Saya menemukan beberapa investasi real estat terbaik saya sewaktu saya berlari. Saya akan berlari mengelilingi area tertentu selama satu tahun. Apa yang saya cari adalah perubahan. Karena untuk mendapatkan untung dalam sebuah transaksi, harus ada dua elemen: harga yang murah dan perubahan. Ada banyak harga murah, tetapi perubahanlah yang mengubah suatu harga yang murah menjadi peluang yang

menguntungkan. Maka ketika saya berlari, saya berlari di suatu lingkungan di mana saya mungkin mau berinvestasi. Ini adalah pengulangan yang menyebabkan saya memperhatikan perbedaan-perbedaan kecil. Saya memperhatikan tanda-tanda real estat yang muncul untuk jangka waktu lama. Itu berarti si penjual mungkin lebih mudah bersepakat untuk bertransaksi. Saya mengawasi truk yang memindahkan barang, masuk atau keluar. Saya berhenti dan berbicara kepada si sopir. Saya berbicara kepada Pak Pos. Sungguh mengagumkan betapa banyak informasi yang mereka peroleh mengenai suatu area.

Saya menemukan suatu area yang buruk, terutama area yang berita-beritanya membuat setiap orang ketakutan dan pindah. Beberapa kali setahun saya ke sana, menantikan tanda-tanda sesuatu berubah menjadi lebih baik. Saya berbicara kepada para pedagang eceran, terutama pedagang baru, dan menemukan alasan mengapa mereka pindah ke sana. Hanya dibutuhkan beberapa menit sebulan, dan saya melakukannya sambil melakukan hal lain, seperti berolah raga, jalan-jalan, atau pergi ke dan dari sebuah toko.

- Mengenai saham, saya menyukai buku Peter Lynch *Beating the Street* karena formulanya berguna untuk menyeleksi saham-saham yang tumbuh dalam nilai. Saya telah menemukan bahwa prinsip-prinsip menemukan nilai adalah sama, tidak peduli apakah ini real estat, saham, reksa dana, perusahaan baru, hewan piaraan baru, rumah baru, istri/suami baru, atau harga sabun cuci yang murah sekali.

Prosesnya selalu sama. Anda perlu mengetahui apa yang anda cari dan kemudian pergi mencarinya!

- Mengapa konsumen akan selalu miskin. Ketika *supermarket* melakukan obral, misalnya tisu toilet, konsumen berdatangan dan persediaan pun habis. Ketika pasar saham diobral, sering kali disebut *crash* atau koreksi, konsumen meninggalkannya. Ketika

supermarket menaikkan harganya, konsumen berbelanja tempat lain. Ketika pasar saham menaikkan harganya, konsumen mulai membeli.

- Singgahlah di tempat yang tepat. Seorang tetangga membeli kondominium seharga US\$100,000. Saya membeli kondo yang sama yang berhadapan dengan miliknya seharga US\$50,000. Dia memberitahu saya dia menanti naiknya harga. Saya memberitahu dia bahwa profitnya dibuat ketika anda membeli, bukan ketika anda menjual. Dia berbelanja dengan seorang *broker* real estat yang sama sekali tidak mempunyai properti sendiri. Saya berbelanja di departemen penyitaan sebuah bank. Saya membayar US\$500 untuk kursus tentang cara melakukan hal ini. Tetangga saya beranggapan bahwa US\$500 untuk kursus investasi real estat terlalu mahal. Dia mengatakan dia tidak sanggup membayarnya, dan dia tidak dapat meluangkan waktu untuk melakukannya. Maka dia menunggu harga naik.
- Saya mencari orang yang ingin membeli lebih dulu, kemudian saya mencari seseorang yang ingin menjual. Seorang teman sedang mencari sebidang tanah. Dia mempunyai uang dan tidak mempunyai waktu. Saya menemukan sebidang tanah yang luas, lebih luas daripada yang mau dibeli teman saya, mengikatnya dengan sebuah opsi, menelepon teman saya, dan dia mau membeli sepetak saja dari tanah itu. Maka saya menjual sepetak kepadanya dan kemudian membeli tanah itu. Saya menerima tanah sisanya sebagai milik saya secara gratis. Pesan moral kisah ini: Belilah sebuah kue pai dan potonglah menjadi beberapa potong. Kebanyakan orang mencari sesuatu yang sanggup mereka beli, sehingga kelihatannya terlalu kecil. Mereka hanya membeli sepotong kue pai, jadi akhirnya mereka membayar lebih banyak untuk kue yang lebih kecil. Para pemikir yang kerdil tidak mendapatkan keuntungan besar. Jika anda ingin lebih kaya, berpikirlah lebih besar dulu.

Para pedagang eceran senang memberikan diskon volume (jumlah), hanya karena kebanyakan orang bisnis menyukai pemboros besar. Maka sekalipun anda kecil, anda selalu dapat berpikir besar. Ketika perusahaan saya bermain di pasar komputer, saya menghubungi beberapa teman dan bertanya apakah mereka juga siap untuk membeli. Kemudian kami pergi ke diler yang berbeda dan menegosiasikan suatu transaksi besar karena kami ingin membeli begitu banyak. Saya melakukan hal yang sama untuk saham. Orang kecil tetap kecil karena mereka berpikir kecil; bertindak sendiri, atau tidak bertindak sama sekali.

- Belajarlah dari sejarah. Semua perusahaan besar di bursa saham mulai sebagai perusahaan kecil. Kolonel Sanders tidak kaya sampai setelah dia kehilangan segala sesuatunya di usia 60-an. Bill Gates adalah salah satu orang terkaya di dunia sebelum dia berusia 30.
- Tindakan selalu mengalahkan kelambanan (tidak bertindak).

Itu hanya beberapa hal yang telah saya lakukan dan terus saya lakukan untuk mengenali peluang. Kata-kata penting "telah dilakukan" dan "lakukan". Seperti diulangi berkali-kali dalam buku ini, anda harus melakukan tindakan sebelum anda dapat menerima ganjaran finansial. Bertindaklah sekarang!

*Bagaimana
Membayar Biaya
Kuliah Anak Kita
yang Kian Mahal*

Ketika buku ini nyaris selesai dan hampir diterbitkan, saya ingin membagikan pemikiran terakhir dengan anda.

Alasan utama saya menulis buku ini adalah membagikan wawasan tentang bagaimana pertumbuhan intelegensi finansial dapat digunakan untuk memecahkan banyak masalah kehidupan yang umum. Tanpa latihan finansial, kita terlalu sering menggunakan formula standar dalam menjalani hidup, seperti bekerja keras, menabung, meminjam, dan membayar pajak yang besar. Sekarang, kita membutuhkan informasi yang lebih baik.

Saya menggunakan cerita berikut ini sebagai contoh terakhir tentang masalah finansial yang dihadapi banyak keluarga muda zaman ini. Bagaimana anda memberikan pendidikan yang baik untuk anak-anak anda dan memenuhi segala kebutuhan anda di masa pensiun anda sendiri? Berikut ini adalah contoh menggunakan intelegensi finansial alih-alih bekerja keras untuk mencapai tujuan yang sama.

Seorang teman saya pada suatu hari mengeluh tentang betapa sulitnya menabung untuk biaya kuliah (perguruan tinggi) keempat anaknya. Dia menaruh US\$300 dalam dana bersama setiap bulan dan sejauh itu hanya mengumpulkan sekitar US\$12,000. Menurut perkiraannya, dia membutuhkan US\$400,000 untuk keempat anaknya menyelesaikan kuliah mereka. Dia sudah menabung dua belas tahun, sejak anaknya yang tertua berumur 6 tahun.

Saat itu adalah tahun 1991, dan pasar real estat di Phoenix sangat mengerikan. Orang-orang menjual rumah mereka. Saya menyarankan kepada teman saya itu agar dia membeli sebuah rumah dengan sebagian uang dalam dana bersamanya. Gagasan itu berhasil membujuknya dan kami mulai mendiskusikan kemungkinan itu. Perhatian utamanya adalah bahwa dia tidak mendapat kredit dari bank untuk membeli rumah lain, karena dia terlalu mengulur-ulur waktu (masa peminjaman). Saya meyakinkan dia bahwa ada cara-cara lain untuk membayar sebuah properti selain melalui bank.

Kami mencari rumah selama dua minggu, sebuah rumah yang memenuhi semua kriteria yang kami tetapkan. Ternyata ada banyak pilihan, maka pencarian rumah itu menyenangkan. Akhirnya, kami menemukan sebuah rumah dengan 3 kamar tidur dan 2 kamar mandi di sebuah lingkungan yang amat baik. Si pemilik telah menurunkan harga dan harus menjualnya hari itu karena dia dan keluarganya akan pindah ke California di mana pekerjaan lain sudah menunggu.

Dia meminta US\$102,000, dan kami hanya menawarnya US\$79,000. Dia segera menerimanya. Ternyata rumah itu mempunyai apa yang disebut pinjaman yang tak memenuhi syarat (*non-qualifying loan*), yang artinya seorang gelandangan tanpa pekerjaan pun dapat membeli rumah itu tanpa persetujuan bank. Si pemilik berutang US\$72,000, jadi yang harus dibayar oleh teman saya adalah US\$7,000, selisih harga antara yang diutang dan dijual. Segera setelah si pemilik pindah, teman saya menyewakan rumah itu. Setelah semua pengeluaran dibayar, termasuk hipotek, dia masih mengantongi sekitar US\$125 setiap bulannya,

Rencananya adalah mempertahankan rumah itu selama 12 tahun dan membiarkan hipotek dituntaskan lebih cepat, dengan menambahkan US\$125 ekstra ke nilai pokoknya setiap bulan. Kami membayangkan bahwa dalam 12 tahun, sebagian besar hipotek akan lunas dan dia mungkin bisa menyisakan US\$800 sebulan pada saat anaknya yang pertama masuk perguruan tinggi. Dia juga dapat menjual rumah itu jika harganya layak.

Pada 1994, pasar real estat di Phoenix tiba-tiba berubah dan rumah itu ditawarkan US\$156,000 oleh si penyewa yang tinggal di situ dan menyukai rumah itu. Dia kembali menanyakan apa yang saya pikirkan, dan tentu saja saya berkata jual saja, berdasarkan 1031 *tax deferred exchange*.

Tiba-tiba, dia mempunyai hampir US\$80,000 untuk dipakai. Saya menelepon teman saya di Austin, Texas, yang kemudian memindahkan uang bebas pajak ini ke gudang kecil milik kemitraan terbatas. Teman saya, dalam tiga bulan kemudian, mulai menerima cek tidak kurang dari US\$1,000 per bulan yang kemudian dia masukkan ke dalam *college mutual fund* (dana bersama kuliah), yang sekarang bertumbuh jauh lebih cepat. Pada 1996, gudang kecil itu dijual dan dia menerima sebuah cek senilai hampir US\$330,000 sebagai hasil dari penjualan yang diputar kembali ke dalam proyek baru yang akan menghasilkan lebih dari US\$3,000 sebulan dalam pemasukan, dan, lagi-lagi, itu masuk ke dalam *college mutual fund*. Sekarang dia sangat yakin bahwa targetnya yang US\$400,000 itu akan mudah dipenuhi, dan itu hanya butuh US\$7,000 untuk merintisnya dan sedikit intelegensi finansial. Anak-anaknya akan mampu mendapatkan pendidikan tinggi yang mereka inginkan dan kemudian dia akan menggunakan aset pokok, yang dibungkus dalam Korporasi C-nya, untuk membayar masa pensiunnya. Hasil strategi investasi yang sukses ini adalah dia akan mampu pensiun lebih dini.

Terima kasih karena membaca buku ini. Saya berharap buku ini memberikan beberapa wawasan dalam menggunakan kekuatan uang untuk bekerja demi anda. Zaman ini, kita membutuhkan intelegensi finansial yang lebih besar untuk sekadar bertahan hidup. Gagasan tentang dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang adalah pemikiran

orang yang tidak canggih secara finansial. Itu tidak berarti bahwa mereka tidak inteligen, tidak pandai. Mereka hanya tidak belajar ilmu tentang menghasilkan uang.

Uang hanyalah sebuah gagasan, ide. Jika anda menginginkan uang lebih banyak, anda cukup mengubah pemikiran anda. Setiap orang yang maju atas usaha sendiri mulai kecil-kecilan dengan sebuah gagasan, kemudian mengubahnya menjadi sesuatu yang besar. Hal yang sama berlaku untuk investasi. Hanya dibutuhkan beberapa rupiah untuk mulai dan mengembangkannya menjadi sesuatu yang besar. Saya menemui begitu banyak orang yang menghabiskan hidup mereka untuk mengejar transaksi besar, atau berusaha mengumpulkan banyak uang untuk mendapatkan transaksi besar, tetapi bagi saya itu adalah hal bodoh. Sudah terlalu sering saya melihat para investor yang tidak canggih mempertaruhkan uang mereka yang sangat banyak ke dalam satu transaksi dan kehilangan hampir semuanya dalam waktu singkat. Barangkali mereka adalah pekerja yang baik, tetapi mereka bukan investor yang baik.

Pendidikan dan kebijaksanaan tentang uang sangatlah penting. Mulailah dari dini, jangan ditunda! Belilah buku. Pergi dan ikutilah seminar. Praktekkanlah. Mulailah kecil-kecilan. Saya mengubah uang kontan US\$5,000 menjadi US\$1 juta aset yang menghasilkan US\$5,000 arus kas setiap bulan dalam waktu kurang dari enam tahun. Tetapi saya mulai belajar ketika saya masih anak-anak. Saya mendorong anda untuk belajar karena ini tidak terlalu sulit. Kenyataannya, ini mudah begitu anda mengetahui atau memahaminya.

Saya kira saya sudah menyampaikan pesan saya dengan jelas. Apa yang ada di kepala itulah yang menentukan apa yang ada di tangan anda. Uang hanyalah gagasan. Ada buku yang sangat bagus yang disebut *Think and Grow Rich*. Judul buku itu bukan Bekerja Keras dan Menjadi Kaya. Belajarlah untuk membuat uang bekerja untuk anda dan hidup anda akan lebih mudah dan lebih bahagia. Sekarang, janganlah memainkan uang dengan aman, tetapi mainkanlah dengan pandai, dengan cerdas.

Bertindak!

Anda semua telah diberi dua anugerah luar biasa: pikiran anda dan waktu anda. Terserah pada anda untuk melakukan apa yang anda senangi dengan keduanya. Dengan setiap rupiah yang masuk ke tangan anda, anda dan hanya anda sendiri yang mempunyai kekuatan untuk memutuskan nasib anda. Habiskanlah dengan bodoh, maka anda memilih untuk menjadi miskin. Habiskanlah untuk liabilitas, maka anda bergabung dengan kelas menengah. Investasikanlah dalam pikiran anda dan belajarlah bagaimana mendapatkan aset dan anda akan memilih kekayaan sebagai tujuan dan masa depan anda. Pilihan itu ada di tangan anda dan hanya milik anda. Setiap hari dengan setiap rupiah, anda memutuskan untuk menjadi kaya, miskin, atau kelas menengah.

Kalau anda memilih membagikan pengetahuan ini dengan anak-anak anda, maka anda memilih untuk menyiapkan mereka memasuki dunia yang menantikan mereka. Orang lain tidak akan melakukannya.

Anda dan masa depan anak-anak anda akan ditentukan oleh pilihan yang anda buat sekarang, bukan besok.

Kami berharap semoga anda kaya raya dan bahagia dengan anugerah menakjubkan yang disebut kehidupan.

Robert Kiyosaki
Sharon Lechter

Tentang Penulis

Robert T. Kiyosaki

Dia mengajar orang untuk menjadi jutawan... Itu sebabnya mereka menyebutnya guru sekolah jutawan.

Robert Kiyosaki adalah penulis *If You Want To Be Rich And Happy ... Don't Go To School?* Buku *best seller* internasional yang mendapatkan sambutan hangat dari komunitas bisnis dan tanggapan dingin dari sistem sekolah.

"Alasan utama orang bersusah payah secara finansial adalah karena mereka menghabiskan waktu bertahun-tahun di sekolah tapi tidak belajar apa pun mengenai uang. Hasilnya adalah, orang belajar bekerja untuk (mendapatkan) uang... tetapi tidak pernah belajar agar uang bekerja untuk mereka," kata Robert.

Robert, lahir dan dibesarkan di Hawaii, adalah generasi keempat keturunan Amerika-Jepang. Dia berasal dari keluarga pendidik yang terkemuka. Ayahnya adalah kepala pendidikan untuk negara bagian Hawaii. Setelah SMU, Robert dididik di New York dan setelah lulus, dia bergabung dengan U.S. Marine Corps dan pergi ke Vietnam sebagai seorang perwira dan pilot helikopter yang dipersenjatai.

Kembali dari perang, karier bisnis Robert pun mulai. Pada 1977, dia mendirikan sebuah perusahaan yang menjual ke pasar dompet yang terbuat dari nilon dan berlapis Velcro, yang berkembang menjadi produk bernilai jutaan dolar yang mendunia. Dia dan produknya diulas secara mencolok dalam *Runners World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek*, dan bahkan *Playboy*.

Meninggalkan dunia bisnis, pada 1985 dia menjadi rekan-pendiri

sebuah perusahaan pendidikan internasional yang beroperasi di tujuh negara, mengajar bisnis dan investasi kepada puluhan ribu lulusan. Program televisinya selama setahun bergema ke seluruh Amerika lewat Nostalgia Network, menyebarkan pesan pendidikannya.

Pensiun pada umur 47 tahun, Robert melakukan apa yang sangat dia sukai... investasi. Prihatin dengan jurang yang kian lebar antara "yang kaya" dan "yang miskin", Robert menciptakan papan permainan *CASHFLOW*, yang mengajarkan permainan uang, yang sebelumnya hanya dikenal oleh orang kaya.

Meskipun bisnis Robert adalah real estat dan mengembangkan perusahaan topi yang kecil, cinta dan gairahnya yang sejati adalah mengajar. Sebagai pembicara, dia bisa disejajarkan dengan Og Mandino, Zig Ziglar, dan Anthony Robbins. Pesan Robert Kiyosaki jelas. "Bertanggungjawablah atas keuangan anda atau terimalah perintah (orang lain) sepanjang hidup anda. Anda bisa menjadi tuan uang atau budak uang." Robert memegang kelas yang berjalan dari 1 jam sampai tiga hari untuk mengajar orang-orang mengenai rahasia orang kaya. Meskipun topiknya terdiri atas investasi untuk mendapatkan laba yang tinggi dan berisiko kecil; mengajar anak-anak anda untuk menjadi kaya; memulai perusahaan dan menjualnya; dia mempunyai satu pesan solid yang menggetarkan dunia. Dan pesan itu adalah, Membangunkan Kejeniusan Finansial yang terbaring (tertidor) dalam diri anda. Kejeniusan anda menanti untuk keluar. Kebanyakan peserta menjadi sangat senang dan bergairah, sebagian marah, tetapi semua orang sangat tersentuh.

Inilah yang dikatakan Anthony Robbins, pembicara dan penulis yang terkenal di dunia, tentang karya Robert:

"Karya Robert Kiyosaki dalam pendidikan sangat kuat, dalam, dan mengubah hidup. Saya mengagumi usahanya dan sangat merekomendasikan tulisannya untuk dibaca."

Dalam masa perubahan ekonomi yang besar ini, pesan Robert sungguh tak ternilai harganya.

Sharon L. Lechter

Seorang istri dan ibu tiga anak, CPA, manajer dan konsultan profesional untuk industri mainan dan penerbitan, Sharon Lechter mengabdikan usaha profesionalnya untuk bidang pendidikan.

Sharon lulus *Summa Cum Laude* dengan gelar dalam akuntansi dari Florida State University. Dia kemudian menjadi salah satu wanita pertama yang bergabung dengan satu dari delapan besar firma akuntansi, CFO perusahaan dalam industri komputer, direktur pajak untuk perusahaan asuransi nasional, serta pendiri dan Associate Publisher dari majalah wanita regional yang pertama di Wisconsin, semuanya dilakukan sambil memelihara mandat profesionalnya sebagai CPA.

Fokusnya dengan cepat berubah ke pendidikan ketika dia menjaga dan merawat ketiga anaknya sendiri. Sulit untuk menyuruh mereka membaca. Mereka lebih senang menonton TV. Program anak-anak di TV menghalangi minat mereka untuk membaca. Dia tahu bahwa sekolah sama sekali tidak mampu menyiapkan mereka menghadapi tantangan yang kian besar.

Maka dia menggabungkan kekuatan dengan penemu "*talking book*" (buku yang berbicara) elektronik yang pertama dan membantu menciptakan dan memperluas industri buku elektronik ke pasar internasional yang bernilai jutaan dolar sekarang ini. Dia tetap merupakan pioner dalam mengembangkan teknologi baru untuk mengembalikan buku ke dalam kehidupan anak-anak.

Sementara anak-anaknya sendiri tumbuh, dia sangat terlibat dalam pendidikan mereka. Dia menjadi aktivis yang bersuara vokal dalam bidang matematika, komputer, pendidikan membaca dan menulis. Dia terus berjuang untuk memperbaiki dan meningkatkan sistem pendidikan.

"Sistem pendidikan kita saat ini tidak mampu mengikuti laju perubahan global dan teknologi di dunia sekarang ini. Kita harus mengajar orang-orang muda kita keterampilan, baik pelajaran sekolah maupun finansial, yang akan mereka butuhkan tidak hanya untuk

bertahan hidup, tetapi untuk tumbuh dan maju dengan subur, dalam dunia yang mereka hadapi."

Sebagai rekan-penulis buku *Rich Dad, Poor Dad*, dia mengarahkan perhatiannya pada kegagalan sistem pendidikan lainnya, yaitu tidak dimasukkannya sama sekali dasar-dasar keuangan/finansial ke dalam kurikulum. *Rich Dad, Poor Dad* adalah alat pendidikan untuk setiap orang yang tertarik untuk menjadikan pendidikan dan posisi finansial mereka sendiri lebih baik.