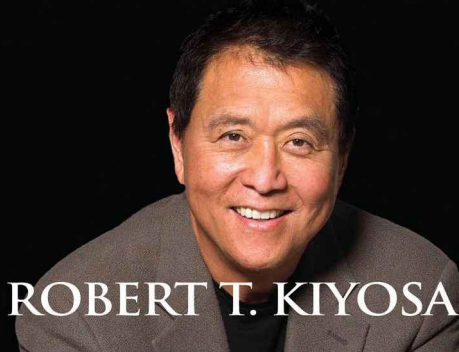


# RICH DAD POOR DAD



**EDISI BAHASA MELAYU**

Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk wang  
Orang kaya mempunyai wang yang bekerja untuk mereka



**ROBERT T. KIYOSAKI**

*Rich  
Dad*  
**Poor Dad**

ROBERT T. KIYOSAKI



PROFESSIONAL

PTS PROFESSIONAL SDN. BHD.

(678274-D)

2012



**PTS PROFESSIONAL PUBLISHING SDN. BHD.**  
(678274-D)

No. 12, Jalan DBP,  
Dolomite Business Park,  
68100 Batu Caves, Selangor, Malaysia  
Tel: +6 03 6188 0316 Faks: +6 03 6185 4960  
E-mel: ptsprofessional@pts.com.my

Laman web rasmi PTS: [www.pts.com.my](http://www.pts.com.my)  
Kedai buku online PTS: [www.bookcafe.com.my](http://www.bookcafe.com.my)  
Facebook: [www.facebook.com/bukuPTS](http://www.facebook.com/bukuPTS)  
Twitter: [www.twitter.com/bukuPTS](http://www.twitter.com/bukuPTS)

Buku *Rich Dad Poor Dad (Edisi Bahasa Melayu)* ini adalah buku yang diterjemahkan secara sah daripada buku asal berjudul *Rich Dad Poor Dad* oleh Robert T. Kiyosaki terbitan Plata Publishing, LLC.

Copyright © 2011 by Robert T. Kiyosaki  
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC

© 2011 oleh Robert T. Kiyosaki  
Edisi ini diterbitkan dengan kerjasama Rich Dad Operating Company, LLC

Hak cipta terjemahan Muhammad Firdaus bin Ariff, 2012.

Cetakan Pertama 2012

Hak cipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku ini dalam apa jua bentuk dan dengan apa cara sekalipun, sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada PTS Professional Publishing Sdn. Bhd.

.....  
Perpustakaan Negara Malaysia Cataloguing-in-Publication Data

Kiyosaki, Robert T., 1947 -  
Rich Dad Poor Dad / Robert T. Kiyosaki ; [penterjemah: Muhammad Firdaus bin Ariff]. - Ed. bahasa Melayu.  
ISBN 978-967-369-166-1  
1. Finance, Personal. 2. Investments. I. Muhammad Firdaus bin Ariff.  
II. Title. III. Title : Terjemahan dari : Rich dad poor dad.  
332.024  
.....

Penerbit berusaha sedaya upaya memastikan buku yang diterbitkan ini mengandungi maklumat yang tepat dan berautoriti daripada segi subjek yang dibincangkan. Penerbit dan penulis buku ini tidak boleh dianggap memberikan khidmat perundangan, perakaunan atau khidmat profesional yang lain kepada pembaca. Sekiranya nasihat atau bantuan pakar diperlukan, sila dapatkan nasihat dan khidmat profesional daripada pakar yang berkelayakan.

Buku-buku terbitan PTS Professional Publishing Sdn. Bhd. boleh dibeli pada harga diskaun istimewa bagi tujuan kegunaan pelajar, promosi jualan, seminar dan latihan korporat. Maklumat lanjut, sila hubungi bahagian Jualan dan Khidmat Pelanggan, PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd.

Muka Taip Teks: Arno Pro  
Saiz Taip Teks: 11.5

Dicetak oleh:  
BS Print (M) Sdn. Bhd.  
No.10, Jalan Indrahana 1,  
Off Jalan Kuchai Lama,  
58100 Kuala Lumpur.

**Diterbitkan oleh:**

PTS Professional Publishing  
Sdn. Bhd.

No.12, Jalan DBP,  
Dolomite Business Park,  
68100 Batu Caves,  
Selangor, Malaysia.

Tel: 03 6188 0316  
Faks: 03 6185 4960

Laman web: [www.ptspro.com.my](http://www.ptspro.com.my)  
E-mel: [ptsprofessional@pts.com.my](mailto:ptsprofessional@pts.com.my)

**Pengurus Penerbitan:**

Fatin Farhana Hasan  
([fatin@pts.com.my](mailto:fatin@pts.com.my))

**Editor Perolehan**

(**Bisnes dan Pengurusan**) :

Hairul Faizal Adli  
([hairul@pts.com.my](mailto:hairul@pts.com.my))

**Editor Pengurusan**

(**Bisnes dan Pengurusan**) :

Nurul Husna Yaakup  
([nurulhusna@pts.com.my](mailto:nurulhusna@pts.com.my))

**Penterjemah:**

Muhammad Firdaus bin Ariff

**Susun Atur:**

Farizun Amrod

**Kulit dan grafik:**

Mohd Fauzi Burhanudin  
([fauzi@pts.com.my](mailto:fauzi@pts.com.my))

**Pembaca Pruf:**

Mazlia Murat  
([mazlia@pts.com.my](mailto:mazlia@pts.com.my))

.....  
Diedarkan oleh:  
**PTS Publications & Distributors**  
Sdn. Bhd.

Tel: +6 03 6188 0316  
Faks: +6 03 6189 0316  
E-mel: [sales@pts.com.my](mailto:sales@pts.com.my)



<b>Pengantar Penterjemah</b>	<b>v</b>
<b>Penghargaan</b>	<b>vii</b>
<b>Pengenalan</b>	<b>ix</b>
Pelajaran 1: Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Wang	1
Pelajaran 2: Kenapa Perlu Belajar Pendidikan Kewangan?	39
Pelajaran 3: Jaga Bisnes Sendiri	71
Pelajaran 4: Sejarah Cukai dan Kuasa Syarikat	81
Pelajaran 5: Orang Kaya Mencipta Wang	97
Pelajaran 6: Kerja untuk Belajar, Bukan demi Wang	125
Pelajaran 7: Mengatasi Halangan	143
Pelajaran 8: Bermula	167
Pelajaran 9: Mahu Lagi? Ini Senarai Apa yang Patut Dibuat	197
<b>Kata-Kata Akhir</b>	<b>205</b>
<b>Maklumat Pengarang</b>	<b>215</b>



# Pengantar Penterjemah



**B**uku Rich Dad Poor Dad bukanlah buku yang baru bagi saya. Pertama kali saya membacanya adalah sekitar 10 tahun lalu sewaktu saya masih di sekolah menengah. Pada waktu itu saya tidak membacanya sehingga habis, tetapi saya ingat benar kisah dalam bab satu buku ini, iaitu kisah bagaimana dua orang pelajar mula berbisnes. Kisah ini berjaya menangkap imaginasi saya pada waktu itu.

Takdir sudah tersurat, sewaktu di Tingkatan 4 saya turut belajar sajak *The Road Not Taken* karya Robert Frost yang dimuatkan dalam bab pengenalan buku ini. Sajak itu seolah-olah memberi keyakinan kepada saya bagi membuat pilihan-pilihan 'pelik' yang akhirnya membawa manfaat pada masa akan datang.

Bagi saya, buku ini bukan sahaja berkenaan dengan kewangan peribadi, malah cara berfikir dan cara melihat dunia. Perdebatan berkaitan definisi kekayaan yang dibawa dalam buku ini sahaja sebenarnya sudah mampu mengubah cara kita melihat isu-isu yang banyak menjerat kita semua.



Sudah tentu buku ini tidak mungkin dapat diambil bulat-bulat sebagai panduan hidup. Namun, apa yang pasti buku ini adalah rencah yang bagus dalam resipi kita berfikir bagaimana mengharungi cabaran hidup.

Semoga kita semua beroleh manfaat. Wassalam.

**Muhammad Firdaus bin Ariff**

# Penghargaan



**B**agaimana seseorang dapat mengucapkan terima kasih apabila ada begitu ramai orang yang perlu diucapkan terima kasih? Paling nyata, buku ini adalah tanda terima kasih saya kepada dua orang ayah saya yang juga model ikutan yang hebat. Juga kepada ibu saya yang mengajar saya erti cinta dan kasih sayang.

Individu yang terlibat secara langsung dalam menjayakan buku ini adalah isteri saya Kim, yang melengkapkan hidup saya. Kim adalah rakan kongsi saya dalam perkahwinan, bisnes, dan hidup. Tanpanya saya mungkin hanyut. Kepada ibu bapa Kim, iaitu Winnie dan Bill Meyer, terima kasih kerana membesarkan seorang anak perempuan yang sungguh hebat.

Terima kasih kepada Sharon Lechter kerana sudi menyempurnakan buku ini, walaupun failnya tidak teratur di dalam komputer. Kepada Mike, suami Sharon, terima kasih kerana menjadi peguam hak cipta yang hebat. Begitu juga dengan kerjasama dan penyertaan anak-anak mereka, Phillip, Shelly, dan Rick.

Saya berterima kasih kepada Keith Cunningham atas inspirasi dan nasihat kewangan; Larry dan Lisa Clark, atas hadiah persahabatan dan sokongan; Rolf Parta, si genius teknikal; Anne Nevin, Bobbi DePorter, dan Joe Chapon, atas pandangan pakar





berkenaan pembelajaran; DC dan John Harrison, Jannie Tay, Sandy Khoo, Richard dan Veronica Tan, Jacqueline Seow, Nyhl C. See dan Jessica See, atas sokongan profesional; Bill dan Cindy Shopoff, Van Tharp, C. W. Allen, Marilu Diegnan, Kim Arries, dan Tom Weisenborn, atas kebijakan kewangan mereka; Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence dan Jayne Johnson, Alan Wright, Zig Ziglar, atas kejelasan fikiran; J. W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair dan Eileen Singer, Wayne dan Lynn Morgan, Mimmi Brennan, Jerome Summers, Dr. Peter Powers, Will Hepburn, Dr. Enrique Teuscher, Dr. Robert Marin, Betty Oyster, Julie Belden, Jamie Danforth, dan Bill Galvin, kerana menjadi rakan dan penyokong hebat dalam projek-projek ini; dan kepada Frank Cerie, Clint Miller, Thomas Allen, dan Norman Long kerana menjadi rakan kongsi bisnes yang hebat.



# Pengenalan



**S**aya mempunyai dua orang ayah, seorang ayah yang miskin dan seorang lagi ayah yang kaya. Ayah saya yang miskin, berpendidikan tinggi dan bijak. Beliau mempunyai Ph.D. dan menamatkan program ijazah sarjana muda yang memerlukan masa empat tahun dalam tempoh masa kurang daripada dua tahun. Beliau kemudian ke Stanford University, University of Chicago, dan Northwestern University untuk pengajian pasca-ijazah, semuanya dengan biasiswa penuh. Ayah saya yang kaya adalah ayah angkat saya. Dia hanya belajar setakat tingkatan dua.

Kedua-duanya berjaya dalam karier mereka dan bekerja keras sepanjang hidup mereka. Kedua-duanya mempunyai pendapatan yang lumayan. Namun, seorang sentiasa bergelut dengan masalah kewangan sedangkan seorang lagi akhirnya menjadi antara lelaki paling kaya di Hawaii. Seorang meninggalkan berpuluh-puluh juta kepada keluarga, badan kebajikan, dan gereja. Seorang lagi meninggalkan hutang yang perlu dibayar.

Kedua-duanya kuat, berkarisma, dan berpengaruh. Kedua-duanya memberi nasihat kepada saya, tetapi mereka tidak menasihatkan perkara yang sama. Kedua-duanya percaya kepada kuasa pendidikan, tetapi tidak mengesyorkan pendidikan yang sama.



Sekiranya saya hanya ada seorang ayah, saya terpaksa menerima ataupun menolak nasihatnya. Mempunyai dua orang ayah memberikan saya pilihan antara dua sudut pandang yang jauh berbeza, iaitu seorang lelaki kaya dan seorang lelaki miskin.

Namun, saya tidak sekadar menerima ataupun menolak nasihat seorang daripada mereka. Saya mendapati diri saya berfikir lebih banyak, membanding, dan kemudiannya memilih untuk diri saya sendiri. Masalahnya pada masa itu, ayah yang kaya masih belum kaya dan ayah yang miskin juga belum begitu miskin. Kedua-duanya baru memulakan karier, dan kedua-duanya masih berjuang dengan kewangan dan keluarga. Namun, mereka mempunyai sudut pandang berbeza berkaitan wang.

Sebagai contoh, seorang ayah akan berkata, “Cintakan wang adalah akar bagi kejahatan.” Seorang lagi akan berkata, “Kekurangan wang adalah akar bagi kejahatan.”

Sebagai budak kecil, mempunyai dua orang ayah yang kuat mempengaruhi saya adalah perkara yang sukar. Saya mahu menjadi anak yang baik dan taat, tetapi kedua-dua orang ayah tidak memberitahu perkara yang sama. Sudut pandang mereka terutamanya berkaitan wang jauh berbeza, bagaikan langit dan bumi. Disebabkan sifat mahu tahu yang tinggi dan teruja, saya mula berfikir panjang berkenaan apa yang diperkatakan oleh mereka.

Banyak masa ketika saya bersendirian dihabiskan untuk berfikir, bertanya kepada diri saya sendiri soalan seperti, “Kenapa beliau berkata begitu?” Kemudian saya bertanya soalan yang sama kepada ayah yang seorang lagi. Lebih mudah mengatakan, “Ya, beliau betul. Saya setuju.” Walaupun sekadar menolak sudut pandang mereka dengan mengatakan, “Orang tua itu tidak tahu apa yang beliau katakan.” Sebaliknya, kedua-dua orang ayah yang sangat saya sayangi itu memaksa saya berfikir dan akhirnya saya memilih cara berfikir sendiri. Sebagai satu proses, memilih berfikir sendiri akhirnya membawa manfaat yang lebih besar bagi jangka masa panjang, berbanding sekadar menerima ataupun menolak sudut pandang tertentu.



Antara sebab mengapa yang kaya menjadi semakin kaya, si miskin menjadi semakin miskin, dan kelas menengah bergelut dengan hutang adalah kerana subjek wang diajar di rumah, bukan di sekolah. Kebanyakan daripada kita belajar perihal wang daripada ibu bapa kita. Apakah ibu bapa yang miskin mengajar anak mereka berkenaan wang? Mereka hanya berkata, “Pergi sekolah dan belajar bersungguh-sungguh.” Anak itu mungkin tamat pelajaran dengan cemerlang, tetapi masih mempunyai minda kewangan seperti orang miskin tegar.

Malangnya, subjek wang tidak diajar di sekolah. Sekolah menumpukan kepada kemahiran pelajaran dan profesional, bukan kemahiran kewangan. Hal ini menerangkan bagaimana eksekutif bank, doktor, dan akauntan yang bijak dan mempunyai ijazah kelas pertama dapat berada dalam keadaan kewangan yang tidak stabil sepanjang hidup mereka. Hutang negara kita yang melambung kebanyakannya berpunca daripada ahli politik dan pegawai kerajaan yang berpendidikan tinggi membuat keputusan kewangan dengan sedikit ataupun tiada langsung latihan dalam kewangan.

Hari ini saya selalu tertanya-tanya apa akan terjadi nanti apabila kita mempunyai berjuta-juta orang yang memerlukan bantuan kewangan dan perubatan. Mereka akan bergantung pada keluarga mereka ataupun kerajaan untuk sokongan kewangan. Bagaimana sekiranya agensi terlibat kehabisan wang? Bagaimana sebuah negara dapat menghadapi cabaran dunia apabila tugas mengajar anak-anak berkenaan dengan wang dibiarkan kepada ibu bapa, yang kebanyakannya akan ataupun sudah miskin?

Oleh sebab saya mempunyai dua orang ayah yang berpengaruh, saya belajar daripada mereka berdua. Saya perlu memikirkan nasihat-nasihat mereka berdua, dan dengan itu saya mendapat pengajaran berharga berkenaan kuasa dan kesan pemikiran seseorang kepada kehidupannya. Sebagai contoh, seorang ayah mempunyai tabiat berkata, “Saya tidak mampu memilikinya.” Seorang lagi mengharamkan kata-kata sedemikian disebut. Beliau mendesak saya bertanya, “Bagaimana saya dapat memilikinya?” Satu



adalah kenyataan, sedangkan satu lagi adalah pertanyaan. Satu lagi membiarkan kita melepaskan diri dengan alasan, sedangkan satu lagi memaksa kita berfikir. Ayah saya yang akan kaya menerangkan yang dengan mengatakan, “Saya tidak mampu memilikinya.” secara automatik membuatkan otak kita berhenti bekerja dan berfikir. Bertanya, “Bagaimana saya dapat memilikinya?” pula memaksa otak kita bekerja. Beliau tidak bermaksud kita mesti membeli semua benda yang kita mahukan. Beliau selalu melatih mindanya, komputer paling hebat di dunia. Beliau selalu berkata, “**Otak saya menjadi lebih kuat setiap hari kerana saya melatihnya. Lebih kuat otak saya, lebih banyak wang yang saya dapat cari.**” Beliau percaya dengan mengatakan, “**Saya tidak mampu memilikinya.**” adalah **tanda-tanda kemalasan minda.**

Walaupun kedua-dua orang ayah bekerja keras, saya menyedari yang salah seorang daripada mereka mempunyai tabiat menidurkan otaknya apabila berhadapan dengan persoalan kewangan, seorang lagi pula akan melatih otaknya. Kesan jangka panjang adalah seorang ayah menjadi lebih kukuh kewangannya dan seorang lagi menjadi semakin lemah. Keadaan ini tidak jauh berbeza dengan seorang yang selalu pergi ke gimnasium untuk bersenam dan seorang lagi yang sentiasa melepak di hadapan televisyen. Senaman fizikal meningkatkan peluang kita menjadi sihat sedangkan senaman minda meningkatkan peluang kita menjadi kaya.

Kedua-dua ayah saya mempunyai sikap yang bertentangan dan hal ini mempengaruhi cara mereka berfikir. Seorang ayah merasakan orang kaya perlu membayar lebih banyak cukai bagi membantu mereka yang kurang mampu. Seorang lagi berkata, “Cukai menghukum mereka yang menghasilkan dan memberi ganjaran kepada mereka yang tidak menghasilkan.”

Seorang ayah berkata, “Belajar bersungguh-sungguh supaya kamu mendapat kerja di syarikat yang hebat.” Seorang lagi mengatakan, “Belajar bersungguh-sungguh supaya kamu dapat mencari syarikat yang hebat untuk dibeli.”



Seorang ayah berkata, “Sebab mengapa saya tidak kaya adalah kerana saya ada ramai anak.” Seorang lagi berkata, “Sebab mengapa saya perlu kaya adalah kerana saya ada ramai anak.”

Seorang menggalakkan perbincangan berkaitan wang dan bisnes di meja makan, sedangkan seorang lagi mengharamkan wang dibincangkan di meja makan.

Seorang berkata, “Buat pilihan selamat berkaitan dengan wang. Jangan ambil risiko.” Seorang lagi berkata, “Belajar mengurus risiko.”

Seorang percaya, “Rumah kita adalah pelaburan terbesar dan aset terbesar kita.” Seorang lagi percaya, “Rumah saya adalah liabiliti, dan sekiranya rumah kamu adalah pelaburan terbesar, kamu dalam masalah.”

Kedua-dua orang ayah membayar bil mereka tepat pada masanya, namun seorang membayar bil dahulu dan seorang lagi membayar bil akhir sekali.

Seorang ayah percaya kepada syarikat ataupun kerajaan bagi menjaga kita dan menyediakan keperluan kita. Beliau sentiasa sibuk dengan kenaikan gaji, skim pencen, manfaat perubatan, cuti sakit, cuti tahunan, dan manfaat-manfaat lain. Beliau kagum dengan dua pak ciknya yang menyertai tentera dan mendapat skim pencen selepas bekerja selama 20 tahun. Beliau suka dengan manfaat perubatan dan manfaat-manfaat lain yang diterima oleh pesara tentera. Beliau juga suka dengan manfaat-manfaat sebagai pekerja universiti. Idea perlindungan kerja sepanjang hidup dan manfaat pekerjaan kelihatan lebih penting berbanding tugas itu sendiri. Beliau selalu mengatakan, “Saya sudah bekerja keras untuk kerajaan, dan saya berhak mendapat manfaat-manfaat itu.” Seorang ayah lagi percaya perihal kebebasan kewangan. Beliau lantang bersuara kepada budaya bergantung kepada orang lain dan bagaimana budaya itu mencipta orang yang lemah dan suka meminta-minta. Beliau percaya kepada kecekapan kewangan.



Seorang ayah bergelut menjimatkan beberapa dolar. Seorang lagi mencipta pelaburan. Seorang ayah mengajar saya menulis resume yang berpengaruh supaya saya dapat mencari pekerjaan yang hebat. Seorang lagi mengajar saya menulis pelan bisnes dan kewangan yang mantap supaya saya dapat mencipta peluang pekerjaan.

Sebagai hasil didikan daripada dua ayah yang kuat, ia memberi saya peluang melihat kesan pemikiran yang berbeza kepada kehidupan seseorang. Saya menyedari yang memang benar kehidupan seseorang itu dicorakkan oleh pemikirannya.

Sebagai contoh, Poor Dad selalu berkata, “Saya tidak akan menjadi kaya.” Maka ramalan itu menjadi realiti. Rich Dad pula sentiasa mengatakan dirinya kaya. Beliau berkata, “Saya adalah lelaki kaya dan orang kaya tidak akan berbuat begini.” Walaupun beliau rugi selepas mengalami kegagalan, beliau tetap mengatakan dirinya kaya. Beliau menyelamatkan diri dengan berkata, “Ada perbezaan antara rugi dan miskin. Rugi itu sementara. Miskin itu kekal.”

Poor Dad berkata, “Saya tidak berminat dengan wang.” ataupun “Wang tidak penting.” Rich Dad pula sentiasa berkata, “Wang adalah kuasa.”

Kuasa pemikiran kita tidak dapat diukur ataupun dinilai, namun itu semua sudah jelas kepada saya. Sebagai budak kecil, yang penting saya sedar berkenaan pemikiran saya dan bagaimana saya mengekspresikan diri. Saya menyedari yang Poor Dad sentiasa miskin, bukan kerana wang yang beliau peroleh, tetapi kerana pemikiran dan tindakannya. Sebagai anak yang memiliki dua orang ayah, saya sedar dan berhati-hati dalam memilih pemikiran untuk diterapkan dalam hidup saya. Perlukah saya mendengar kata Poor Dad ataupun Rich Dad?

Walaupun kedua-duanya begitu menghormati pendidikan dan pembelajaran, mereka berbalah berkenaan apa yang penting untuk dipelajari. Seorang mahu saya belajar bersungguh-sungguh, mendapat ijazah dan mendapat pekerjaan yang hebat bagi mendapatkan wang. Beliau mahu saya belajar menjadi profesional, seorang peguam ataupun akauntan, dan pergi ke universiti untuk



MBA. Seorang lagi menggalakkan saya belajar menjadi kaya, belajar bagaimana wang berfungsi, dan belajar bagaimana membuatkan wang bekerja untuk saya. “Saya tidak bekerja demi wang!” adalah kata-kata yang selalu beliau ulangi. “Wang bekerja untuk saya!”

Pada umur sembilan tahun, saya memutuskan hendak mendengar dan belajar daripada Rich Dad berkenaan wang. Dengan itu, saya memilih tidak mendengar kata-kata Poor Dad walaupun beliau mempunyai ijazah dan sijil.

## Pelajaran daripada Robert Frost

Robert Frost adalah penyajak kegemaran saya. Walaupun saya suka kebanyakan sajaknya, sajak kegemaran saya adalah *The Road Not Taken*. Saya mengambil pengajaran daripadanya setiap hari.

### The Road Not Taken

Two roads diverged in a yellow wood,  
 And sorry I could not travel both  
 And be one traveler, long I stood  
 And looked down one as far as I could  
 To where it bent in the undergrowth;

Then took the other, as just as fair,  
 And having perhaps the better claim  
 Because it was grassy and wanted wear;  
 Though as for that the passing there  
 Had worn them really about the same,

And both that morning equally lay  
 In leaves no step had trodden black.  
 Oh, I kept the first for another day!  
 Yet knowing how way leads on to way,  
 I doubted if I should ever come back.





I shall be telling this with a sigh  
Somewhere ages and ages hence:  
Two roads diverged in a wood, and I—  
I took the one less traveled by,  
And that has made all the difference.

Dan itulah punca semua perbezaan.

Saban tahun, saya selalu memikirkan sajak Robert Frost. Memilih tidak mendengar kata-kata dan tidak mengikut sikap ayah saya yang berpendidikan tinggi berkenaan wang adalah satu keputusan yang memedihkan, tetapi itu adalah keputusan yang membentuk hidup saya seterusnya.

Apabila saya sudah memutuskan hendak mendengar kata-kata siapa, pendidikan saya berkenaan wang bermula. Rich Dad mengajar saya selama 30 tahun sehingga saya berumur 39 tahun. Beliau berhenti apabila menyedari saya tahu dan faham sepenuhnya apa yang beliau ajar selama ini.

Wang adalah salah satu bentuk kuasa. Namun apa yang lebih berkuasa adalah pendidikan kewangan. Wang datang dan pergi, namun sekiranya kita tahu bagaimana wang bekerja, kita mendapat kuasa ke atasnya dan dapat mula membina kekayaan. Pemikiran positif semata-mata tidak cukup kerana kebanyakan orang pergi ke sekolah dan tidak pernah belajar bagaimana wang bekerja, maka mereka menghabiskan hidup mereka bekerja demi wang.

Oleh sebab saya bermula pada umur sembilan tahun, pelajaran daripada Rich Dad adalah mudah. Apabila semuanya sudah habis, hanya ada enam pelajaran utama yang diulang-ulangnya selama 30 tahun. Buku ini mengandungi enam pelajaran itu yang ditulis semudah mungkin, semudah Rich Dad mengajar saya. Pelajaran-pelajaran ini bukan jawapan, tetapi petunjuk arah yang dapat membantu kamu dan anak-anak membina kekayaan tidak kira apa yang berlaku kepada dunia yang semakin berubah dan tidak menentu.

## Bab Satu



# PELAJARAN 1: Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Wang

Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk wang. Orang kaya mempunyai wang yang bekerja untuk mereka.

“**A**yah, apa yang dapat saya lakukan untuk menjadi kaya?”

Ayah saya meletakkan surat khabar yang sedang beliau baca. “Kenapa kamu hendak menjadi kaya?”

“Sebab, hari ini saya lihat emak Jimmy datang menjemput dia dengan kereta baru. Katanya, mereka hendak pergi bercuti ke resort milik keluarga. Jimmy mengajak tiga orang kawannya bersama. Saya dan Mike tidak diajak kerana mereka kata, kami budak-budak miskin.”

“Mereka kata begitu?”

Dengan nada kecewa, saya menjawab, “Ya.”

Ayah menggeleng perlahan, lalu membetulkan kedudukan cermin matanya, dan kembali membaca surat khabar. Saya masih setia menantikan jawapan daripada ayah.

Perbualan ini berlaku pada tahun 1956, ketika saya berusia sembilan tahun. Kami tinggal di pekan perladangan tebu. Saya



ditakdirkan belajar di sekolah yang sama dengan anak-anak orang kaya. Ibu bapa mereka bekerja sebagai pengurus ladang, doktor, ahli perniagaan, pegawai bank, dan sebagainya. Selepas tamat darjah enam, anak-anak orang kaya ini meneruskan pelajaran mereka ke sekolah swasta.

Sekiranya kami sekeluarga tinggal di zon bersebelahan, sudah pasti saya tidak bersekolah di situ. Saya akan belajar di sekolah yang mempunyai pelajar-pelajar daripada keluarga yang setaraf dengan keluarga saya. Selepas tamat darjah enam, saya akan ke sekolah menengah kerajaan pula.

Akhirnya, ayah meletakkan surat khabar itu semula. Mungkin juga sebentar tadi beliau sedang berfikir.

“Begini sahaja...,” perlahan beliau memulakan kata-katanya. “Sekiranya kamu hendak menjadi kaya, kamu perlu belajar membuat wang.”

Saya bertanya kepada ayah, “Bagaimana pula saya dapat membuat wang?”

“Gunakan akal,” jawab ayah sambil tersenyum nipis. Pendek sahaja jawapannya, namun saya seolah-olah dapat mengagak maksud kata-katanya itu. “Itu sahaja yang dapat ayah beritahu,” ataupun “Ayah tidak ada jawapannya, hentikan sahaja bertanya.”

## **Bermulanya Sebuah Kerjasama**

Keesokan harinya, saya menceritakan kepada Mike topik perbualan saya dan ayah. Mike adalah sahabat karib saya yang berkongsi nasib yang sama. Kami terpaksa masuk ke sekolah anak-anak orang kaya kerana pegawai pejabat pendidikan menetapkan rumah keluarga kami berada dalam zon sekolah ini. Keadaan keluarga kami dikategorikan sebagai sederhana. Namun, apabila melihat kawan-kawan sekolah memiliki alatan besbol baru, basikal baru, dan segala-galanya baru, kami terasa yang kami miskin.



Ayah dan ibu menyediakan semua keperluan asas untuk kami seperti makanan, tempat tinggal, dan pakaian. Itu sahaja. Ayah selalu menyebut, “Sekiranya kamu mahu sesuatu yang lain, kamu perlu bekerja bagi mendapatkannya.” Sudah tentu kami mahu lebih banyak perkara, namun apalah yang dapat dilakukan oleh kanak-kanak berusia sembilan tahun seperti kami.

Mike bertanya, “Jadi, bagaimana caranya membuat wang?”

“Saya tidak tahu. Kamu mahu jadi rakan kongsi saya?”

Mike bersetuju, dan pagi Sabtu itu mencatat sejarah apabila dia menjadi rakan kongsi saya yang pertama. Sepanjang pagi itu, kami berbincang cara-cara membuat wang. Kadang-kadang perbincangan kami tersasar juga apabila teringat akan keseronokan Jimmy dan kawan-kawannya yang sedang bercuti di resort. Perasaan kecewa masih ada, namun kekecewaan ini adalah perasaan yang bagus kerana ia menjadi motivasi kepada kami supaya terus mencari idea membuat wang. Akhirnya tengah hari itu, mentol idea seolah-olah muncul di atas kepala kami. Idea itu berkaitan dengan pembacaan Mike dalam buku sains. Kami berjabat tangan dengan teruja. Dua rakan kongsi ini sudah menemui cara membuat duit.

Selama beberapa minggu selepas itu, saya dan Mike pergi dari satu rumah ke satu rumah di kawasan kejiranan kami. Kami meminta supaya jiran-jiran menyimpan tiub ubat gigi mereka yang sudah kosong untuk kami. Meskipun berasa pelik, banyak antara mereka yang baik hati memenuhi permintaan kami. Ada juga yang bertanya apa yang sedang kami lakukan, namun kami hanya menjawab dengan sopan, “Maaf, kami tidak boleh beritahu kerana ini rahsia bisnes.”

Kami memilih sudut kecil di sebelah mesin basuh ibu saya bagi meletakkan barang-barang yang dikumpul. Selepas beberapa lama, kotak berwarna coklat yang dahulunya hanya menyimpan botol-botol sos, kini ditimbuni tiub-tiub ubat gigi kosong. Ibu saya berasa tertekan apabila melihat kami seolah-olah mengumpul sampah. Oleh sebab tidak tahan lagi, ibu menegur kami,



“Sebenarnya, apa yang kamu berdua sedang lakukan? Berhenti mengatakan yang ini adalah rahsia bisnes. Lebih baik kamu kemaskan semua ini, ataupun ibu buang sahaja.”

Saya dan Mike meminta maaf dan merayu kepada ibu supaya memberikan kami sedikit masa lagi. Kami beritahu ibu, kami masih menunggu beberapa jiran menghabiskan ubat gigi mereka sebelum kami dapat memulakan proses seterusnya. Ibu memberi kami tempoh seminggu lagi bagi mencukupkan bahan-bahan mentah projek ini.

Kami terpaksa mempercepat proses pengeluaran akibat tekanan yang diterima. Tidak sangka kami mendapat notis pemberhentian bagi kerjasama pertama ini. Daripada ibu saya pula! Oleh sebab tiada pilihan lain, Mike pergi ke rumah jiran-jiran yang berkenaan bagi menggesa mereka supaya cepat menghabiskan ubat gigi yang sedang mereka gunakan. Mike memberitahu mereka yang doktor gigi menggalakkan mereka menggosok gigi dengan lebih kerap. Saya pula mula menyiapkan ‘kilang’ kami.

Pada suatu hari, ayah saya membawa rakannya datang ke rumah bagi melihat apa yang sedang dilakukan oleh dua kanak-kanak berusia sembilan tahun ini. Serbuk putih halus bertaburan di sekeliling ‘kilang pemprosesan’ kami. Kotak-kotak susu tersusun di atas meja panjang, dan arang kelihatan merah terbakar pada suhu tertinggi di dalam gril pemanggang milik keluarga kami.

Ayah melangkah ke arah kami dengan berhati-hati. Dia terpaksa meletakkan keretanya di tepi jalan kerana ‘kilang’ kami menghalang jalan masuk ke tempat letak kereta. Mereka melihat tiub-tiub ubat gigi sedang dileburkan di dalam periuk keluli yang tertenggek di atas pemanggang. Pada masa itu, tiub ubat gigi diperbuat daripada tembaga, bukan tiub plastik seperti sekarang. Sesudah catnya dikikis, tiub-tiub ubat gigi itu dimasukkan ke dalam periuk keluli untuk dileburkan. Cecair tembaga yang terhasil dituang ke dalam kotak susu tadi melalui lubang kecil padanya.



Kotak-kotak susu itu kami jadikan sebagai bekas acuan dipenuhi dengan plaster paris. Sesiapa pun dapat melihat serbuk putih yang bertaburan di merata-rata tempat ketika itu. Dalam kegopohan bekerja, saya tersepak sekampit plaster dan seluruh tempat itu tiba-tiba bagaikan dilanda ribut salji.

“Berhati-hati,” pesan ayah.

Saya hanya mengangguk tanpa memandang wajah ayah. Selesai menuang tembaga cair, saya meletak periuk keluli dan tersenyum memandang ayah.

Ayah membalas senyuman saya lalu bertanya, “Apa yang kamu berdua sedang buat?”

Saya menjawab, “Kami sedang buat apa yang ayah beritahu. Kami akan jadi kaya.”

Sambil tersenyum lebar dan mengangguk, Mike menambah, “Benar. Kami berdua adalah rakan kongsi.”

Ayah bertanya lagi, “Apa pula yang ada di dalam acuan plaster ini?”

“Biar saya tunjukkan,” jawab saya. “Ia sepatutnya memberi hasil yang baik.”

Saya mengetuk acuan itu menggunakan tukul kecil. Sesudah itu, dengan perlahan saya mencabut bahagian atas acuan plaster. Sekeping wang syiling jatuh dari acuan itu.

“Kamu berdua membuat wang syiling daripada tembaga?” Ayah bertanya seolah-olah tidak percaya.

Mike menjawab, “Benar. Kami buat apa yang pak cik beritahu. Kami sedang membuat wang.”

Rakan ayah saya ketawa terbahak-bahak. Ayah pula hanya tersenyum dan menggeleng. Di hadapannya ada dua budak lelaki berusia sembilan tahun sedang tersenyum lebar dengan serbuk



putih dari hujung kaki ke hujung kepala, ada api yang sedang menyala di atas pemanggang, dan sebuah kotak yang dipenuhi tiub ubat gigi terpakai.

Ayah meminta kami menghentikan semua yang sedang kami lakukan dan mengajak kami duduk bersamanya di tangga hadapan rumah. Sambil tersenyum, ayah menerangkan maksud pemalsuan wang kepada kami.

Impian kami berkecai. Dengan suara terketar-ketar, Mike bertanya, “Maksud pak cik, kami sedang melakukan perbuatan yang salah?”

Rakan ayah saya mencelah, “Biarkan mereka. Mungkin mereka sedang mengasah bakat semula jadi.”

Ayah saya memandangnya sekilas. Kemudian, dia berkata lagi, “Benar, ini perbuatan yang melanggar undang-undang. Namun, kamu berdua sudah menunjukkan kreativiti dan bakat semula jadi. Terus sahaja. Ayah bangga dengan kamu berdua!”

Saya dan Mike terdiam selama lebih kurang 20 minit kerana kecewa. Selepas itu kami berdua mula mengemas. Bisnes kami berakhir pada hari pertama operasi. Sambil menyapu, saya berkata kepada Mike, “Saya fikir, betul kata Jimmy dan kawan-kawannya. Kita memang orang miskin.”

Ayah saya yang baru hendak pergi dari situ membalas, “Anak-anak, kamu hanya miskin sekiranya kamu berputus asa. Apa yang penting adalah kamu berdua sudah lakukan sesuatu. Ramai orang hanya pandai bercakap dan bermimpi hendak menjadi kaya. Sekurang-kurangnya kamu berdua sudah berusaha. Ayah bangga dengan kamu berdua. Ayah ulang sekali lagi, terus berusaha dan jangan berputus asa.”

Saya dan Mike hanya terdiam. Kata-kata ayah memang sedap didengar, namun hakikatnya kami masih tidak tahu hendak buat apa.



“Kenapa ayah tidak kaya?” tiba-tiba soalan itu terpacul daripada mulut saya.

“Sebab ayah memilih menjadi guru sekolah. Guru tidak terlalu memikirkan bagaimana hendak menjadi kaya. Guru hanya suka mengajar. Ayah harap ayah dapat membantu kamu, tetapi ayah memang tidak tahu bagaimana hendak membuat wang.”

Saya dan Mike kembali mengemas barang-barang kami.

“Ayah tahu,” kata ayah. “Sekiranya kamu berdua hendak jadi kaya, jangan tanya ayah. Belajar daripada ayah kamu, Mike.”

“Ayah saya?” Mike bertanya kembali dengan nada terkejut.

“Benar, ayah kamu,” ayah mengulangi kata-katanya sambil tersenyum. “Ayah kamu dan pak cik berurusan dengan pegawai bank yang sama. Dia selalu memuji ayah kamu. Berkali-kali dia beritahu yang ayah kamu memang bijak buat wang.”

Mike masih tidak percaya. “Ayah saya? Sekiranya begitu, kenapa kami tidak ada kereta dan rumah mewah seperti orang kaya lain?”

Ayah saya membalas, “Ada kereta dan rumah mewah bukan bermakna kamu kaya ataupun tahu cara membuat wang. Ayah Jimmy bekerja di ladang tebu. Tidak ada bezanya antara kami berdua. Dia bekerja dengan syarikat swasta, dan pak cik bekerja dengan kerajaan. Syarikat tempat kerjanya yang membelikan dia kereta. Bisnes gula sedang mengalami kemerosotan, dan tidak mustahil ayah Jimmy akan kehilangan segala-galanya nanti. Ayah kamu berbeza, Mike. Nampaknya dia sedang membina empayar. Pak cik mengagak dalam beberapa tahun lagi dia akan jadi lelaki yang sangat kaya.”

Saya dan Mike kembali bersemangat apabila mendengar kata-kata ayah. Kami tidak terasa pun kami sedang mengemas barang-barang yang bersepah disebabkan bisnes pertama yang sudah gulung tikar. Sambil berkemas, saya dan Mike berbincang bagaimana dan bila kami dapat bertemu dengan ayah Mike. Agak sukar menentukan masanya kerana ayah Mike mempunyai waktu





kerja yang panjang dan selalu pulang lewat. Dia mempunyai beberapa gudang, syarikat pembinaan, beberapa rangkaian kedai serbaneka, dan tiga restoran. Ayah Mike menghabiskan lebih banyak masa di ketiga-tiga restorannya.

Selepas habis berkemas, Mike pulang ke rumah menaiki bas. Mike berjanji akan bercakap dengan ayahnya dan bertanya adakah dia sudi mengajar kami cara menjadi kaya. Seperti yang dipersetujui, Mike menelefon saya bagi memberitahu keputusan ayahnya.

“Okey. Sabtu hadapan.” Saya meletak gagang telefon. Ayah Mike setuju bertemu dengan kami.

Pada hari Sabtu, saya menaiki bas jam 7.30 pagi menuju ke kawasan orang miskin di bandar kami.

## **Detik Awal Pelajaran**

Saya dan Mike bertemu dengan ayahnya pada jam 8.30 pagi. Ayah Mike kelihatan sibuk dan sudah memulakan waktu kerjanya lebih daripada sejam yang lalu. Ketika saya tiba di rumah Mike yang kecil dan kemas itu, penyelia syarikat pembinaan ayahnya baru sahaja beredar dengan lori pikapnya. Mike menyambut kedatangan saya di pintu.

Sambil bersalaman, Mike memberitahu, “Ayah saya sedang bercakap di telefon. Beliau minta kita tunggu di beranda belakang.”

Lantai kayu rumah itu berkeriut apabila saya melangkah masuk ke ruang tamu. Ada alas kaki murah diletakkan betul-betul di muka pintu. Alas kaki ini dapat menutup kesan haus dek pijakan puluhan pasang kaki sejak rumah lama ini dihuni. Meskipun bersih, nampaknya alas kaki ini perlu diganti.

Saya berasa klaustrofobia ketika memasuki ruang tamu sempit yang menempatkan perabot-perabot lama, yang sudah selayaknya dikategorikan sebagai barangan antik. Ada dua orang wanita yang kelihatan lebih tua sedikit berbanding ibu saya sedang duduk di



sofa. Duduk bertentangan dengan mereka pula, seorang lelaki yang memakai uniform syarikat pembinaan. Dia memakai seluar khaki dan kemeja khaki yang bergosok, serta sepasang kasut but yang berkilat. Dia kelihatan berusia lebih tua 10 tahun daripada ayah saya. Mereka bertiga tersenyum kepada saya dan Mike ketika kami berjalan di hadapan mereka untuk ke beranda belakang. Saya membalas senyuman mereka dengan rasa malu.

Dalam nada suara yang terkawal, saya bertanya kepada Mike, “Siapa mereka?”

“Mereka pekerja-pekerja ayah saya. Lelaki itu menguruskan gudang, manakala dua wanita itu adalah pengurus restoran. Lelaki yang kamu nampak ketika kamu sampai tadi adalah penyelia syarikat pembinaan ayah. Dia sekarang sedang menyelia projek pembinaan jalan raya yang jauhnya 50 batu dari sini. Seorang lagi penyelia yang menjaga projek pembinaan rumah teres sudah pun berlalu sebelum kamu tiba.”

“Adakah begini keadaannya setiap hari?” tanya saya lagi.

“Tidaklah setiap hari, tetapi kerap juga,” jawab Mike sambil menarik kerusi untuk duduk di sebelah saya.

Lalu, dia pun bercerita, “Saya bertanya kepada ayah, adakah beliau sudi mengajar kita cara-cara membuat wang?”

Dengan gopoh saya terus bertanya, “Apa pula jawapan ayah kamu?”

“Pada mulanya, beliau berasa hairan. Namun selepas itu, beliau kata mahu memberi kita satu tawaran.”

Sambil menggerakkan kerusi ke arah dinding, saya menjawab pendek, “Oh.”

Saya terus duduk dengan hanya dua kaki kerusi yang menyentuh lantai. Mike mengikut sahaja tindakan saya.

Kemudian, saya bertanya lagi, “Kamu tahukah apa tawarannya?”



“Tidak, tetapi sekejap lagi kita akan tahu.”

Tiba-tiba sahaja, ayah Mike muncul di beranda. Spontan kami berdiri kerana terkejut.

Soalan pertama ayah Mike, “Kamu berdua sudah sedia?” Beliau menarik kerusi lalu duduk bersama kami.

Kami mengangguk sambil menarik kerusi merapati ayah Mike. Beliau lelaki bertubuh besar, tinggi kira-kira enam kaki, dan berat 90 kilogram. Ayah saya lebih tinggi dengan berat badan yang agak sama, dan berusia lima tahun lebih tua daripada ayah Mike. Wajah mereka boleh dikatakan seiras, meskipun bukan daripada keturunan yang sama. Mungkin juga mereka punya aura yang sama.

Ayah Mike memandang saya sambil bertanya, “Mike beritahu kamu mahu belajar cara membuat wang. Betulkah?”

Saya mengangguk pantas meskipun masih takut-takut. Beliau kelihatan berkali-kali di sebalik kata-kata dan senyumannya.

“Baiklah, ini tawaran daripada pak cik. Pak cik akan ajar kamu, tetapi bukan dengan kaedah seperti di sekolah. Pak cik akan ajar kamu sekiranya kamu bekerja untuk pak cik. Sekiranya kamu tidak bekerja untuk pak cik, kamu tidak akan dapat belajar apa-apa pun daripada pak cik. Kamu dapat belajar dengan lebih cepat sekiranya kamu bekerja, tetapi pak cik akan hanya membuang masa sekiranya kamu mahu belajar seperti di sekolah, duduk dan dengar. Begitulah tawaran pak cik. Kamu terima ataupun tidak?”

Saya bersuara semula, “Boleh saya tanya satu soalan?”

“Tidak boleh. Kamu terima ataupun tidak? Pak cik ada banyak kerja, jadi tidak boleh membuang masa. Sekiranya kamu tidak dapat membuat keputusan dengan segera, sukar untuk kamu belajar cara membuat wang. Peluang datang dan pergi. Kebolehan membuat keputusan dengan segera adalah skil penting. Sekarang, peluang yang kamu harapkan sudah tiba. Pembelajaran akan bermula



ataupun berakhir dalam masa 10 saat,” jawab ayah Mike dengan senyuman menguji.

Akhirnya saya membuat keputusan dan mengucapkan, “Saya terima.”

Mike juga berkata yang sama, “Saya terima.”

“Bagus,” balas ayah Mike. “Puan Martin akan tiba di sini dalam masa 10 minit lagi. Apabila kami selesai berurusan, kamu berdua ikut dia ke kedai serbaneka dan mula bekerja. Pak cik bayar kamu 10 sen satu jam, dan kamu bekerja selama tiga jam pada setiap hari Sabtu.”

“Saya ada perlawanan besbol hari ini,” celah saya.

Dalam nada tegas, ayah Mike berkata semula, “Kamu terima ataupun tidak?”

“Saya terima,” jawab saya, memilih untuk bekerja sambil belajar berbanding menyertai perlawanan besbol.

## Tiga Jam yang Membosankan

Pada jam 9.00 pagi hari yang sama, saya dan Mike mula bekerja di bawah seliaan Puan Martin. Beliau adalah wanita yang baik dan penyabar. Kata Puan Martin, kami berdua mengingatkan beliau kepada dua anak lelakinya yang sudah besar. Meskipun berhati lembut, Puan Martin percaya kepada kerja keras dan selalu memberi kami semangat. Selama tiga jam bekerja, kami menurunkan semua makanan dalam tin dari rak, membersihkan habuk-habuk yang melekat pada semua tin itu, kemudian menyusun semula di atas rak. Tugas yang benar-benar membosankan.

Ayah Mike, yang saya panggil Rich Dad, mempunyai sembilan kedai serbaneka yang sama. Setiap kedai memiliki lot parkir yang besar. Kedai serbaneka ini sama seperti cawangan 7-Eleven yang ada



sekarang. Di kedai serbaneka yang kecil dan mesra pelanggan ini, ada dijual susu, roti, mentega, dan barangan runcit lain. Satu perkara yang perlu diketahui, pintu-pintu kedai tidak boleh ditutup sama sekali kerana pada masa itu, tidak ada pendingin hawa yang dipasang di dalam kedai. Setiap kali ada kenderaan yang berhenti di lot parkir ataupun sekadar lalu di hadapan kedai, habuk dari luar berterbangan masuk ke dalam kedai. Selagi tidak ada pendingin hawa di dalam kedai, selagi itu juga kami akan buat kerja yang sama.

Saya dan Mike sudah bekerja selama tiga minggu di bawah seliaan Puan Martin. Apabila waktu kerja tamat, beliau akan memberi kami tiga keping wang syiling. Pada masa itu, meskipun berusia sembilan tahun pada pertengahan tahun 1950-an, 30 sen bukan nilai yang besar bagi kami. Selalunya sebelum pulang ke rumah, saya menghabiskan kesemua upah dengan membeli buku komik yang berharga 10 sen sebuah.

Pada hari Rabu minggu ketiga, saya membuat keputusan hendak berhenti kerja. Saya bersetuju menerima tawaran kerja sebelum itu kerana saya mahu belajar cara membuat wang daripada ayah Mike. Akan tetapi, sekarang saya berasa seolah-olah menjadi orang suruhan yang dibayar hanya 10 sen sejam. Ayah Mike juga langsung tidak kelihatan sejak kami bertemu pada Sabtu pertama dahulu.

“Saya mahu berhenti kerja.” Begitu yang saya katakan kepada Mike ketika waktu rehat di sekolah. Sudahlah sekolah membosankan, malah sekarang saya tidak lagi tertunggu-tunggu hari Sabtu tiba. Apa yang saya kesalkan sebenarnya adalah upah 30 sen itu.

Mike tersenyum mendengar kata-kata saya.

Dalam nada geram, saya bertanya kepadanya, “Kenapa kamu senyum pula?”

“Ayah saya beritahu, beliau dapat mengagak hal ini pasti berlaku. Beliau pesan supaya kamu pergi bertemu dengannya apabila kamu hendak berhenti kerja.”



“Apa?” tanya saya, sedikit berang. “Maksud kamu, selama ini ayah kamu hanya menunggu saya berasa jemu?”

Mike pun menerangkan, “Boleh dikatakan begitu. Ayah saya lain sedikit orangnya. Cara beliau mengajar tidak sama dengan cara ayah kamu mengajar. Ayah dan ibu kamu lebih banyak bercakap, manakala ayah saya pula lebih banyak diam. Kamu tunggu sahaja sampai hari Sabtu. Nanti saya beritahu kepada ayah yang kamu sudah sedia bertemu dengannya.”

“Adakah kamu mengatakan saya sedang diperangkap?”

“Bukan begitu, namun ada kemungkinan juga. Biar ayah saya jelaskan kepada kamu pada hari Sabtu nanti.”

## Penantian Pagi Sabtu

Pagi Sabtu itu, saya sudah bersiap sedia hendak bersemuka dengan ayah Mike. Ayah kandung saya turut berasa marah kepada beliau. Ayah saya, yang saya panggil Poor Dad, berpendapat Rich Dad sudah melanggar undang-undang buruh kanak-kanak dan beliau mesti disoal siasat.

Poor Dad yang berpelajaran tinggi mengajar saya supaya menuntut apa yang sepatutnya saya dapat, iaitu bayaran sekurang-kurangnya 25 sen sejam. Poor Dad juga berpesan, sekiranya permintaan saya tidak dipenuhi, saya perlu berhenti kerja serta-merta.

Kata Poor Dad, “Kamu pun sebenarnya tidak memerlukan pekerjaan sebegitu.”

Pada jam 8.00 pagi, ayah Mike membuka pintu untuk saya masuk.

Sebaik sahaja saya melangkah ke dalam rumahnya, Rich Dad berkata, “Duduk dahulu dan tunggu giliran kamu.” Beliau berlalu ke arah pejabat kecilnya yang bersebelahan dengan bilik tidur.



Saya memandang sekeliling, namun tidak nampak kelibat Mike. Terasa janggal pula. Perlahan-lahan saya duduk berhampiran dengan dua wanita yang sama saya temui di rumah ini empat minggu lalu. Mereka tersenyum kepada saya dan memberi ruang untuk saya duduk.

Saya mula berasa panas hati apabila langsung tidak ada tanda-tanda saya akan dipanggil selepas 45 minit masa berlalu. Dua wanita tadi sudah pun pergi 30 minit yang lalu selepas bertemu dengan Rich Dad. Seorang lelaki berusia yang masuk ke ruang pejabat itu sekitar 20 minit yang lalu juga sudah pergi.

Saya sendiri kurang pasti mengapa saya masih bersabar menunggu di ruang tamu suram ini, padahal cuaca di luar begitu indah. Namun, saya tekad untuk terus menunggu kerana mahu bersemuka dengan lelaki kedekut yang mempergunakan kanak-kanak. Saya dapat mendengar kesibukannya bekerja, bercakap di telefon, dan saya terasa tidak dihiraukan.

Lima belas minit kemudian, tepat jam 9.00 pagi, Rich Dad keluar dari ruang pejabatnya dan memberi isyarat supaya saya masuk. Tidak ada suara yang keluar daripada mulutnya.

Selepas kami berdua mengambil posisi masing-masing, Rich Dad mula bersuara, "Saya difahamkan, kamu minta kenaikan gaji. Sekiranya tidak diluluskan, kamu mahu berhenti kerja."

"Pada pendapat saya, tuan tidak mengotakan janji." Saya hampir-hampir menangis ketika meluahkan kata-kata ini. Saya berasa takut bersemuka dengan orang dewasa seperti ini.

"Tuan kata, tuan akan ajar saya sekiranya saya bekerja untuk tuan. Saya patuh dan bekerja keras. Malah, saya berhenti bermain besbol kerana mahu bekerja untuk tuan. Namun, nampaknya tuan tidak mengajar saya apa-apa pun. Tidak salah sekiranya orang di luar menggelar tuan sebagai penyangak. Tuan tamak. Tuan mengambil semua wang dan tidak mempedulikan semua pekerja tuan. Tuan buat saya tertunggu-tunggu dan langsung tidak hormat kepada



saya. Memang saya budak kecil lagi, tetapi saya juga berhak dilayan dengan baik.”

Rich Dad bersandar di kerusinya, meletakkan kedua-dua tangan di dagunya, dan menatap wajah saya.

“Boleh tahan,” katanya. “Dalam masa kurang daripada sebulan, kamu sudah bercakap seperti kebanyakan pekerja saya.”

“Apa?” Saya tidak puas hati dengan kata-kata beliau. “Saya fikir tuan akan mengotakan janji dengan mengajar saya. Sebaliknya, tuan hanya mempermainkan saya. Ini kejam namanya. Sangat kejam.”

Dengan perlahan, Rich Dad membalas, “Saya sedang mengajar kamu.”

Api kemarahan saya mula marak. “Apa yang tuan ajar kepada saya? Tidak ada! Tuan langsung tidak bertemu dan bercakap dengan saya sejak saya mula bekerja dengan tuan. Pekerjaan dengan bayaran yang tidak masuk akal. Hanya 10 sen sejam? Saya sepatutnya melaporkan perkara ini kepada pihak berkuasa. Tuan tahukah yang kita ada undang-undang buruh kanak-kanak? Tuan tahukah yang ayah saya kakitangan kerajaan?”

“Wah, sekarang kamu bercakap seperti kebanyakan bekas pekerja saya pula! Mereka itu sama ada saya pecat ataupun berhenti sendiri.”

“Jadi, apa yang tuan hendak katakan kepada saya?” desak saya, semakin berani. “Tuan menipu saya. Saya bekerja untuk tuan, tetapi tuan tidak memenuhi janji. Tuan tidak ajar saya apa-apa pun.”

Rich Dad menjawab pertanyaan saya dengan tenang, “Bagaimana kamu tahu yang saya tidak mengajar kamu apa-apa pun?”

“Tuan pun tahu yang tuan tidak pernah bercakap dengan saya. Saya sudah bekerja selama tiga minggu dan saya tidak pernah belajar apa-apa pun daripada tuan.” Saya memuncungkan mulut sesudah itu.





Rich Dad bertanya pula, “Adakah mengajar perlu bercakap ataupun berceramah?”

Jawab saya, “Sudah tentu.”

“Itu cara yang digunakan di sekolah,” kata Rich Dad sambil tersenyum. “Namun, bukan begitu caranya hidup mengajar kita. Saya berani katakan yang hidup adalah guru terbaik kita. Kebiasaannya, hidup tidak bercakap kepada kita. Ia sekadar menolak kita ke sana dan ke sini. Pada setiap tolakan ataupun tekanan, hidup seolah-olah berkata kepada kita, ‘Bangun! Ada sesuatu yang saya mahu ajar kepada kamu.’”

Saya merungut dalam hati, ‘Apa yang lelaki ini cuba katakan? Hidup menekan kita sambil mengajar kita?’ Sekarang, saya semakin yakin yang saya perlu berhenti kerja. Saya sedang berhadapan dengan lelaki yang sepatutnya dipenjarakan.

“Sekiranya kamu belajar daripada pengajaran hidup, kamu akan berjaya. Sekiranya tidak, hidup akan terus memberi kamu tekanan. Kebanyakan orang hanya melakukan dua perkara. Sebahagian hanya membiarkan hidup menekan mereka, manakala sebahagian yang lain melawan dengan cara menekan semula. Mereka marah dan melepaskan perasaan itu kepada majikan, rakan sekerja, suami, ataupun isteri. Mereka tidak sedar yang mereka sedang melawan arus tolakan hidup.”

Saya benar-benar tidak faham apa yang dikatakan oleh Rich Dad.

“Hidup memberi tekanan kepada kita. Ada orang yang berputus asa, ada yang melawan, dan ada juga orang yang belajar daripada hidup, lalu meneruskan perjalanan mereka. Mereka yang belajar ini mengalu-alukan pengajaran hidup, dan mereka rela menerima tekanan hidup. Bagi mereka, mereka dapat belajar sesuatu dengan cara begitu. Selepas belajar, mereka teruskan hidup. Namun, lebih ramai orang yang berputus asa, dan hanya sedikit orang yang melawan seperti kamu.”



Rich Dad bangun dan menutup daun tingkap kayu yang kelihatan perlu dibaiki. “Sekiranya kamu belajar dengan cara ini, kamu akan membesar sebagai lelaki yang bijak, kaya, dan bahagia. Sekiranya tidak, kamu akan menghabiskan sepanjang hidup menyalahkan kerja, gaji rendah, ataupun majikan, bagi setiap masalah yang kamu hadapi. Sepanjang hayat juga, kamu akan sentiasa berharap ada keajaiban besar yang dapat menyelesaikan masalah kewangan kamu.”

Kemudian, beliau memandang saya bagi memastikan saya masih mendengar. Mata kami bertemu dan saling berkomunikasi. Akhirnya saya memandang ke arah lain selepas merasakan yang saya sudah memahami mesejnya. Saya akui kebenaran kata-kata Rich Dad. Saya memang menyalahkan beliau sedangkan saya yang minta diajar. Saya sedang melawan.

Rich Dad menyambung, “Sekiranya kamu tidak memiliki keberanian, kamu akan berputus asa setiap kali hidup menekan kamu. Sekiranya kamu orang yang begitu, kamu akan menjalani hidup dengan melakukan kerja yang sama sepanjang hayat, terlalu berhati-hati, dan kamu sebenarnya menunggu bulan jatuh ke riba. Akhirnya kamu meninggalkan dunia sebagai lelaki yang membosankan. Benar, kamu mungkin mempunyai ramai kawan kerana kamu baik dan rajin. Namun hakikatnya, kamu sedang membiarkan hidup menekan kamu sehingga kamu jatuh terduduk dan menyerah kalah. Kamu terlalu takut mengambil risiko. Kamu mahu menang, tetapi perasaan takut mengatasi kemahuan kamu untuk menang. Jauh di sudut hati, hanya kamu satu-satunya yang tahu kamu tidak berusaha mencapai kemenangan itu. Kamu takut dan kamu memilih jalan selamat.”

Mata kami bertaut semula.

Saya bertanya, “Tuan sedang memberi tekanan kepada saya?”

“Mungkin juga ada orang berpendapat begitu,” jawab Rich Dad dengan senyuman. “Namun, saya memilih mengatakan yang saya sedang memberi kamu peluang merasai erti hidup.”



“Merasai erti hidup yang bagaimana?” Meskipun masih marah, saya semakin bersemangat mahu tahu apa yang sedang cuba diperkatakan oleh Rich Dad.

“Kamu berdua adalah orang pertama yang meminta saya mengajar cara buat wang. Saya mempunyai 150 pekerja, namun tidak ada seorang pun daripada mereka yang bertanya apa yang saya tahu berkenaan wang. Mereka hanya meminta kerja dan gaji, tetapi tidak minta diajar perihal kewangan. Oleh itu, ramai antara mereka yang menghabiskan kehidupan yang berharga ini dengan bekerja demi wang, tanpa benar-benar memahami apa yang sedang mereka lakukan.”

Saya duduk diam dan terus mendengar dengan tekun.

“Sebab itu, apabila Mike beritahu saya yang kamu mahu belajar cara membuat wang, saya membuat keputusan mencipta sesi pembelajaran yang mencerminkan kehidupan sebenar. Sudah tentu saya boleh memilih untuk bercakap banyak, tetapi kamu tidak akan belajar apa-apa. Jadi, saya biarkan kamu merasai sedikit tekanan dengan membayar upah 10 sen sejam.”

“Jadi, apakah pengajaran yang saya dapat dengan menerima upah 10 sen sejam? Adakah betul kata-kata saya yang tuan sebenarnya kedekut dan mempergunakan pekerja?” Soalan-soalan ini laju sahaja keluar daripada mulut saya.

Rich Dad ketawa sepenuh hati. Apabila ketawanya reda, beliau pun berkata, “Lebih baik kamu tukar sudut pandang kamu. Berhenti menyalahkan saya dan berhenti memikirkan masalah kamu berpunca daripada saya. Sekiranya kamu fikir saya adalah punca masalah, bermakna kamu perlu mengubah saya. Sekiranya kamu sedar yang sebenarnya kamu sendiri bermasalah, kamu dapat mengubah diri sendiri, belajar sesuatu, dan menjadi lebih bijak. Ramai orang berharap semua orang di dunia berubah, kecuali diri mereka sendiri. Mari saya ingatkan satu perkara. Mengubah diri sendiri lebih mudah berbanding mengubah orang lain.”



“Saya tidak faham,” kata saya.

“Berhenti mengatakan saya yang bermasalah,” balas Rich Dad, sedikit kurang sabar.

“Tetapi tuan hanya bayar upah saya 10 sen sejam.”

Sambil tersenyum nipis, Rich Dad bertanya, “Jadi, apa yang dapat kamu pelajari?”

“Tuan seorang yang kedekut,” jawab saya sambil tersengih nakal.

“Lihat, kamu tetap mengatakan saya adalah masalahnya.”

“Memang pun tuan adalah masalahnya.”

“Baiklah, teruskan bersikap begitu dan kamu tidak akan belajar apa-apa. Kamu boleh terus mengatakan saya adalah masalah dan kita sama-sama lihat apa pilihan lain yang kamu ada.”

“Sekiranya tuan tidak membayar saya upah yang lebih tinggi ataupun menunjukkan rasa hormat dan mengajar saya, saya akan berhenti kerja.”

“Pandai sungguh kamu bercakap,” kata Rich Dad. “Itu jugalah tindakan yang diambil oleh kebanyakan orang. Mereka berhenti dan mencari kerja baru. Mereka mengharapkan peluang yang lebih baik dan upah yang lebih tinggi. Mereka menyangka tindakan itu akan menyelesaikan masalah mereka. Namun, sangkaan mereka selalunya meleset.”

“Jadi, apa yang patut saya lakukan? Terima sahaja upah 10 sen sejam yang tidak berbaloi ini dengan senyuman lebar?” tanya saya.

Rich Dad tersenyum lagi. “Itu pula tindakan sebahagian orang lain. Mereka meneruskan hidup sambil menunggu kenaikan gaji. Mereka fikir wang yang banyak dapat menyelesaikan masalah mereka. Banyak antara mereka pasrah, dan ada juga yang membuat kerja sampingan. Sayangnya, kerja sampingan juga tidak memberi pulangan yang banyak.”



Saya tunduk merenung lantai, mula memahami apa yang sedang diajar oleh Rich Dad. Saya juga mula merasakan erti hidup yang beliau katakan sebelum ini. Akhirnya, saya mengangkat kepala dan bertanya, “Jadi, apakah yang dapat menyelesaikan masalah kita?”

“Ini,” jawab Rich Dad sambil bangun sedikit dari kerusinya dan menyentuh dahi saya perlahan. “Benda yang ada di antara dua telinga kamu.”

Lalu, Rich Dad berkongsi satu sudut pandang penting yang membezakan beliau daripada semua pekerjanya dan Poor Dad. Sudut pandang ini yang akhirnya menjadikan Rich Dad sebagai seorang daripada orang yang terkaya di Hawaii. Manakala, Poor Dad, ayah kandung saya yang berpelajaran tinggi pula bergelut dengan masalah kewangan sepanjang hayatnya. Sudut pandang yang dikongsi oleh Rich Dad ini juga yang membawa perubahan dalam hidup seseorang.

Rich Dad menyebut perkara ini berulang kali, dan saya namakan ia sebagai pelajaran pertama, iaitu, “Orang miskin dan kelas menengah bekerja untuk wang. Orang kaya mempunyai wang yang bekerja untuk mereka.”

Pada pagi Sabtu yang cerah itu, saya belajar satu perkara yang benar-benar berbeza daripada apa yang pernah diajar oleh Poor Dad. Pada usia sembilan tahun, saya memahami yang kedua-dua ayah mahu saya belajar. Mereka menggalakkan saya belajar, tetapi bukan perkara yang sama.

Poor Dad yang berpelajaran tinggi menggalakkan saya melakukan perkara yang sama seperti yang beliau lakukan dahulu. “Ayah mahu kamu belajar bersungguh-sungguh dan berjaya dalam pelajaran, supaya kamu dapat pekerjaan yang bagus di syarikat besar. Pastikan juga syarikat itu menyediakan pakej istimewa yang bermanfaat untuk pekerjanya.”

Rich Dad pula menggalakkan saya belajar cara wang bekerja supaya saya dapat mengaplikasikannya dalam hidup. Tidak seperti



belajar di dalam bilik darjah, Rich Dad akan mengajar saya melalui pengalaman hidup beliau sendiri.

Apabila melihat saya sudah bersedia, Rich Dad berkata, “Saya suka akan kenyataan yang kamu marah dibayar upah 10 sen sejam. Sekiranya kamu tidak marah dan menerima sahaja tanpa merungut, saya terpaksa beritahu yang saya tidak dapat mengajar kamu. Sekarang kamu tahu yang proses pembelajaran sebenar memerlukan tenaga, kesungguhan, dan kemahuan yang tinggi. Marah adalah bahagian terbesar daripada formula ini, kerana kesungguhan adalah gabungan perasaan marah dan cinta. Apabila bercakap perihal wang, ramai orang memilih jalan selamat dan tidak mahu mengambil risiko. Semangat mereka tidak didorong oleh kesungguhan. Perasaan takut mendominasi diri mereka.”

“Sebab itukah mereka terima sahaja tawaran kerja, meskipun dibayar gaji rendah?” saya bertanya lagi.

“Betul,” jawab Rich Dad. “Ada orang mengatakan saya mempergunakan orang lain kerana saya tidak membayar gaji sebanyak bayaran yang diberikan oleh syarikat ladang tebu ataupun kerajaan. Saya berpendapat, orang itu yang mempergunakan diri mereka sendiri. Mereka yang pilih begitu, bukan saya yang paksa.”

“Tidakkah tuan rasa yang tuan patut membayar upah yang lebih kepada mereka?”

“Saya tidak perlu buat begitu. Lagipun, wang yang lebih tidak akan menyelesaikan masalah mereka. Lihat sahaja ayah kamu. Beliau bekerja dan dapat gaji yang banyak, namun masih ada bil yang tidak dapat dilunaskan secara penuh. Ramai orang yang apabila diberi lebih banyak wang, mereka akan lebih banyak berhutang.”

“Sebab itulah saya hanya dibayar upah 10 sen sejam.” Saya semakin mengerti. “Ini sebahagian daripada pembelajaran kita,” kata saya sambil tersenyum.

“Tepat sekali.” Rich Dad tersenyum mendengar kesimpulan yang baru saya temukan. “Cuba kita fikirkan semula. Ayah kamu



belajar bersungguh-sungguh supaya beliau berjaya dalam pelajaran, demi mendapatkan pekerjaan dengan bayaran gaji yang tinggi. Namun, beliau masih juga bergelut dengan masalah kewangan kerana beliau tidak belajar apa-apa ilmu berkaitan wang di sekolah. Selain itu, beliau berpegang pada prinsip bekerja demi wang.”

“Tuan sendiri tidak bekerja demi wang?”

“Tidak sepenuhnya begitu,” jawab Rich Dad. “Sekiranya kamu mahu belajar bekerja demi wang, teruskan pengajian kamu di sekolah ataupun universiti. Tetapi, sekiranya kamu mahu belajar bagaimana wang bekerja untuk kamu, saya sedia mengajar. Syaratnya kamu perlu ada kemahuan untuk belajar.”

“Bukankah semua orang mahu belajar perkara ini?”

“Tidak,” jawab Rich Dad menyangkal pendapat saya. “Sebenarnya lebih mudah belajar bagaimana bekerja demi wang. Terutama sekali apabila kamu berasa takut ketika berbicara soal wang.”

“Saya tidak faham,” ulas saya sambil mengerut dahi.

“Tidak mengapa, kamu tidak perlu risau hal ini sekarang. Kamu hanya perlu faham yang ramai orang memilih untuk bertahan dengan kerja mereka kerana mereka sebenarnya takut. Mereka takut tidak dapat membayar bil, takut tidak mempunyai wang yang cukup, takut dipecat, dan takut sekiranya mereka perlu bermula dari bawah semula. Itu adalah harga yang perlu dibayar sekiranya kita belajar semata-mata bagi mendapat pekerjaan yang bagus. Kesudahannya, kita bekerja demi wang. Ramai orang menjadi hamba wang dan marah kepada majikan sendiri.”

“Adakah belajar cara wang bekerja untuk kita itu jauh berbeza?”

Rich Dad menjawab pertanyaan saya, “Sudah tentu.”

Kami terdiam sebentar pada pagi Sabtu yang indah itu. Kawan-kawan saya sedang bermain dalam perlawanan besbol



peringkat liga, tetapi atas beberapa sebab, kini saya lega kerana memilih untuk bekerja dengan upah 10 sen sejam. Saya dapat merasakan yang saya sedang mempelajari ilmu yang kawan-kawan saya tidak dapat belajar di sekolah.

“Kamu sudah sedia belajar?” Rich Dad bertanya.

“Tentu sekali,” jawab saya sambil tersenyum lebar.

“Saya sudah mengotakan janji saya. Saya mengajar kamu secara tidak langsung,” kata Rich Dad lagi. “Pada usia sembilan tahun, kamu kini tahu bagaimana rasanya bekerja demi wang. Cuba kamu gandakan pengalaman hampir sebulan kamu itu dengan 50 tahun. Kamu pasti dapat membayangkan apa yang dilakukan oleh ramai orang sepanjang hayat mereka.”

Saya tidak nampak apa yang cuba dikatakan oleh Rich Dad, lalu saya meluahkan, “Saya tidak faham.”

“Apa perasaan kamu ketika menunggu giliran bagi bertemu dengan saya? Sekali untuk minta kerja dan sekali lagi untuk minta kenaikan gaji?”

“Saya berasa seperti tidak dihiraukan,” jawab saya.

“Sekiranya kamu memilih bekerja demi wang, begitulah keadaan hidup kamu nanti,” Rich Dad menerangkan maksud kata-katanya.

Lalu beliau menyambung lagi, “Bagaimana pula rasanya apabila Puan Martin memberi tiga keping wang syiling selepas tiga jam bekerja?”

“Saya berasa tidak cukup, seolah-olah tidak dibayar. Saya kecewa,” luah saya.

“Begitulah yang dirasakan oleh ramai pekerja apabila melihat jumlah gaji yang dimasukkan ke akaun mereka setiap bulan. Terutama sekali selepas ditolak cukai dan lain-lain potongan. Sekurang-kurangnya upah kamu tidak dipotong walau satu sen.”





Terperanjat dengan kenyataan itu, saya pun bertanya, “Maksud tuan, para pekerja tidak menerima bayaran penuh?”

“Jangan harap!” jawab Rich Dad. “Kerajaan selalunya akan mengambil beberapa peratus bahagian mereka terlebih dahulu.”

“Bagaimana caranya?” tanya saya lagi.

Rich Dad pun menerangkan, “Melalui potongan cukai. Kamu perlu membayar cukai pendapatan. Kamu juga perlu membayar cukai perkhidmatan. Ada juga cukai simpanan, dan boleh jadi kamu tetap dikenakan cukai apabila kamu meninggal dunia.”

“Mengapa orang ramai membiarkan kerajaan berbuat begitu kepada mereka?”

“Orang kaya tidak akan membiarkan itu berlaku ke atas diri mereka,” jawab Rich Dad sambil tersenyum. “Hanya orang miskin dan kelas menengah yang merelakannya. Saya agak pendapatan saya lebih banyak berbanding ayah kamu, tetapi beliau pasti dikenakan cukai lebih tinggi berbanding saya.”

“Mengapa pula begitu? Mengapa ada orang yang sanggup diperlakukan sebegitu oleh kerajaan?” Pada usia sembilan tahun, bagi saya kenyataan ini tidak masuk akal.

Rich Dad bersandar di kerusinya dan merenung saya. Lalu, beliau bertanya soalan yang sama lagi, “Kamu sedia belajar sekarang?”

Saya mengangguk perlahan.

“Seperti yang saya katakan tadi, ada banyak perkara yang perlu kamu belajar. Belajar cara menjadikan wang bekerja untuk kamu adalah pelajaran sepanjang hayat. Ramai orang menyambung pelajaran di kolej ataupun universiti selama empat tahun. Saya pula tahu yang pelajaran saya berkenaan wang akan berterusan sepanjang hayat saya. Sebabnya, setiap kali saya dapat tahu berkenaan satu perkara, saya semakin bersemangat mahu mengetahui lebih banyak perkara. Ramai orang tidak belajar dan tidak tahu berkenaan



subjek kewangan. Mereka pergi kerja, dapat gaji, dan semak akaun. Itu sahaja. Sudahnya mereka hairan mengapa mereka terjebak dengan masalah kewangan. Mereka fikir wang yang banyak dapat menyelesaikan masalah, dan tidak sedar yang mereka sebenarnya kurang ilmu berkaitan kewangan. Itu masalahnya.”

“Jadi, ayah saya mempunyai masalah membayar cukai kerana beliau tidak faham urusan wang?” saya bertanya kerana masih keliru.

“Begini,” jawab Rich Dad, “Cukai hanya satu bahagian kecil dalam mempelajari bagaimana wang bekerja untuk kamu. Pada hari ini, saya hanya mahu tahu sama ada kamu masih berminat ataupun tidak untuk belajar berkenaan wang. Ramai orang tidak ada minat pada perkara ini. Mereka cuma mahu masuk universiti, bekerja, menghabiskan masa di tempat kerja, dan mendapat gaji yang tinggi. Pada suatu hari nanti, mereka berhadapan dengan masalah kewangan yang serius, dan mereka terpaksa bekerja secara berterusan tanpa henti. Itu yang perlu dihadapi apabila kamu memilih bekerja demi wang, berbanding belajar bagaimana wang bekerja untuk kamu. Jadi, adakah kamu masih berminat?” tanya Rich Dad buat ke sekian kalinya.

Saya mengangguk.

“Bagus,” balas Rich Dad. “Sekarang, kembali ke tempat kerja kamu. Kali ini, saya tidak akan bayar kamu satu sen pun.”

Dalam nada terperanjat, saya bertanya, “Apa?”

“Kamu dengar apa yang saya kata, bukan? Tiada upah. Kamu akan bekerja selama tiga jam pada setiap hari Sabtu seperti biasa. Tetapi, kali ini tiada lagi upah 10 sen sejam untuk kamu. Kamu kata kamu hendak belajar bagaimana bekerja bukan demi wang. Oleh itu, saya langsung tidak akan bayar upah kepada kamu.”

Saya tidak percaya dengan apa yang saya dengar.

“Saya sudah membincangkan perkara ini bersama Mike dan dia sudah memulakan kerja membersihkan habuk dan menyusun



makanan dalam tin tanpa menerima sebarang bayaran. Lebih baik kamu segera ke sana.”

Tanpa dapat ditahan, saya menjerit, “Tetapi ini tidak adil! Tuan mesti bayar upahnya!”

“Kamu kata kamu hendak belajar. Sekiranya kamu tidak belajar sekarang, kamu akan memiliki nasib yang sama seperti dua wanita dan seorang lelaki yang duduk di ruang tamu tadi. Mereka bekerja demi wang dan berharap saya tidak memecat mereka. Ataupun mungkin seperti ayah kamu, dibayar gaji tinggi, tetapi akhirnya mempunyai hutang keliling pinggang, sambil berharap wang yang banyak dapat menyelesaikan masalahnya. Sekiranya itu yang kamu mahu, saya tiada masalah untuk kembali pada persetujuan asal, iaitu membayar kamu upah 10 sen sejam. Ataupun, kamu boleh lakukan seperti kebanyakan orang lain. Mereka merungut tidak dibayar secukupnya, berhenti kerja, dan mencari peluang kerja lain.”

“Jadi, apa yang patut saya buat?” Suara saya mengendur, tidak lagi seperti tadi.

Rich Dad menyentuh kepala saya. “Gunakan ini,” katanya. “Sekiranya kamu menggunakan ini dengan baik, tidak lama lagi kamu akan berterima kasih kepada saya kerana memberi kamu peluang. Kamu akan meneruskan hidup menjadi lelaki kaya.”

Saya berdiri di situ, masih tidak percaya dengan persetujuan baru ini. Saya datang kerana mahu minta kenaikan gaji, namun sebaliknya saya keluar dengan persetujuan baru. Bekerja tanpa gaji.

Sekali lagi, Rich Dad menyentuh kepala saya dan berkata, “Gunakan ini. Sekarang, keluar dari sini dan kembali ke tempat kerja kamu.”



## Pelajaran 1: Orang Kaya Tidak Bekerja untuk Wang

Saya tidak memberitahu Poor Dad yang sekarang saya bekerja tanpa gaji. Beliau tidak akan faham, dan saya juga tidak mahu menerangkan perkara yang saya sendiri tidak faham.

Tiga minggu berikutnya, saya dan Mike bekerja selama tiga jam pada setiap hari Sabtu tanpa sebarang upah. Kerja ini tidak lagi membebankan saya, sementelah rutin kerja kami juga semakin mudah. Saya hanya rindukan permainan besbol dan kecewa kerana tidak dapat membeli komik lagi.

Pada suatu tengah hari minggu ketiga, trak milik Rich Dad memasuki ruang parkir. Beliau turun dari traknya dan berjalan masuk ke dalam kedai, lalu bertanya khabar Puan Martin. Selepas mendapat laporan perjalanan bisnes kedai ini, beliau menghala ke arah peti aiskrim. Rich Dad mengambil dua aiskrim, membuat bayaran, lalu menggamit saya dan Mike.

“Mari kita pergi jalan-jalan,” ajak Rich Dad.

Kami melintas jalan, mengelak beberapa kereta, dan berjalan merentasi padang hijau yang luas. Di padang itu, ada beberapa orang dewasa sedang bermain besbol. Sebaik sahaja kami duduk di kerusi yang ada, Rich Dad menyerahkan dua aiskrim tadi kepada kami.

“Bagaimana dengan kerja kamu berdua?”

Mike menjawab, “Okey.”

Saya mengangguk tanda setuju.

Rich Dad bertanya lagi, “Apakah yang kamu belajar setakat ini?”

Saya dan Mike saling berpandangan, mengangkat bahu, dan serentak menggeleng.



## Mengelak Perangkap Terbesar dalam Hidup

“Ada baiknya kamu berdua mula berfikir sekarang. Kamu sedang berhadapan dengan satu pengajaran terbesar dalam hidup. Sekiranya kamu berjaya mempelajarinya, kamu dapat menikmati hidup yang stabil dan bebas. Sekiranya tidak, kamu akan menjadi seperti Puan Martin dan kebanyakan orang yang sedang bermain besbol di padang ini. Mereka bekerja keras demi bayaran yang sedikit, menyimpan impian bekerja tanpa risiko, dan sentiasa menunggu percutian tiga minggu setiap tahun. Tidak mustahil ada juga yang berharap kepada wang pencen yang sedikit selepas berkhidmat selama 45 tahun. Sekiranya kamu tertarik pada kehidupan begitu, saya tiada masalah membayar upah 25 sen sejam kepada kamu sekarang.”

Saya membalas, “Tetapi mereka semua adalah orang baik dan rajin bekerja. Adakah tuan sedang mentertawakan mereka?”

Rich Dad tersenyum mendengar kata-kata saya.

“Puan Martin sudah seperti ibu saya, jadi saya tidak mungkin bersikap sekejap itu kepadanya. Mungkin kata-kata saya kedengaran kejam, namun saya sedang berusaha membuka mata kamu berdua. Saya mahu kamu berdua meluaskan sudut pandang, supaya kamu dapat lihat apa yang selama ini tidak dapat dilihat oleh sebahagian orang disebabkan sempitnya fikiran mereka. Ramai orang tidak sedar ada perangkap sedang menjerat mereka.”

Saya dan Mike terdiam sebentar kerana mesej yang cuba disampaikan oleh Rich Dad kurang jelas. Bunyinya kejam, namun kami yakin beliau sedang menerangkan perkara penting kepada kami.

Sambil tersenyum, Rich Dad berkata lagi, “Tidakkah tawaran 25 sen sejam itu menarik? Adakah jantung kamu terasa lebih pantas berdegup apabila mendengar tawaran ini?”

Saya menggeleng tanda tidak, walaupun hakikatnya tawaran baru itu memang menarik. Upah 25 sen sejam begitu bermakna bagi saya.



“Baiklah, saya bayar kamu satu dolar sejam.” Rich Dad membuat tawaran baru sambil tersenyum memancing.

Hati saya mula meronta-ronta. Seperti ada suara dari dalam kepala saya yang menjerit, ‘Terima tawaran itu. Terima tawaran itu.’ Saya tidak percaya apa yang saya dengar. Walau bagaimanapun, saya hanya diam.

“Baiklah, dua dolar sejam.”

Otak kecil saya dan jantung saya hampir meledak. Saya akan menjadi budak terkaya pada tahun 1956 apabila dibayar upah dua dolar sejam. Tidak pernah saya bayangkan menerima jumlah upah setinggi itu. Saya mahu berkata ya. Saya mahu menerima tawaran itu. Saya membayangkan basikal baru, set besbol baru, dan wajah kagum rakan-rakan apabila saya menayang wang yang saya ada. Selain itu, Jimmy dan rakan-rakannya pasti tidak memanggil saya dengan gelaran budak miskin lagi. Namun entah mengapa, mulut saya bagaikan terkunci.

Aiskrim di tangan saya mula mencair. Rich Dad memandang dua kanak-kanak yang sedang membalas pandangannya dengan mata yang luas dan fikiran yang kosong. Beliau sedang menguji kami, dan beliau tahu ada bahagian dalam emosi kami yang mahu menerima tawaran itu. Beliau arif yang setiap manusia memiliki kelemahan, ada bahagian dalam jiwa manusia yang dapat dibeli dan ada yang tidak dapat dibeli dengan wang. Persoalannya, bahagian mana yang lebih kuat.

“Baiklah, lima dolar sejam.”

Tiba-tiba saya terkesima. Saya mula memikirkan yang tawaran itu terlalu besar dan tidak masuk akal. Tidak ramai orang dewasa pada masa itu yang berpendapatan lebih daripada lima dolar sejam. Namun, saya cepat tersedar dan kembali tenang. Saya berpaling memandang Mike dan dia memandang saya kembali. Sebahagian diri saya yang lemah dan tamak berjaya dijinakkan, manakala sebahagian diri saya yang tidak dapat dibeli mula menguasai diri. Saya pasti Mike juga berperasaan yang sama.



“Bagus,” kata Rich Dad dengan lembut. “Ramai orang meletakkan harga pada diri mereka. Mereka berbuat demikian kerana dua jenis emosi yang ada dalam diri manusia, iaitu takut dan tamak. Mula-mula, perasaan takut tidak memiliki wang mendorong kita bekerja keras. Apabila mendapat gaji, perasaan tamak pula yang menyebabkan kita mula memikirkan pelbagai perkara menarik yang dapat dibeli dengan wang itu. Satu corak kehidupan mula terbentuk.”

Saya bertanya, “Corak kehidupan yang bagaimana?”

“Corak kehidupan yang bermula dengan bangun pagi, pergi kerja, bayar bil. Bangun pagi, pergi kerja, bayar bil, dan begitulah seterusnya. Hidup manusia selamanya dikawal oleh dua emosi, iaitu takut dan tamak. Apabila periuk nasi semakin besar, keraknya juga bertambah. Ini yang saya sebut sebagai Rat Race.”



Kali ini, Mike pula bertanya, “Ada cara lain supaya kita tidak terjerat sama?”

Perlahan, Rich Dad menjawab, “Ada. Namun, hanya segelintir orang yang menemukan caranya.”

“Apakah caranya?” tanya Mike lagi.

“Itulah yang saya harap kamu berdua dapat pelajari sepanjang bekerja sambil belajar dengan saya. Sebab itu saya langsung tidak membayar upah kepada kamu berdua.”

“Ada sebarang klu?” Mike terus bersuara. “Kami sebenarnya sudah penat bekerja keras, lebih-lebih lagi tanpa sebarang bayaran.”

Jawab Rich Dad, “Langkah pertama, bercakap benar.”

Dengan pantas saya membalas, “Kami tidak pernah berbohong.”

“Saya tidak mengatakan yang kamu berbohong. Saya hanya kata kamu perlu bercakap benar,” tambah Rich Dad lagi.





“Bercakap benar berkenaan apa?” Saya tidak faham.

“Berkenaan perasaan kamu,” jelas Rich Dad. “Kamu tidak perlu beritahu kepada orang lain, cukuplah sekadar kamu mengaku kepada diri sendiri.”

“Maksud tuan, orang yang berada di padang ini, para pekerja tuan, dan Puan Martin tidak berbuat begitu?” Saya semakin memerlukan penjelasan dalam hal ini.

“Saya tidak fikir mereka bercakap benar. Sebaliknya, mereka lebih takut sekiranya tidak memiliki wang. Mereka tidak mahu berfikir secara waras bagi menghapuskan ketakutan itu dan mereka memilih bertindak mengikut emosi. Apabila mereka ada wang di tangan, perasaan tamak pula yang menguasai. Sekali lagi, mereka membiarkan emosi yang mengawal, bukannya berfikir cara melenyapkan perasaan tamak itu.”

“Maknanya, emosi mereka yang menguasai fikiran mereka,” kata Mike pula.

“Tepat sekali,” balas Rich Dad. “Mereka tidak mahu mengaku secara jujur apa yang mereka rasa. Sebaliknya, mereka bertindak mengikut perasaan dan gagal berfikir. Mereka berasa takut, lalu keluar bekerja dengan harapan wang akan melenyapkan ketakutan itu. Malangnya, harapan mereka tidak menjadi nyata. Mereka terus dihantui ketakutan yang sama dan mereka keluar bekerja semula dengan harapan yang sama. Sekali lagi, wang tidak dapat melenyapkan ketakutan yang ada dalam diri mereka. Perasaan takut ini yang menjerat mereka dengan rutin yang sama setiap hari, iaitu bekerja demi wang. Setiap pagi mereka bangun tidur, ketakutan yang sama pun menjalar dalam urat nadi. Ada jutaan orang yang berjaga malam disebabkan ketakutan ini, selain jiwa mereka yang tidak tenang. Mereka bangun pagi dan keluar bekerja, sambil berharap wang dapat menguburkan ketakutan yang menular dalam jiwa mereka. Wang sedang mengawal hidup mereka, tetapi mereka enggan mengakui kenyataan ini. Wang mengawal emosi dan jiwa mereka.”





Rich Dad diam seketika, membiarkan kami mengunyah satu per satu kata-katanya. Saya dan Mike dapat mendengar dengan jelas apa yang diperkatakan oleh Rich Dad, namun kami tidak memahami maksud beliau sepenuhnya. Saya teringat yang saya selalu berasa hairan mengapa orang dewasa berkejar ke tempat kerja setiap hari, walhal kerja mereka tidak kelihatan menyeronokkan. Wajah mereka juga tidak menunjukkan yang mereka gembira. Akan tetapi, seperti ada sesuatu yang mendorong mereka berterusan begitu.

Apabila mendapati kami seolah-olah semakin faham akan mesejnya, Rich Dad menambah, "Saya mahu kamu berdua elakkan diri daripada perangkap ini. Ini yang sebenarnya saya mahu ajar kamu. Bukan sekadar menjadi kaya, kerana kaya tidak menjamin masalah kamu selesai."

"Bukankah sepatutnya begitu?" Saya terkejut mendengar ayat Rich Dad yang terakhir itu.

"Tidak, ia tidak begitu. Biar saya terangkan satu lagi jenis emosi manusia, iaitu kemahuan. Sebahagian orang menyebutnya sebagai tamak, namun saya memilih menyebutnya kemahuan. Apabila kita mahukan sesuatu yang lebih baik, lebih cantik, lebih menyeronokkan, itu adalah perkara normal. Manusia juga bekerja demi wang atas sebab memenuhi kemahuan. Mereka mahukan wang bagi meraih bahagia yang mereka sangka dapat dijual beli. Namun bahagia yang datang kerana wang selalunya tidak bertahan lama, dan ini menyebabkan mereka mahukan lebih banyak wang. Bagi mereka, lebih banyak wang bermakna lebih bahagia, lebih selesa, dan lebih selamat. Sebab itu, mereka bekerja tanpa henti kerana menyangka wang dapat meredakan jiwa mereka yang kusut akibat takut dan kemahuan yang memuncak itu tadi. Tetapi, wang tidak dapat mengubah semua itu."

Mike mencelah, "Orang kaya pun lakukan hal yang sama?"

Rich Dad menjawab, "Termasuklah orang kaya. Malah, ramai orang kaya berjaya menjadi kaya bukan disebabkan kemahuan mereka, tetapi disebabkan mereka takut. Mereka percaya wang



dapat melenyapkan rasa takut pada kemiskinan yang ada dalam diri mereka. Namun, apabila wang bertambah ketakutan mereka juga bertambah. Rasa takut yang lain pula muncul, iaitu takut kehilangan wang yang ada. Saya mempunyai banyak kawan yang sudah kaya, namun masih bekerja tanpa henti. Saya juga mengenali beberapa orang jutawan yang memiliki rasa takut yang lebih tinggi sekarang, berbanding ketika mereka miskin dahulu. Mereka takut betul sekiranya semua harta mereka hilang. Ketakutan mereka bertambah hari demi hari. Mereka tidak mahu kehilangan rumah serta kereta-kereta besar, dan gaya hidup mewah yang mereka dapat dengan wang. Mereka bimbang apa yang akan kawan-kawan mereka kata sekiranya semua wang itu lesap. Meskipun luaran mereka kelihatan hebat dengan wang dan harta yang melimpah, namun dalaman mereka sebenarnya bermasalah.”

“Jadi, adakah lelaki miskin hidup lebih bahagia?” saya pula bertanya selepas mendengar penjelasan panjang oleh Rich Dad.

Rich Dad menjawab, “Tidak juga. Menghindari wang sama sahaja gilanya dengan bekerja demi wang.”

Tiba-tiba seorang gelandangan berjalan melepasi tempat kami duduk. Dia berhenti sebentar di tong sampah berhampiran dan menyelongkar isinya. Kami bertiga memerhatikan lelaki itu dengan penuh minat, padahal mungkin sebelum ini kami tidak pernah peduli akan kehadirannya.

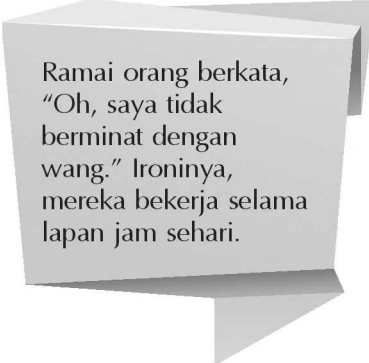
Rich Dad mengeluarkan not satu dolar dari dompetnya dan memanggil gelandangan itu. Apabila melihat wang yang ada di tangan Rich Dad, dia berjalan pantas ke arah kami. Sebaik sahaja mengambil wang itu, dia mengucapkan terima kasih tanpa henti sambil berlalu dengan gembira kerana bernasib baik hari itu.

“Lelaki itu sebenarnya tidak banyak bezanya dengan pekerja-pekerja saya,” kata Rich Dad. “Saya pernah bertemu dengan ramai orang yang berkata, ‘Oh, saya tidak berminat dengan wang.’ Ironinya, mereka bekerja selama lapan jam sehari. Itu namanya menafikan kebenaran. Sekiranya mereka tidak berminat dengan



wang, mengapa pula mereka bekerja? Mereka yang berfikiran sebegini sebenarnya lebih bermasalah berbanding mereka yang terang-terang gilakan wang.”

Sambil mendengar kata-kata Rich Dad, ingatan saya melayang kepada kata-kata Poor Dad yang diulang banyak kali. Kata



Ramai orang berkata, “Oh, saya tidak berminat dengan wang.” Ironinya, mereka bekerja selama lapan jam sehari.

beliau, “Saya tidak berminat dengan wang.” Selalu benar Poor Dad berkata begitu. Beliau juga selalu menafikan dengan berkata, “Saya bekerja sebab saya suka pada pekerjaan saya.”

Terus sahaja saya bertanya kepada Rich Dad, “Jadi, apa yang patut kita lakukan? Bekerja bukan demi wang sehingga perasaan takut dan tamak itu hilang?”

“Bukan, itu hanya membuang masa,” jawab Rich Dad. “Emosi yang membentuk kita sebagai manusia. Emosi adalah tenaga yang mengalir dalam tubuh kita. Jujur pada emosi kita. Gunakan akal dan emosi sebagai alat yang menyokong diri kita, bukan menentang.”

“Wah!” sahut Mike.

“Jangan bimbang dengan apa yang baru saya katakan. Ia mungkin kedengaran tidak bermakna sekarang, tunggu sahaja waktunya tiba nanti. Kita perlu mengawal emosi, bukannya bertindak balas. Ramai orang tidak tahu mereka berfikir dengan emosi. Emosi adalah emosi. Kita perlu belajar berfikir tanpa dipengaruhi emosi.”

Saya pun bertanya, “Contohnya?”

“Apabila seseorang berkata, ‘Saya perlu cari kerja,’ ada kebarangkalian yang dia berfikir menggunakan emosi. Perasaan takut tidak memiliki wang yang menyebabkan dia berfikir begitu.”



“Tetapi bukankah kita memerlukan wang bagi membayar bil-bil yang ada?” tanya saya lagi.

“Betul.” Rich Dad tersenyum. “Saya hanya mengatakan yang perasaan takut yang berlebihan itulah yang mengambil alih tugas berfikir.”

Mike pula berkata, “Saya tidak faham.”

“Contohnya, apabila perasaan takut tidak memiliki cukup wang mula bertambah, daripada berkejar ke luar mencari kerja, ada baiknya kita bertanya dahulu soalan ini kepada diri sendiri. Adakah wang dapat melenyapkan perasaan takut bagi jangka masa panjang? Pada pendapat saya, jawapannya tidak. Pekerjaan hanya memberi penyelesaian jangka pendek bagi masalah yang jangka masanya panjang.”

“Ayah saya selalu kata, ‘Teruskan belajar di universiti dan dapatkan gred yang bagus, supaya nanti kamu dapat kerja yang selamat dan stabil.’” Saya menyampuk kerana masih keliru.

Rich Dad membalas sambil tersenyum, “Saya faham kenapa beliau kata begitu. Ramai orang memilih jalan selamat yang sama, dan ini adalah pilihan yang baik untuk mereka. Sebab utamanya adalah perasaan takut yang ada dalam diri mereka.”

“Maksud tuan, ayah saya berkata begitu kerana beliau berasa takut?” soal saya lagi.

“Ya,” jawab Rich Dad. “Beliau takut sekiranya kamu tidak cukup wang sehingga tidak layak bergaul dengan masyarakat. Jangan salah faham dengan kata-kata saya. Ayah kamu sayang kepada kamu dan mahukan yang terbaik untuk kamu. Saya juga percaya yang pelajaran di universiti dan pekerjaan adalah penting, tetapi dua perkara ini tidak dapat menutup perasaan takut. Ayah kamu bangun awal pagi, kemudian keluar bekerja mencari wang dengan rasa takut. Perasaan takut yang sama ini juga yang menyebabkan beliau bersungguh-sungguh mahukan kamu belajar sehingga ke peringkat universiti.”



“Apa pula cadangan tuan?” tanya saya.

“Saya mahu mengajar kamu mahir menguasai wang, bukannya takut kepada wang. Pelajaran ini tidak diajar di universiti, dan sekiranya kamu melepaskan peluang ini, kamu akan jadi hamba wang.”

Akhirnya kami faham juga. Rich Dad mahu kami membuka mata luas-luas, serta melihat perkara yang tidak dapat dilihat oleh Puan Martin dan ramai orang lain. Beliau memberikan contoh yang kedengaran kejam, dan saya tidak akan lupa itu semua. Bermula hari itu, sudut pandang saya semakin meluas dan saya dapat melihat perangkap yang menanti untuk menjerat mangsanya.

“Pada hakikatnya, kita semua adalah pekerja. Bezanya adalah kita bekerja pada tahap yang berlainan,” sambung Rich Dad. “Saya mahu kamu berdua belajar cara mengelakkan diri daripada perangkap yang disebabkan oleh dua emosi ini, iaitu takut dan tamak. Gunakan emosi bagi memperoleh kebaikan, bukannya mudarat. Ini sebenarnya yang saya mahu ajar kepada kamu. Saya tidak berminat pun hendak mengajar cara buat wang yang banyak. Wang tidak akan mengurangkan perasaan takut dan tamak. Sekiranya kamu tidak tahu mengawal perasaan takut dan tamak, akhirnya nanti kamu hanya menjadi seorang hamba yang dibayar dengan lumayan meskipun kamu orang kaya.”

“Jadi, apa yang dapat kami lakukan bagi mengelak perangkap ini?”

“Punca utama kemiskinan dan masalah kewangan adalah ketakutan dan kejahilan yang wujud dalam diri seseorang, bukannya keadaan ekonomi semasa, ataupun kerajaan, ataupun orang kaya. Sifat takut dan jahil ini yang memerangkap ramai orang. Jadi, kamu berdua teruskan belajar sehingga masuk universiti dan dapatkan ijazah. Manakala, saya akan ajar kamu cara mengelakkan diri daripada perangkap ketakutan dan kejahilan ini.”



Satu per satu teka-teki mulai terjawab. Poor Dad berkelulusan tinggi dan berkerjaya hebat, namun beliau tidak pernah belajar cara mengurus wang dan mengawal rasa takutnya. Semakin jelas yang saya kini dapat belajar perkara-perkara yang berbeza dan penting daripada dua orang ayah.

“Ayah ada menyebut perihal rasa takut tidak memiliki wang. Bagaimana pula kemahuan yang tinggi pada wang dapat mempengaruhi fikiran kita?” tanya Mike.

“Apa perasaan kamu berdua ketika saya memujuk kamu dengan gaji yang lebih tinggi? Adakah kamu menyedari kemahuan yang ada dalam diri kamu itu turut meningkat?”

Kami mengangguk serentak.



## Bab Dua



### PELAJARAN 2:

# Kenapa Perlu Belajar Pendidikan Kewangan?

Persoalannya bukan berapa banyak wang yang kita dapat. Persoalannya adalah berapa banyak wang yang kita simpan.

**P**ada tahun 1990, Mike mengambil alih empayar bisnes Rich Dad. Malah dia menjalankan tugas lebih baik berbanding ayahnya. Kami bertemu sekali ataupun dua kali setahun di padang golf. Mike dan isterinya sangat kaya. Rich Dad meninggalkan empayarnya kepada orang yang paling tepat. Kini, Mike sedang mendidik anaknya pula seperti Rich Dad mendidik kami dahulu. Mike berhasrat mewariskan empayar bisnesnya kepada anak lelaki mereka.

Pada tahun 1994, saya bersara ketika berusia 47 tahun, manakala Kim berusia 37 tahun. Bersara bukan bermaksud tidak bekerja. Bagi kami, maksudnya kami boleh memilih hendak bekerja ataupun tidak, manakala kekayaan kami bertambah secara automatik, mendahului inflasi. Aset kami yang banyak memungkinkan ia berkembang sendiri. Seolah-olah kita menanam pokok. Kita menyiram pokok itu beberapa tahun lamanya, sehingga pada suatu hari pokok itu tidak memerlukan kita lagi. Akarnya sudah mencengkam kukuh di dalam tanah. Kemudian, ia bertukar menjadi tempat berteduh kepada kita.





Mike memilih menguruskan empayar bisnis ayahnya, manakala saya memilih untuk bersara.

Apabila saya menyampaikan ceramah, para peserta selalu meminta pendapat saya berkenaan apa yang patut mereka lakukan. “Bagaimanakah hendak bermula?,” “Bolehkah tuan mencadangkan sebarang judul buku yang bagus?,” “Apakah yang patut saya ajar kepada anak saya?,” “Apakah rahsia kejayaan tuan?,” “Bagaimanakah cara hendak menjadi kaya?”

Setiap kali mendengar soalan-soalan sebegini, saya teringat satu kisah.

Pada tahun 1923, sekumpulan pemimpin hebat dan ahli perniagaan terkaya mengadakan mesyuarat di sebuah hotel di Chicago. Antara yang hadir adalah Charles Schwab, ketua syarikat besi persendirian terbesar; Samuel Insull, presiden syarikat utiliti terbesar dunia; Howard Hopson, ketua syarikat gas terbesar; Ivar Kreuger, presiden International Match Co., sebuah syarikat terbesar di dunia ketika itu; Leon Frazier, presiden Bank of International Settlements; Richard Whitney, presiden Bursa Saham New York; Arthur Cotton dan Jesse Livermore, peramal pasaran saham terhebat; dan Albert Fall, exco dalam kabinet Presiden Harding.

Selepas 25 tahun kemudian, 9 daripada 10 nama besar ini menghabiskan detik akhir hidup mereka begini: Schwab mati tanpa sebarang harta selepas lima tahun berhutang. Insull muflis pada akhir hayatnya di bumi asing, manakala Kreuger dan Cotton juga muflis. Hopson menjadi kurang siuman. Whitney dan Albert Fall dibebaskan dari penjara, manakala Fraser dan Livermore membunuh diri.



Saya fikir tidak ada sesiapa yang dapat memberitahu apa sebenarnya terjadi kepada lelaki-lelaki ini. Sekiranya kita melihat tahun kejadian, iaitu 1923, waktu itu sudah hampir dengan peristiwa *The Great Depression* pada tahun 1929. Pada tahun berkenaan, seluruh dunia mengalami kemelesetan ekonomi yang teruk. Ada kebarangkalian yang peristiwa ini memberi kesan yang dahsyat kepada lelaki-lelaki ini dan kehidupan mereka.

Pada hari ini, kita hidup dalam zaman yang lebih mencabar dan pantas berbanding zaman yang dilalui lelaki-lelaki malang tadi. Saya menjangka akan ada lebih banyak naik dan turun dalam beberapa tahun mendatang yang selari dengan pasang surut yang dialami oleh mereka. Saya bimbang pada masa kini ramai orang lebih fokus kepada wang dan bukan kekayaan sebenarnya, iaitu pendidikan. Sekiranya kita lebih bersedia dan mahu bersikap fleksibel, sedia buka minda dan sedia belajar, kita dapat menjadi lebih kaya meskipun keadaan kelihatan sukar. Sekiranya kita menyangka wang dapat menyelesaikan masalah, kita akan melalui perjalanan yang sukar. Kepintaran dapat membantu menyelesaikan masalah dan menghasilkan wang. Memiliki wang tanpa ilmu berkaitan kewangan dapat menyebabkan wang lenyap sekelip mata.

Ramai orang gagal memahami yang penting bukan berapa banyak wang yang kita dapat, tetapi berapa banyak wang yang kita simpan. Kita banyak kali mendengar kisah orang miskin yang mendapat durian runtuh, kemudian miskin semula. Ataupun kisah atlet profesional yang mendapat bayaran lumayan pada umur 24 tahun, namun 10 tahun kemudian dia tidur di bawah jambatan.

Saya teringat kisah seorang pemain bola keranjang yang masih muda, dan menerima bayaran yang lumayan daripada pasukannya. Kini, dalam usianya 29 tahun, dia mendakwa rakan-rakan, peguam, dan akauntan mengambil wangnya, dan dia terpaksa bekerja di pusat cuci kereta dengan gaji yang rendah. Dia dipecat oleh majikannya di pusat cuci kereta itu kerana dia tidak mahu menanggalkan cincin kejuaraannya ketika mencuci kereta pelanggan. Kisah anak muda ini menjadi tajuk muka hadapan akhbar dan dia merayu supaya



tidak diberhentikan kerana hidupnya susah. Katanya, cincin itu satu-satunya yang dia ada dan sekiranya ditanggalkan, dia hilang semangat untuk meneruskan hidupnya.

Saya kenal dengan banyak jutawan segera. Saya gembira apabila melihat kehidupan mereka bertambah baik dari segi kewangan dari sehari ke sehari. Namun, saya mengingatkan mereka yang untuk jangka masa panjang, berapa banyak wang yang kita dapat tidak penting. Akan tetapi, yang penting adalah berapa banyak wang yang kita simpan dan berapa generasi yang dapat menikmati kekayaan kita itu.

Oleh itu, setiap kali orang bertanya kepada saya, “Dari mana saya patut bermula?” ataupun “Tolong beritahu saya cara-cara jadi kaya dengan cepat,” mereka akan mendengar jawapan yang mengecewakan daripada saya. Saya beritahu kepada mereka yang semasa kecil, Rich Dad berpesan kepada saya, “Sekiranya kamu hendak menjadi kaya, kamu perlu ada ilmu berkaitan wang dan kewangan.”

Rich Dad tidak putus-putus mengulangi pesanan yang sama setiap kali kami duduk bersama. Seperti yang saya katakan sebelum ini, Poor Dad menekankan kepentingan membaca buku, manakala Rich Dad pula menegaskan kepentingan memiliki ilmu dalam bidang kewangan.

Sekiranya kita hendak membina bangunan tinggi, perkara pertama yang kita perlu buat adalah menggali lubang yang dalam bagi menyediakan tapak asas yang kukuh. Sekiranya kita mahu bina rumah di pinggir bandar, tapak yang perlu kita sediakan adalah konkrit setebal enam inci. Gara-gara hendak cepat kaya, ada orang yang menyediakan tapak konkrit yang tebalnya hanya enam inci ketika membina bangunan yang tinggi.

Sistem pendidikan kita yang dicipta pada zaman dahulu kala, masih percaya rumah dapat dibina tanpa sebarang tapak asas. Hasilnya, anak-anak tamat pengajian tanpa sebarang asas ilmu kewangan. Dan suatu hari, selepas menyedari hidup sudah dikelilingi hutang, mereka mencari cara menjadi jutawan segera kerana menyangka dengan cara itu masalah kewangan dapat diselesaikan.



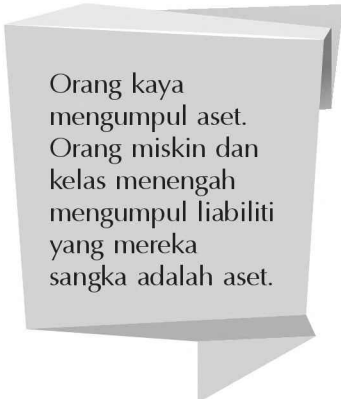
Pembinaan bangunan tinggi pun bermula. Segala-galanya berlaku dengan pantas, dan akhirnya yang terhasil bukan bangunan pencakar langit, tetapi menara condong yang dijangka dapat tumbang pada bila-bila masa sahaja. Cita-cita menjadi jutawan hanya tinggal cita-cita, gara-gara tiada ilmu yang betul. Tiada pilihan, tidur malam mereka kembali dihantui mimpi dikejar pemungut hutang.

Bagi saya dan Mike, kami tidak memiliki masalah membuat pilihan ketika dewasa, kerana sejak kecil kami diajar asas kewangan yang kukuh oleh Rich Dad.

Subjek perakaunan barangkali adalah subjek yang paling mengelirukan dan membosankan di dunia. Namun, sekiranya kita mahu jadi kaya bagi jangka masa panjang, subjek ini adalah subjek yang terpenting. Bagi Rich Dad, persoalan yang beliau hadapi adalah bagaimana menarik minat kanak-kanak mempelajari subjek yang mengelirukan dan membosankan ini. Jawapan yang beliau temui adalah mengajar kanak-kanak menerusi gambar.

Rich Dad sudah mengajar asas kewangan yang kukuh kepada saya dan Mike. Sejak kami kecil, beliau mencipta cara paling mudah bagi mengajar kami.

Selama beberapa tahun, beliau hanya melukis gambar-gambar dan menggunakan sedikit sahaja perkataan. Pada peringkat awal, saya dan Mike memahami lukisan-lukisan ringkas oleh Rich Dad, istilah kewangan, dan pergerakan wang. Seiring dengan usia kami yang bertambah, Rich Dad mula menggunakan nombor pula. Kini, Mike seorang yang pakar dalam bidang perakaunan. Beliau dapat mengendalikan analisis perakaunan kompleks dan sofistikated kerana kepakaran dalam bidang ini penting bagi pewaris empayar besar sepertinya. Saya tidak mencapai tahap itu kerana empayar saya lebih kecil, meskipun kami diajar asas kewangan yang sama.



Orang kaya  
mengumpul aset.  
Orang miskin dan  
kelas menengah  
mengumpul liabiliti  
yang mereka  
sangka adalah aset.



Dalam beberapa muka surat selepas ini, saya kongsi lukisan dan garisan yang ringkas oleh ayah Mike ketika mengajar kami. Meskipun ia hanya gambaran asas, suatu masa dahulu lukisan-lukisan itu membantu dua kanak-kanak memahami asas kewangan yang kukuh sehingga dapat membina kekayaan sendiri seiring dengan pertambahan usia.

## **Peraturan 1: Kita Mesti Tahu Perbezaan antara Aset dan Liabiliti, dan Membeli Aset**

Sekiranya kamu mahu menjadi kaya, hanya ini yang perlu kamu ketahui. Hal ini adalah peraturan nombor satu dan satu-satunya peraturan yang ada. Mungkin bagi kita ia kedengaran begitu senang, namun ramai orang tidak tahu betapa pentingnya peraturan ini. Ramai orang menghadapi masalah kewangan kerana mereka tidak tahu membezakan antara aset dan liabiliti.

Kata Rich Dad, “Orang kaya mengumpul aset. Orang miskin dan kelas menengah mengumpul liabiliti yang mereka sangka adalah aset.”

Ketika Rich Dad menjelaskan hal ini kepada saya dan Mike, kami sangka beliau bergurau. Pada masa itu, kami yang masih remaja berkobar-kobar hendak mengorek rahsia bagaimana menjadi kaya daripada beliau. Namun, jawapan yang kami peroleh begitu sahaja. Terlalu mudah sehingga kami termenung panjang memikirkan kebenarannya.

“Apakah maksud aset?” tanya Mike.

“Kamu tidak perlu risaukan perkara itu sekarang,” jawab Rich Dad. “Kamu hanya perlu ingat betul-betul idea itu. Apabila kamu dapat memahami betapa mudah sebenarnya hendak jadi kaya, kamu dapat merancang hidup kamu dan urusan kewangan semakin mudah. Idea ini mungkin terlalu senang, sehingga orang terlepas pandang.”





Saya bertanya kepada Rich Dad, “Maksud tuan, kami hanya perlu tahu apa maksud aset, kumpulkan ia, dan kami akan jadi kaya?”

Rich Dad mengangguk. “Mudah, bukan?”

Saya berasa hairan. “Sekiranya peraturan menjadi kaya begini mudah, mengapakah semua orang tidak kaya?”

Sambil tersenyum, Rich Dad menjawab, “Sebab mereka tidak tahu perbezaan antara aset dan liabiliti.”

Saya bertanya lagi, “Mengapa orang dewasa pun tidak dapat bezakan dua perkara penting ini? Sekiranya peraturan yang perlu diketahui semudah ini, sekiranya mengetahui perbezaan antara aset dan liabiliti sebenarnya penting, mengapa semua orang tidak mahu ambil tahu?”

Rich Dad tidak memerlukan masa yang lama bagi menerangkan kepada kami apakah aset dan liabiliti.

Sebagai orang dewasa, saya berasa sukar hendak menjelaskan hal ini kepada orang dewasa lain. Mereka tidak tahu peraturan yang mudah ini kerana apa yang mereka belajar selama ini lain daripada apa yang kami belajar. Sumber maklumat berkaitan kewangan mereka datang daripada pegawai bank, akauntan, ejen hartanah, perancang kewangan, dan sebagainya. Bahagian paling sukar adalah meminta orang dewasa memadamkan maklumat yang mereka pegang selama ini dan bermula semula dari bawah. Orang dewasa yang bijak selalu merasakan mereka seolah-olah merendahkan taraf diri apabila perlu mengambil tahu perkara-perkara yang mudah.

Rich Dad berpegang pada prinsip yang disebut sebagai KISS (*Keep it Simple, Stupid* atau *Keep It Super Simple*). Oleh itu, beliau hanya mahu kami memahami perkara ini dengan cara yang paling mudah. Dan cara paling mudah ini yang membentuk asas kewangan yang kukuh bagi saya dan Mike.




Jadi, apakah sebenarnya yang menyebabkan timbul kekeliruan selama ini? Bagaimana pula perkara yang begitu mudah dapat bertukar menjadi begitu berserabut? Mengapa orang mengumpul aset yang sebenarnya liabiliti untuk mereka? Jawapan bagi semua persoalan ini dapat kita temui apabila kita mempelajari ilmu asas kewangan.

Kita fokus hanya pada perkataan ‘pendidikan’, bukan ‘pendidikan kewangan.’ Definisi sebenar bagi aset dan liabiliti tidak terletak pada perkataan. Malah, sekiranya kita berhasrat menambah kekeliruan yang ada, cari maksud aset dan maksud liabiliti dalam kamus. Saya tahu, definisi dua perkataan itu kedengaran gah bagi seorang akauntan terlatih, namun bagi orang biasa, ia sebenarnya tidak masuk akal. Namun, kita sebagai orang dewasa selalunya malu hendak mengakui ada perkara yang tidak masuk akal. Terutamanya apabila kita sudah lama berpegang pada satu-satu prinsip, dan tiba-tiba suatu hari, kita diberitahu prinsip itu tidak benar.

Rich Dad berpesan kepada kami, “Aset didefinisikan oleh nombor, bukan perkataan. Sekiranya kita tidak dapat memahami nombor, kita tidak akan dapat mengenal pasti aset sejak awal lagi.”

Tambah Rich Dad lagi, “Dalam perakaunan, kita bukan sekadar perlu tahu nombor sahaja, tetapi kita juga perlu tahu maksud di sebalik nombor yang tertera, sama seperti perkataan. Bukan semata-mata perkataan yang kita nampak, tetapi apa yang cuba disampaikan oleh perkataan itu.”



Aset menambah wang ke dalam poket kita. Liabiliti mengambil wang dari poket kita.

Ada satu ayat yang saya dengar bukan sekali, malah berkali-kali daripada Rich Dad. “Sekiranya kamu hendak jadi kaya, kamu perlu membaca dan memahami nombor.”

Juga, “Orang kaya mengumpul aset, orang miskin dan kelas menengah mengumpul liabiliti.”



Saya sertakan di sini perbezaan antara aset dan liabiliti. Banyak akauntan dan profesional dalam bidang kewangan tidak bersetuju dengan definisi yang saya kongsi ini, namun menerusi lukisan ringkas ini, saya dan Mike mempelajari asas kewangan yang kukuh.

Ini adalah bentuk aliran tunai bagi aset:

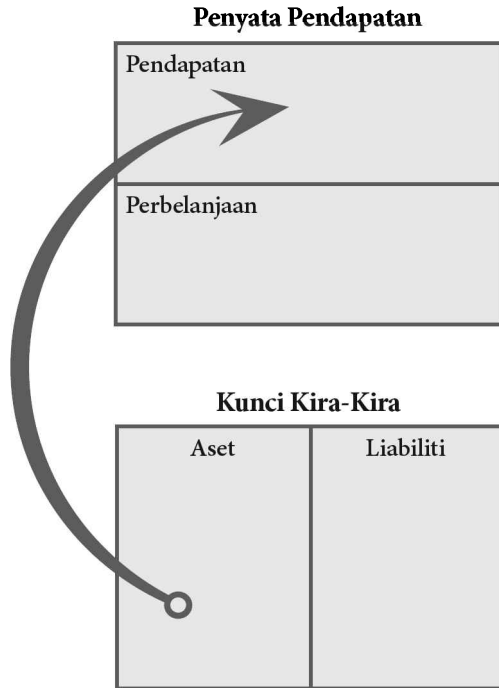


Diagram yang atas adalah Penyata Pendapatan atau disebut juga Penyata Untung Rugi. Dalam penyata ini dicatat pendapatan dan perbelanjaan, atau wang masuk dan wang keluar. Diagram berikutnya pula adalah Penyata Kunci Kira-Kira. Dalam penyata ini kita dapat melihat keseimbangan antara aset dan liabiliti. Ramai orang yang baru dalam bidang kewangan tidak memahami kaitan antara Penyata Pendapatan dengan Penyata Kunci Kira-Kira, sedangkan hal ini sangat penting.

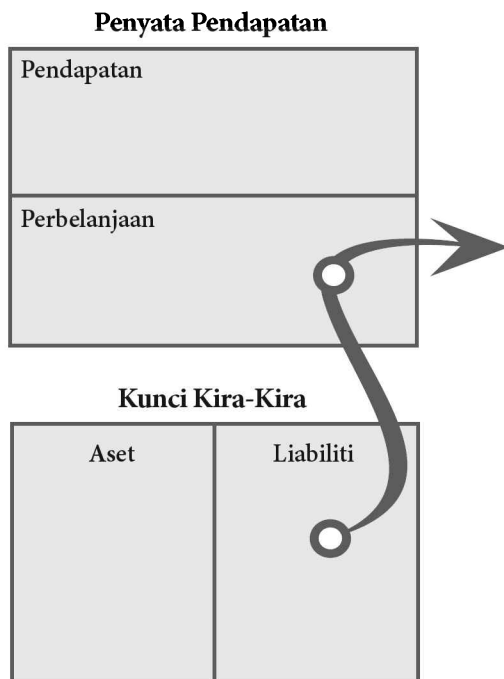
Seperti yang saya katakan sebelum ini, pesanan Rich Dad kepada dua kanak-kanak lelaki yang sedang belajar daripada beliau





berbunyi mudah sahaja, “Aset menambah wang ke dalam poket kita.”

Ini adalah bentuk aliran tunai bagi liabiliti:



Selepas kita melihat definisi aset dan liabiliti menerusi lukisan di atas, mungkin lebih mudah sekarang untuk kita memahami definisi aset dan liabiliti menerusi perkataan. Aset menambah wang ke dalam poket kita, manakala liabiliti mengambil wang dari poket kita. Hanya ini yang perlu kita tahu dan faham. Sekiranya kamu hendak jadi orang kaya, kamu hanya perlu melabur wang sepanjang hidup dengan membeli aset sahaja. Sekiranya kamu hendak jadi orang miskin ataupun kelas menengah, laburkan wang dengan mengumpul liabiliti sepanjang hayat.

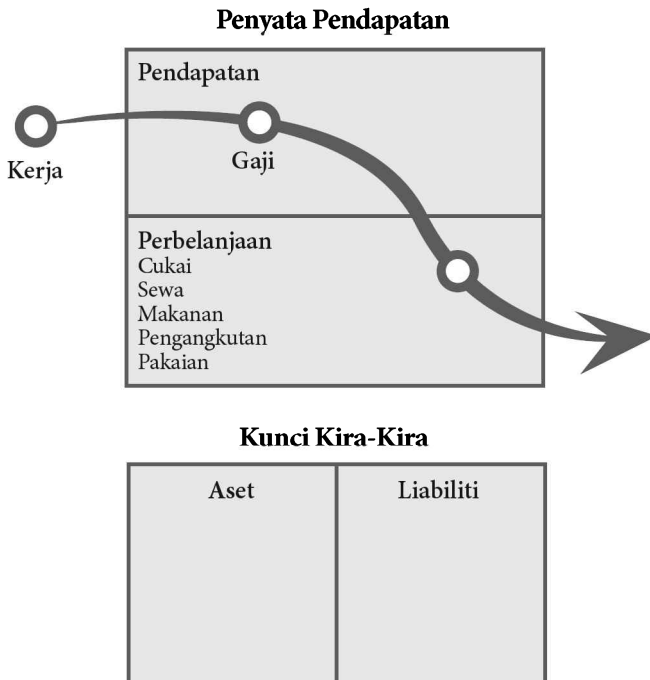
Masalah kewangan berpunca daripada tiadanya ilmu berkaitan wang dan kewangan. Bagi mereka yang mengalami masalah kewangan, pasti ada perkara yang mereka masih tidak faham, sama



ada dari segi perkataan ataupun nombor. Orang kaya menjadi kaya kerana mereka memahami konsep membaca nombor. Oleh itu, sekiranya kamu hendak jadi orang kaya dan mengekalkan kekayaan, penting bagi kamu memahami aspek kewangan, sama ada dari segi perkataan ataupun nombor.

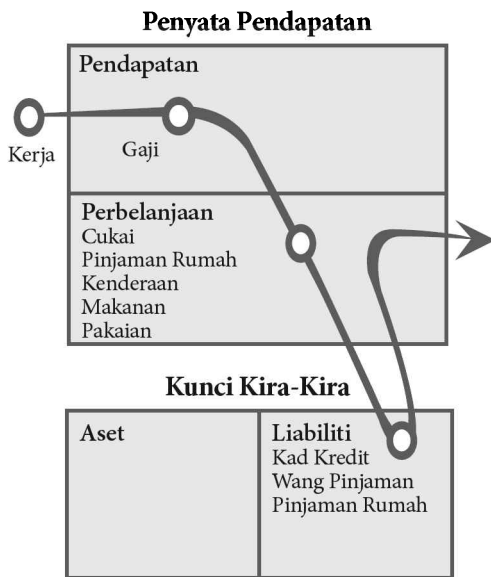
Anak panah dalam diagram menunjukkan aliran wang tunai. Nombor sahaja tidak menggambarkan banyak, sama seperti perkataan yang tidak berkaitan, juga tidak menggambarkan banyak. Apa yang penting adalah ceritanya. Dalam laporan kewangan, membaca nombor adalah melihat kepada plot, kisah ke mana wang tunai mengalir. Bagi kebanyakan keluarga, 80 peratus kisah menggambarkan mereka perlu bekerja keras untuk meneruskan hidup pada masa hadapan. Walau bagaimanapun, usaha ini sia-sia sahaja kerana mereka menghabiskan hidup mengumpul liabiliti, bukannya aset.

Ini adalah aliran tunai bagi orang miskin:





Ini adalah aliran tunai bagi orang kelas menengah:



Ini adalah aliran tunai bagi orang kaya:






Kesemua diagram ini sememangnya kelihatan mudah. Semua orang ada perbelanjaan harian, keperluan membeli makanan serta pakaian, dan membayar kos tempat tinggal. Diagram ini menunjukkan aliran wang tunai dalam hidup orang miskin, orang kelas menengah, dan orang kaya. Aliran tunai ini yang menceritakan bagaimana seseorang menguruskan kewangannya.

Tujuan saya menceritakan kisah lelaki-lelaki terkaya di Amerika pada permulaan bab ini adalah bagi menyedarkan kesilapan orang yang menganggap wang dapat menyelesaikan masalah. Sebab itu, saya berasa kurang senang apabila ada orang bertanya cara-cara cepat kaya ataupun dari mana mereka patut bermula. Saya juga selalu mendengar orang berkata, “Saya banyak hutang. Oleh itu, saya perlu mencari lebih banyak wang.”

Akan tetapi, wang yang banyak selalunya tidak juga menyelesaikan masalah hutang yang ada. Malah, wang yang banyak kadangkala lebih menambah masalah. Wang selalu dapat menyerlahkan kelemahan sebenar seseorang. Sebab itu, acap kali berlaku, seseorang yang mendapat durian runtuh, contohnya mewarisi harta pusaka, menerima kenaikan gaji, ataupun mendapat bonus, akhirnya kembali ke keadaan kewangan sebelumnya. Malah, ada juga yang lebih teruk keadaannya berbanding sebelum mendapat durian runtuh. Wang dapat menyerlahkan apa yang tersirat dalam fikiran kita berkenaan aliran wang tunai. Sekiranya kita sentiasa fikir hendak membelanjakan kesemua wang yang kita ada, kemungkinan besar semakin banyak wang yang kita dapat, semakin bertambah juga perbelanjaan kita. Sikap ini disebut dalam pepatah, “Besar periuk, besar pula keraknya.”

Berkali-kali saya sebutkan sebelum ini yang kita pergi ke sekolah dan universiti bagi mendapatkan kemahiran dalam bentuk akademik dan profesional. Kita belajar membuat wang menerusi kemahiran profesional



Aliran wang tunai menceritakan bagaimana seseorang menguruskan kewangannya.



yang kita ada. Pada tahun 1960-an, ketika saya masih di sekolah menengah, apabila ada pelajar mendapat keputusan cemerlang dalam peperiksaan, ramai orang menganggap pelajar yang bijak itu akan menjadi doktor, kerana kerjaya doktor menjanjikan pendapatan lumayan.

Pada hari ini, para doktor berhadapan dengan cabaran kewangan daripada musuh nombor satu saya, iaitu syarikat insurans. Pihak insurans mengawal dunia perubatan, menguruskan hal ehwal kesihatan, campur tangan kerajaan, dan penyelewengan guaman. Pada masa kini juga, anak-anak bercita-cita menjadi atlet terkenal, bintang filem, penyanyi, ratu cantik, ataupun CEO kerana mereka mula memahami ini semua adalah kerjaya yang menjanjikan kemasyhuran, wang, dan prestij. Sebab ini juga, semakin sukar kita memotivasikan anak-anak di sekolah zaman sekarang. Mereka tahu yang kejayaan dalam kerjaya tidak lagi hanya berkaitan dengan kejayaan akademik, seperti suatu masa dahulu.

Disebabkan para pelajar menamatkan pengajian mereka tanpa mempelajari kemahiran kewangan, jutaan orang berpendidikan yang berjaya dalam kerjaya mendapati mereka akhirnya terjerat dengan masalah kewangan. Mereka bekerja lebih kuat namun tidak ada sebarang kemajuan. Perkara yang mereka tidak pelajari di sekolah dan universiti bukan cara membuat wang, tetapi cara menguruskan wang. Hanya orang yang berkebolehan tahu apa yang patut dibuat dengan wang yang mereka dapat, bagaimana mengelak daripada orang lain yang cuba mengambil wang mereka, bagaimana menyimpan wang lebih lama, dan bagaimana membuatkan wang bekerja keras untuk mereka.

Ramai orang tidak tahu mereka mengalami masalah kewangan kerana mereka tidak memahami aliran tunai. Seseorang yang berpendidikan tinggi dan hebat dalam kerjayanya juga ada yang tidak pandai dalam bidang kewangan. Orang ini selalunya bekerja lebih keras berbanding sepatutnya kerana mereka diajar bekerja keras demi wang, bukan berusaha membuatkan wang bekerja untuk mereka.





## Kisah Sebuah Perjalanan Meraih Impian yang Bertukar Menjadi Perjalanan Ngeri

Kisah berkenaan orang rajin memang klasik dan tersendiri. Sepasang pengantin baru yang muda, bahagia, dan berpendidikan tinggi menyewa di sebuah apartmen sempit. Tiba-tiba mereka menyedari yang mereka sedang berjimat kerana meskipun hidup berdua, perbelanjaan mereka seolah-olah untuk satu orang sahaja.

Masalah mereka adalah apartmen itu sempit. Mereka membuat keputusan hendak menabung kerana mahu membeli rumah sendiri supaya mereka dapat memiliki anak-anak. Mereka kini mempunyai dua sumber pendapatan dan mula memberi tumpuan kepada kerjaya masing-masing. Pendapatan mereka semakin bertambah.

Apabila pendapatan mereka bertambah, perbelanjaan mereka juga bertambah.

### Penyata Pendapatan

Pendapatan	↑
Perbelanjaan	↑

### Kunci Kira-Kira

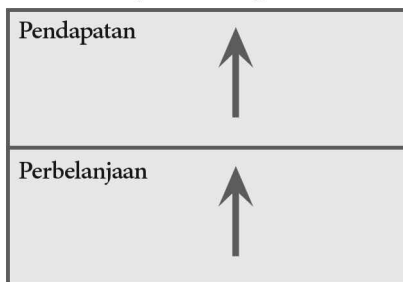
Aset	Liabiliti
------	-----------



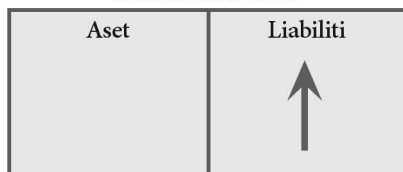
Perbelanjaan nombor satu bagi kebanyakan orang adalah cukai. Ramai orang fikir ia adalah cukai pendapatan, namun bagi orang Amerika, cukai tertinggi adalah bayaran kepada badan keselamatan sosial (Social Security). Di pihak pekerja, potongan cukai ini digabung dengan cukai perubatan yang secara kasar berjumlah 7.5 peratus. Jumlah sebenar adalah 15 peratus kerana ada tambahan 7.5 peratus lagi daripada pihak majikan. Sebenarnya, amaun yang dilihat sebagai tambahan daripada majikan adalah amaun yang tidak mampu dibayar oleh majikan kepada pekerja. Selain cukai ini, pekerja di Amerika juga terpaksa membayar cukai pendapatan ke atas amaun yang sudah ditolak daripada gaji bagi membayar Social Security. Amaun yang ditolak daripada awal ini tidak pernah diterima oleh pekerja kerana dibayar terus kepada Social Security.

Berbalik kepada pasangan muda tadi. Apabila pendapatan mereka bertambah, mereka membuat keputusan membeli rumah impian. Sebaik sahaja memiliki rumah, mereka dikenakan cukai pintu. Selepas itu, mereka membeli kereta baru, perabot baru, dan perkakas baru bagi melengkapkan rumah yang baru mereka diami itu. Dengan tiba-tiba sahaja, mereka dapati kolum liabiliti mereka dipenuhi angka gadai janji dan hutang kad kredit. Liabiliti mereka bertambah.

**Penyata Pendapatan**



**Kunci Kira-Kira**





Mereka kini terperangkap dalam lingkungan serba kekurangan. Selepas itu, mereka dikurniakan anak pula dan mereka perlu bekerja lebih keras. Proses ini dijangka berulang lagi. Pendapatan lebih tinggi menyebabkan cukai lebih tinggi. Pihak bank pula menawarkan kad kredit baru. Mereka menggunakan kad itu sampai had maksima yang diberi. Pada suatu hari, pegawai dari sebuah bank menelefon dan memberitahu nilai 'aset' mereka, iaitu rumah, sudah meningkat.

Disebabkan rekod kredit mereka baik, bank berkenaan menawarkan skim pembayaran hutang dan pembiayaan semula kad kredit. Pegawai itu juga menyatakan perkara paling bijak yang dapat pasangan ini lakukan adalah membayar sepenuhnya hutang kad kredit yang mengenakan kadar faedah yang tertinggi. Selain itu, kadar faedah pinjaman perumahan pasangan ini juga ditolak daripada cukai. Pasangan muda ini pun menerima tawaran dari bank berkenaan, lalu menarik nafas lega. Hutang kad kredit mereka sudah langcai. Semua hutang mereka kini disatukan dalam satu fail, iaitu fail gadai janji. Jumlah bayaran bulanan yang perlu dikeluarkan oleh pasangan ini berkurangan kerana mereka memanjangkan tempoh bayar balik hutang sehingga melebihi 30 tahun. Nampaknya pasangan ini sudah membuat pilihan bijak.

Jiran-jiran mengajak mereka pergi membeli-belah. Mereka berjanji kepada diri sendiri tidak akan membeli apa-apa, namun tetap membawa kad kredit sebagai langkah berjaga-jaga.

Saya bertemu dengan banyak pasangan muda yang mengalami perkara yang sama. Pasangan yang berbeza, namun situasi kewangan yang sama. Mereka hadir ke sesi ceramah yang saya sampaikan bagi mendengar pendapat saya. Mereka pasti bertanya, "Bolehkah tuan mengajar kami bagaimana mendapatkan wang lebih banyak?"

Mereka tidak faham yang masalah mereka sebenarnya adalah bagaimana cara mereka menggunakan wang yang mereka dapat. Punca masalah mereka adalah kerana mereka tidak memiliki pengetahuan dalam kewangan dan tidak memahami perbezaan antara aset dan liabiliti.





Masalah tidak selalunya dapat diselesaikan dengan wang yang banyak. Masalah diselesaikan dengan akal, ilmu, dan kepintaran. Seorang rakan saya kerap mengingatkan orang yang hidupnya banyak hutang, “Sekiranya kamu sedar kamu sedang menggali lubang untuk diri sendiri, berhenti menggali.”

Ketika kecil, ayah selalu berkata kepada kami ada tiga kuasa yang disedari oleh orang Jepun, iaitu, kuasa pedang, kuasa permata, dan kuasa cermin.

Pedang menjadi simbol kuasa bagi senjata. Amerika membelanjakan berbilion-bilion dolar bagi membeli senjata, oleh itu Amerika menjadi kuasa besar dalam ketenteraan.

Permata pula menjadi simbol kuasa wang. Mungkin pepatah ini ada benarnya, ingat peraturan emas. Sesiapa yang memiliki emas, dia memegang kuasa.

Manakala cermin adalah simbol kuasa mengenali diri sendiri. Menurut orang Jepun, mengenali diri sendiri adalah kuasa paling berharga antara ketiga-tiga kuasa.

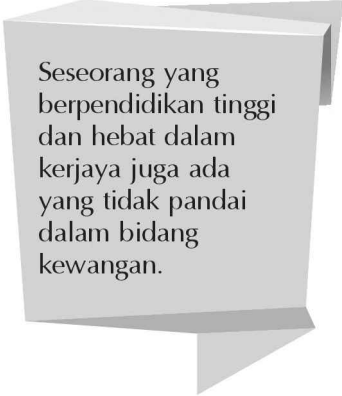
Dalam banyak situasi, orang miskin dan kelas menengah membiarkan kuasa wang mengawal hidup mereka. Mereka bangun seperti biasa setiap pagi dan bekerja lebih keras berbanding hari sebelumnya. Mereka gagal bertanya kepada diri sendiri sama ada apa yang mereka lakukan berbaloi ataupun tidak. Mereka sebenarnya sedang mencederakan diri sendiri pada setiap kali mereka keluar pada waktu pagi. Dengan tidak memahami prinsip kewangan sepenuhnya, ramai orang membiarkan kuasa wang mengawal mereka.

Sekiranya mereka menggunakan kuasa cermin, mereka pasti bertanya kepada diri sendiri, “Adakah ini semua berbaloi?” Sayangnya, ramai orang lebih memilih mengikut suara majoriti berbanding mempercayai suara hati berbanding bertanya dahulu. Apabila ditanya, mereka menjawab seolah-olah burung kakak tua yang mengulangi cakap orang. “Kami mempelbagaikan pelaburan.”, “Rumah kami adalah aset.”, “Rumah kami adalah pelaburan terbesar



kami,” “Kami dapat pengecualian cukai yang tinggi apabila hutang kami banyak,” “Cari pekerjaan yang terjamin,” “Jangan buat silap,” ataupun “Jangan ambil risiko.”

Dikatakan ramai orang lebih takut berucap di hadapan orang ramai berbanding mati. Menurut kajian pakar psikiatri, hal ini disebabkan oleh rasa takut dipulaukan, takut berdiri di khalayak, takut dikritik, takut dipersendakan, dan takut menjadi orang buangan. Rasa takut menjadi seseorang yang lain daripada yang lain, menghalang ramai orang mencari jalan baru menyelesaikan masalah mereka.



Seseorang yang berpendidikan tinggi dan hebat dalam kerjaya juga ada yang tidak pandai dalam bidang kewangan.

Sebab itu ayah kandung saya menyatakan orang Jepun lebih menghargai kuasa mengenali diri sendiri berbanding kuasa-kuasa lain, kerana hanya dengan mencerminkan diri, kita dapat mengenal pasti kekurangan yang ada. Rasa takut adalah punca utama ramai orang memilih jalan selamat. Dan pemilihan begini berlaku dalam semua bidang, sama ada bidang sukan, perhubungan, kerjaya, ataupun kewangan.

Oleh sebab orang takut dipulaukan, mereka lebih memilih mengikut trend dan majoriti berbanding bertanya lanjut. “Rumah kamu adalah aset,” “Satukan kesemua hutang dalam satu bil supaya hutang berkurang,” “Kerja lebih kuat,” “Ini adalah promosi,” “Suatu hari nanti saya akan jadi naib presiden syarikat,” “Simpan wang,” “Saya akan beli rumah lebih besar apabila naik gaji,” ataupun “Saham amanah adalah pelaburan yang selamat.”

Ramai orang terlibat dalam masalah kewangan kerana sikap suka berlumba-lumba dan tidak mahu kalah. Ada masa-masanya kita perlu berhenti sejenak bagi merenung diri sendiri di hadapan cermin, dan bersikap jujur kepada suara hati.



Semasa saya dan Mike berusia 16 tahun, kami mula menghadapi masalah di sekolah. Walau bagaimanapun, kami bukannya pelajar yang nakal. Kami hanya mengasingkan diri daripada orang ramai. Kami bekerja dengan ayah Mike selepas waktu sekolah dan pada hujung minggu. Selepas waktu kerja, kami duduk berjam-jam lamanya di meja ketika ayah Mike bermesyuarat dengan pegawai bank, peguam, akauntan, broker, pelabur, pengurus, dan pekerjanya. Di hadapan kami ada seorang lelaki yang berhenti sekolah pada usia 13 tahun sedang memberi arahan, menyelia, dan bertanya soalan kepada orang lain yang berpendidikan lebih tinggi berbanding dirinya. Mereka datang dan pergi atas arahan Rich Dad, dan mereka risau sekiranya kerja mereka tidak memuaskan hati beliau.

Rich Dad juga adalah seorang yang tidak mengikut majoriti. Beliau memiliki pendirian sendiri dan tidak suka kepada ayat, "Kita mesti buat begini sebab orang lain semuanya buat begini." Beliau juga tidak menerima kata, "Tidak boleh." Sekiranya kita mahu mencabar beliau melakukan sesuatu, hanya katakan kepada, "Saya tidak fikir tuan dapat melakukannya."

Saya dan Mike belajar lebih banyak ketika duduk bersama Rich Dad berbanding ketika kami belajar di sekolah dan kolej. Rich Dad bukan pelajar pintar, tetapi beliau memiliki kelebihan dalam bidang kewangan dan berjaya membuktikan dirinya hebat. Beliau tidak henti-henti menasihatkan kami, "Orang yang bijak menggajikan pekerja yang lebih bijak berbanding dirinya." Oleh itu, saya dan Mike mendapat manfaat menghabiskan masa mendengar dan belajar daripada orang bijak yang berurusan dengan Rich Dad.

Namun disebabkan hal ini, saya dan Mike menghadapi masalah akibat sukar menerima dogma standard yang diajar oleh guru dan pensyarah kami. Setiap kali guru menyebut, "Sekiranya kamu tidak mendapat gred yang bagus, kamu tidak akan berjaya di luar sana," saya dan Mike akan berkerut dahi. Apabila kami diminta mengikuti prosedur tertentu dan tidak melanggar peraturan, kami dapat merasakan sekolah tidak menggalakkan kreativiti. Kami mula memahami kata-kata Rich Dad, sekolah diwujudkan bagi



menghasilkan pekerja, bukan majikan. Kadang-kadang, saya dan Mike bertanya kepada guru kami sama ada apa yang kami pelajari dapat diguna pakai di lapangan sebenar, ataupun mengapa kami tidak diajar berkenaan wang dan bagaimana cara wang bekerja. Bagi soalan kedua, kami selalu mendapat jawapan yang wang tidak penting dan sekiranya kami cemerlang dalam pelajaran, wang akan menyusul. Semakin kami mengenali kuasa wang, kami semakin jauh daripada guru dan rakan-rakan sekolah.

Ayah kandung saya tidak memberi tekanan berkenaan gred di sekolah, namun kami mula berselisih pendapat berkenaan wang. Pada usia 16 tahun, saya mungkin memiliki asas kewangan yang jauh lebih baik berbanding ibu bapa saya. Saya tahu membuat kira-kira, saya mendengar perbincangan akauntan, peguam, pegawai bank, broker hartanah, pelabur, dan sebagainya. Ayah saya pula hanya berbual-bual dengan sesama guru.

Pada suatu hari, ayah saya berkata yang rumah kami adalah asetnya yang terbaik. Apabila saya menerangkan kepada beliau yang saya berpendapat rumah bukanlah pelaburan yang baik, perbalahan yang tidak menyenangkan tercetus antara kami.

**Penyata Pendapatan**

**RICH DAD**

Aset	Liabiliti

**Kunci Kira-Kira**

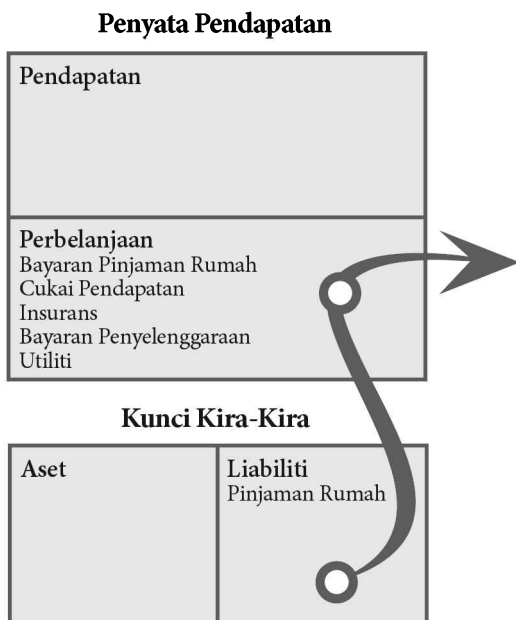
**POOR DAD**

Aset	Liabiliti



Diagram sebelum ini menggambarkan perbezaan antara persepsi Rich Dad dan Poor Dad berkenaan rumah mereka. Seorang ayah mengatakan rumah adalah aset beliau, manakala seorang lagi ayah mengatakan rumah adalah liabiliti.

Saya pernah melukiskan diagram di bawah untuk ayah kandung saya bagi menunjukkan kepada beliau arah tuju aliran tunai. Saya juga menunjukkan kepada beliau perbelanjaan sampingan yang wujud apabila memiliki rumah. Rumah besar bermakna perbelanjaan besar, dan aliran tunai tidak berhenti-henti keluar melalui kolom belanja.



Hari ini, kebanyakan orang masih mencabar pendapat saya, iaitu rumah bukanlah aset kita. Saya tahu bagi kebanyakan orang, memiliki rumah sendiri adalah impian mereka dan pelaburan mereka yang terbesar. Memiliki rumah sendiri adalah lebih baik berbanding tidak memiliki apa-apa. Selalunya, saya memberi cara pandang alternatif bagi dogma popular ini. Sekiranya saya dan isteri hendak membeli rumah yang lebih besar, kami sedar ia bukan aset



kami. Rumah besar itu akan menjadi liabiliti kerana ia menyebabkan wang keluar dari poket kami.

Ini adalah hujah-hujah yang saya hendak kongsi. Saya tidak mengharapkan semua orang bersetuju dengan apa yang tertulis di bawah, kerana rumah kita dapat menjadi perkara yang menyentuh emosi. Dan apabila menyebut perihal wang, emosi selalunya menyebabkan manusia memandang remeh kepintaran berkaitan wang. Daripada pengalaman peribadi, saya faham yang secara emosi wang dapat mempengaruhi keputusan yang kita buat.

1. Apabila bercakap perihal rumah, ramai orang bekerja sepanjang hayat bagi membayar hutang rumah yang tidak pernah mereka miliki. Dalam kata lain, ramai orang membeli rumah baru setiap tahun, dan setiap pembelian menambah hutang mereka selama 30 tahun.
2. Meskipun pembeli rumah mendapat pengecualian cukai atas faedah bayaran gadai janji, mereka tetap membayar cukai bagi lain-lain perbelanjaan, termasuklah ketika mereka sudah melunaskan hutang rumah.
3. Ibu bapa mentua saya terkejut apabila cukai pintu rumah mereka bertambah 1,000 dolar sebulan. Hal ini berlaku selepas mereka bersara. Kenaikan ini menjejaskan bajet persaraan mereka. Oleh itu, mereka terpaksa mencari rumah lain.
4. Nilai rumah tidak selalunya naik. Saya ada rakan-rakan yang berhutang jutaan dolar bagi sebuah rumah yang harganya jauh lebih rendah sekiranya dijual sekarang.
5. Kerugian terbesar adalah apabila terlepas peluang-peluang besar yang lain. Sekiranya kesemua wang kita digunakan bagi membayar hutang rumah, kita terpaksa bekerja lebih keras kerana wang terus mengalir keluar dari kolum belanja, berbanding bertambah di kolum aset. Beginilah aliran tunai bagi orang kelas menengah.



Sekiranya pasangan muda menyimpan lebih banyak wang dalam kolum aset mereka sejak awal, hidup mereka lebih senang pada masa hadapan. Aset mereka bertambah dan dapat menampung perbelanjaan lain. Selalunya, rumah hanya berfungsi sebagai cagaran bagi membuat pinjaman baru dan membayar perbelanjaan yang semakin meningkat.

Kesimpulannya, hasil akhir semasa membuat keputusan memiliki rumah yang mahal dalam rangka memulakan portfolio pelaburan memberi kesan kepada seseorang, pada sekurang-kurangnya tiga cara di bawah:

1. *Kehilangan masa.* Masa yang ada sepatutnya dapat meningkatkan nilai aset.
2. *Kehilangan modal tambahan.* Modal tambahan ini sebenarnya dapat dilaburkan, bukan bagi membayar kos penyelenggaraan rumah yang tinggi.
3. *Kehilangan pendidikan.* Selalunya orang mengira rumah, simpanan, dan pelan persaraan sebagai aset mereka. Disebabkan mereka tidak mempunyai wang untuk dilaburkan, mereka tidak melabur. Hal ini menyebabkan mereka rugi kerana tidak memiliki pengalaman dalam pelaburan. Mereka tidak berpeluang menjadi pelabur sofistikated. Padahal, pelaburan terbaik selalunya dijual kepada pelabur sofistikated dahulu, yang kemudiannya menjual semula dengan harga lebih tinggi kepada orang yang memilih jalan selamat.

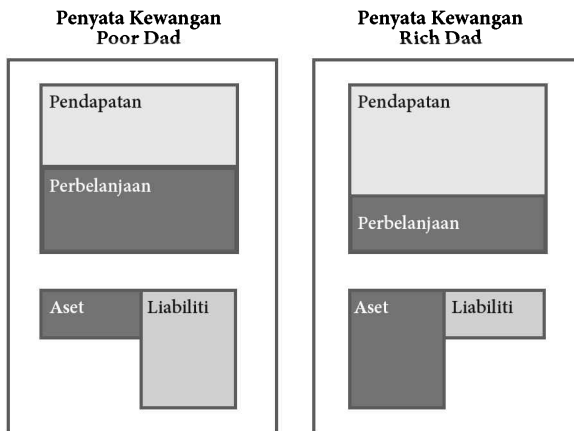


Saya tidak kata yang saya tidak membeli rumah. Apa yang saya maksudkan, kita perlu memahami perbezaan antara aset dan liabiliti. Apabila saya mahu membeli rumah lebih besar, saya beli aset dahulu bagi menjana wang yang dapat saya gunakan bagi membayar rumah baru itu nanti.

Penyata kewangan peribadi Poor Dad adalah contoh terbaik bagi seseorang yang terperangkap dengan lingkungan hidup serba kekurangan. Perbelanjaan beliau sama banyak dengan pendapatan, menyebabkan beliau tidak memiliki wang lebih bagi membeli aset. Akhirnya, liabiliti beliau lebih banyak berbanding aset.

Diagram di bawah menunjukkan penyata pendapatan Poor Dad. Saya tidak perlu menerangkan dengan kata-kata, kerana kita dapat memahami diagram ini dengan mudah. Jumlah pendapatan beliau sama banyak dengan perbelanjaan, manakala liabiliti beliau lebih banyak berbanding aset.

Manakala penyata kewangan peribadi Rich Dad pula menunjukkan hasil yang diperoleh oleh seseorang yang tekun melabur dan berusaha mengurangkan liabiliti.

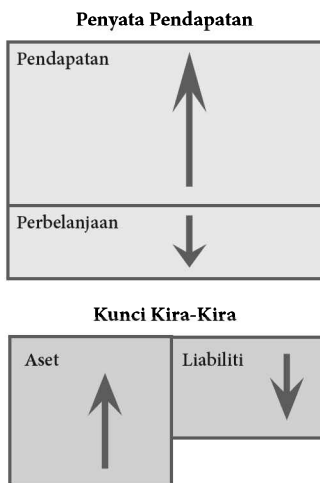






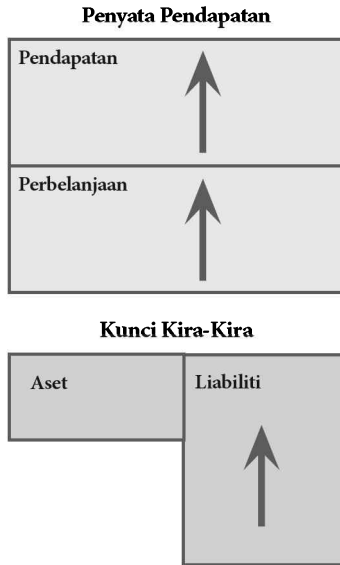
## Mengapa Orang Kaya Semakin Kaya

Penyata kewangan Rich Dad menjelaskan mengapa orang kaya semakin kaya. Kolum aset menjana lebih daripada cukup bagi menampung perbelanjaan, dengan bakinya dapat dilaburkan semula di kolum aset. Nilai dalam kolum aset terus bertambah dan akhirnya pendapatan daripada pelaburan turut bertambah. Hasilnya, orang kaya semakin kaya!



## Mengapa Orang Kelas Menengah Perlu Bekerja Keras

Orang kelas menengah tahu yang mereka sentiasa mengalami masalah kewangan. Pendapatan utama mereka datang daripada gaji bulanan. Apabila gaji meningkat, potongan cukai juga meningkat. Perbelanjaan mereka bertambah setiap kali pendapatan bertambah. Hal ini menyebabkan mereka terperangkap dalam lingkungan hidup serba kekurangan. Mereka menganggap rumah mereka adalah aset dan tidak melaburkan wang bagi menjana aset sebenar.



Pemikiran yang menganggap rumah adalah satu bentuk pelaburan, dan falsafah yang kenaikan gaji bermakna kita dapat membeli rumah lebih besar ataupun berbelanja lebih banyak adalah asas bagi masyarakat yang dibelenggu hutang. Perbelanjaan yang bertambah menyebabkan banyak keluarga menghadapi masalah hutang lebih dahsyat, meskipun ada peningkatan dalam kerjaya mereka dan mendapat kenaikan gaji secara berkala. Cara hidup yang terdedah kepada risiko tinggi ini disebabkan oleh pendidikan kewangan yang lemah.

Pembuangan pekerja beramai-ramai baru-baru ini menjadi bukti betapa goyahnya kedudukan kewangan golongan kelas menengah ini. Pelan persaraan syarikat ditukar menjadi pelan 401 (k). Social Security pula kelihatan bermasalah dan sudah tentu tidak dapat diharapkan bagi menjadi sumber persaraan.

Pada masa kini, saham amanah (*mutual fund*) begitu popular kerana diperkenalkan sebagai pelaburan selamat. Pembeli saham amanah biasa selalunya terlalu sibuk bekerja bagi membayar cukai dan gadai janji, sibuk menabung bagi pendidikan anak-anak, dan sibuk melunaskan hutang kad kredit. Mereka juga tidak mempunyai



masa hendak belajar selok-belok pelaburan, oleh itu mereka berharap pada kepakaran pengurus saham amanah berkenaan. Disebabkan saham amanah melibatkan pelbagai jenis pelaburan, mereka merasakan wang mereka lebih selamat kerana 'dipelbagaikan'. Orang kelas menengah yang berpelajaran ini menerima dogma yang disuarakan oleh broker saham amanah dan perancang kewangan, iaitu, "Pilih jalan selamat. Elakkan risiko."

Tragedi sebenar bagi golongan ini adalah mereka kekurangan pendidikan awal kewangan sehingga menyebabkan mereka berhadapan dengan risiko pelaburan. Sebab itu, mereka memilih dan dinasihatkan supaya mengambil jalan selamat. Penyata kunci kira-kira mereka tidak seimbang. Jumlah liabiliti lebih banyak dan mereka tidak memiliki aset yang dapat menjana pendapatan sampingan. Sumber kewangan utama mereka adalah gaji bulanan dan mereka bergantung sepenuhnya pada majikan. Oleh itu, apabila ada tawaran terbaik datang, mereka tidak dapat memanfaatkan tawaran itu kerana mereka sibuk bekerja keras demi membayar cukai yang tinggi dan dibelunggu hutang.

Seperti yang saya katakan pada awal bab ini, peraturan terpenting adalah mengetahui perbezaan antara aset dan liabiliti. Apabila kamu sudah memahami perbezaannya, beri tumpuan kepada pembelian aset yang menjana pendapatan. Ini cara terbaik bagi memulakan perjalanan menjadi kaya. Teruskan cara yang sama, dan lihat pertambahan nilai dalam kolum aset. Kurangkan penggunaan wang bagi liabiliti dan perbelanjaan biasa supaya kamu mempunyai wang bagi membeli aset. Apabila asas bagi aset sudah kukuh, kita dapat mengorak langkah lebih berani dengan mencuba pelaburan spekulatif. Maksudnya, pelaburan yang dijangka memberi pulangan 100 peratus sehingga infiniti, contohnya pelaburan 5,000 dolar yang kemudiannya memberi keuntungan sebanyak satu juta dolar ataupun lebih. Pelaburan jenis ini dianggap terlalu berisiko bagi orang kelas menengah. Bagi orang yang memahami dunia kewangan, pelaburan sebegini tidak memiliki risikonya.

Sekiranya kita mengikut sahaja apa yang dibuat oleh orang ramai, begini keadaan kita:



**Penyata Pendapatan**

Pendapatan Bekerja untuk syarikat (Gaji)
Perbelanjaan Bekerja untuk kerajaan (Cukai)

**Kunci Kira-Kira**

Aset	Liabiliti Bekerja untuk bank (Pinjaman)
------	---

Sebagai pekerja yang juga pemilik rumah, hasil usaha kerja keras kita dapat digambarkan begini:

1. *Kita bekerja untuk syarikat.* Pekerja menjadikan pemilik bisnes dan pemegang saham kaya, bukan diri mereka sendiri. Usaha dan kejayaan kita sebenarnya membantu majikan mencapai kejayaan dan membuat persediaan hari tuanya.
2. *Kita bekerja untuk kerajaan.* Pihak kerajaan mengambil bahagian mereka dahulu daripada gaji kita sebelum kita menyedari hal itu. Dengan bekerja keras, kita sebenarnya membiarkan pihak kerajaan memotong lebih banyak wang cukai daripada penyata gaji kita. Ramai orang bekerja untuk kerajaan dari bulan Januari sehingga bulan Mei.
3. *Kita bekerja untuk bank.* Selepas cukai, pengeluaran terbesar daripada pendapatan kita adalah kepada pihak bank. Kita gunakan sebahagian besar wang yang kita dapat bagi membayar hutang rumah, kereta, dan kad kredit.



Situasi yang tidak menggemirakan adalah, semakin kita berusaha lebih kuat, semakin tinggi juga bayaran yang perlu kita keluarkan untuk satu daripada tiga 'majikan' di atas. Kita perlu belajar bagaimana usaha kita yang bertambah itu dapat memberi manfaat kepada diri sendiri dan keluarga.

Apabila kita sudah membuat keputusan hendak menumpukan perhatian menjaga bisnis sendiri, iaitu fokus dalam mengumpulkan aset berbanding gaji lebih tinggi, tanya kepada diri sendiri bagaimanakah kita menetapkan matlamat kita? Ramai orang perlu terus bekerja dan menggunakan gaji bulanan bagi mengumpulkan aset.

Bagaimanakah kita mengukur sama ada kita sudah berjaya ataupun belum? Bilakah seseorang dapat dengan yakin mengakui yang dia sudah mencapai kekayaan sebenar dan mempunyai harta?

Selain memiliki definisi tersendiri bagi aset dan liabiliti, saya juga memiliki definisi tersendiri bagi harta. Sebenarnya, saya meminjam daripada seorang lelaki bernama R. Buckminster Fuller. Ada orang menggelar beliau bomoh, ada juga yang menggelarnya si bijak. Beberapa tahun dahulu, beliau menyebabkan para arkitek bising kerana beliau memohon paten bagi sesuatu yang disebut kubah geodesi. Dalam permohonannya, Fuller turut menyebut perihal harta. Pada awalnya, kata-kata beliau kedengaran mengelirukan, namun selepas membaca semula, ia masuk akal. Kata Fuller, "Harta adalah kebolehan seseorang bertahan hidup dengan lebih lama. Atau pun, sekiranya saya berhenti bekerja pada hari ini, berapa lamakah saya dapat bertahan?"

Berbeza dengan nilai bersih kekayaan, definisi ini memungkinkan kita mengukur kekayaan dengan lebih tepat. Nilai bersih ialah perbezaan antara aset dan liabiliti. Kini, dengan menggunakan definisi kekayaan Fuller, saya dapat mengukur sendiri dan mengetahui kedudukan saya dalam usaha saya mencapai matlamat sebagai seorang yang bebas masalah kewangan.

Walaupun nilai bersih termasuk aset yang tidak menjana wang, contohnya barang-barang yang dibeli namun tersimpan sahaja di



stor, harta mengukur berapa banyak wang kita bertambah dan sekaligus keupayaan kita bertahan dari segi kewangan.

Harta adalah ukuran aliran tunai dari kolum aset berbanding kolum perbelanjaan.

Mari kita lihat satu contoh. Katakan saya memiliki aliran tunai 1,000 dolar sebulan dari kolum aset. Dan perbelanjaan saya sebulan berjumlah 2,000 dolar. Apakah harta saya?

Berbalik kepada definisi kekayaan oleh Buckminster Fuller. Dengan menggunakan definisinya, berapa hari lagi saya dapat bertahan? Kita ambil contoh 30 hari sebulan, saya ada wang tunai yang mencukupi sehingga setengah bulan.

Apabila saya berjaya mendapat tunai 2,000 dolar sebulan daripada aset, saya akan jadi orang yang berharta.

Jadi, walaupun saya belum kaya, tetapi saya sudah memiliki harta. Kini saya mempunyai pendapatan hasil daripada aset pada setiap bulan yang menampung perbelanjaan bulanan saya sepenuhnya. Sekiranya saya mahu menambah jumlah perbelanjaan, pertama sekali saya mesti menambah aliran tunai bagi mengekalkan tahap kekayaan yang sama. Perlu diberi perhatian juga, pada peringkat ini saya tidak lagi bergantung pada gaji bulanan. Saya fokus kepada, dan sudah pun berjaya, mengembangkan kolum aset dan membolehkan diri saya bebas daripada masalah kewangan. Sekiranya saya berhenti kerja hari ini, saya dapat menampung perbelanjaan bulanan dengan wang daripada kolum aset.

Matlamat saya seterusnya adalah melaburkan semula wang lebihan daripada kolum aset dalam bentuk aset juga. Lebih banyak wang yang masuk ke dalam kolum aset, lebih bernilai kolum itu. Apabila aset bertambah, aliran tunai juga bertambah. Selagi saya berbelanja kurang daripada jumlah tunai daripada aset, saya menjadi bertambah kaya dengan pendapatan selain gaji bulanan.



Proses pelaburan semula berterusan, dan saya terus berusaha menjadi orang kaya. Ingat beberapa perkara ini:

- Orang kaya membeli aset.
- Orang miskin hanya belanja sahaja.
- Orang kelas menengah mengumpul liabiliti yang mereka sangka adalah aset.

Jadi, bagaimanakah saya mula menjaga bisnes sendiri? Apakah jawapannya? Baca kisah McDonald's dalam bab seterusnya.

## *Bab Tiga*



# PELAJARAN 3: Jaga Bisnes Sendiri

Orang kaya fokus kepada aset.  
Orang miskin dan kelas menengah fokus kepada pendapatan.

**P**ada tahun 1974, Ray Kroc, pengasas McDonald's diminta berucap di hadapan pelajar kelas MBA di Universiti Texas, di Austin. Seorang rakan saya adalah pelajar di kelas itu. Selepas sesi ucapan yang memberangsangkan itu, kelas bersurai dan pelajar-pelajar bertanya sama ada Ray mahu pergi minum bersama di tempat kegemaran mereka. Ray berbesar hati menerima pelawaan mereka.

“Apakah bisnes yang saya miliki?” tanya Ray, apabila semua orang sudah duduk berkumpul.

“Semua yang ada di situ ketawa,” kata rakan saya. “Mereka menyangka Ray sedang bergurau apabila dia bertanya begitu.”

Namun, tiada siapa yang menjawab. Ray pun bertanya semula, “Pada pendapat kamu semua, apakah bisnes yang saya jalankan sekarang?”





Pelajar-pelajar itu ketawa lagi, dan akhirnya ada suara menjawab dengan sedikit kuat, “Siapakah gerangannya di dunia ini yang tidak tahu tuan menjalankan bisnes menjual burger?”

Ray tertawa kecil. “Saya sudah menjangkakan itu jawapan yang akan saya dengar.” Dia diam seketika dan kemudiannya menyambung, “Saudara saudari sekalian, saya bukan berniaga burger. Saya sedang menjalankan bisnes hartanah.”

Rakan saya meneruskan ceritanya berkenaan Ray yang berkongsi banyak pendapat menarik. Dalam pelan bisnesnya, Ray sedia maklum yang bisnes utamanya adalah francais burger. Akan tetapi, perkara lain yang menjadi tumpuan utama beliau adalah lokasi setiap bisnes francais itu dijalankan. Pada pendapat Ray, lokasi memainkan peranan yang signifikan bagi kejayaan setiap francais. Pada asasnya, setiap orang yang membeli francaisnya turut melabur dalam bidang hartanah bagi pihak organisasi Ray Kroc.

Pada hari ini, McDonald’s adalah syarikat francais terbesar yang dimiliki oleh seorang pemilik dari segi hartanah. Bilangannya bahkan lebih banyak berbanding rumah ibadat di seluruh dunia. McDonald’s berdiri megah di lokasi-lokasi paling strategik di Amerika Syarikat dan di semua negara.

Rakan saya merasakan pendapat Ray ini antara pelajaran terpenting dalam hidupnya. Pada hari ini, rakan saya ini mempunyai bisnes cuci kereta, tetapi sebenarnya beliau menjalankan bisnes hartanah di bawah label cuci kereta.

Pada bab sebelum ini, kita mempelajari diagram yang memberitahu, ramai orang bekerja untuk semua orang kecuali dirinya sendiri. Pertama, mereka bekerja untuk pemilik syarikat. Kedua, mereka bekerja untuk kerajaan melalui pembayaran cukai-cukai. Terakhir sekali, mereka bekerja untuk setiap bank tempat mereka berhutang.

Semasa usia muda, tidak ada McDonald’s yang berdekatan dengan kawasan tempat tinggal kami. Walau bagaimanapun, Rich



Dad mengajar saya dan Mike perkara yang sama seperti yang diajar oleh Ray Kroc di Universiti Texas. Pelajaran ini adalah rahsia nombor tiga orang kaya. Rahsianya, 'Jaga Bisnes Sendiri'. Masalah kewangan selalu menjadi punca mengapa ramai orang bekerja untuk orang lain sepanjang hidup mereka. Pada penghujungnya, mereka tidak mempunyai apa-apa pun yang dapat ditunjukkan sebagai bukti kerja keras mereka selama ini.

Sistem pembelajaran kita yang ada sekarang lebih fokus kepada melahirkan tenaga kerja muda melalui peningkatan kemahiran akademik. Fikiran mereka diasak dengan gaji, ataupun seperti yang diterangkan sebelum ini, kolum pendapatan. Ramai anak muda menyambung pengajian tinggi bagi menjadi jurutera, saintis, tukang masak, pegawai polis, pelukis, penulis, dan sebagainya. Skil profesional ini semua penting bagi memastikan mereka mendapat tempat dalam bidang pekerjaan yang diinginkan dan mereka bekerja demi wang.

Namun, ada perbezaan besar antara kerjaya kita dengan bisnes kita. Selalunya saya suka bertanya, "Apakah bisnes yang tuan jalankan?" Mereka menjawab, "Oh, saya pegawai bank." Kemudian, saya terus bertanya adakah mereka empunya bank berkenaan. Jawapan yang selalu saya dapat, "Tidak, saya bekerja di situ." Melalui jawapan mereka, kita dapat lihat dengan jelas yang mereka keliru antara kerjaya mereka dengan bisnes mereka. Mereka mungkin pegawai bank, tetapi pada masa yang sama, mereka perlu memiliki bisnes sendiri.

Situasi biasa dalam sistem pengajian tinggi adalah kita keluar bekerja mengikut bidang yang kita belajar. Sekiranya kita belajar bidang masakan, kita memohon kerja sebagai chef. Sekiranya kita belajar bidang undang-undang, kita berusaha memastikan kita menjadi peguam, dan sekiranya kita belajar bidang automobil, kita bekerja sebagai mekanik. Satu kesilapan yang berlaku dalam konteks bekerja mengikut bidang pengajian adalah kita terlupa menjaga bisnes kita sendiri. Kita sibuk menghabiskan masa seumur hidup menjalankan bisnes orang lain dan menjadikan mereka orang kaya.

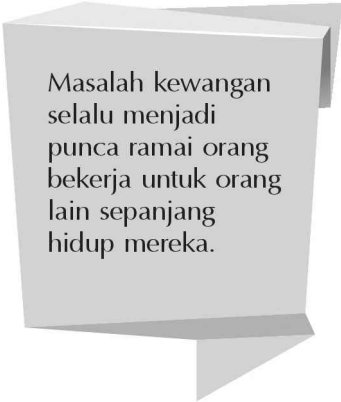


Bagi memastikan kita mempunyai kewangan yang stabil, kita perlu menjaga bisnis kita sendiri. Bisnis kita tertumpu pada kolom aset, bukan kolom pendapatan. Sebagaimana yang dijelaskan sebelum ini, peraturan pertama adalah mengenal pasti perbezaan antara aset dan liabiliti, juga mempelajari cara-cara membeli aset. Orang kaya fokus kepada kolom aset, manakala orang miskin dan kelas menengah fokus kepada kolom pendapatan.

Sebab itu, kita selalu mendengar keluhan-keluhan sebegini, “Saya mahu kenaikan gaji,” “Saya harap dinaikkan pangkat tahun ini,” “Saya hendak menyambung pengajian dan menyertai lebih banyak latihan supaya dapat memohon jawatan lebih baik,” “Saya perlu bekerja lebih masa,” “Mungkinah saya perlu cari pekerjaan sambilan?”

Bagi sesetengah golongan, idea-idea di atas mungkin kedengaran bagus. Akan tetapi, kita tetap tidak menjaga bisnis sendiri. Kesemua

idea yang diluahkan masih fokus kepada kolom pendapatan. Wang tambahan itu hanya dapat membantu apabila digunakan bagi melabur dalam aset yang menjana pendapatan lain.



Masalah kewangan selalu menjadi punca ramai orang bekerja untuk orang lain sepanjang hidup mereka.

Sebab utama mengapa majoriti orang miskin dan kelas menengah agak konservatif dan tidak berani mengambil risiko adalah mereka tidak mempunyai asas kewangan. Mereka hanya berharap pada pekerjaan sedia ada dan memilih jalan selamat.

Apabila sistem pengecilan jumlah pekerja menjadi trend, berjuta-juta pekerja mendapati harta yang mereka anggap aset terbesar selama ini, seperti rumah dan kereta, menjerat mereka. ‘Aset’ mereka menjadikan mereka rugi saban bulan. Tanpa jaminan pekerjaan, mereka tiada tempat lain yang dapat diharapkan. Harta yang mereka anggap sebagai aset tidak dapat membantu mereka mengharungi krisis kewangan.



Saya kira banyak daripada kita teruja menghantar permohonan hutang bagi membeli rumah dan kereta. Kita selalu tertarik pada bahagian nilai kekayaan bersih (*net-worth*) kerana menjadi amalan perbankan dan perakaunan membenarkan klien menganggap rumah dan kereta yang dibeli dengan hutang itu sebagai aset.

Pada suatu hari, saya hendak membuat pinjaman kerana keadaan kewangan saya kurang baik. Bagi memberi nilai tambah kepada kolum aset, saya menambah keahlian kelab golf serta melabur dalam koleksi seni, buku, barangan elektronik, sut Armani, jam tangan, kasut, dan barangan peribadi lain.

Namun, permohonan pinjaman saya ditolak kerana saya mempunyai banyak pelaburan dalam bidang hartanah. Pihak pinjaman tidak begitu menyukai kenyataan yang kebanyakan hasil pendapatan saya datang daripada rumah-rumah sewa. Mereka hendak tahu mengapa saya tidak mempunyai kerja yang berpendapatan tetap. Mereka langsung tidak ambil peduli dengan sut Armani, keahlian kelab golf, ataupun koleksi seni yang saya ada. Kadangkala hidup ini sukar apabila kita seolah-olah tidak memenuhi standard yang ditetapkan oleh segolongan manusia.

Saya kurang gemar apabila mendengar orang lain bercerita kepada saya yang nilai bersih aset atau harta mereka adalah beberapa juta dolar ataupun 100 ribu dolar ataupun beberapa dolar sekalipun. Satu daripada sebab utama mengapa nilai bersih yang diumumkan itu tidak tepat adalah kerana setiap kali kita menjual aset, kita akan dikenakan cukai bagi hasil jualan itu.

Ada ramai orang berisiko menghadapi masalah kewangan yang teruk apabila pendapatan mereka berkurang. Bagi mendapatkan wang tunai, mereka menjual aset yang ada. Namun, mereka tidak sedar yang aset peribadi mereka hanya dapat dijual pada nilai lebih rendah berbanding nilai yang tertera pada kunci kira-kira. Walaupun, sekiranya mereka mendapat untung daripada penjualan aset itu, mereka akan dikenakan cukai atas keuntungan yang diraih. Sekali lagi, pihak kerajaan tidak lupa mengambil bahagiannya, sekali



gus mengurangkan jumlah yang ada bagi membantu seseorang membayar hutang. Sebab itu saya katakan nilai bersih harta seseorang selalunya kurang daripada yang mereka sangkakan.

Mula dan uruskan bisnis sendiri. Terus dengan kerja makan gaji sepenuh masa, tetapi mulakan membeli ataupun melabur dalam aset sebenar, bukan liabiliti ataupun barangan peribadi yang jatuh nilainya sebaik sahaja kita bawa ia pulang ke rumah. Nilai sebuah kereta baru jatuh hampir 25 peratus daripada harga yang kita bayar sebaik sahaja kita memandu kereta itu keluar dari ruang pameran. Kereta itu bukanlah aset sebenar meskipun pegawai bank menyatakan ia termasuk dalam senarai aset. Nilai kayu golf baru saya yang berharga 400 dolar menjadi 150 dolar sebaik sahaja saya mengayunkannya di padang golf.

Pastikan jumlah perbelanjaan kita rendah, kurangkan liabiliti, dan perlahan-lahan kumpul aset yang bernilai kukuh. Adalah penting bagi ibu bapa mengajar perbezaan antara aset dan liabiliti kepada anak-anak sebelum mereka keluar dari rumah dan tinggal sendiri. Ajarkan anak supaya mula membina asas kukuh di kolum aset sebelum mereka tinggal sendiri, berkahwin, membeli rumah, mempunyai anak-anak, terperangkap dengan situasi kewangan berisiko, terlalu bergantung pada satu-satu pekerjaan, dan membeli segala-galanya secara hutang. Saya menyaksikan banyak pasangan muda berkahwin dan terjerat dengan gaya hidup yang menyebabkan mereka dibelenggu hutang sepanjang karier mereka.

Pada masa yang sama, apabila anak keluar untuk tinggal sendiri, ibu bapa akhirnya menyedari yang mereka tidak mempunyai persediaan yang cukup bagi meneruskan hidup sebagai pesara. Ketika itulah mereka bertungkus lumus mencari wang dan menyimpan. Kesihatan ibu bapa juga mula terganggu dan anak-anak kini mempunyai tanggungjawab baru.

Pada pendapat saya, ada beberapa jenis aset yang bagus untuk kita dapatkan atau kumpulkan. Aset sebenar yang saya maksudkan adalah:



1. Bisnes yang tidak memerlukan saya berada di lokasinya. Saya mulakan bisnes itu dan melantik orang lain menguruskannya. Sekiranya saya perlu bekerja di situ, ia bukanlah bisnes. Ia menjadi pekerjaan saya.
2. Saham.
3. Bon.
4. Pelaburan hartanah yang menjana pendapatan.
5. Nota pembayaran hutang (IOU Notes).
6. Royalti daripada harta intelek seperti muzik, skrip, dan paten.
7. Apa-apa sahaja yang bernilai, menjana pendapatan ataupun menambah nilainya, dan mempunyai pasaran sedia ada.

Semasa kecil, ayah saya yang berpendidikan tinggi menggalakkan saya mencari pekerjaan yang terjamin. Namun, Rich Dad pula menggalakkan saya mula mengumpul aset yang saya suka. Kata Rich Dad, "Sekiranya kamu tidak menyukai apa yang kamu kumpul, kamu tidak akan menjaganya." Saya mengumpul aset dalam bidang hartanah kerana saya menyukai bangunan dan tanah. Saya suka melabur dalam kedua-duanya dan dapat menghabiskan sepanjang hari bagi dua perkara itu. Apabila masalah timbul, ia tidaklah sesukar mana dan tidak membuatkan saya hilang minat pada bidang hartanah. Bagi orang yang tidak menyukai bidang hartanah, saya tidak galakkan mereka melabur dalam bidang ini.

Saya juga suka melabur dalam syarikat-syarikat kecil, terutamanya syarikat yang baru dibangunkan. Saya adalah usahawan, bukannya tokoh korporat. Semasa muda, saya pernah bekerja dengan organisasi besar seperti Standard Oil of California, The U.S. Marine Corps, dan Xerox Corp. Saya suka bekerja di organisasi-organisasi besar itu dan menyimpan banyak kenangan manis, namun jauh di sudut hati, saya tahu saya bukan lelaki korporat.



Saya suka memulakan bisnes, namun bukan menguruskannya. Oleh itu, saya banyak melabur dalam saham syarikat-syarikat kecil. Kadangkala saya memulakan bisnes dan menyenaraikannya di bursa saham. Kekayaan saya banyak dijana melalui penjualan unit saham-saham baru dan saya suka dengan cara ini.

Ramai orang takut mengambil risiko melabur dalam syarikat bermodal kecil. Namun, mereka tidak tahu yang risiko itu berkurangan apabila kita memahami dan menyukai pelaburan yang dibuat, serta mengetahui selok-belok pelaburan dalam syarikat-syarikat kecil ini. Apabila melabur dalam syarikat kecil, strategi pelaburan saya adalah melepaskan pegangan saham dalam masa setahun. Dalam pelaburan hartanah pula, saya bermula dengan modal kecil dan menaikkan taraf hartanah itu kepada nilai yang tinggi. Hal ini dapat melengahkan masa untuk saya membayar cukai hasil daripada keuntungan pelaburan. Seterusnya, nilai hartanah yang saya miliki itu naik mencanak. Pelaburan saya dalam satu-satu hartanah tidak akan melebihi tujuh tahun.

Selama beberapa tahun, malah ketika saya masih bekerja dengan Marine Corps dan Xerox, saya lakukan seperti yang diajar oleh Rich Dad. Saya terus bekerja makan gaji, dan pada masa yang sama, saya menjaga bisnes sendiri. Kolum aset saya aktif dengan pelaburan hartanah dan saham-saham kecil. Rich Dad selalu mengingatkan kepada kami betapa pentingnya memahami urusan kewangan. Semakin saya memahami perakaunan dan pengurusan wang, semakin baik juga pemahaman saya dalam menganalisis pelaburan, sehingga akhirnya saya dapat memulakan syarikat sendiri.

Saya tidak menggalakkan sesiapa memulakan bisnes sendiri melainkan mereka benar-benar mahu. Saya tidak berharap semua orang melalui apa yang saya lalui dalam mendirikan sesebuah syarikat. Ada masa-masanya ketika seseorang tidak berjaya mendapat pekerjaan makan gaji, dia memulakan bisnes yang difikirkan sebagai penyelesaian terbaik. Namun, peluang berjaya adalah tipis. Sembilan daripada sepuluh bisnes gagal dalam tempoh lima tahun penubuhannya. Manakala daripada baki yang berjaya



bertahan selama lima tahun itu, hanya satu yang mampu terus berdiri lebih lama. Sembilan per sepuluh bisnes yang lain gagal juga akhirnya. Oleh itu, saya menggalakkan sesiapa yang serius dalam bidang bisnes sahaja yang memulakannya. Sekiranya tidak, lebih baik kekal bekerja makan gaji dan uruskan bisnes sendiri.

Apabila saya kata uruskan bisnes sendiri, maksud saya, pastikan kolom aset kita dimulakan dan dipenuhi dengan nilai-nilai yang kukuh. Sebaik sahaja satu dolar tercatat di situ, pastikan ia tidak ditarik keluar. Fikirkan begini, sebaik sahaja satu dolar tercatat di kolom aset, ia mula menjadi pekerja kita. Perkara terbaik berkenaan wang adalah ia bekerja selama 24 jam sehari dan dapat bekerja untuk generasi akan datang. Terus bekerja makan gaji, jadi pekerja yang rajin, dan pada masa yang sama, tambah nilai pada kolom aset.

Apabila aliran tunai bertambah, kita dapat memanjakan diri dengan barangan mewah. Satu perkara penting yang dapat kita lihat adalah, ketika berbelanja orang kaya membeli barangan mewah akhir sekali, manakala orang miskin dan kelas menengah selalunya membeli barangan mewah terlebih dahulu. Orang miskin dan kelas menengah selalunya membeli rumah besar, berlian, barang kemas ataupun kenderaan mewah kerana mahu dilihat sebagai orang yang kaya. Mereka mungkin kelihatan kaya, namun realitinya mereka sedang menjerat diri sendiri dengan hutang keliling pinggang. Orang kaya pula suka menambah dahulu nilai di kolom aset mereka. Hanya selepas aset yang dikumpulkan menjana pendapatan, barulah mereka membeli barangan mewah. Orang miskin dan kelas menengah membeli barangan mewah dengan bersusah payah mengeluarkan peluh dan darah, dan kadangkala menggunakan wang simpanan anak-anak.

Kemewahan yang sebenar adalah ganjaran daripada pelaburan aset yang sebenar. Sebagai contoh, apabila saya dan isteri saya, Kim, mendapat wang tambahan hasil daripada rumah sewa kami, Kim menggunakan wang itu untuk membeli kereta Mercedes. Dia tidak perlu bekerja lebih daripada biasa ataupun mengambil risiko yang





lebih tinggi kerana wang yang dia gunakan adalah daripada kutipan rumah sewa. Walau bagaimanapun, dia perlu menunggu sehingga empat tahun sebelum pelaburan kami dalam bidang hartanah menghasilkan pulangan yang lumayan. Jadi, kereta Mercedes yang dia beli itu adalah sebagai ganjaran untuk dirinya, kerana Kim berjaya membuktikan dia tahu bagaimana menambah nilai di kolum asetnya. Kereta Mercedes ini menjadi kereta kegemaran Kim meskipun dia mempunyai kereta lain yang boleh dikatakan mewah juga. Maksudnya, Kim menggunakan kepakarannya dalam bidang kewangan bagi mendapat ganjaran sedemikian.

Namun selalunya, kita melihat orang dengan senang hatinya pergi membeli kereta baru ataupun barangan mewah secara hutang. Mereka mungkin sudah bosan dengan kereta lama dan merasakan mereka perlu menggantikannya dengan kereta baru. Sikap membeli barangan mewah secara hutang selalunya menyebabkan kita menderita pada hari kemudian. Sebab, hutang yang bertambah akan menjadi beban yang menyulitkan kehidupan kita.

Selepas kita mengambil masa belajar melabur dan memulakan bisnes sendiri, sekarang kita perlu bersedia pula mempelajari rahsia terbesar orang kaya. Rahsia inilah yang meletakkan orang kaya jauh ke hadapan berbanding orang lain. Rahsianya akan dibongkar dalam bab seterusnya.



## Bab Empat



# PELAJARAN 4: Sejarah Cukai dan Kuasa Syarikat

Strategi bijak dan rahsia terbesar orang kaya adalah perbadanan syarikat.

**S**aya masih ingat ketika di sekolah, guru suka menceritakan kisah Robin Hood dan Merry Men. Guru saya berkata, kisah Robin Hood adalah kisah yang menakjubkan kerana tindakan heronya yang dirasakan romantik, apabila merompak orang kaya lalu hasilnya diberikan kepada orang miskin. Bagi Rich Dad pula, Robin Hood adalah penjahat, bukannya hero.

Robin Hood sudah tidak ada lagi sekarang, namun pengikutnya masih wujud. Saya selalu terdengar orang berkata, “Mengapa bukan orang kaya yang membayarnya?” ataupun “Orang kaya sepatutnya membayar cukai lebih tinggi dan beri kepada orang miskin.”

Fantasi daripada Robin Hood inilah, iaitu idea mengambil daripada orang kaya untuk diberikan kepada orang miskin, yang menjadi punca kesusahan orang miskin dan kelas menengah. Idea yang sama menyebabkan orang kelas menengah perlu membayar cukai yang tinggi. Realitinya, orang kaya tidak dikenakan cukai. Hidup orang miskin dibiayai oleh orang kelas menengah,



terutamanya yang berpendidikan dan berpendapatan tinggi, menerusi pembayaran cukai.

Bagi memastikan kita faham apa yang sedang berlaku dan bagaimana ia berlaku, kita perlu mempelajari sejarah permulaan cukai. Ayah kandung saya yang berpendidikan tinggi itu pakar dalam sejarah pendidikan, Rich Dad pula membentuk dirinya menjadi pakar dalam sejarah percukaian.

Rich Dad menjelaskan kepada saya dan Mike yang pada asalnya, tidak ada sebarang cukai di England dan Amerika Syarikat. Namun, kadangkala cukai sementara dikenakan bagi membiayai peperangan. Pihak pemerintah menyeru kepada rakyat supaya memberikan sumbangan. Mengikut sejarah, cukai dikenakan di Britain ketika mereka berperang menentang Napoleon pada tahun 1799 hingga 1816. Manakala di Amerika Syarikat pula, cukai dikenakan pada tahun 1861 hingga 1865 bagi membiayai perang saudara.

Pada tahun 1874, kerajaan England mula mewajibkan rakyatnya membayar cukai. Rakyat Amerika Syarikat pula mula wajib membayar cukai pada tahun 1913 apabila pihak pemerintah mengguna pakai Pindaan 16 dalam Perlembagaan U.S. Pada suatu masa dahulu, rakyat Amerika anti cukai. Cukai teh menjadi punca peristiwa terkenal suatu ketika dahulu, iaitu Boston Tea Party, yang kemudiannya mencetuskan perang Revolusi. Pihak pemerintah England dan Amerika Syarikat memerlukan hampir 50 tahun bagi pelaksanaan penuh cukai pendapatan.

Apa yang gagal dikemukakan menerusi kisah-kisah bersejarah ini adalah pada asalnya, cukai hanya dikenakan kepada orang kaya. Hal ini yang Rich Dad mahu saya dan Mike fahami. Kata Rich Dad, bagi memastikan idea pelaksanaan cukai ini diterima oleh segenap lapisan masyarakat, pihak pemerintah memberitahu kepada orang miskin dan orang kelas menengah yang cukai hanya dikenakan ke atas orang kaya. Kata-kata ini berjaya meyakinkan orang ramai pada pelaksanaan cukai yang kemudiannya sah dari segi undang-undang. Sistem cukai yang pada asalnya bertujuan mengambil wang daripada



orang kaya tidak lagi menepati tujuan asalnya. Hal ini kerana, pada masa kini orang miskin dan kelas menengah yang lebih banyak membayar cukai.

“Apabila pihak kerajaan mula mendapat wang yang banyak, mereka dikuasai nafsu tamak,” kata Rich Dad. “Ayah kamu dan saya jauh berbeza. Beliau adalah birokrat kerajaan, manakala saya adalah kapitalis. Kami sama-sama dibayar, tetapi kejayaan kami diukur berdasarkan kayu ukur yang berbeza. Ayah kamu dibayar bagi menggajikan orang dan berbelanja. Semakin banyak beliau berbelanja dan mengambil orang lain bekerja, semakin besarlah organisasi beliau. Dalam kerajaan, organisasi yang besar adalah organisasi yang paling dihormati. Sebaliknya dalam organisasi saya, jumlah pekerja dan perbelanjaan yang sedikit akan lebih dipandang oleh para pelabur. Sebab itu saya tidak suka kepada pekerja kerajaan. Mereka mempunyai objektif yang berbeza dengan orang bisnes. Apabila saiz kerajaan bertambah, lebih banyak cukai dikenakan bagi membiayai pentadbirannya.”

Ayah kandung saya percaya yang kerajaan perlu membantu rakyatnya. Beliau mengagumi John F. Kennedy dan idea berkenaan Peace Corps. Disebabkan rasa kagum itu, ayah dan emak saya bekerja dengan Peace Corps, yang melatih sukarelawan untuk pergi ke Malaysia, Thailand, dan Filipina. Ayah saya selalu berusaha mendapatkan tajaan dan bajet tambahan supaya beliau dapat melatih lebih ramai orang untuk bekerja di Jabatan Pendidikan dan Peace Corps.

Seawal usia 10 tahun, saya sudah mendengar rungutan Rich Dad yang mengatakan kakitangan kerajaan adalah sekumpulan pencuri yang pemalas, manakala ayah kandung saya pula mendakwa orang kaya adalah penjahat yang perlu dikenakan kadar cukai yang tinggi. Kedua-dua pihak mempunyai hujah masing-masing. Agak sukar sebenarnya menjalani hidup sehari-hari dan belajar daripada dua lelaki berbeza. Seorang adalah kapitalis terbesar di tempat kami, dan seorang lagi pemimpin terkemuka kerajaan yang saya



panggil sebagai ayah. Sukar bagi saya mengenal pasti siapa yang patut saya percaya.

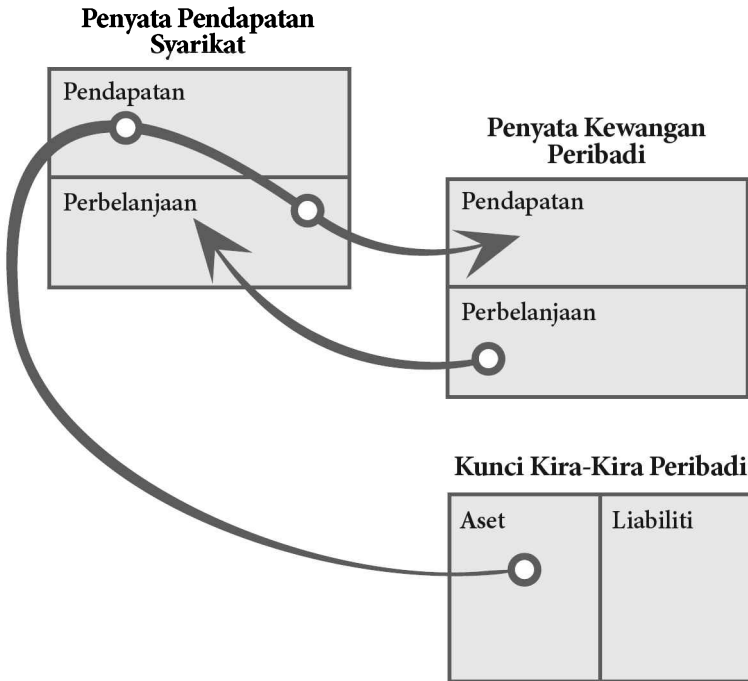
Walau bagaimanapun, apabila kita mempelajari sejarah percukaian, kita akan menemui perspektif menarik. Seperti yang saya kongsi sebelum ini, pihak pemerintah akhirnya berjaya meyakinkan masyarakat berkenaan pelaksanaan cukai kerana kisah



Robin Hood. Ambil wang orang kaya dan berikan kepada orang lain di luar sana. Situasi mula berubah apabila kerajaan menampakkan sifat tamaknya. Mata mereka yang kelabu dengan wang menyebabkan mereka mengenakan pula cukai kepada orang kelas menengah, dan akhirnya orang miskin juga tidak terkecuali.

Namun, seperti dalam banyak keadaan, orang kaya nampak peluang lain kerana tidak mudah bagi mereka untuk terikat pada peraturan yang sama seperti orang miskin dan kelas menengah. Peluang ini dapat membantu mereka mengelak daripada membayar cukai. Orang kaya mendapat tahu perihal perbadanan syarikat, ketika industri perkapalan dan pelayaran mula wujud dan popular. Mereka memulakan syarikat perkapalan sendiri bagi mengehadkan risiko setiap pelayaran. Mereka melabur wang dalam syarikat bagi membiayai pelayaran. Syarikat itu kemudiannya melantik kru yang membawa kapal berkenaan berlayar mencari harta karun. Sekiranya kapal itu karam, kru yang terlibat mungkin kehilangan nyawa. Namun, kerugian yang ditanggung oleh orang kaya hanya terhad kepada jumlah wang yang mereka laburkan pada satu-satu pelayaran.

Diagram berikut menunjukkan struktur korporat berada di luar penyata pendapatan dan kunci kira-kira peribadi kita.



Orang kaya mempunyai kelebihan besar berbanding orang miskin dan kelas menengah kerana orang kaya memiliki pengetahuan berkenaan struktur syarikat yang sah di sisi undang-undang. Saya membesar dan belajar dengan dua orang ayah, seorang sosialis dan seorang lagi kapitalis. Namun, saya mendapati falsafah kewangan yang dipegang oleh kapitalis adalah lebih logik dan menguntungkan. Pada hemat saya, para sosialis hanya mempunyai diri mereka sendiri untuk disalahkan kerana tidak mempunyai pengetahuan mendalam berkenaan kewangan.

Tidak kira apa jua cadangan yang dikemukakan oleh golongan pengagum Robin Hood ini, lawan mereka, iaitu orang kaya, selalu sahaja punya cara mengatasi idea mereka. Hal ini yang menyebabkan cukai akhirnya dikenakan kepada orang kelas menengah. Hanya ada satu sebab utama mengapa orang kaya berjaya mengatasi golongan berpendidikan tinggi. Orang kaya memahami kuasa wang. Ia adalah ilmu yang tidak diajar di sekolah mahupun universiti.



Bagaimanakah orang kaya dapat mengatasi golongan intelek ini?

Apabila penetapan cukai ke atas orang kaya diluluskan dan dilaksanakan, banyak wang tunai mulai masuk ke dalam kantung kerajaan. Pada awalnya, ramai orang gembira. Wang cukai berkenaan diagih-agihkan kepada pekerja kerajaan dan orang kaya. Para pekerja kerajaan menerima wang itu dalam bentuk gaji bulanan dan bayaran pencen, manakala orang kaya menerima agihan wang itu menerusi kilang-kilang mereka yang mendapat kontrak kerajaan.

Kerajaan menerima jumlah wang cukai yang banyak, namun bermasalah apabila hendak menguruskannya. Mereka tidak dibenarkan mempunyai lebihan wang. Sekiranya mereka gagal menggunakan sepenuhnya peruntukan yang diberi dalam tempoh tertentu, mereka berkemungkinan tidak mendapat peruntukan lain pada bajet tahunan yang baru. Mereka dianggap tidak efisien dalam pengurusan kewangan.

Bagi ahli perniagaan pula, mereka diiktiraf apabila mempunyai lebihan wang dalam rekod dan dijulung kerana cekap mengurus kewangan. Disebabkan kitaran perbelanjaan kerajaan yang semakin meningkat dari semasa ke semasa, mereka memerlukan lebih banyak wang. Hal ini menyebabkan idea asal mengenakan cukai ke atas orang kaya sahaja berubah. Semua orang termasuk orang kelas menengah dan orang miskin turut terpaksa membayar cukai.

Golongan kapitalis mengaplikasikan pengetahuan mereka dalam bidang kewangan bagi mencari jalan keluar supaya tidak perlu membayar cukai. Mereka menggunakan perlindungan daripada syarikat yang ditubuhkan. Ramai orang tidak tahu yang syarikat tidak semestinya mempunyai kilang ataupun bangunan besar dengan bilangan kakitangan yang ramai. Sebuah syarikat cukup dengan satu fail yang mengandungi beberapa dokumen berkaitan. Fail itu disimpan di pejabat peguam dan berdaftar dengan agensi kerajaan. Sebuah syarikat adalah satu dokumen sah yang mencipta



satu entiti tanpa roh. Melalui syarikat, orang kaya dapat melindungi kekayaannya, sebab kadar cukai yang dikenakan ke atas syarikat adalah kurang berbanding kadar cukai ke atas individu. Sebagai tambahan, sesetengah perbelanjaan syarikat dapat dibayar dengan wang yang belum dikenakan cukai. Individu biasa pula hanya dapat berbelanja dengan wang gaji mereka yang sudah dipotong cukai terlebih dahulu.

Pertikaian berkenaan cukai antara orang mampu dan orang tidak mampu sudah pun berlangsung selama beberapa ratus tahun. Setiap kali ada kesempatan, terutamanya ketika proses penggubalan undang-undang dilakukan, sudah tentu isu ini timbul. Kita dapat menjangkakan hal ini akan berterusan buat selama-lamanya. Masalahnya, orang yang rugi adalah orang yang tidak tahu. Mereka tidak mempunyai pengetahuan dalam hal ini. Mereka bangun pada setiap pagi, berulang-alik dari rumah ke tempat kerja bagi membayar cukai. Sekiranya orang ini semua tahu bagaimana orang kaya mengendalikan kewangan, sudah tentu mereka juga dapat melakukan perkara yang sama. Akhirnya, semua orang dapat membebaskan diri daripada belenggu masalah kewangan. Sebab itu, saya kurang gemar apabila mendengar ibu bapa berpesan kepada anak-anak supaya belajar tinggi-tinggi bagi mendapat pekerjaan yang menjamin masa hadapan. Seorang yang berpelajaran tinggi, namun tidak mempunyai ilmu kewangan yang kukuh juga tidak dapat lari daripada perangkap masalah kewangan.

Purata orang Amerika hari ini bekerja selama lima hingga enam bulan untuk kerajaan, hanya bagi membayar cukai. Pada pendapat saya, itu adalah jangka masa yang lama. Lebih keras kita bekerja, lebih banyak kita bayar kepada kerajaan. Sebab itu, saya percaya idea mengambil wang orang kaya atas nama cukai sebenarnya memakan diri orang miskin dan orang kelas menengah.

Usaha sesetengah golongan yang hendak menghukum orang kaya selalu tidak berjaya. Sebabnya, orang kaya bertindak balas dan tidak sekadar duduk diam lalu dengan sukacita membayar cukai yang dikenakan. Orang kaya menggunakan wang dan kuasa mereka





bagi mencipta perubahan. Mereka mencari jalan supaya kadar cukai yang perlu mereka bayar tidak begitu tinggi. Mereka melantik peguam serta akauntan, dan mendekati ahli politik yang terlibat dengan penggubalan undang-undang. Orang kaya memanfaatkan semua sumber yang ada bagi melakukan perubahan.

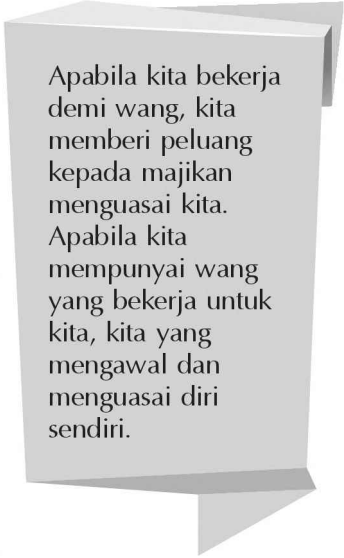
Undang-undang Percukaian Amerika Syarikat membenarkan beberapa cara bagi mengurangkan cukai. Kebanyakan cara ini dapat digunakan oleh semua orang, namun hanya orang kaya yang dapat melakukannya kerana mereka menjaga bisnes sendiri. Sebagai contoh, '1031' adalah kod bagi seksyen 1031 Undang-undang Hasil yang membenarkan penjual hartanah menanggungkan pembayaran cukai keuntungan jualan hartanah, dengan syarat keuntungan itu digunakan bagi membeli hartanah yang lebih mahal. Bidang hartanah adalah instrumen pelaburan yang mendapat keistimewaan dalam percukaian. Selagi kita berurus niaga dengan hartanah yang bernilai lebih tinggi, selagi itu kita tidak dikenakan cukai sehinggalah keuntungan itu kita cairkan. Sesiapa yang tidak mengambil manfaat daripada penjimatan cukai secara sah ini, sebenarnya mereka terlepas peluang besar bagi menambah aset.

Orang miskin dan orang kelas menengah tidak mempunyai pengetahuan yang sama dengan orang kaya. Mereka membiarkan kerajaan melakukan apa sahaja kepada wang mereka. Saya selalu terkejut apabila mendapati ada orang rela membayar cukai yang tinggi dan tidak memanfaatkan sebarang pelepasan cukai yang ada, atas alasan takutkan kerajaan. Saya mempunyai rakan-rakan yang terpaksa menutup bisnes mereka disebabkan kesilapan yang dilakukan oleh pihak kerajaan. Saya sedar itu semua berlaku. Namun, kerja keras dari bulan Januari hingga Mei tidak ternilai berbanding gertakan yang diterima. Poor Dad tidak pernah melawan tindakan kerajaan. Rich Dad juga tidak melawan, namun beliau mempunyai strategi tersendiri. Strateginya bijak dan dilakukan oleh ramai orang kaya, iaitu penubuhan syarikat.



Kita semua pasti ingat lagi pelajaran pertama yang saya dapat daripada Rich Dad. Ketika itu, saya adalah budak berusia sembilan tahun yang sabar menunggu di luar pejabatnya sebelum dipanggil masuk. Beliau sebenarnya sengaja membuat saya tertunggu-tunggu. Beliau mahu saya menyedari kuasa yang ada pada dirinya dan beliau mahu saya turut mempunyai keinginan pada kuasa yang sama suatu hari nanti. Sepanjang belajar daripada Rich Dad, beliau selalu mengingatkan kami yang ilmu pengetahuan begitu penting. Selain itu, kita juga perlu mempunyai ilmu bagaimana mengendalikan wang dan menggandakan jumlah yang ada. Tanpa sebarang ilmu berkaitan, dunia akan menolak kita ke sana dan ke sini.

Rich Dad turut mengingatkan yang pembuli terbesar bukanlah majikan ataupun penyelia, tetapi pengutip cukai. Pengutip cukai akan mengambil lebih daripada sepatutnya sekiranya kita hanya berdiam diri. Kuasa pendidikan kewangan yang akan menentukan sama ada wang bekerja untuk kita ataupun kita yang bekerja demi wang. Itu pelajaran pertama yang saya dapat. Apabila kita bekerja demi wang, kita memberi peluang kepada majikan menguasai kita. Apabila kita mempunyai wang yang bekerja untuk kita, kita yang mengawal dan menguasai diri sendiri.



Apabila kita bekerja demi wang, kita memberi peluang kepada majikan menguasai kita. Apabila kita mempunyai wang yang bekerja untuk kita, kita yang mengawal dan menguasai diri sendiri.

Apabila kami menguasai cara mengendalikan wang dan mampu menjadikan wang bekerja untuk kami, Rich Dad berpesan supaya kami tidak membiarkan diri dibuli oleh orang lain. Sekiranya kita tidak mempunyai ilmu yang berkaitan, kita mudah dibuli. Sekiranya kita tahu apa yang kita cakapkan, kita berpeluang melawan semula. Sebab itulah, Rich Dad membayar gaji yang tinggi kepada akauntan



dan peguamnya. Jumlah yang beliau keluarkan itu pun sebenarnya lebih rendah berbanding membayar cukai kepada kerajaan.

Perkara terbaik yang saya belajar daripada Rich Dad adalah, “Jadi orang bijak supaya kamu tidak mudah dipermainkan oleh orang lain.” Beliau tahu selok-belok undang-undang kerana beliau adalah warganegara yang mematuhi undang-undang. Bagi Rich Dad, kita perlu membayar harga yang mahal sekiranya tidak memahami undang-undang. “Sekiranya kamu tahu yang kamu betul, kamu tidak akan takut melawan semula. Meskipun kamu berhadapan dengan Robin Hood dan segerombolan rakan-rakannya, Merry Men.”

Ayah kandung saya selalu berpesan supaya saya mencari pekerjaan yang bagus di syarikat yang kukuh. Beliau membayangkan kepada saya bagaimana manisnya perjalanan mendaki tangga korporat. Namun, beliau tidak faham yang sikap bergantung sepenuhnya kepada penyata gaji bulanan semata-mata daripada majikan korporat menjadikan saya seolah-olah lembu jinak yang menanti diambil susunya.

Apabila saya menceritakan harapan ayah kandung kepada Rich Dad, beliau tertawa lalu bertanya, “Mengapa tidak kamu sendiri yang memiliki tangga itu?”

Sebagai anak muda ketika itu, saya tidak faham apa yang dimaksudkan oleh Rich Dad apabila menyebut saya perlu memiliki syarikat sendiri. Idea sebegitu seolah-olah mustahil untuk saya realisasikan. Kadangkala juga berbunyi seperti ejekan. Walaupun saya teruja mendengar kata-kata beliau, namun saya sedar yang saya kurang pengalaman bagi membayangkan kebarangkalian mempunyai pekerja bawahan di syarikat sendiri.

Sekiranya tidak kerana kata-kata Rich Dad, sudah tentu saya mengikuti saranan ayah kandung saya. Namun, pesanan Rich Dad yang kadang-kadang terngiang-ngiang di telinga itulah yang menyebabkan saya memilih jalan berbeza dengan rakan-rakan lain. Saya berazam memiliki syarikat sendiri. Meskipun pada ketika itu



dalam usia 15 ataupun 16 tahun, saya masih tidak tahu apakah yang patut saya lakukan bagi merealisasikan impian itu, saya tekad mengikuti nasihat Rich Dad.

Ketika berusia pertengahan 20-an, barulah nasihat Rich Dad kedengaran mudah dipenuhi. Saya baru sahaja berhenti kerja di Marine Corps dan kemudiannya menyertai Xerox. Saya membuat banyak jualan dengan kerja baru itu, namun setiap kali melihat penyata gaji, saya kecewa. Tinggi betul jumlah potongan yang tertera. Semakin kuat saya bekerja, semakin banyak jumlah yang dipotong. Apabila prestasi kerja saya bertambah baik, penyelia menyatakan hasratnya menaikkan pangkat dan gaji saya. Sukanya saya mendengar berita itu, namun saya seolah-olah terdengar pula suara Rich Dad berbisik di telinga, “Kamu bekerja untuk siapa? Siapa yang cuba kamu jadikan kaya?”

Pada tahun 1974, ketika masih bergelar pekerja di Xerox, saya menubuhkan syarikat saya yang pertama dan mula menjaga bisnes sendiri. Saya sudah mempunyai beberapa aset di kolum aset, dan saya bertekad menambah bilangannya. Saya mula mengakui kebenaran kata-kata Rich Dad selama ini, apabila membaca penyata gaji yang dipenuhi potongan. Saya seakan-akan dapat menggambarkan bagaimana cerahnya masa hadapan saya sekiranya mengikut nasihat Poor Dad.

Banyak majikan berpendapat yang menasihati pekerja mereka supaya mengurus bisnes sendiri adalah tidak baik untuk bisnes yang sedang mereka jalankan. Namun bagi saya, fokus yang saya berikan kepada bisnes sendiri dan menambah aset menjadikan saya pekerja yang lebih baik kerana saya sudah mempunyai arah tuju. Saya datang kerja awal dan bekerja dengan tekun, mengumpul sebanyak mungkin wang supaya saya dapat melabur dalam bidang hartanah. Pada masa itu, ada ramalan mengatakan Hawaii dalam proses membangun dan ada peluang menjana kekayaan di situ. Saya menggandakan jualan mesin Xerox apabila menyedari masanya semakin hampir. Semakin banyak jualan yang saya buat, semakin banyak komisen yang saya



dapat, dan sudah tentu semakin besar potongan yang tertera di penyata gaji saya. Hal ini membangkitkan inspirasi dalam diri saya. Disebabkan saya bersungguh-sungguh hendak berhenti kerja makan gaji, saya bekerja lebih keras berbanding biasa supaya saya dapat melabur lebih banyak. Pada tahun 1978, nama saya berterusan tersenarai sebagai lima jurujual terbaik di Xerox. Saya benar-benar hendak menarik diri daripada kesibukan yang tiada hentinya ini.

Dalam masa kurang daripada tiga tahun, pendapatan saya dalam bidang hartanah lebih banyak berbanding pendapatan saya bekerja di Xerox. Apa yang menggembirakan saya adalah saya mempunyai wang yang bekerja untuk saya di kolum aset. Saya tidak mengumpul sebegitu banyak wang daripada penjualan mesin fotokopi dari pintu ke pintu. Nasihat Rich Dad ternyata benar-benar membantu. Tidak lama kemudian, aliran tunai daripada bidang hartanah yang saya miliki bertambah kukuh. Syarikat yang saya tubuhkan mampu membelikan saya sebuah kereta Porsche. Rakan-rakan di Xerox menyangka yang saya membeli kereta itu menggunakan wang komisen. Sangkaan mereka tidak benar kerana wang komisen yang saya dapat, saya laburkan sebagai aset.

Wang saya bekerja keras bagi menghasilkan lebih banyak wang. Setiap dolar dalam kolum aset saya adalah pekerja cemerlang kerana mereka bekerja keras bagi menambah bilangan pekerja dan membelikan majikan mereka sebuah kereta Porsche dengan wang sebelum potongan cukai. Saya semakin bekerja keras di Xerox. Rancangan saya sudah berjaya dan kereta Porsche saya adalah buktinya. Dengan menggunakan pelajaran yang saya dapat daripada Rich Dad, saya berjaya bersara pada usia muda. Cita-cita saya menjadi kenyataan kerana ilmu berkaitan kewangan yang kukuh yang saya belajar daripada Rich Dad.

Tanpa ilmu dalam bidang kewangan, yang saya sebut sebagai *financial intelligence* atau *financial IQ*, pasti sukar untuk saya mencapai tahap kebebasan kewangan. Apabila kita mencapai tahap kebebasan



kewangan, kita tidak perlu bersusah payah berfikir kali kedua apabila hendak berbelanja, dan bukan semua orang beruntung dapat berada dalam keadaan ini.

Sekarang, giliran saya pula berkongsi ilmu ini kepada orang ramai. Suka saya ingatkan kepada para pembaca yang financial IQ adalah gabungan pengetahuan dalam empat cabang kepakaran:

### **1. Perakaunan**

Perakaunan adalah bidang untuk orang intelek dan pintar membaca nombor-nombor. Kemahiran dalam bidang perakaunan penting sekiranya kita mahu membina empayar. Lebih banyak jumlah wang yang perlu kita uruskan, lebih besar kadar ketepatan yang diperlukan. Sekiranya kita tidak menguasai bidang ini, empayar yang kita bina mudah runtuh. Bidang perakaunan fungsinya adalah di otak kiri. Sekiranya kita bijak membaca dan memahami penyata kewangan, kita dapat mengenal pasti kekuatan dan kelemahan sesebuah bisnes.

### **2. Pelaburan**

Pelaburan adalah sains 'wang buat wang.' Sesebuah pelaburan melibatkan strategi dan formula yang menggunakan kreativiti otak kanan.

### **3. Memahami pasaran**

Memahami pasaran bermaksud memahami jumlah bekalan dan permintaan. Kita perlu tahu aspek teknikal pasaran yang mahu diceburi, selain asas ataupun aspek ekonomi sesebuah pelaburan. Adakah pelaburan yang akan kita buat itu menguntungkan ataupun tidak berpandukan keadaan pasaran semasa?

### **4. Undang-undang**

Sebuah bisnes yang dibina dengan kemahiran teknikal dalam bidang perakaunan, pelaburan, dan pasaran



dapat menyumbang kepada pembangunan yang pesat. Sekiranya kita pandai memanfaatkan pelepasan cukai dan perlindungan yang disediakan bagi sesebuah syarikat, kita dapat menjadi kaya lebih cepat berbanding orang yang bekerja makan gaji ataupun pemilik bisnes kecil. Perbezaannya seperti antara orang yang berjalan dengan orang yang terbang. Perbezaan ini semakin ketara apabila melibatkan kekayaan dalam jangka masa panjang.

➤ **Pelepasan cukai**

Sebuah syarikat dapat melakukan banyak perkara yang tidak dapat dilakukan seorang pekerja biasa, contohnya berbelanja dengan wang yang belum dikenakan cukai. Hal ini adalah hal yang paling digemari. Pekerja biasa mendapat gaji, dikenakan potongan cukai, dan terpaksa meneruskan hidup dengan baki wang yang ada. Perkara sebaliknya pula berlaku bagi sebuah syarikat. Syarikat boleh membelanjakan dahulu wang yang diperoleh dan cukai dikenakan pada baki yang tinggal sahaja. Orang kaya bijak menggunakan kelebihan yang ada ini bagi menjana wang. Penubuhan syarikat bukanlah perkara sukar dan tidak memerlukan modal yang banyak sekiranya kita memiliki pelaburan yang menjana aliran tunai yang baik. Sebagai contoh, apabila kita memiliki syarikat sendiri, kita dapat melancong sambil mengadakan mesyuarat lembaga pengarah di mana-mana kawasan percutian. Hutang kereta, insurans, dan keahlian kelab tersenarai di bawah perbelanjaan syarikat. Manakala belanja makan dibahagi dua antara wang sendiri dan syarikat. Semua ini dapat dilakukan secara sah dengan menggunakan wang syarikat yang belum dikenakan cukai.



➤ **Perlindungan saman**

Kita hidup dalam zaman saman-menyaman. Masyarakat semakin cerdik mengambil tindakan ke atas orang lain. Orang kaya melindungi kekayaan dan aset mereka daripada pemiutang dengan cara menubuhkan syarikat dan yayasan. Apabila ada orang mahu menyaman orang kaya, mereka selalunya perlu berhadapan dengan satu demi satu perlindungan undang-undang dan akhirnya mendapati orang kaya tadi tidak memiliki apa-apa. Mereka menguasai semuanya, tetapi tidak memiliki apa-apa. Orang miskin dan kelas menengah pula berusaha memiliki semuanya dan membiarkan sahaja kerajaan mengambil semula daripada mereka. Mereka berpegang pada pengajaran kisah Robin Hood, iaitu ambil daripada orang kaya dan berikan kepada orang miskin.

Tujuan buku ini ditulis bukan bagi mengajar secara spesifik kaedah menubuhkan syarikat sendiri. Namun, sekiranya kamu memiliki aset bernilai, saya mungkin dapat membantu mencari lebih banyak maklumat berkaitan faedah dan perlindungan yang dapat kamu peroleh apabila menubuhkan syarikat. Ada banyak buku yang menyenaraikan faedah-faedah berkenaan dan ada juga yang mengajar secara terperinci kaedah menubuhkan syarikat. Buku yang ditulis oleh Garret Sutton memaparkan maklumat terbaik berkenaan kelebihan syarikat peribadi.

Financial IQ sebenarnya melibatkan sinergi kemahiran yang pelbagai dan bakat. Saya berpendapat, gabungan empat kemahiran teknikal yang tersenarai sebelum ini dapat melahirkan individu yang mempunyai kepintaran dalam bidang kewangan.





Secara ringkasnya:

<b>Pemilik Syarikat</b>	<b>Pekerja Syarikat</b>
1. Dapat wang	1. Dapat wang
2. Belanja	2. Bayar cukai
3. Bayar cukai	3. Belanja

Sebagai sebahagian daripada strategi kewangan, saya mencadangkan supaya kamu mengambil tahu bentuk perlindungan yang diperlukan oleh bisnes dan aset.

## Bab Lima



# PELAJARAN 5: Orang Kaya Mencipta Wang

Dalam dunia sebenar, bukan orang pandai yang tampil ke hadapan, tetapi mereka yang berani.

**M**alam semalam, saya berehat daripada menulis dan menonton rancangan televisyen berkenaan sejarah pemuda bernama Alexander Graham Bell. Bell sudah mempatenkan telefonnya dan menghadapi cabaran kerana permintaan bagi ciptaannya sangat tinggi. Beliau memerlukan syarikat yang lebih besar bagi membantunya. Beliau pergi berjumpa dengan syarikat gergasi pada masa itu, iaitu Western Union dan menawarkan syarikat serta patennya pada harga 100,000 dolar. Presiden Western Union memandang tawaran itu sebelah mata dan menolaknya. Dia mengatakan harga yang ditawarkan oleh Bell adalah mengarut. Seterusnya, sejarah terlakar apabila industri berbilion-bilion dolar tercipta. AT&T pula lahir.

Kemudian siaran berita ke udara sebaik sahaja dokumentari Alexander Graham Bell tamat. Antara kisah yang ditayangkan adalah pemberhentian pekerja di sebuah syarikat tempatan. Para pekerja sangat marah dan mengatakan pemilik syarikat tidak adil. Seorang pengurus berumur sekitar 45 tahun yang dipecat datang bersama



isteri dan dua bayinya ke kilang. Dia merayu kepada pengawal keselamatan supaya membenarkannya bercakap dengan pemilik kilang bagi menimbang semula pemberhentiannya. Dia baru sahaja membeli rumah dan takut kehilangan rumah itu. Kamera memberi fokus kepada rayuannya untuk dilihat oleh seluruh dunia. Kisah itu menarik perhatian saya.

Saya mengajar secara profesional sejak tahun 1984 dan hal ini menjadi satu pengalaman hebat serta penuh makna. Mengajar juga satu profesion yang mengganggu fikiran. Saya sudah mengajar beribu-ribu orang dan saya melihat satu perkara yang sama dalam semua orang termasuk diri saya sendiri. Kita semua mempunyai potensi yang hebat dan bakat yang besar. Namun, yang menghalang kejayaan kita semua adalah tahap keraguan dalam diri kita. Bukannya kekurangan maklumat teknikal yang menghalang kita, tetapi lebih kepada kurangnya keyakinan diri. Ada yang teruk tahap keraguannya, ada yang tidak.

Apabila kita menamatkan pengajian, kebanyakan kita sudah maklum yang ijazah atau gred yang bagus tidak begitu bermakna. Dalam dunia sebenar di luar sekolah, kita memerlukan satu faktor kejayaan yang lebih penting berbanding gred pelajaran. Macam-macam gelaran diberikan kepada faktor ini. Antaranya adalah keberanian, kelantangan, kelicikan, keteguhan, dan kepintaran. Faktor ini, tidak kiralah apa gelarannya, akhirnya menentukan masa hadapan seseorang lebih daripada gred di sekolah.

Dalam diri kita, ada watak yang berani, pintar, dan tangkas. Namun, ada juga yang sebaliknya. Ada watak yang akan melutut dan merayu apabila perlu. Selepas setahun di Vietnam sebagai juruterbang Marine Corps, saya dapat mengenali kedua-dua sisi watak ini dalam diri saya dengan lebih dekat. Setiap satunya adalah lawan yang sepadan, tidak ada yang lebih kuat berbanding yang lain.

Sebagai guru, saya menyedari yang ketakutan dan keraguan diri yang berlebihan adalah halangan terbesar bagi seseorang menyerlahkan kepintaran dalam diri mereka. Sangat memedihkan hati saya apabila melihat pelajar yang tahu jawapannya, namun tidak berani menjawab



ataupun bertindak. Selalunya dalam dunia sebenar, bukan orang pandai yang tampil ke hadapan, tetapi mereka yang berani.

Mengikuti pengalaman peribadi saya, kepintaran kewangan kita memerlukan maklumat teknikal dan keberanian. Apabila ketakutan terlalu kuat, kepintaran dalam diri kita akan terhalang. Di dalam kelas saya, saya selalu menyarankan pelajar supaya mengambil risiko, menjadi berani, dan biarkan kepintaran dalam diri mereka menukar ketakutan menjadi kuasa dan kepintaran. Cara ini berkesan bagi sesetengah orang dan hanya menambah ketakutan kepada orang lain. Saya menyedari, apabila tiba sahaja bab kewangan, kebanyakan orang hanya mahu mengambil jalan selamat. Saya terpaksa melontarkan soalan-soalan seperti, “Mengapa perlu ambil risiko?,” “Mengapa saya perlu ambil kisah berkenaan dengan kepintaran kewangan?,” ataupun “Mengapa saya perlu celik wang?”. Saya jawab, “Sekadar memberikan lebih banyak pilihan.”

Banyak perubahan menanti pada masa hadapan. Dalam tahun-tahun mendatang, akan ada lebih ramai orang seperti Alexander Graham Bell. Akan ada beratus-ratus orang seperti Bill Gates dan syarikat berjaya seperti Microsoft dicipta setiap tahun. Juga akan ada banyak yang muflis, mengalami masalah kewangan, dan diberhentikan kerja.

Jadi, mengapa sibuk membina kepintaran kewangan kamu? Tiada siapa dapat menjawabnya kecuali diri kamu sendiri. Namun, saya dapat beritahu kamu sebab kenapa saya melakukannya. Saya melakukannya kerana, ini adalah antara masa yang paling menyeronokkan untuk hidup. Lebih baik saya meraikan perubahan berbanding takut kepada perubahan. Saya lebih teruja membuat wang berjuta-juta daripada takut tidak mendapat kenaikan gaji. Era kita sekarang adalah era yang paling mengujakan, yang tidak pernah dilihat dalam sejarah dunia selama ini. Beberapa generasi akan datang, mereka akan melihat kembali ke era ini dan mengatakan, betapa hebatnya era kita ini. Era ini penuh dengan kematian perkara lama dan kelahiran inovasi baru. Era ini penuh pergolakan dan juga penuh keterujaan.



Jadi, mengapa sibuk membina kepintaran kewangan kamu? Kerana sekiranya kamu berbuat demikian, kamu akan menjadi kaya raya. Sekiranya tidak, era ini akan menjadi era yang menakutkan. Ini adalah era kita melihat orang yang berani mara ke hadapan dan orang yang penakut terperangkap dalam kitaran hidup yang membinasakan mereka.

Tanah adalah simbol kekayaan bagi 300 tahun yang lalu. Orang yang mempunyai tanah memiliki kekayaan. Kemudian, kekayaan beralih kepada pengeluaran kilang. Amerika mula menonjol di persada dunia. Golongan industrialis pula yang memiliki kekayaan. Hari ini, maklumat adalah simbol kekayaan. Orang yang mempunyai maklumat tepat pada masanya adalah orang yang memiliki kekayaan. Masalahnya sekarang, maklumat bergerak di sekeliling dunia secepat cahaya. Kekayaan baru ini tidak dapat dikekang oleh sempadan seperti tanah dan kilang. Perubahan akan menjadi lebih pantas dan dramatik. Akan ada pertambahan dramatik pada jumlah jutawan mega. Pada masa yang sama, ramai juga orang yang akan ketinggalan.

Saya lihat begitu ramai orang masih berhempas-pulas dalam hidup mereka. Selalunya, mereka terpaksa bekerja lebih keras kerana mereka masih berpaut pada idea yang kolot. Mereka mahu keadaan kekal seperti sediakala dan mereka menolak perubahan. Saya kenal beberapa orang yang kehilangan kerja ataupun rumah, lalu mereka menyalahkan teknologi, ekonomi, ataupun bos mereka. Malangnya, mereka gagal menyedari yang mereka sendiri mungkin adalah puncanya. Idea kolot adalah liabiliti terbesar. Mereka tidak sedar, idea ataupun kaedah yang menjadi aset semalam, tidak semestinya masih kekal sebagai aset pada hari ini. Oleh itu, idea kolot dan lama adalah liabiliti terbesar.

Pada suatu petang, saya sedang mengajar cara melabur menggunakan permainan yang saya cipta, iaitu *CASHFLOW*, sebagai alat bantuan mengajar. Seorang rakan saya membawa seorang lagi rakannya bermain bersama. Rakan kepada rakan saya ini baru sahaja bercerai, menerima keputusan buruk dalam perbicaraan mahkamah, dan sekarang mencari jawapan dalam hidupnya. Rakannya terfikir, kelas ini mungkin ada jawapan untuknya.



Permainan *CASHFLOW* direka bagi membantu orang ramai belajar cara wang bekerja. Apabila bermain, mereka memahami interaksi antara penyata pendapatan dengan kunci kira-kira. Mereka belajar bagaimana wang mengalir di antara kedua-duanya. Mereka juga belajar, jalan kekayaan adalah dengan berusaha meningkatkan aliran tunai dari bahagian aset sehingga melangkaui perbelanjaan bulanan. Apabila mereka berjaya meningkatkan aliran tunai, mereka boleh keluar daripada kitaran sia-sia Rat Race dan masuk ke laluan pantas, Fast Track.

Seperti yang saya katakan, sesetengah orang suka kepada permainan ini, ada yang benci, dan ada yang langsung tidak faham. Wanita ini terlepas peluang belajar sesuatu. Pada pusingan permulaan, dia mendapat kad yang tertera gambar bot. Pada awalnya dia gembira, "Oh, saya dapat bot!" Kemudian, apabila rakannya cuba menerangkan bagaimana angka-angka itu mempengaruhi penyata pendapatan dan kunci kira-kira, dia menjadi geram kerana dia tidak pernah sukakan matematik. Orang lain menunggu sementara rakannya menerangkan perhubungan antara penyata pendapatan, kunci kira-kira, dan aliran tunai bulanan. Akhirnya dia dapat memahami angka-angka itu dan sedar yang bot itu sebenarnya memakan dirinya. Pada akhir permainan, dia mendapat anak dan diberhentikan kerja. Permainan itu sangat teruk baginya.

Selepas kelas tamat, rakannya datang berjumpa saya dan memberitahu yang dia sangat sedih. Dia datang ke kelas untuk belajar cara melabur dan dia tidak suka idea permainan kerana mengambil masa yang lama untuk bermain.

Rakannya cuba memberitahu supaya dia bermuhasabah. Mungkin permainan ini mencerminkan dirinya. Wanita itu terus melenting dan meminta wangnya dikembalikan. Dia mengatakan, idea yang permainan ini mencerminkan dirinya adalah mengarut. Saya pulangkan duitnya serta-merta dan dia terus beredar.

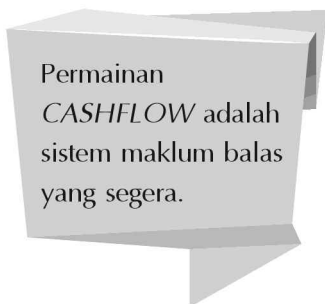
Sejak tahun 1984, saya berjaya buat duit berjuta-juta semata-mata dengan melakukan apa yang tidak dilakukan oleh



sistem pendidikan. Di sekolah, banyak guru hanya berceramah. Saya tidak suka mendengar ceramah semasa belajar. Saya cepat bosan dan fikiran melayang entah ke mana.

Pada tahun 1984, saya mula mengajar pendidikan kewangan melalui permainan dan simulasi. Saya masih melakukannya sehingga hari ini. Saya sentiasa menggalakkan pelajar dewasa melihat permainan ini sebagai cara bagi merenung kembali apa yang mereka tahu dan apa yang mereka perlu belajar. Lebih penting lagi, permainan *CASHFLOW* ini mencerminkan peribadi mereka. Permainan ini adalah sistem maklum balas yang segera. Tanpa ada guru yang memebel dan berceramah kepada mereka, permainan ini sebenarnya memberi tutorial peribadi yang istimewa.

Rakan wanita tadi menghubungi saya dan memberitahu perkembangannya. Dia mengatakan yang rakannya sudah bertenang. Sesudah bertenang, dia dapat melihat sedikit



perhubungan antara permainan ini dengan hidupnya. Walaupun dia dan suaminya tidak memiliki bot, mereka memiliki banyak benda lain. Dia marah kerana selepas bercerai, suaminya lari dengan perempuan yang lebih muda. Dia juga marah kerana selepas 20 tahun berkahwin, mereka hanya ada sedikit aset. Tiada harta yang dapat dibahagikan antara mereka berdua. Dua

puluh tahun berkahwin memang menyeronokkan, namun apa yang mereka kumpulkan hanyalah sampah.

Dia sedar, kemarahan yang wujud semasa melihat angka pada penyata pendapatan dan kunci kira-kira, datang daripada perasaan malu kerana dia tidak memahami angka-angka itu. Dia percaya yang mengurus kewangan adalah kerja lelaki. Dia menguruskan rumah, menghiburkan suami, dan suaminya menguruskan hal ehwal kewangan. Sekarang dia pasti, pada lima tahun terakhir perkahwinan



mereka, suaminya menyorokkan wang daripadanya. Dia marahkan dirinya sendiri kerana dia tidak tahu ke mana wang itu pergi. Dia juga marah kerana langsung tidak tahu perihal perempuan lain dalam hidup suaminya.

Sama seperti permainan *CASHFLOW*, dunia sebenar sentiasa memberikan kita maklum balas segera. Kita dapat belajar banyak perkara sekiranya kita sedar dan cakna pada maklum balas itu. Saya pernah mengadu kepada isteri saya yang pihak dobi sudah menyebabkan seluar saya menjadi kecut. Isteri saya hanya tersenyum dan mencucuk perut saya. Maklum balas daripada isteri saya itu memberitahu yang seluar saya tidak mengecut, tetapi ada benda lain yang mengembang. Yang mengembang itu adalah perut saya sendiri.

Permainan *CASHFLOW* direka bagi memberi setiap pemain maklum balas peribadi. Tujuannya adalah bagi memberi kamu pilihan dalam hidup. Sekiranya kamu mendapat kad bot dan hal ini memberi kamu hutang, persoalannya adalah, "Apa yang perlu kamu lakukan sekarang? Berapa banyak pilihan kamu?" Itulah tujuan permainan ini, mengajar pemain berfikir dan mencipta pelbagai cara lain. Beribu-ribu orang di seluruh dunia bermain permainan ini. Pemain yang keluar daripada lingkungan hidup serba kekurangan ataupun Rat Race dengan pantas adalah orang yang faham angka dan mempunyai minda kewangan yang kreatif. Mereka mempunyai pelbagai pilihan kewangan. Orang kaya selalunya kreatif dan mengambil risiko yang munasabah. Orang yang lambat keluar selalunya tidak biasa dengan angka dan tidak faham kuasa pelaburan.

Sesetengah orang yang bermain *CASHFLOW* mendapat wang yang banyak dalam permainan, tetapi tidak tahu apa yang patut dilakukan. Walaupun mereka ada wang, semua orang mendahului mereka. Begitu juga dalam dunia sebenar. Ada orang yang ada banyak wang, namun tidak mendahului dari segi kewangan.

Mengehadkan pilihan kamu adalah sama seperti berpaut pada idea lama. Saya ada rakan sekolah menengah yang kini melakukan tiga pekerjaan. Beberapa tahun lepas, dia adalah orang yang paling





kaya antara kami semua. Apabila ladang tebu ditutup, syarikat majikannya juga lingkup. Dalam fikirannya hanya ada satu pilihan iaitu pilihan lama, kerja keras. Masalahnya dia tidak dapat mencari pekerjaan yang setaraf dengan senioritinya di tempat kerja lama. Akibatnya, dia terlebih kelayakan untuk pekerjaan sekarang, oleh itu gajinya lebih rendah. Bagi memastikan wang sara hidupnya cukup, dia kini melakukan tiga kerja serentak.

Saya pernah melihat orang bermain *CASHFLOW* mengadu yang kad peluang yang betul tidak datang kepada mereka. Jadi mereka duduk sahaja. Saya tahu orang yang buat begitu dalam dunia sebenar. Mereka menunggu peluang yang tepat.

Saya selalu melihat orang mendapat kad peluang yang betul, namun tidak mempunyai wang yang cukup. Mereka mengadu yang mereka sebenarnya boleh keluar daripada Rat Race sekiranya mereka mempunyai lebih banyak wang. Mereka duduk sahaja di situ. Saya tahu mereka melakukan perkara yang sama dalam hidup sebenar. Mereka semua dapat melihat peluang hebat, tetapi mereka tiada wang.

Ada juga orang yang mendapat kad peluang yang hebat, membacanya, tetapi tidak tahu yang itu adalah peluang yang hebat. Mereka ada wang, masanya tepat, mereka ada kad, tetapi mereka tidak dapat melihat peluang di hadapan mata. Mereka gagal melihat peluang itu sesuai bagi membantu mereka melepaskan diri daripada Rat Race. Dan saya tahu orang jenis ini lebih ramai berbanding orang lain. Kebanyakan orang mendapat peluang sekali seumur hidup di hadapan mereka, namun mereka gagal melihatnya. Setahun kemudian barulah mereka tahu, sedangkan orang lain sudah menjadi kaya.

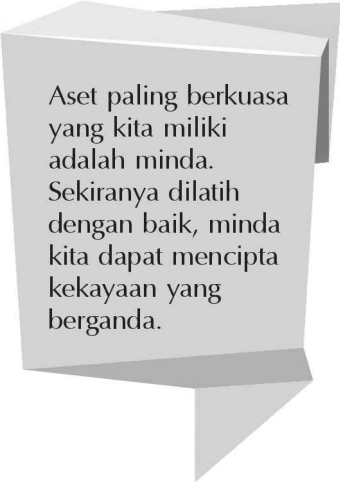
Kepintaran kewangan (*financial intelligence*) sebenarnya memberikan kita lebih banyak pilihan. Apabila peluang datang ke arah kamu, apa lagi yang akan kamu dapat lakukan bagi memperbaiki kedudukan kewangan kamu? Apabila gerak hati kamu salah dan apa yang kamu jangkakan tidak berlaku, bagaimana kamu menukarkan kegagalan menjadi kejayaan? Itulah kepintaran kewangan.



Bukannya mementingkan sangat apa yang tidak akan berlaku, tetapi memikirkan bagaimana menukar kegagalan menjadi kejayaan. Itulah kreativiti dalam menyelesaikan masalah kewangan.

Kebanyakan orang hanya tahu satu penyelesaian, iaitu kerja keras, simpan, dan pinjam. Jadi mengapa kamu mahu meningkatkan kepintaran kewangan? Ini kerana kamu mahu menjadi seseorang yang mencipta peluang sendiri. Kamu terima sahaja apa yang berlaku dan jadikannya lebih baik. Sedikit sahaja orang yang menyedari peluang dapat dicipta, sama seperti wang. Sekiranya kamu mahu lebih banyak peluang dan mencipta lebih banyak wang, dan bukannya bekerja keras, maka kepintaran kewangan adalah penting. Sekiranya kamu adalah jenis orang yang menunggu peluang yang betul, maka kamu akan menunggu dalam masa yang lama. Ia seperti menunggu lampu hijau di sepanjang jalan sebelum memulakan pemanduan.

Semasa kecil, saya dan Mike sentiasa diingatkan oleh Rich Dad yang 'wang tidak wujud'. Rich Dad sekali-sekala mengingatkan kami betapa hampirnya kami dengan rahsia wang pada hari pertama kami mula 'membuat duit'. "Orang miskin dan kelas menengah bekerja demi wang," katanya. "Orang kaya membuat wang. Semakin kamu fikir wang itu betul, semakin kuat kamu berusaha mendapatkannya. Sekiranya kamu mendapat idea yang wang tidak wujud, kamu akan menjadi kaya dengan lebih cepat."



Aset paling berkuasa yang kita miliki adalah minda. Sekiranya dilatih dengan baik, minda kita dapat mencipta kekayaan yang berganda.

"Apa dia?" Itu soalan yang saya dan Mike selalu soal kembali. "Jadi, apa makna wang sekiranya ia hanya ilusi?"

"Apa yang kita persetujui sebagai betul." Itu sahaja yang Rich Dad katakan.



Aset paling berkuasa yang kita miliki adalah minda. Sekiranya dilatih dengan baik, minda kita dapat mencipta kekayaan yang berganda. Minda yang tidak terlatih dapat mencipta kemiskinan yang dahsyat, yang memberi kesan kepada keluarga selama bergenerasi lamanya.

Pada era informasi, wang berkembang secara eksponensial. Beberapa orang individu menjadi kaya-raya daripada kosong, hanya idea dan perjanjian. Sekiranya kamu tanya mereka yang memperdagangkan saham ataupun pelaburan saya, mereka melihat perkara itu semuanya dilakukan sepanjang masa. Selalunya, berjuta-juta wang dapat dicipta daripada kosong. Maksud kosong adalah tiada wang bertukar tangan. Semuanya melalui perjanjian sahaja, isyarat di lantai dagang, isyarat di skrin saham di Lisbon sampai ke Toronto lalu kembali ke Lisbon, panggilan kepada broker saya supaya membelinya, dan panggilan yang seterusnya untuk menjual. Wang tidak bertukar tangan. Perjanjian sahaja yang bertukar.

Jadi mengapa perlu membangunkan kemahiran kewangan? Hanya kamu yang dapat memberitahu saya mengapa perlunya kita membangunkan bidang kemahiran ini. Saya melakukannya kerana saya membuat wang dengan cepat. Bukan kerana saya perlu, tetapi kerana saya mahu. Ini adalah proses pembelajaran yang menakjubkan. Saya membangunkan kepintaran kewangan kerana saya mahu terlibat sama dalam permainan terpantas dan terhebat di dunia. Dalam cara saya yang tersendiri, saya mahu terlibat dalam evolusi terhebat manusia, era manusia bekerja semata-mata dengan minda mereka dan bukannya dengan tulang empat kerat mereka. Namun, di situlah keseronokannya. Ini yang berlaku, ini hebat, ini menakutkan, dan mengujakan.

Sebab itu, saya melabur dalam kepintaran kewangan, membangunkan aset paling berharga yang saya ada, iaitu minda. Saya mahu bersama mereka yang berani ke hadapan. Saya tidak mahu bersama mereka yang ketinggalan.



Saya akan beri kamu contoh yang mudah bagi membuat wang. Pada awal tahun 1980-an, keadaan ekonomi di Phoenix, Arizona sangat buruk. Di kaca televisyen, seorang perancang kewangan muncul mengulas keadaan kewangan yang akan datang. Nasihatnya adalah supaya menyimpan wang. “Simpan 100 dolar setiap bulan, dalam masa 40 tahun kamu akan menjadi jutawan.”

Benar, simpan wang setiap bulan adalah idea yang bagus. Itu adalah satu pilihan yang diikuti oleh kebanyakan orang. Masalahnya, pilihan ini membuatkan orang menjadi buta dengan apa yang sebenarnya berlaku. Pilihan ini membuatkan mereka terlepas peluang keemasan yang akan memberi perkembangan lebih hebat kepada wang mereka. Dunia berputar begitu sahaja bagi mereka.

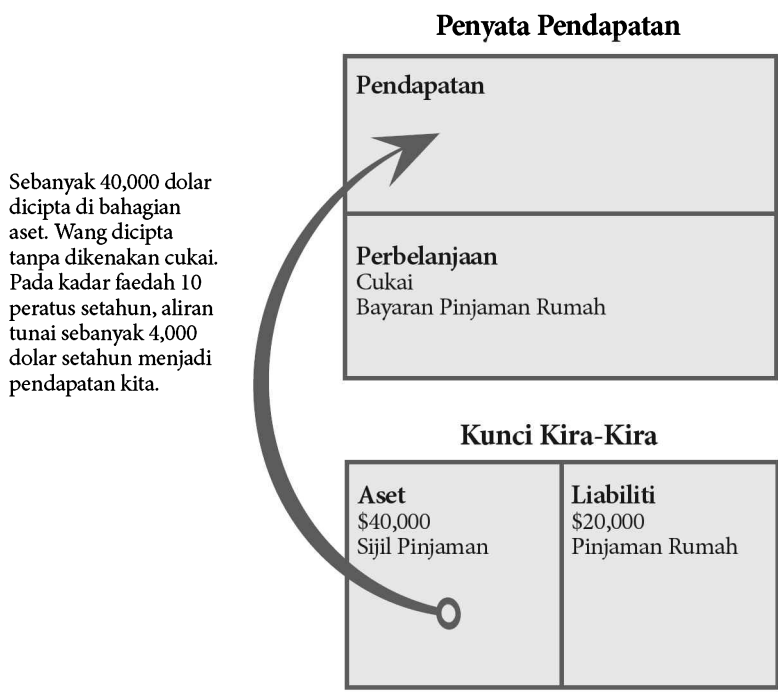
Seperti yang saya katakan, keadaan ekonomi memang teruk waktu itu. Bagi pelabur, itulah keadaan pasaran yang paling hebat. Sebahagian daripada wang saya adalah dalam pasaran saham dan apartmen. Saya kekurangan wang tunai. Oleh sebab ramai yang menjual hartanah, saya membelinya. Saya tidak simpan wang, saya melabur. Saya dan Kim ada lebih sejuta dolar tunai yang bekerja dalam masyarakat yang berkembang pantas. Itu adalah peluang terbaik bagi melabur. Keadaan ekonomi amat teruk, saya tidak dapat melepaskan peluang.

Rumah yang pada asalnya 100,000 dolar sekarang hanya 75,000 dolar. Saya tidak membeli rumah dengan ejen hartanah, sebaliknya saya pergi terus ke pejabat peguam bankrupsi ataupun ke mahkamah. Di tempat-tempat ini, rumah yang bernilai 75,000 dolar menjadi 20,000 dolar ataupun kurang. Dengan 2,000 dolar yang dipinjamkan oleh kawan saya untuk tempoh 90 hari, saya bayar wang pendahuluan kepada peguam. Sementara proses pembelian berlangsung, saya terus mengiklankan rumah berharga 75,000 dolar pada harga 60,000 dolar. Saya menerima banyak panggilan telefon. Apabila rumah itu secara rasmi menjadi milik saya, semua pembeli dibenarkan melihat-lihatnya. Hartanah itu memang laku. Saya minta wang pemprosesan sebanyak 2,500 dolar dan mereka



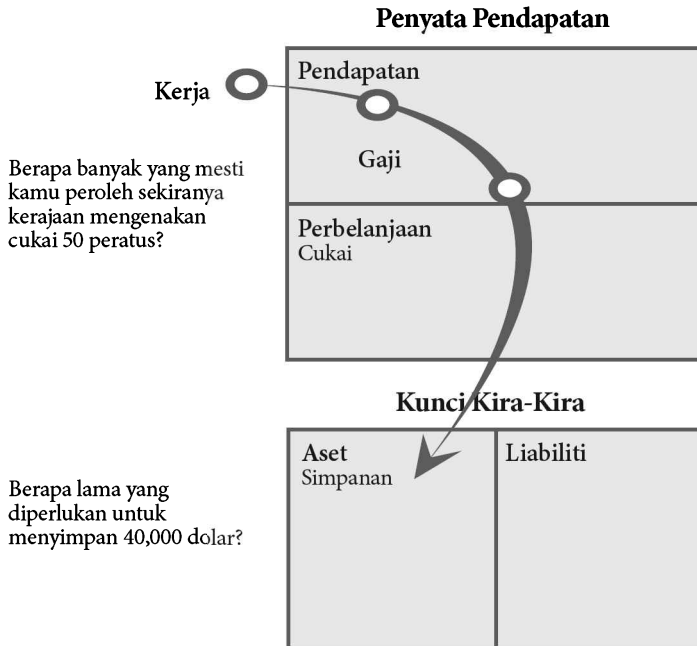
memberinya dengan senang hati. Kemudian syarikat pengurusan yang menguruskan proses seterusnya. Saya memulangkan 2,000 dolar kepada rakan saya dengan bonus 200 dolar. Dia gembira, pembeli rumah gembira, peguam gembira, dan saya sendiri gembira. Saya menjual rumah pada harga 60,000 dolar sedangkan kosnya hanyalah 20,000 dolar. Wang 40,000 dolar, saya peroleh daripada wang dalam bahagian aset saya yang asalnya adalah pinjaman oleh pembeli. Masa bekerja hanya lima jam.

Sekarang kamu dalam perjalanan menjadi lebih celik kewangan dan mahir membaca wang. Saya akan menunjukkan mengapa ini adalah contoh wang yang dilaburkan.





Dalam keadaan pasaran yang teruk, saya dan Kim berjaya melakukan enam transaksi mudah ini pada masa lapang kami. Walaupun kebanyakan wang kami datang daripada hartanah yang lebih besar dan pasaran saham, kami mampu mencipta aset bernilai lebih 190,000 dolar (dengan pinjaman pada kadar faedah 10 peratus setahun). Wang itu datang menerusi enam transaksi 'beli, cipta, dan jual'. Enam transaksi itu kemudian menjana pendapatan tahunan sebanyak 19,000 dolar setahun yang dilindungi melalui syarikat peribadi kami. Sebahagian besar daripada wang 19,000 dolar ini digunakan untuk membayar kereta syarikat, minyak, perjalanan, insurans, makan bersama klien, dan lain-lain. Apabila tiba masa kerajaan mengenakan cukai, sebahagian besar sudah dihabiskan untuk perbelanjaan yang dibenarkan. Ini adalah contoh mudah bagaimana wang direka, dicipta, dan dilindungi melalui kepintaran kewangan.





Tanya diri sendiri, berapa lama masa yang diperlukan bagi menyimpan 190,000 dolar? Adakah bank akan membayar dividen 10 peratus setahun? Pinjaman itu pula sah untuk 30 tahun. Saya harap mereka tidak akan berikan saya 190,000 dolar itu. Saya perlu membayar cukai sekiranya mereka berikan saya wang itu. Tambahan pula, cukai sebanyak 19,000 dolar yang perlu dibayar selama 30 tahun dapat menghasilkan pendapatan sebanyak 500,000 dolar.

Ada orang yang bertanya apa terjadi sekiranya pembeli tidak membayar. Hal ini pernah berlaku dan bagi saya ia adalah berita baik. Rumah berharga 60,000 dolar itu akan ditarik balik dan dijual pada harga 70,000 dolar. Tambah lagi dengan 2,500 dolar sebagai yuran pemprosesan pinjaman. Itu masih lagi dianggap sebagai pembelian yang tidak memerlukan wang pendahuluan bagi pembeli baru. Proses ini akan berlanjutan.

Kali pertama saya menjual rumah, saya dapat membayar semula pinjaman sebanyak 2,000 dolar daripada kawan saya menggunakan duit orang lain, maka secara teknikalnya saya tidak meletakkan wang dalam transaksi itu. ROI saya adalah infiniti. Ini adalah contoh bagaimana mencipta wang daripada kosong.

Dalam transaksi kedua, apabila rumah dijual semula, saya dapat menyimpan 2,000 dolar dalam poket dan memanjangkan tempoh pinjaman kepada 30 tahun. Berapa pula ROI saya sekiranya saya dibayar bagi membuat wang? Saya tidak tahu, tetapi apa yang pasti cara ini jauh lebih baik berbanding menyimpan 100 dolar sebulan, yang sepatutnya adalah 150 dolar kerana ia adalah pendapatan selepas cukai selama 40 tahun menerima dividen yang rendah. Sekali lagi, kamu akan dicukai atas dividen yang diterima. Ini tidak begitu bijak. Cara ini mungkin selamat, tetapi tidak bijak.

Beberapa tahun kemudian, pasaran hartanah di Phoenix pulih, rumah yang dijual pada harga 60,000 dolar kini berharga 110,000 dolar. Lelongan rumah masih ada, tetapi agak jarang. Terlalu banyak aset berharga saya, iaitu masa, diperlukan bagi mencari rumah yang sesuai. Beribu-ribu pembeli mencari tawaran yang sedikit. Pasaran



sudah berubah. Sudah tiba masanya meninggalkan pasaran itu dan mencari peluang lain bagi membina aset.

“Kamu tidak boleh buat begitu di sini,” “Tindakan kamu menyalahi undang-undang,” ataupun “Kamu menipu.” Saya mendengar komen-komen ini lebih banyak berbanding, “Boleh kamu tunjukkan bagaimana saya dapat melakukannya?” Kira-kiranya mudah sahaja. Kamu tidak memerlukan algebra ataupun kalkulus. Syarikat pengurusan yang mengendalikan transaksi undang-undang dan menguruskan pembayaran bagi pihak kita. Saya tidak ada bumbung ataupun bilik air untuk dibaiki kerana para pemilik yang melakukannya. Itu rumah mereka sekarang. Kadangkala, ada juga yang tidak membayar. Namun, itu sebenarnya bagus kerana ada penalti, ataupun mereka keluar dan hartanah itu dijual semula. Sistem undang-undang menguruskan semua itu.

Hal ini mungkin tidak praktikal di tempat kamu. Keadaan pasaran mungkin berbeza. Namun, contoh ini menunjukkan bagaimana proses kewangan yang ringkas dapat mencipta beratus-ratus ribu dolar, dengan sedikit modal dan risiko. Ini adalah contoh yang wang hanyalah perjanjian. Sesiapa sahaja yang lulus sekolah menengah dapat melakukannya.

Namun kebanyakan orang tidak akan melakukannya. Mereka hanya mendengar nasihat standard ‘kerja keras dan simpan wang’.

Dengan bekerja selama 30 jam sahaja, 190,000 dolar dicipta sebagai aset dan tiada cukai yang dibayar.





Situasi mana kedengaran lebih sukar?

1. Kerja keras. Bayar cukai 50 peratus. Simpan apa yang tinggal. Simpanan kamu mendapat dividen 5 peratus dan dikenakan cukai juga.

ATAUPUN

2. Ambil masa membina kepintaran kewangan kamu. Gunakan kuasa otak dan aset kamu.

Sekiranya kamu memilih pilihan pertama, pastikan kamu mengira berapa banyak masa yang diperlukan bagi menyimpan 190,000 dolar. Masa adalah aset kamu yang paling berharga.

Sekarang kamu mungkin faham kenapa saya hanya menggelengkan kepala apabila mendengar ibu bapa berkata, "Anak saya cemerlang di sekolah dan menerima pendidikan yang baik." Itu mungkin baik, tetapi adakah mencukupi?

Saya tahu strategi pelaburan yang saya tunjukkan kecil sahaja. Ini sekadar contoh menunjukkan bagaimana perkara kecil dapat berkembang. Sekali lagi, kejayaan saya mencerminkan kepentingan asas kewangan yang kukuh, yang bermula dengan pendidikan kewangan yang kukuh.

Saya sudah katakan sebelum ini, tetapi berbaloi diulang kembali. Kepintaran kewangan terdiri daripada empat kemahiran teknikal utama:



### 1. Perakaunan

Perakaunan adalah celik wang, ataupun kemampuan membaca angka. Ini adalah kemahiran penting sekiranya kamu mahu membina syarikat ataupun pelaburan.

### 2. Pelaburan

Pelaburan adalah sains wang mencipta wang.

### 3. Memahami pasaran

Memahami pasaran adalah sains bekalan dan permintaan. Alexander Graham Bell memberikan apa yang dimahukan oleh pasaran. Begitu juga Bill Gates. Rumah 75,000 dolar ditawarkan pada harga 60,000 dolar dengan kos 20,000 dolar juga adalah hasil merebut peluang yang dicipta oleh pasaran. Ada pihak membeli, ada pihak menjual.

### 4. Undang-undang

Undang-undang adalah kesedaran berkenaan undang-undang perakaunan, korporat serta peraturan persekutuan dan negeri. Saya mengesyorkan supaya kamu mengikut peraturan.

Asas ini atau gabungan kemahiran-kemahiran ini yang diperlukan bagi mencapai kejayaan membina kekayaan sama ada melalui pembelian rumah, apartmen, syarikat, saham, bon, komoditi, dan sebagainya.

Beberapa tahun kemudian, pasaran hartanah pulih dan semua orang sibuk mahu menceburi bidang ini. Pasaran saham melonjak dan semua menyerbu pasaran ini. Ekonomi Amerika kembali teguh. Saya mula menjual dan pergi ke Peru, Norway, Malaysia, dan Filipina. Landskap pelaburan sudah berubah. Tidak ada lagi



pembelian hartanah. Sekarang saya hanya melihat peningkatan nilai aset dan mungkin mula menjual. Saya jangkakan enam rumah itu akan dijual dan pinjaman 40,000 dolar akan ditukar menjadi wang tunai. Saya perlu menghubungi akauntan saya bagi bersedia menerima wang tunai dan mencari cara melindunginya.

Apa yang saya mahu tekankan di sini adalah, pelaburan datang dan pergi. Pasaran sentiasa naik dan turun. Ekonomi naik dan merudum. Dunia sentiasa memberikan kita peluang sekali seumur hidup setiap hari, tetapi kita selalu gagal melihatnya. Namun, peluang-peluang itu tetap ada di situ. Lebih banyak dunia berubah dan teknologi berubah, lebih banyak peluang untuk kita dan keluarga mencapai keteguhan kewangan untuk beberapa generasi seterusnya.

Jadi, mengapa ambil masa membina kepintaran kewangan kamu? Sekali lagi, hanya kamu sendiri dapat menjawabnya. Saya tahu mengapa saya terus belajar dan berkembang. Saya melakukannya kerana tahu perubahan akan terus datang. Lebih baik saya meraikan perubahan berbanding mempertahankan perkara yang lalu. Saya tahu akan ada durian runtuh dan kerugian yang teruk. Saya mahu terus membina kemahiran kewangan saya kerana, pada setiap kejatuhan pasaran akan ada orang yang merayu hendak mengekalkan pekerjaan mereka. Orang lain pula mengambil pengajaran daripada kegagalan dan menjadikannya wang berjuta-juta. Itulah kepintaran kewangan.

Saya selalu ditanya berkenaan dengan kegagalan yang saya berjaya tukar menjadi wang berjuta-juta. Saya kurang gemar menggunakan contoh pelaburan peribadi kerana saya khuatir dilihat sebagai membangga diri atau masuk bakul angkat sendiri. Bukan itu niat saya. Saya gunakan contoh ini hanya sebagai gambaran angka dan masa bagi kes yang sebenar dan ringkas. Saya gunakan contoh ini supaya kamu tahu yang perkara ini mudah. Semakin kamu serasi dengan empat asas kepintaran kewangan ini, semakin mudah jadinya.

Secara peribadi, saya menggunakan dua instrumen utama bagi mencapai pembangunan kewangan, iaitu hartanah dan saham syarikat kecil. Saya menggunakan hartanah sebagai asas. Setiap



hari, hartanah saya memberikan aliran tunai dan sekali-sekala memberikan peningkatan nilai. Saham syarikat kecil digunakan untuk perkembangan pesat.

Saya tidak mengesyorkan semua perkara yang saya lakukan. Itu cuma sekadar contoh. Sekiranya peluang itu terlalu kompleks dan saya tidak memahaminya, saya tidak akan melakukannya. Matematik mudah dan akal logik sahaja yang diperlukan bagi mencapai kejayaan kewangan.

Ada lima sebab kenapa contoh digunakan:

1. Memberi inspirasi kepada orang ramai belajar lebih banyak.
2. Memberitahu orang ramai perkara ini mudah sekiranya ada asas yang kukuh.
3. Menunjukkan yang sesiapa sahaja dapat mencapai kekayaan yang hebat.
4. Menunjukkan berjuta-juta cara mencapai sasaran.
5. Menunjukkan yang kita tidak memerlukan ilmu yang kompleks untuk mencapai kekayaan.

Pada tahun 1989, saya selalu berjoging di kawasan kejiranan yang cantik di Portland, Oregon. Kawasan itu penuh dengan rumah-rumah yang kecil molek.

Papan tanda 'Untuk Dijual' dipacak di merata-rata tempat. Pasaran balak sangat teruk, pasaran saham juga merudum, dan ekonomi juga jatuh. Di satu jalan, saya perasan papan tanda 'Untuk Dijual' yang nampaknya lebih lama berbanding yang lain. Pada suatu hari, semasa berjoging saya terserempak dengan pemiliknya yang kelihatan gusar.

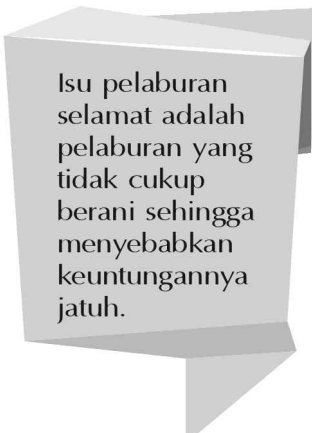
"Berapa harga jualan tuan?" saya bertanya.



Pemilik itu berpaling dan tersenyum tawar, “Letak sahaja berapa harga kamu. Saya sudah cuba menjualnya selama setahun. Tiada seorang pun yang datang melihat rumah ini.”

“Saya akan lihat dahulu.” Setengah jam kemudian saya beli rumah itu dengan diskaun 20,000 dolar daripada harga yang beliau mahu.

Rumah itu hanya mempunyai dua bilik tidur dengan hiasan antik. Warnanya biru muda dengan jalur kelabu. Rumah itu dibina pada tahun 1930. Di dalamnya ada pendiang api batu. Ternyata ini adalah rumah sewa yang sesuai.



Isu pelaburan selamat adalah pelaburan yang tidak cukup berani sehingga menyebabkan keuntungannya jatuh.

Saya beri pemilik rumah itu pendahuluan 5,000 dolar bagi rumah berharga 45,000 dolar yang sebenarnya bernilai 65,000 dolar, tetapi tiada siapa mahu membelinya. Pemiliknya keluar dalam masa seminggu dan gembira kerana tidak lagi terbeban dengan rumah itu. Penyewa pertama saya, adalah seorang profesor di kolej yang berhampiran. Tolak pinjaman, perbelanjaan, dan yuran pengurusan, saya mendapat 40 dolar sahaja setiap bulan. Tidak mengujakan sangat.

Setahun kemudian, pasaran hartanah Oregon mula pulih. Pelabur dari California dengan wang berlambak-lambak hasil peningkatan pasaran hartanah mereka datang ke utara bagi membeli hartanah di Oregon dan Washington. Saya menjual rumah kecil itu kepada pasangan muda dari California pada harga 95,000 dolar yang menyangka itu adalah tawaran yang baik. Keuntungan saya sebanyak 40,000 dolar diletakkan dalam akaun penangguhan cukai 1031, dan saya mencari tempat untuk saya menyimpan wang saya.

Dalam masa sebulan, saya menjumpai blok apartmen 12 unit yang terletak bersebelahan kilang Intel di Beaverton, Oregon.



Pemiliknya tinggal di Jerman dan tidak tahu apa nilai sebenar dan hanya mahu menjualnya. Saya menawarkan 275,000 dolar bagi bangunan bernilai 450,000 dolar. Mereka setuju pada harga 300,000 dolar. Saya membelinya dan menyimpan bangunan itu selama dua tahun. Menggunakan akaun penangguhan cukai 1031 yang sama, kami menjual bangunan itu pada harga 495,000 dolar dan membeli blok apartmen 30 unit di Phoenix, Arizona. Sama seperti di Oregon sebelum ini, pasaran hartanah di Phoenix jatuh teruk. Harga blok apartmen 30 unit di Phoenix hanya 875,000 dolar dengan pendahuluan sebanyak 275,000 dolar. Aliran tunai daripada 30 unit berkenaan hanya 5,000 dolar sebulan.

Pasaran di Arizona mula pulih dan beberapa tahun kemudian pelabur dari Colorado menawarkan kami 1.2 juta dolar bagi hartanah berkenaan.

Sekali lagi tujuan contoh ini adalah bagi menunjukkan bagaimana amaun kecil berubah menjadi amaun besar. Sekali lagi, kamu hanya perlu memahami penyata kewangan, strategi pelaburan, memahami pasaran, dan undang-undang.

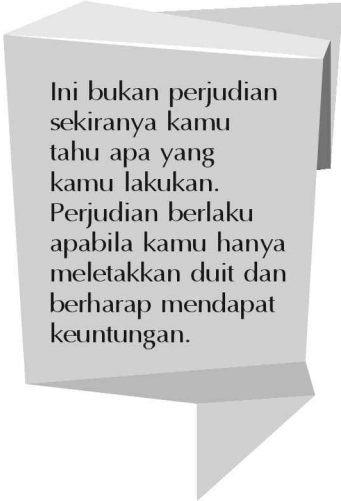
Sekiranya individu itu tidak mahir dalam semua urusan ini, sudah tentu mereka ikut sahaja dogma masyarakat, iaitu pilih jalan selamat, pelbagaikan pelaburan, dan hanya melabur pada pelaburan selamat. Isu pelaburan selamat adalah pelaburan yang tidak cukup berani sehingga menyebabkan keuntungannya jatuh.

Kebanyakan institusi pelaburan besar tidak akan menyentuh transaksi spekulatif bagi melindungi diri mereka dan klien. Itu adalah polisi yang baik. Tawaran terhebat selalunya tidak ditawarkan kepada amatir. Selalunya, tawaran terbaik yang menjadikan orang kaya semakin kaya dikhaskan untuk mereka yang memahami permainan ini.

Secara teknikalnya, menawarkan tawaran spekulatif kepada seseorang yang tidak mahir adalah satu kesalahan. Namun, sudah tentu kesalahan ini tetap berlaku. Lebih mahir saya dalam pelaburan, lebih banyak peluang datang kepada saya.



Satu lagi sebab bagi membina kepintaran kewangan sepanjang hidup adalah semata-mata supaya lebih banyak peluang datang kepada kamu. Lebih tinggi kepintaran kewangan kamu, lebih mudah mengetahui sama ada tawaran berkenaan baik ataupun buruk. Kepintaran kewangan kamu yang dapat mengesan tawaran buruk,



Ini bukan perjudian sekiranya kamu tahu apa yang kamu lakukan. Perjudian berlaku apabila kamu hanya meletakkan duit dan berharap mendapat keuntungan.

ataupun menukar tawaran buruk menjadi peluang baik. Lebih banyak saya belajar, lebih banyak wang yang saya dapat. Ini semata-mata kerana saya memperoleh pengalaman dan kebijaksanaan tahun demi tahun. Saya mempunyai rakan-rakan yang memilih jalan selamat, bekerja keras demi karier mereka, dan gagal membina kepintaran kewangan. Kepintaran kewangan adalah perkara yang memerlukan masa untuk dibina.

Falsafah umum saya adalah menanam benih dalam bahagian aset saya. Inilah formula saya. Saya bermula secara kecil-kecilan dan menanam benih. Ada yang tumbuh, ada yang tidak. Dalam syarikat hartanah kami, kami mempunyai hartanah bernilai berjuta-juta dolar. Ini adalah REIT kami sendiri ataupun *Real Estate Investment Trust*.

Apa yang saya hendak sampaikan adalah harta berjuta-juta ini bermula daripada pelaburan 5,000 dolar hingga 10,000 dolar. Kami mendapat semula wang pendahuluan kerana perkembangan pesat pasaran dan pengecualian cukai. Kami berjual beli hartanah selama beberapa tahun.

Kami juga mempunyai portfolio saham yang diletakkan di bawah syarikat yang saya dan Kim namakan sebagai 'saham amanah peribadi'. Kami mempunyai rakan-rakan yang secara khusus berurusan dengan pelabur seperti kami, yang mempunyai wang lebih setiap bulan bagi melabur. Kami membeli syarikat sendirian



berhad yang berisiko tinggi dan spekulatif yang baru sahaja hendak disenaraikan di bursa saham Amerika Syarikat ataupun Kanada. Contoh keuntungan pesat adalah 100,000 saham yang dibeli pada harga 25 sen seunit sebelum penyenaian di bursa saham. Enam bulan kemudian, syarikat berkenaan disenaraikan dan 100,000 saham itu kini bernilai 2 dolar seunit. Sekiranya syarikat berkenaan diuruskan dengan baik, harga saham akan terus meningkat dan harga seunit dapat mencecah 20 dolar. Kami pernah mendapat pulangan sebanyak sejuta dolar hasil daripada pelaburan 25,000 dolar sahaja.

Ini bukan perjudian sekiranya kamu tahu apa yang kamu lakukan. Perjudian berlaku apabila kamu hanya meletakkan duit dan berharap mendapat keuntungan. Ideanya adalah menggunakan pengetahuan teknikal, kebijaksanaan, dan kecintaan pada permainan berkenaan bagi mengawal risiko. Sudah tentu, risiko tetap ada. Kepintaran kewangan yang menaikkan peluang kamu. Oleh itu, apa yang berisiko untuk seseorang, kurang berisiko bagi orang lain. Sebab itu saya selalu menggalakkan orang ramai melabur dalam pendidikan kewangan mereka berbanding saham, hartanah, ataupun pasaran lain. Apabila kamu semakin pintar, lebih tinggi peluang kamu mencapai kejayaan.

Permainan saham yang saya lakukan secara peribadi sangat berisiko tinggi dan dapat dikatakan sebagai ekstrem. Saya melakukannya sejak tahun 1979 dan banyak kali juga saya mengalami kerugian. Namun, sekiranya kamu rasa pelaburan sebegini berisiko tinggi seperti kebanyakan orang, kamu sebenarnya mampu menukar 25,000 dolar menjadi satu juta dolar dalam masa setahun sahaja.

Seperti yang dinyatakan sebelum ini, apa yang saya tuliskan bukannya cadangan yang mutlak. Ini semua hanya contoh apa yang mudah dan senang untuk dilakukan. Apa yang saya lakukan ini kecil sahaja dalam sistem yang besar ini. Namun bagi kebanyakan individu, pendapatan pasif 100,000 dolar setahun adalah bagus dan mudah untuk dicapai. Bergantung pada keadaan pasaran dan sebijak mana kamu, sasaran ini dapat dicapai dalam masa 5 hingga 10 tahun. Sekiranya kamu kekal hidup sederhana, pendapatan tambahan



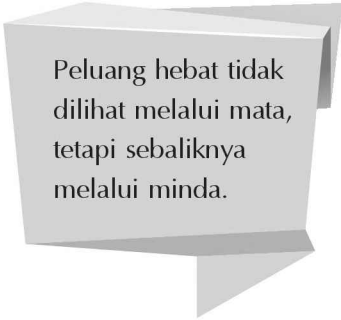


100,000 dolar adalah begitu menyeronokkan, tidak kira sama ada kamu bekerja ataupun tidak. Kamu boleh bekerja sekiranya mahu, ataupun cuti sahaja dan menggunakan sistem cukai kerajaan bagi kelebihan kamu dan bukannya menekan kamu.

Asas peribadi saya adalah hartanah. Saya suka hartanah kerana pasaran ini stabil dan bergerak perlahan. Saya pastikan asas saya kukuh. Aliran tunai hartanah dapat dikatakan konsisten dan apabila diuruskan dengan betul, nilainya berpeluang untuk meningkat. Kelebihan asas kukuh dalam hartanah membolehkan saya mengambil risiko lebih tinggi seperti saham spekulatif.

Apabila saya mendapat keuntungan dalam pasaran saham, saya membayar cukai keuntungan. Lebihan duit itu saya gunakan sebaiknya bagi membeli hartanah untuk terus mengukuhkan asas aset saya.

Kata-kata akhir saya berkenaan hartanah adalah saya sudah pergi ke serata dunia dan mengajar pelaburan. Di setiap kota, saya mendengar orang berkata yang kita tidak dapat membeli hartanah dengan harga yang murah. Namun, pengalaman saya adalah sebaliknya. Walaupun di New York dan Tokyo, ataupun betul-betul di pinggir kota, tawaran hebat selalu terlepas daripada pandangan kebanyakan orang. Di Singapura yang serba mahal pun masih ada tawaran hebat yang berhampiran dengan kamu. Jadi, apabila saya dengar seseorang berkata, “Kamu tidak boleh buat begitu di sini,” saya mengingatkan kembali kenyataan sebenar, “Saya belum tahu bagaimana melakukannya di sini.”



Peluang hebat tidak dilihat melalui mata, tetapi sebaliknya melalui minda.

Peluang hebat tidak dilihat melalui mata, tetapi sebaliknya melalui minda. Kebanyakan orang tidak menjadi kaya semata-mata kerana mereka tidak dilatih dalam aspek kewangan bagi mengenal pasti peluang yang betul-betul ada di hadapan mereka.



Saya selalu ditanya, “Bagaimana saya dapat bermula?”

Dalam bab terakhir buku ini, saya menawarkan 10 langkah yang saya ikuti dalam mencapai kebebasan kewangan. Namun, jangan lupa untuk berseronok juga. Apabila kamu belajar peraturan dan istilah-istilah pelaburan serta membina aset, saya fikir hal ini akan menjadi permainan paling seronok yang pernah kamu lalui. Kadangkala kamu menang dan kadangkala kamu belajar, tetapi jangan lupa untuk berseronok.

Kebanyakan orang tidak pernah menang kerana mereka lebih takut kepada kekalahan. Sebab itu saya merasakan sekolah adalah tempat yang kelakar. Di sekolah, kita belajar yang kesalahan adalah buruk dan kita dihukum kerana melakukan kesalahan. Namun, sekiranya kamu melihat bagaimana manusia dicipta, kita belajar dengan melakukan kesalahan. Kita belajar berjalan dengan terjatuh. Sekiranya kita tidak pernah jatuh, kita tidak akan dapat berjalan. Begitu juga dengan berbasikal. Saya masih ada parut di lutut, tetapi hari ini saya dapat berbasikal tanpa berfikir. Begitu juga dengan mencapai kekayaan. Sebab utama kebanyakan orang tidak kaya adalah kerana mereka takut rugi. Para juara tidak takut kalah, tetapi mereka yang corot sangat takut. Kegagalan adalah sebahagian daripada proses kejayaan. Mereka yang mengelak daripada kegagalan, juga mengelak daripada kejayaan.

Saya melihat wang seperti bermain tenis. Saya bermain bersungguh-sungguh, melakukan kesilapan, membetulkan, melakukan kesilapan, membetulkan, dan menjadi lebih baik. Apabila saya kalah, saya bersalaman dengan lawan saya, saya senyum dan berkata, “Jumpa lagi Ahad depan.”

Ada dua jenis pelabur:

1. Jenis pertama dan paling biasa adalah orang yang membeli pelaburan berpakej. Mereka pergi ke ‘kedai’, seperti syarikat hartanah, broker saham, ataupun perancang kewangan dan mereka membeli sesuatu. Mungkin mereka beli saham amanah, REIT, saham, ataupun bon. Ini adalah



cara pelaburan yang mudah dan kemas. Ibaratnya seperti seseorang yang pergi ke kedai dan membeli komputer yang sudah siap dipasang.

2. Jenis kedua adalah pelabur yang mencipta pelaburan. Pelabur sebegini membina pelaburan sama seperti seorang yang membeli komponen, lalu memasang komputer. Saya tidak tahu memasang komponen komputer, tetapi saya tahu bagaimana menyusun peluang menjadi pelaburan. Saya juga tahu siapa yang tahu memanfaatkan peluang.

Pelabur jenis kedua adalah pelabur yang lebih profesional. Kadangkala, bertahun-tahun diperlukan bagi mengumpul semua aspek yang diperlukan. Kadangkala, mereka gagal melakukannya. Rich Dad menggalakkan saya menjadi pelabur jenis kedua. Penting untuk kita belajar membina pelaburan sendiri kerana di situlah keuntungan paling besar tercipta dan juga kerugian terbesar apabila pasaran bertukar sebaliknya.

Sekiranya kamu mahu menjadi pelabur jenis kedua, kamu perlu membina tiga kemahiran utama. Kemahiran-kemahiran ini adalah tambahan kepada kepintaran kewangan:

1. **Cari peluang yang orang lain terlepas pandang**

Kamu lihat dengan minda kamu apa yang orang lain terlepas daripada pandangan mata mereka. Sebagai contoh, seorang rakan membeli sebuah rumah buruk yang nampak berhantu. Semua orang pelik kenapa dia membelinya. Apa yang dia dapat lihat dan kita tidak dapat lihat adalah rumah itu mempunyai tambahan empat lot kosong. Dia tahu perkara berkenaan apabila pergi ke syarikat hartanah. Selepas membeli rumah itu, dia meruntuhkannya dan menjual lima lot kepada seorang pemaju dengan harga tiga kali ganda. Dia mendapat 75,000 dolar dalam masa dua bulan. Wang yang diperolehnya tidaklah banyak tetapi lebih baik berbanding kerja bergaji minima. Tambahan pula, perkara ini tidak sukar dari segi teknikalnya.



## 2. Kumpul modal

Orang biasa hanya tahu pergi ke bank. Pelabur jenis kedua perlu tahu bagaimana mengumpul modal dan ada banyak cara yang tidak memerlukan pinjaman bank. Sebagai permulaan, saya belajar cara membeli rumah tanpa pinjaman bank. Saya belajar kemahiran mengumpul modal. Nilai kemahiran ini lebih tinggi daripada nilai rumah yang saya beli.

Saya selalu mendengar orang berkata, “Bank tidak mahu memberi pinjaman wang kepada saya.” ataupun “Saya tiada wang bagi membelinya.” Sekiranya kamu mahu menjadi pelabur jenis kedua, kamu perlu belajar melakukan perkara yang menghalang keinginan orang lain. Dalam erti kata lain, kebanyakan orang membiarkan kekurangan wang menghalang mereka mengambil peluang. Sekiranya kamu belajar mengelak halangan itu, kamu akan berada berjuta-juta batu di hadapan orang lain. Banyak kali saya membeli rumah, saham, ataupun blok apartmen tanpa sesen pun duit di dalam bank. Pernah sekali saya membeli apartmen dengan harga 1.2 juta dolar. Saya hanya membuat satu ‘ikatan’ iaitu kontrak bertulis antara penjual dan pembeli.

Kemudian saya kumpulkan deposit 100,000 dolar yang memberikan saya masa 90 hari bagi mengumpul wang selebihnya. Mengapa saya melakukannya? Saya tahu apartmen itu bernilai 2 juta dolar. Saya tidak mengumpul modal. Sebaliknya, orang yang meminjamkan saya 100,000 dolar itu memberi saya 50,000 dolar kerana berjaya mendapatkan peluang berkenaan. Dia mengambil alih posisi saya dan saya berlalu pergi. Masa bekerja hanya tiga hari. Sekali lagi, apa yang kamu tahu lebih penting berbanding apa yang kamu beli. Pelaburan bukan membeli, tetapi mengetahui.

## 3. Mengurus orang bijak

Orang yang bijak adalah mereka yang bekerja dengan ataupun menggaji orang yang lebih bijak berbanding diri



mereka. Apabila kamu perlukan nasihat, pastikan kamu memilih penasihat dengan bijaksana.

Ada banyak perkara untuk dipelajari, tetapi ganjarannya menjadi berlipat kali ganda. Sekiranya kamu tidak mahu belajar semua kemahiran berkenaan, lebih baik kamu menjadi pelabur jenis pertama sahaja. Apa yang kamu tahu adalah kekayaan kamu dan apa yang kamu tidak tahu adalah risiko terbesar. Risiko sentiasa ada, oleh itu belajar mengurus risiko dan bukan mengelakkannya.

## Bab Enam



### PELAJARAN 6:

# Kerja untuk Belajar, Bukan demi Wang

Jaminan pekerjaan adalah segala-galanya bagi Poor Dad.  
Belajar adalah segala-galanya bagi Rich Dad.

**B**eberapa tahun lalu, saya ditemu ramah oleh wakil akhbar dari Singapura. Wartawan wanita yang bertugas tiba tepat pada masanya, lalu tanpa membuang masa temu ramah pun berlangsung. Sambil menikmati kopi di lobi sebuah hotel mewah, kami berbicara tujuan kehadiran saya ke kota singa itu. Saya dijadualkan memberi ucapan di pentas yang sama dengan Zig Ziglar. Beliau menyampaikan ucapan motivasi, manakala saya membicarakan topik berkenaan rahsia orang kaya.

“Saya berharap dapat menjadi penulis bestseller seperti tuan, pada suatu hari nanti,” kata wartawan muda itu. Sebelum temu ramah, saya sudah membaca artikel yang ditulis olehnya. Dia mempunyai gaya penulisan tersendiri dan mampu menyampaikan idea dengan baik.

“Gaya penulisan puan sungguh baik,” saya membalas. “Apa yang menghalang puan daripada mengejar cita-cita menjadi penulis bestseller?”



Perlahan dia membalas, “Karya saya nampaknya sukar dijual. Ramai orang kata novel tulisan saya bagus, tetapi tidak ada apa-apa yang berlaku. Sebab itu, saya memilih kekal bekerja dengan akhbar. Sekurang-kurangnya dapat juga saya membayar bil dengan gaji yang saya terima. Tuan ada cadangan untuk saya?”

“Sudah tentu,” jawab saya. “Seorang rakan saya di sini mempunyai pusat latihan jualan. Beliau melatih sesiapa yang berminat dalam bidang jualan. Klien beliau termasuklah organisasi-organisasi besar di Singapura. Pada pendapat saya, ada baiknya puan hadiri latihan di situ bagi meningkatkan kerjaya puan.”

Dia kaget. “Maksud tuan, saya perlu belajar cara-cara menjual?”

Saya mengangguk.

“Tuan bergurau sahaja, bukan?”

Sekali lagi saya mengangguk. “Apa salahnya?” Pada ketika itu saya berharap saya tidak mencadangkan apa-apa pun dari awal, sebab nampaknya dia tersinggung dengan cadangan saya. Niat saya hendak menolong, namun akhirnya saya terpaksa mempertahankan cadangan yang bagi dia satu gurauan.

“Saya adalah lulusan sarjana bahasa Inggeris. Mengapa pula saya perlu pergi ke pusat latihan bagi menjadi jurujual? Saya seorang yang berkerjaya. Saya melanjutkan pelajaran ke peringkat tinggi supaya saya tidak perlu bekerja sebagai jurujual. Saya benci jurujual. Mereka memikirkan urusan wang sahaja. Sekarang tuan beritahu saya, mengapa saya patut menyertai latihan itu?” Wartawan wanita itu berkemas-kemas mahu beredar.

Ada sebuah buku tulisan saya yang mendapat penghargaan bestseller di atas meja di hadapan kami. Saya mengambil buku itu sekali dengan buku nota kecil milik wartawan.

“Puan nampak ini?” tanya saya sambil menunjuk ke arah buku nota kecil itu.



Dia merenung catatannya sendiri pada buku nota yang saya pegang. “Apa dia?” dia bertanya kerana keliru. Saya pun menunjuk ke arah catatannya semula. Dia menulis, ‘Robert T. Kiyosaki, penulis bestseller’.

“Tulisan puan berbunyi penulis bestseller, bukan penulis terhebat,” jawab saya perlahan. Dia membuntangkan matanya.

“Saya tidak pandai menulis,” kata saya lagi. “Puan adalah penulis yang hebat. Saya belajar di kolej perniagaan. Puan ada ijazah sarjana. Satukan kedua-duanya, puan dapat menjadi penulis bestseller dan penulis terhebat.”

Dia kelihatan marah. “Saya tidak akan merendahkan diri belajar menjadi jurujual. Orang seperti tuan tidak mempunyai kelulusan dalam bidang penulisan. Saya dilatih secara profesional bagi menjadi penulis dan tuan adalah penjual. Hal ini tidak adil.”

Dia mengemas barang-barangnya dan bergegas keluar dari hotel. Sekurang-kurangnya keesokan harinya dia bersikap adil dengan menulis perkara yang baik berkenaan temu ramah kami. Hidup kita ini dikelilingi ramai orang bijak, berbakat, dan berpendidikan. Kita bertemu dengan mereka ini saban hari.

Beberapa hari lalu, kereta saya rosak. Seorang mekanik membaiki kerosakan itu dalam beberapa minit sahaja. Dia tahu apa masalahnya hanya dengan mendengar bunyi enjin. Saya kagum dengan kelebihannya.

Namun, saya selalu terkejut apabila mendapat tahu ramai orang berbakat mendapat gaji yang kecil. Saya pernah bertemu dengan seseorang yang bijak dan berpendidikan tinggi yang menerima gaji kurang daripada 20,000 dolar setahun. Seorang konsultan dalam bidang perubatan memberitahu saya ada banyak doktor perubatan dan doktor gigi menghadapi masalah kewangan. Selama ini saya fikir apabila graduan bidang perubatan ini lulus, mereka akan menerima bayaran gaji paling tinggi. Kata konsultan ini lagi, “Para doktor ini perlu belajar satu lagi kemahiran bagi menjadi kaya.”





Maksud kata-kata konsultan ini adalah, ramai orang perlu belajar dan menguasai satu lagi kemahiran bagi menggandakan pendapatan mereka. Sebelum ini saya sudah tekankan yang pengurusan wang yang bijak (financial intelligence) adalah penguasaan empat bidang, iaitu perakaunan, pelaburan, pemasaran, dan undang-undang. Aktiviti buat wang dengan wang menjadi bertambah mudah apabila kita gabungkan kemahiran teknikal bagi keempat-empat bidang ini. Ramai orang beranggapan, apabila bercakap perihal wang, satu-satunya kemahiran yang mereka tahu adalah bekerja keras.

Contoh klasik adalah wartawan muda tadi. Sekiranya dia tekun mempelajari kemahiran menjual dan memasarkan buku, pendapatannya dapat bertambah secara dramatik. Sekiranya saya menjadi dia, saya juga akan mendaftarkan diri menyertai kursus *copywriting* pengiklanan. Selepas itu, daripada terus bekerja sebagai wartawan akhbar, saya akan mencari kerja di agensi pengiklanan pula. Meskipun mungkin ada pengurangan dari segi bayaran gaji, dia dapat belajar berkomunikasi dengan ramai orang dalam bidang pengiklanan. Pada masa yang sama, dia dapat belajar satu lagi kemahiran penting, iaitu perhubungan awam. Dia dapat belajar bagaimana menjana wang secara percuma. Pada waktu malam dan hujung minggu, dia dapat menulis novel. Tamat menulis, dia sudah tahu bagaimana hendak menjual hasil karyanya dengan lebih baik. Kemudian, dalam masa singkat, dia akan bergelar 'penulis bestseller'.

Ketika saya menghantar manuskrip buku pertama saya yang berjudul *If You Want to Be Rich and Happy, Don't Go to School*, penerbit menyarankan supaya saya menukar judul buku itu menjadi *The Economics of Education*. Saya beritahu kepada penerbit itu, dengan judul demikian, saya hanya dapat menjual dua buah buku sahaja. Satu kepada keluarga dan satu lagi kepada sahabat saya. Masalahnya, sudah tentu mereka mahukan buku itu secara percuma daripada saya. Saya memilih judul *If You Want to Be Rich and Happy, Don't Go to School* kerana saya yakin judul itu menarik banyak publisiti. Saya seorang pro-pendidikan dan saya percaya kepada reformasi dalam pendidikan. Sekiranya saya bukan seorang




pro-pendidikan, mengapa pula saya tidak henti-henti berkempen supaya sistem pendidikan yang lama ini ditukar? Sebab itu, saya memilih judul yang dapat meraih publisiti dan kontroversi pihak televisyen dan radio. Ramai orang fikir saya mengarut, namun buku itu laku keras di pasaran.

Apabila saya lulus pengajian di U.S. Merchant Marine Academy pada tahun 1969, ayah saya begitu gembira. Saya diambil bekerja oleh Standard Oil of California sebagai krunya. Saya mendapat gaji yang rendah berbanding rakan-rakan sekelas yang lain, namun ia masih dikira berbaloi bagi pekerjaan pertama. Bayaran permulaan saya adalah 42,000 dolar setahun, termasuk kerja lebih masa, dan saya hanya perlu bekerja selama tujuh bulan. Baki selama lima bulan adalah hari cuti. Sekiranya saya mahu, boleh sahaja saya melarikan diri sebentar ke Vietnam dan bekerja sementara selama tempoh cuti itu bagi mendapat wang tambahan.

Kerjaya saya berjalan lancar di situ, namun selepas enam bulan, saya berhenti dan menyertai Marine Corps kerana hendak belajar mengendalikan pesawat penerbangan. Ayah kandung saya, Poor Dad kecewa dengan keputusan ini, namun Rich Dad mengucapkan tahniah.

Di sekolah dan di tempat kerja, ada satu pendapat popular yang dipegang oleh ramai orang, iaitu kepakaran. Kepakaran dikatakan dapat memastikan kita mendapat kenaikan gaji dan pangkat. Sebab itu, banyak doktor perubatan yang cenderung memilih bidang kepakaran tertentu, seperti ortopedik ataupun pediatrik dan sebagainya. Pendapat yang sama juga berlegar dalam bidang pekerjaan lain seperti akauntan, arkitek, peguam, juruterbang, dan sebagainya.

Ayah kandung saya yang berpendidikan tinggi itu percaya pada dogma yang sama. Sebab itu, beliau begitu teruja apabila akhirnya beliau



Kata Rich Dad,  
"Kamu perlu tahu  
sedikit sahaja  
berkenaan banyak  
perkara."



berjaya lulus peringkat Ph.D. Beliau selalu berkata yang sekolah dan universiti memberi lebih ganjaran kepada mereka yang memberi tumpuan penuh pada sedikit cabang ilmu.

Rich Dad pula menggalakkan saya melakukan sebaliknya. Kata Rich Dad, “Kamu perlu tahu sedikit sahaja berkenaan banyak perkara.” Sebab itu, selama beberapa tahun saya bekerja di pelbagai unit di syarikat-syarikat miliknya. Saya pernah ditempatkan di jabatan perakaunan di syarikat milik Rich Dad. Walaupun saya tidak mungkin menjadi akauntan, beliau mahu saya mengenali bidang itu supaya saya mempunyai ilmu yang seimbang. Rich Dad tahu yang saya dapat mempelajari banyak istilah di situ selain mengenal pasti perkara-perkara penting dan kurang penting dalam sesebuah bisnes.

Saya juga pernah menjadi pekerja biasa dan buruh di tapak pembinaan, selain didedahkan kepada jabatan jualan dan pemasaran. Rich Dad bertanggungjawab membentuk saya dan Mike. Sebab itu juga, beliau mengajak kami duduk bersama ketika beliau bermesyuarat dengan pegawai bank, peguam, akauntan, dan brokernya. Beliau mahu kami tahu serba sedikit berkenaan setiap aspek dalam empayarnya.

Apabila saya meletak jawatan di Standard Oil yang membayar gaji tinggi, ayah kandung saya mengajak kami bercakap dari hati ke hati. Beliau tidak menyangka saya akan mengambil tindakan sebegitu. Beliau tidak faham mengapa saya sanggup melepaskan jawatan yang menawarkan gaji lumayan, faedah yang banyak, cuti yang panjang, dan peluang naik pangkat. Apabila beliau bertanya, “Mengapa kamu berhenti?”, saya tidak tahu bagaimana hendak menjelaskan kepadanya, meskipun saya sudah mencuba sedaya upaya. Logik saya tidak bertemu dengan logik ayah saya. Masalah utamanya adalah logik yang ada pada saya adalah logik yang dipegang oleh Rich Dad.

Jaminan pekerjaan adalah segala-galanya bagi ayah kandung saya, manakala belajar adalah segala-galanya bagi Rich Dad.



Ayah kandung saya menyangka yang saya melanjutkan pelajaran bagi menjadi pegawai kapal. Rich Dad pula tahu yang saya melanjutkan pelajaran kerana mahu mempelajari bidang perdagangan antarabangsa. Sebagai pelajar, saya mengendalikan penghantaran kargo, memandu arah kapal kontena besar, kapal minyak, dan kapal penumpang yang menghala ke timur dan lautan Pasifik. Rich Dad menekankan yang saya perlu memberi fokus pada rantau Pasifik kerana negara-negara membangun adalah di rantau Asia, bukan Eropah. Saya bertungkus lumus belajar ketika rakan-rakan sekelas, termasuk Mike, menghabiskan masa dengan bergembira. Saya mengkaji bidang perdagangan, masyarakat, stail bisnes, dan budaya negara-negara seperti Jepun, Thailand, Taiwan, Filipina, Singapura, Hong Kong, Vietnam, Korea, Tahiti, dan Samoa. Saya juga sebenarnya sedang bergembira, namun dengan cara saya sendiri. Kecenderungan saya ini menyebabkan saya matang lebih cepat berbanding rakan seusia.

Ayah kandung saya tidak faham mengapa saya membuat keputusan berhenti dari tempat lama dan menyertai Marine Corps. Saya katakan kepadanya yang saya hendak belajar mengendalikan penerbangan, tetapi saya sebenarnya berharap dapat belajar mengetuai sebuah pasukan. Rich Dad pernah berkata yang perkara paling sukar dalam mengendalikan bisnes adalah menguruskan pekerja. Beliau menghabiskan masa selama tiga tahun menyertai latihan ketenteraan, namun ayah kandung saya dikecualikan. Rich Dad menghargai pengalamannya belajar mengetuai pasukan dalam keadaan berbahaya. “Perkara seterusnya yang perlu kamu belajar adalah kepimpinan,” kata Rich Dad. “Sekiranya kamu tidak menjadi pemimpin yang bagus, kamu akan ditikam dari belakang. Itu yang selalu berlaku dalam bisnes.”

Sebaik sahaja pulang dari Vietnam pada tahun 1973, saya berhenti dari Marine Corps meskipun saya suka pada kerjaya dalam bidang penerbangan. Saya mendapat kerja baru di Xerox Corp. Saya menyertai syarikat itu bukan kerana faedah yang ditawarkan, namun kerana satu sikap dalam diri yang perlu saya atasi. Saya seorang yang



pemalu. Jurujual adalah pekerjaan yang ramai orang di dunia ini mahu hindarinya. Xerox adalah syarikat yang mempunyai program latihan jualan terbaik di Amerika.

Rich Dad bangga dengan komitmen baru saya. Ayah kandung saya pula kecewa tidak berkata. Sebagai seorang yang berpendidikan tinggi, ayah kandung saya merasakan taraf jurujual adalah rendah. Saya bekerja di Xerox selama empat tahun sehinggalah saya berjaya mengatasi sikap malu dan takut ditolak. Apabila saya berjaya menempatkan diri dalam kalangan lima jurujual terbaik syarikat, saya meletak jawatan sekali lagi dan melangkah ke peringkat seterusnya. Saya bangga kerana saya meninggalkan rekod cemerlang di Xerox.

Pada tahun 1977, saya menubuhkan syarikat saya yang pertama. Rich Dad 'membentuk' saya dan Mike sebagai persediaan mengambil alih beberapa buah syarikat. Saya belajar membangunkan syarikat-syarikat yang ada dan menggabungkan kesemuanya. Produk



pertama saya, iaitu dompet daripada bahan nilon dan *velcro*, dikilangkan di negara Asia, lalu dihantar ke gudang di New York, berdekatan dengan sekolah lama saya. Saya berjaya menyempurnakan pendidikan formal, dan kini masanya untuk saya membuktikan di lapangan sebenar. Sekiranya saya gagal, saya akan kehilangan segala-galanya. Rich Dad

berpendapat tidak mengapa saya gagal sebelum usia 30 tahun kerana saya masih punya masa untuk bangkit semula. Pada malam ulang tahun saya yang ke-30, penghantaran pertama produk saya berlepas dari Korea ke New York.

Sehingga hari ini, saya masih menjalankan perdagangan antarabangsa. Seperti tip yang diberikan oleh Rich Dad, saya selalu mencari peluang baru di negara-negara membangun. Pada hari ini, saya mempunyai syarikat pelaburan di negara-negara di selatan Amerika dan di Asia, selain di Norway dan Rusia.



Ada satu perumpamaan klise yang berbunyi, “*Job* (kerja) adalah kependekan bagi *Just Over Broke*.” Sayangnya, saya dapat katakan itu yang sedang berlaku kepada kebanyakan orang sekarang. Sebabnya, sekolah dan pusat pengajian tinggi memandang remeh kepada bidang kewangan dan merasakan bidang itu tidak menggambarkan satu daripada bentuk kepintaran. Ramai orang meneruskan hidup dengan wang gaji sahaja. Mereka bekerja kerana hendak membayar bil.

Satu lagi teori pengurusan yang teruk mengatakan, “Pekerja bekerja keras bagi memastikan mereka tidak dipecat, manakala majikan membayar gaji cukup-cukup sahaja supaya pekerja tidak berhenti.” Apabila kita melihat kepada skala pembayaran gaji oleh kebanyakan syarikat yang ada sekarang, teori ini ada benarnya.

Hasilnya, ramai pekerja tidak dapat mengembangkan kerjaya mereka. Mereka lakukan apa yang diajar selama ini, iaitu dapatkan pekerjaan yang terjamin. Ramai pekerja hanya fokus kepada gaji dan faedah yang ditawarkan dalam jangka masa pendek, namun tidak membantu mereka pada jangka masa panjang.

Saya mencadangkan supaya anak muda mencari pekerjaan yang membolehkan mereka terus belajar, bukan sekadar mendapat gaji bulanan. Kaji bentuk kemahiran tambahan yang perlu diperoleh sebelum memilih pekerjaan tertentu dan akhirnya terperangkap dengan gaya hidup yang sia-sia.

Sebaik sahaja kita terperangkap dengan kehidupan dikelilingi hutang, kita tidak ubah seperti hamster yang berlari bersungguh-sungguh di dalam roda besi kecilnya. Kaki mereka yang kecil itu bergerak pantas, roda juga berputar laju, namun keesokan paginya ia masih berada di dalam sangkar yang sama. Bagus, bukan?

Dalam filem *Jerry Maguire*, ada banyak dialog yang hebat. Antara dialog yang paling diingati mungkin, “*Show me the money.*” Namun, ada satu lagi dialog yang pada pendapat saya sungguh jujur bunyinya. Dialog itu diungkapkan ketika babak Tom Cruise



hendak meninggalkan tempat kerjanya. Dia yang baru dipecat bertanya kepada semua orang yang ada di situ, “Siapa yang mahu pergi bersama saya?” Semua orang terdiam. Hanya seorang yang menjawab, “Saya berminat, namun saya akan naik pangkat dalam masa tiga bulan.”

Ayat itu mungkin ayat yang paling jujur dalam filem berkenaan. Ayat yang ramai orang gunakan bagi memastikan mereka sibuk bekerja demi membayar hutang. Saya tahu ayah kandung saya selalu berharap supaya beliau mendapat kenaikan gaji saban tahun, namun saban tahun itu juga beliau kecewa. Sebab itu beliau sibuk hendak melanjutkan pengajian ke peringkat lebih tinggi dengan harapan kelulusan itu dapat memberi beliau gaji lebih tinggi. Dan pada akhirnya, beliau tetap kecewa.

Satu soalan yang selalu saya tanya kepada orang ramai adalah, “Ke mana rutin harian membawa kamu?” Sama seperti hamster, saya tertanya-tanya sama ada mereka melihat ke mana kerja keras itu semua membawa mereka. Apa yang mereka harapkan berlaku pada masa hadapan?

Dalam bukunya berjudul *The Retirement Myth*, Craig S. Karpel menulis, “Saya berkunjung ke pejabat firma perundingan pencen nasional dan bertemu dengan pengarah urusannya yang mahir dalam menghasilkan pelan persaraan elit bagi pesara kelas atasan. Apabila saya bertanya kepada beliau apa yang pekerja biasa dapat harapkan selepas bersara, beliau menjawab dengan senyuman yakin, ‘Peluru Perak.’”

Craig menyambung, “Saya bertanya lagi, ‘Apa maksud Peluru Perak?’ Wanita itu mengangkat bahu lalu menjawab, ‘Apabila mereka mendapati mereka tidak mempunyai wang yang cukup bagi meneruskan hidup selepas bersara, mereka boleh membunuh diri.’”

Craig terus menjelaskan perbezaan antara pelan persaraan lama dengan pelan anuiti baru yang lebih berisiko. Berdasarkan pelan baru ini, ramai orang dijangka menghadapi kesusahan apabila bersara kelak. Dan itu hanya pelan persaraan, belum lagi ditambah dengan



bayaran perubatan dan rawatan penjagaan di rumah. Ternyata gambaran hidup masa hadapan adalah menakutkan sekiranya kita tidak membuat persediaan awal.

Sekarang ini, banyak hospital di negara-negara membangun terpaksa berhadapan dengan keputusan sukar seperti, “Siapa yang patut hidup, dan siapa yang perlu dikorbankan?” Keputusan dibuat berdasarkan jumlah wang yang dimiliki oleh pesakit dan usia mereka. Pada kebiasaannya di Amerika, pihak hospital berkenaan mengutamakan pesakit yang lebih muda, manakala pesakit yang sudah berusia diminta menunggu. Keadaan ini sama sahaja dengan situasi yang mana orang kaya mampu mendapat pendidikan lebih baik dan dapat meneruskan hidup, sedangkan orang yang tidak berkemampuan dibiarkan menunggu detik kematian mereka.

Sebab itu saya tertanya-tanya, adakah pekerja-pekerja itu memikirkan masa hadapan mereka, ataupun sekadar menanti hari gaji tanpa mempedulikan ke mana hidup membawa mereka?

Apabila saya berkesempatan bercakap dengan orang dewasa yang mahu menjana wang dengan lebih banyak, saya selalu menyarankan perkara yang sama. Saya nasihatkan mereka merenung masa hadapan. Selain sekadar bekerja demi wang dan keselesaan hidup, yang bagi saya penting juga sebenarnya, saya galakkan supaya mereka mencari kerja sambilan yang akan melatih mereka dengan kemahiran tambahan. Selalunya, saya cadangkan mereka menyertai syarikat pemasaran *multi-level*, sekiranya mereka mahu belajar kemahiran menjual. Ada beberapa syarikat yang menyediakan program latihan terbaik yang dapat membantu pesertanya mengatasi rasa takut gagal dan ditolak. Rasa takut gagal dan ditolak adalah sebab mengapa ramai orang tidak berjaya. Pendidikan lebih bernilai dalam jangka masa panjang berbanding wang.

Apabila saya menyebut cadangan ini, jawapan yang saya terima selalunya adalah, “Lecehlah buat begitu.,” ataupun “Saya mahu buat perkara yang saya minat sahaja.”





Apabila mereka menjawab, “Lecehlah buat begitu.”, saya membalas, “Jadi, kamu rela bekerja sepanjang hidup dan membiarkan kerajaan mengambil 50 peratus daripada keseluruhan gaji kamu?” Dan apabila mereka menjawab, “Saya mahu buat perkara yang saya minat sahaja.”, saya membalas, “Saya tidak berminat bersenam di gimnasium, namun saya tetap pergi kerana saya mahu badan yang lebih sihat dan dapat hidup lebih lama.”

Sayangnya, ada benar juga kata pepatah lama ini, “Kamu tidak akan dapat mengajar teknik baru kepada kuda tua.” Orang yang positif dan hendak berubah sahaja yang dapat berubah.

Bagi sesiapa yang masih ragu-ragu dalam konteks bekerja untuk belajar perkara baru dalam hidup, ini nasihat saya, “Hidup ini umpama pergi ke gimnasium. Saat paling sukar adalah saat membuat keputusan untuk pergi. Sebaik sahaja kita melepasi saat sukar ini, selebihnya akan menjadi mudah. Banyak kali juga saya sendiri berasa malas hendak pergi ke gimnasium, namun sebaik sahaja tiba di sana dan memulakan senaman, saya menikmatinya. Apabila tamat sesi, saya bersyukur kerana berjaya memujuk diri supaya datang ke situ.”

Sekiranya kamu tidak mahu bekerja bagi mempelajari sesuatu yang baru, dan berkeras hendak menjadi pakar dalam bidang pekerjaan yang kamu ceburi, pastikan syarikat tempat kerja itu mempunyai persatuan pekerja. Persatuan pekerja dicipta bagi melindungi pakar. Selepas bertelagah dengan gabenor, ayah saya memegang jawatan sebagai ketua persatuan guru-guru di Hawaii. Menurut beliau, ini adalah tugas yang paling berat pernah beliau pikul. Sebaliknya, sepanjang hidup, Rich Dad berusaha sedaya upaya mengelakkan penubuhan persatuan pekerja di syarikatnya. Setakat ini beliau berjaya. Asal sahaja ada percubaan hendak mewujudkan persatuan itu, Rich Dad selalu mempunyai cara melawan semula.

Secara peribadi, saya tidak menyebelahi mana-mana pihak dalam hal ini. Sebabnya, saya dapat melihat adanya keperluan untuk menubuhkan persatuan pekerja dalam sektor-sektor tertentu,



selain faedah yang diperoleh oleh kedua-dua pihak. Sekiranya kita memilih mengikut saranan sekolah ataupun universiti, iaitu mendapatkan pekerjaan yang terjamin, ada baiknya kita menjadi pakar dan seterusnya menyertai persatuan pekerja. Sebagai contoh, sekiranya saya meneruskan karier sebagai juruterbang, saya akan menyertai syarikat penerbangan yang mempunyai persatuan pekerja yang kukuh. Mengapa? Sebab, seluruh hidup saya sudah saya habiskan dengan mempelajari kemahiran yang hanya diguna pakai oleh satu industri. Sekiranya saya dipecat ataupun tidak layak berada dalam industri penerbangan lagi, kemahiran yang saya ada tidak bermanfaat kepada industri lain. Seorang juruterbang senior dengan jumlah 100,000 jam terbang dan gaji sebanyak 150,000 dolar setahun tidak mungkin mendapat bayaran yang setara apabila bertukar kerja menjadi guru ataupun pensyarah. Kemahiran bukan sesuatu yang mudah dipindahkan daripada satu industri ke satu industri yang lain. Kemahiran seorang juruterbang relevan dalam industri penerbangan sahaja, tidak dalam sistem pendidikan.

Situasi sama juga berlaku kepada para doktor hari ini. Dengan perubahan-perubahan yang rancak berlaku dalam dunia perubatan, banyak pakar perubatan memilih berdaftar dengan organisasi seperti HMO di Amerika Syarikat dan MMA di Malaysia. Guru sekolah digalakkan berdaftar dengan persatuan. Pada hari ini di Amerika Syarikat, persatuan guru adalah persatuan pekerja yang terbesar dan terkaya. *The National Education Association* (NEA) mempunyai pengaruh politik yang kuat. Persatuan ini memerlukan perlindungan kerana ahlinya, iaitu para guru, mempunyai kemahiran yang terhad nilainya. Mereka hanya mempunyai kemahiran dalam dunia pendidikan. Kesimpulannya, ambil langkah bijak, “Sertai persatuan sekiranya kita mempunyai kepakaran yang khusus.”

Apabila saya bertanya kepada pelajar-pelajar saya, “Berapa orang di sini yang fikir dia dapat membuat burger lebih sedap berbanding McDonald’s?”, hampir kesemuanya mengangkat tangan. Saya pun menyambung pertanyaan, “Sekiranya kebanyakan kamu



dapat membuat burger yang lebih sedap, mengapa pula McDonald's lebih kaya berbanding kamu?"

Jawapannya mudah sahaja. McDonald's mempunyai sistem bisnes terbaik. Punca ramai orang berbakat hidup miskin adalah kerana mereka terlalu fokus kepada cara-cara menyediakan burger yang lebih sedap. Mereka tidak mempunyai pengetahuan berkenaan sistem bisnes.

Seorang rakan saya di Hawaii adalah pelukis hebat. Pendapatannya agak lumayan. Pada suatu hari, peguam ibunya memberitahu yang dia mendapat wang pusaka sebanyak 35,000 dolar. Itu jumlah yang tinggal selepas peguam dan kerajaan mengambil bahagian masing-masing. Serta-merta, rakan saya ini melihat ada peluang untuk dia mengembangkan bisnesnya. Dengan menggunakan sebahagian wang pusaka itu, dia menempah ruang iklan satu halaman penuh dan berwarna dalam majalah elit. Sudah tentu sasaran pelanggannya adalah orang kaya. Iklan itu dicetak dalam majalah berkenaan selama tiga bulan. Selepas tiga bulan, dia langsung tidak mendapat sebarang respons daripada iklannya dan wang pusaka juga habis digunakan. Selepas itu, dia memutuskan hendak menyaman majalah berkenaan dengan dakwaan iklan yang diletakkan mengelirukan pembaca.

Kes rakan saya itu adalah contoh kes biasa bagi seseorang yang pandai memasak burger, namun hanya tahu sedikit berkenaan bisnes. Apabila saya bertanya kepadanya apa pengajaran yang dia dapat, dia menjawab, "Jurujual pengiklanan adalah penipu." Kemudian, saya cadangkan pula supaya dia menyertai latihan dalam bidang jualan dan pemasaran. Dia beri alasan, "Saya tidak ada masa untuk itu semua dan saya tidak mahu membazir wang."

Dunia ini dipenuhi dengan orang miskin yang berbakat. Kebiasaannya, kita bertemu dengan orang miskin ataupun yang mempunyai masalah kewangan ataupun yang dibayar kurang daripada sepatutnya, bukan kerana apa yang mereka tahu, tetapi kerana apa yang mereka tidak tahu. Fokus mereka hanya kepada



memperbaiki kemahiran memasak burger, bukan kemahiran menjual dan menghantar burger itu. Mungkin sahaja burger yang dijual di McDonald's tidak sedap yang kita masak sendiri, namun mereka mempunyai strategi penjualan dan penghantaran burger yang terbaik.

Ayah kandung mahu saya memiliki kepakaran dalam satu bidang. Pada pendapat beliau, dengan cara itu saya akan dibayar lebih. Meskipun pihak gabenor memberitahu yang beliau tidak lagi boleh bekerja dengan kerajaan, beliau tidak putus-putus menggalakkan saya menjadi seorang pakar. Beliau memulakan kempen bagi pihak persatuan guru-guru bagi mendapatkan perlindungan tambahan dan faedah-faedah untuk ahli persatuan. Kami selalu berbalah, namun saya sedar yang beliau tidak akan setuju apabila saya mengatakan pengkhususan yang berlebihan adalah punca seseorang memerlukan perlindungan persatuan. Ayah saya tidak akan faham yang semakin kita cenderung kepada satu bidang tertentu, kita semakin terhimpit dan bergantung pada bidang kepakaran itu sahaja.

Rich Dad menasihatkan supaya saya dan Mike melatih diri sendiri. Banyak syarikat besar melakukan perkara yang sama. Mereka mencari graduan muda yang pintar dalam jurusan bisnes dan melatih anak-anak muda ini supaya ada yang dapat mengambil alih bisnes mereka kelak. Semua pekerja muda ini tidak fokus kepada satu bidang sahaja. Mereka dipindahkan dari satu jabatan ke jabatan yang lain bagi mempelajari setiap aspek dalam sistem bisnes. Orang kaya selalunya melatih anak sendiri ataupun anak orang lain. Dengan cara ini, anak-anak mereka dapat mengetahui bagaimana sesebuah bisnes dikendalikan secara keseluruhannya. Mereka juga faham akan bentuk kaitan antara jabatan dalam sesebuah organisasi.

Bagi generasi Perang Dunia Kedua, melompat dari satu tempat kerja ke satu tempat kerja lain adalah tidak bagus. Namun pada hari ini, tindakan ini dianggap bijak. Memandangkan orang memilih melompat dari satu syarikat ke syarikat yang lain berbanding mengkhusus kepada satu bidang sahaja, mengapa tidak menumpukan kepada pembelajaran di setiap tempat berbanding



pendapatan yang ditawarkan? Dalam jangka masa pendek, kita mungkin rugi dari segi pendapatan, namun faedahnya tersimpan untuk kita bagi jangka masa panjang.

Kemahiran pengurusan utama bagi berjaya adalah:

1. Pengurusan aliran tunai
2. Pengurusan sistem
3. Pengurusan manusia

Kemahiran paling utama dan penting adalah jualan dan pemasaran. Kebolehan menjual dan pada masa yang sama berkomunikasi sesama manusia, adalah kemahiran asas bagi kejayaan peribadi. Kemahiran komunikasi seperti menulis, bercakap, dan berunding adalah penting dalam hidup seseorang yang berjaya. Kemahiran-kemahiran ini yang saya selalu gilap pada diri sendiri dengan menghadiri kursus dan latihan, ataupun membeli bahan bacaan berkaitan bagi menambah ilmu pengetahuan.

Seperti yang saya katakan sebelum ini, ayah kandung saya menjadi lebih cekap apabila beliau bekerja lebih kuat berbanding sebelumnya. Semakin beliau fokus pada satu-satu bidang, semakin beliau terperangkap. Meskipun pendapatan beliau bertambah, namun pilihan untuk beliau berkurang. Sebaik sahaja beliau tidak lagi bekerja dengan kerajaan, beliau mendapati susahnyanya mencari kerjaya baru yang setaraf. Keadaannya seolah-olah atlet profesional yang tiba-tiba mendapat kecederaan ataupun terlalu tua bagi menyertai aktiviti sukan. Kedudukan yang memberikan mereka gaji tinggi tiada lagi, dan kemahiran mereka yang terhad tidak membantu mereka mendapat pekerjaan lain. Saya fikir ini antara sebab mengapa ayah kandung saya beria-ia mempertahankan persatuan pekerja selepas itu. Beliau sedar yang persatuan itu menyediakan banyak faedah untuk dirinya.



Rich Dad menggalakkan saya dan Mike tahu sedikit berkenaan banyak perkara. Beliau turut menggalakkan kami bekerja dengan orang yang lebih bijak berbanding kami dan melantik orang yang bijak untuk bekerja dalam satu pasukan. Pada hari ini, cara ini dikenali sebagai sinergi kepakaran profesional.

Kini, saya menemui banyak bekas rakan sekolah saya yang berpendapatan beratus-ratus ribu dolar setahun. Mereka adalah contoh orang yang pakar dalam bidang mereka dan mempunyai kemahiran dalam bidang tertentu. Mereka dapat mengajar, di samping menjual dan memasarkan produk. Saya tidak tahu kemahiran lain yang lebih penting berbanding jualan dan pemasaran. Ramai orang berpendapat kemahiran jualan dan pemasaran adalah sukar kerana mereka mempunyai sifat takut ditolak. Hidup akan semakin mudah apabila kita mahir berkomunikasi, berunding, dan menangani sifat takut ditolak. Sebagaimana saya pernah menasihati wartawan yang bercita-cita menjadi penulis bestseller sebelum ini, kini saya juga menasihati orang lain berkenaan perkara yang sama.

Menjadi seorang yang pakar secara teknikal dalam satu-satu bidang ada kekuatan dan kelemahannya. Saya mempunyai banyak kawan yang bijak, namun mereka tidak pandai berkomunikasi secara efektif dengan orang lain. Hasilnya, jumlah pendapatan mereka memang menyedihkan. Saya menasihati mereka supaya menghabiskan masa setahun bagi belajar cara-cara menjual. Meskipun mereka tidak semestinya mendapat kenaikan gaji, sekurang-kurangnya ada peningkatan dari segi komunikasi. Ini adalah ilmu yang tidak ternilai harganya.

Selain menjadi pengkaji, penjual, dan pegawai pemasaran yang baik, kita juga perlu menjadi guru dan pelajar yang baik. Bagi menjadi orang yang benar-benar kaya, kita perlu mampu memberi dan menerima. Golongan yang mempunyai masalah kewangan dan kerjaya selalunya terdiri daripada mereka yang jarang memberi dan menerima. Saya kenal dengan ramai orang miskin yang terdiri daripada guru dan pelajar yang bermasalah.



Kedua-dua ayah saya adalah lelaki pemurah. Kedua-duanya mengamalkan sikap mendahului orang lain apabila memberi. Satu daripada cara mereka memberi adalah dengan mengajar. Lebih banyak mereka memberi, lebih banyak yang mereka dapat. Namun, ada satu perbezaan ketara antara Poor Dad dengan Rich Dad, iaitu pemberian dalam bentuk wang. Rich Dad seorang yang tidak kedekut bersedekah wang. Beliau memberi sumbangan kepada pusat-pusat kebajikan, yayasan, dan rumah ibadat. Beliau tahu yang apabila kita berharap mendapat lebih banyak wang, kita perlu memberi lebih banyak wang. Memberi sumbangan dalam bentuk wang adalah rahsia kebanyakan keluarga kaya. Sebab itu kita dapat lihat ada banyak yayasan kebajikan yang ditubuhkan oleh syarikat-syarikat besar, seperti Yayasan Rockefeller dan Yayasan Ford. Penubuhan organisasi kebajikan seperti ini adalah sebagai tempat untuk orang kaya menyalurkan kekayaan mereka bagi mendapat pulangan berganda, selain sebagai amal dan khidmat masyarakat.

Ayah kandung saya selalu berkata, “Saya akan bersedekah apabila saya mempunyai wang lebih.” Masalahnya adalah, beliau tidak pernah ada wang lebih. Oleh itu, beliau bekerja lebih kuat dengan harapan mendapat lebih banyak wang, bukannya fokus kepada cara utama menarik wang, iaitu “Beri dan kamu akan dapat semula.” Beliau hanya percaya, “Terima dahulu, selepas itu barulah kamu memberi.”

Kesimpulannya, saya menjadi seperti mereka berdua. Sebahagian daripada diri saya adalah kapitalis tegar yang gemar kepada permainan wang buat wang. Sebahagian lagi adalah guru yang bertanggungjawab menjaga kebajikan sosial dan mengambil berat berkenaan jurang perbezaan antara golongan mampu dan golongan tidak mampu. Secara peribadi, saya berpendapat sistem pendidikan kuno yang menjadi punca utama jurang ini semakin membesar saban hari.

# Bab Tujuh

## PELAJARAN 7:

# Mengatasi Halangan

Perbezaan utama antara orang kaya dengan orang miskin adalah bagaimana mereka menangani ketakutan.

**W**alaupun kita sudah memahami semua perkara berkaitan dengan wang dan kewangan, masih ada kebarangkalian kita berhadapan dengan halangan bagi menjadi orang yang bebas daripada masalah kewangan. Ada lima sebab utama mengapa orang yang memahami wang dan kewangan masih tidak berjaya menambah nilai di kolum asetnya, sekali gus melancarkan aliran tunainya. Lima sebab utama itu adalah:

1. Takut
2. Bersikap sinis
3. Malas
4. Tabiat buruk
5. Ego

## Mengatasi Ketakutan

Saya tidak pernah bertemu dengan orang yang suka wangnya hilang ataupun rugi. Sepanjang hidup ini, saya juga tidak pernah bertemu





dengan orang kaya yang tidak pernah rugi ataupun kehilangan wang. Akan tetapi, saya selalu bertemu dengan ramai orang miskin yang tidak pernah mengalami sebarang kerugian dalam pelaburan. Ya, mereka tidak pernah rugi kerana mereka tidak pernah melabur. Mereka takut mengambil risiko.

Rasa takut kehilangan wang adalah perasaan yang munasabah. Semua orang merasakannya, termasuk orang kaya. Namun, persoalannya bukan sama ada kita takut ataupun tidak, tetapi bagaimana kita menangani ketakutan itu dan bagaimana kita menangani kerugian. Cara kita menangani kegagalan akan mengubah hidup kita. Perbezaan utama antara orang kaya dengan orang miskin adalah bagaimana mereka mengendalikan rasa takut.

Tidak salah mempunyai rasa takut. Kita dimaafkan bersikap penakut apabila bercakap perihal wang. Kita masih boleh jadi kaya. Kita semua adalah hero dalam satu bidang, dan penakut dalam bidang lain. Isteri rakan saya adalah jururawat di unit kecemasan hospital. Apabila dia nampak darah, dia mula beraksi. Namun, apabila saya menyebut perihal pelaburan, dia lari. Saya tidak lari apabila ternampak darah. Saya terus pengsan.

Rich Dad memahami fobia dalam urusan kewangan. “Ada orang takut ular. Ada orang lain pula takut kehilangan wang. Kedua-duanya fobia,” kata beliau. Solusi beliau kepada mereka yang fobia kehilangan wang adalah kata-kata ini, “Sekiranya kamu benci risiko dan perasaan bimbang, mulakan pelaburan secepat mungkin.”

Sebab itu, pihak bank menggalakkan kita menabung dari usia muda. Sekiranya kita mula menabung lebih awal, lebih mudah kita menjadi kaya. Saya tidak berhasrat menjelaskan lebih lanjut, namun perlu disedari ada perbezaan bagi orang yang menabung sejak usia 20 tahun berbanding mula menabung pada usia 30 tahun. Satu daripada keajaiban dunia ini adalah dividen berganda. Pembelian pulau Manhattan dikatakan antara pembelian paling menguntungkan sepanjang zaman. Bandar New York dibeli dengan nilai 24 dolar menggunakan perhiasan dan manik. Namun, sekiranya



24 dolar itu dilaburkan dengan faedah lapan peratus setahun, jumlah kecil itu akan berganda menjadi 28 trilion dolar pada tahun 1995. Wang ini dapat digunakan bagi membeli pulau Manhattan sekali lagi, manakala bakinya bagi membeli sebahagian besar Los Angeles.

Namun, bagaimana pula sekiranya kita tidak mempunyai banyak masa lagi ataupun berhasrat bersara awal? Apa yang patut kita buat bagi menangani fobia kehilangan wang?

Ayah kandung saya tidak berbuat apa-apa. Beliau hanya berusaha mengelak daripada berbincang subjek ini.

Sebaliknya, Rich Dad mengajar saya supaya berfikir seperti orang Texas berfikir. "Saya suka Texas dan orangnya," kata Rich Dad. "Di Texas, semuanya besar. Apabila orang Texas menang, mereka menang besar. Dan apabila kalah, mereka kalah teruk."

"Maksud tuan, mereka suka pada kekalahan?" tanya saya.

"Bukan begitu maksud saya. Tidak ada sesiapa pun yang suka rugi ataupun kalah. Tunjukkan saya orang kalah yang gembira, dan saya tunjukkan kamu orang yang benar-benar kalah," jawab Rich Dad. "Saya bercakap berkenaan sikap orang Texas apabila berhadapan dengan risiko, ganjaran, dan kegagalan. Bagaimana mereka menangani kehidupan. Mereka menikmati hidup ini dengan sepenuhnya. Bukan seperti kebanyakan orang di sini yang hidup seperti lipas. Apabila ada orang yang bercakap perihal wang, mereka berlari bukan main laju seolah-olah ada cahaya yang menyuluh ke arah mereka. Orang seperti ini juga hanya berdiam diri sekiranya pekedai memberi baki wang yang kurang kepada mereka."

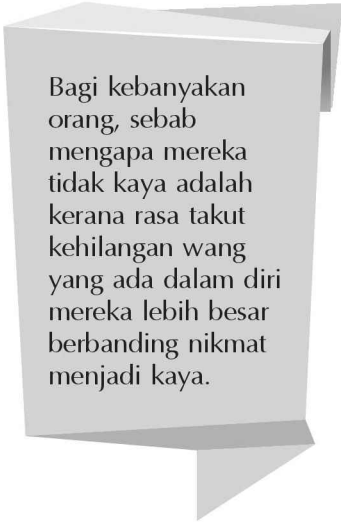
Sambung beliau lagi, "Saya paling suka dengan sikap orang Texas. Mereka bangga apabila menang, dan mereka tetap bercakap besar apabila kalah. Ada pepatah popular orang Texas yang berbunyi, sekiranya kamu hendak jatuh mufliis, lebih baik hilang segala-galanya. Mereka membuatkan kita berasa malu hendak mengaku gagal hanya kerana kehilangan sebuah rumah."



Rich Dad kerap kali mengingatkan saya dan Mike yang alasan terbesar mengapa ramai orang gagal memiliki banyak wang adalah kerana mereka memilih jalan yang selamat. “Kita gagal sebab kita sangat takut dengan kegagalan.” Begitu kata beliau.

Fran Tarkenton, bekas pemain ragbi terkenal, mempunyai kata-katanya sendiri. “Menang bermaksud tidak takut gagal.”

Sepanjang hidup saya, saya perasan yang kemenangan pasti menyusul selepas kekalahan. Sebelum saya dapat menunggang basikal sendiri, saya jatuh banyak kali ketika belajar. Saya tidak pernah bertemu dengan pemain golf yang tidak ada pengalaman hilang bola golfnya. Hampir semua orang bahagia yang saya temui pernah kecewa dan patah hati. Dan setiap orang kaya yang saya kenal pula pernah kehilangan wang ataupun mengalami kerugian.



Bagi kebanyakan orang, sebab mengapa mereka tidak kaya adalah kerana rasa takut kehilangan wang yang ada dalam diri mereka lebih besar berbanding nikmat menjadi kaya.

Bagi kebanyakan orang, punca mereka tidak kaya adalah sebab rasa takut kehilangan wang yang ada dalam diri mereka lebih besar berbanding nikmat menjadi kaya.

Satu lagi pepatah Texas mengatakan, semua orang mahu masuk syurga, tetapi tidak ada seorang pun yang mahu mati. Ramai orang bermimpi menjadi kaya, namun takut mengalami kerugian. Oleh itu, mimpi mereka hanya tinggal mimpi.

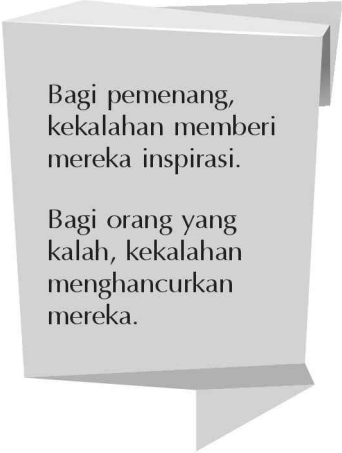
Rich Dad selalu bercerita kepada saya dan Mike kisah lawatannya ke Texas. “Sekiranya kamu berdua hendak belajar sikap yang sepatutnya ketika menghadapi risiko, kegagalan, dan kerugian, pergi ke San Antonio dan singgah di The Alamo. Ada kisah hebat pernah berlaku di The Alamo. Kisah penduduk yang berani bertarung meskipun sedar mereka tiada peluang untuk menang. Mereka memilih mati berbanding menyerah diri. Kisah ini



penyuh inspirasi dan bagus dipelajari. Walau bagaimanapun, kisah ini tetap menjadi contoh kekalahan tragik pihak tentera. Mereka dibelasah teruk. Orang Texas mengambil iktibar daripada kisah ini dengan cara melaungkan “*Remember The Alamo!*” apabila mereka menghadapi kegagalan.”

Saya dan Mike banyak kali mendengar kisah ini. Setiap kali Rich Dad hendak membuat pelaburan besar dan berasa gementar, beliau menceritakan kisah ini kepada kami. Apabila beliau sudah melakukan perkara yang sepatutnya sebelum melabur dan tiba masa hendak membuat keputusan, beliau bercerita semula kisah ini. Setiap kali beliau berasa takut seandainya melakukan kesilapan ataupun berkemungkinan rugi, beliau ceritakan lagi kisah ini. Kisah ini seolah-olah memberi kekuatan kepada Rich Dad, kerana mengingatkan beliau yang kerugian akan selalu disusuli dengan keuntungan.

Rich Dad tahu benar yang setiap kegagalan yang beliau hadapi hanya akan membuatkan beliau semakin bijak dan kuat. Namun, hal ini tidak bermakna beliau suka kepada kegagalan. Beliau kenal dirinya sendiri dan bagaimana beliau menghadapi kegagalan. Beliau memastikan kegagalan yang beliau hadapi akan menjadi platform untuk beliau berjaya selepas itu. Sikap yang beliau miliki ini menjadikan beliau berbeza dengan orang lain. Ketika orang lain berundur, beliau tambah bersemangat melangkah ke hadapan. “Sebab itu saya suka betul dengan orang Texas,” kata Rich Dad. “Mereka menjadikan kegagalan besar sebagai inspirasi kepada orang lain. Mereka juga bijak memanfaatkan tempat bersejarah mereka di The Alamo menjadi tumpuan pelancong sehingga mereka bergelar jutawan.”



Bagi pemenang,  
kekalahan memberi  
mereka inspirasi.

Bagi orang yang  
kalah, kekalahan  
menghancurkan  
mereka.



Namun, daripada sekian banyak petikan kata-kata berkaitan orang Texas yang disebutkan oleh Rich Dad, ada satu yang begitu bermakna pada saya. “Orang Texas tidak malu dengan kegagalan mereka. Kegagalan itu menjadi inspirasi kepada mereka. Mereka melaungkan kegagalan itu sebagai slogan perang. Kegagalan membangkitkan inspirasi dalam diri orang Texas bagi menjadi pemenang. Formula ini bukan hanya untuk orang Texas. Ia formula untuk semua pemenang.”

Saya pernah katakan sebelum ini yang pengalaman jatuh dari basikal adalah sebahagian daripada proses belajar menunggang. Saya ingat lagi yang setiap kali jatuh dari basikal, saya semakin bersemangat mahu belajar menunggang. Saya juga pernah katakan yang saya tidak pernah bertemu dengan pemain golf yang tidak pernah kehilangan bola. Bagi pemain golf profesional, hilang bola ataupun kalah dalam pertandingan menjadi inspirasi supaya mereka lebih bersungguh-sungguh dalam latihan. Kekalahan menjadikan mereka pemain yang lebih baik. Bagi pemenang, kekalahan memberi mereka inspirasi. Bagi orang yang pengecut, kekalahan menghancurkan mereka.

Suka saya berkongsi di sini kata-kata John D. Rockefeller, “Saya selalu berusaha menukar musibah menjadi peluang.”

Sebagai seorang yang berdarah Jepun-Amerika, saya berani menulis kenyataan berikut. Ramai orang mengatakan tragedi Pearl Harbor disebabkan oleh kesilapan pihak Amerika. Saya berpendapat ia kesilapan pihak Jepun. Dalam filem *Tora, Tora, Tora*, seorang laksamana Jepun berkata kepada pegawai bawahannya, “Saya bimbang kita telah mengejutkan gergasi yang sudah lama tidur.” *Remember Pearl Harbor* menjadi slogan perang. Slogan ini menjadi penguat semangat bagi pihak Amerika yang kalah teruk sehingga mereka akhirnya mendapat kemenangan dan menjadi antara kuasa besar dunia.

Kegagalan memberi inspirasi kepada pemenang. Namun, kegagalan menghancurkan orang yang pengecut. Ini adalah rahsia



pemenang dan rahsia yang tidak diketahui oleh orang yang gagal. Rahsia terhebat pemenang adalah kegagalan menyuntik inspirasi kepada mereka, sebab itu mereka tidak takut gagal. Kita ulang semula kata-kata Fran Tarkenton, “Menang bermaksud tidak takut gagal.” Orang seperti Fran Tarkenton tidak takut gagal kerana mereka kenal diri mereka siapa. Mereka benci kegagalan, namun mereka menjadikan kegagalan sebagai inspirasi supaya mereka menjadi lebih baik.

Ada perbezaan besar antara benci kegagalan dengan takut gagal. Ramai orang gagal disebabkan ketakutan kepada kegagalan yang begitu besar dalam diri mereka. Mereka muflis hanya kerana kehilangan rumah. Dalam konteks kewangan, mereka memilih jalan selamat dan tidak berani mengambil risiko. Mereka membeli rumah besar dan kereta mewah, namun tidak mahu membuat pelaburan besar. Sebab utama kenapa lebih daripada 90 peratus rakyat Amerika menghadapi masalah kewangan adalah kerana mereka lebih banyak memikirkan kerugian berbanding keuntungan.

Mereka berjumpa dengan perancang kewangan, akauntan, ataupun broker saham, lalu membeli portfolio yang seimbang. Mereka mempunyai simpanan yang banyak dalam akaun semasa, bon berkadar rendah, saham amanah yang dapat diperdagangkan dalam kumpulan dana yang sama, dan beberapa saham individu. Portfolio ini adalah portfolio selamat, namun bukan portfolio yang menguntungkan. Ia adalah portfolio bagi seseorang yang takut rugi.

Jangan salah anggap pada saya. Mungkin juga portfolio selamat ini lebih baik berbanding portfolio lain yang dimiliki oleh lebih 70 peratus masyarakat di luar sana. Dan kenyataan ini menakutkan. Portfolio seimbang begini adalah pelaburan yang terbaik bagi seseorang yang memilih jalan selamat. Sayangnya, ia bukan cara yang diamalkan oleh pelabur berjaya. Apabila kita ada wang sedikit dan mahu jadi kaya, kita perlu fokus terlebih dahulu, bukan seimbang. Sekiranya kita perhatikan orang yang berjaya pada hari ini, mereka tidak mempunyai permulaan yang seimbang. Orang seimbang tidak akan ke mana-mana. Mereka kekal di satu tempat sahaja. Bagi



melihat kemajuan, kita perlu memastikan permulaan kita tidak seimbang. Selepas itu, lihat sahaja kemajuan yang kita lalui.

Thomas Edison tidak seimbang. Beliau fokus. Bill Gates tidak seimbang. Beliau fokus. Donald Trump seorang yang fokus. Begitu juga George Soros. George Patton tidak membiarkan kereta kebal batalionnya berselerak ke mana-mana. Beliau menyatukan kesemuanya dan fokus kepada titik kelemahan Jerman. Orang Perancis pula menebarkan kuasa ke merata tempat dengan Maginot Line, dan kita semua tahu apa yang berlaku kepada mereka.

Sekiranya kita bercita-cita menjadi kaya, kita perlu fokus. Jangan buat seperti orang miskin dan orang kelas menengah yang meletak sedikit telur dalam banyak bakul. Letak banyak telur dalam sedikit bakul dan fokus. Belajar satu-satu perkara sehingga kita berjaya.

Sekiranya kamu tidak suka kalah, pilih jalan selamat. Sekiranya kekalahan menyebabkan kamu lemah, pilih jalan selamat dengan melabur dalam portfolio seimbang. Sekiranya kamu berusia 25 tahun ke atas dan takut mengambil risiko, jangan berubah. Pilih jalan selamat dan bermula lebih awal. Mula kumpulkan simpanan lebih awal kerana lebih banyak masa yang diperlukan bagi mencapai sasaran.

Namun, sekiranya kamu mempunyai impian mahu bebas, atau keluar daripada lingkungan hidup serba sibuk, soalan pertama yang patut kamu tanya kepada diri sendiri adalah, "Apakah tindakan saya ketika berhadapan dengan kegagalan?" Sekiranya kegagalan dapat memberi kamu inspirasi untuk berjaya, mungkin juga ada baiknya sekali-sekala kamu gagal. Mungkin sahaja. Sekiranya kegagalan menyebabkan kamu lemah ataupun melepaskan geram seperti anak manja yang asyik mahu menyaman orang lain, maka pilih jalan selamat. Kerja makan gaji seperti biasa. Atau pun beli saham bon ataupun saham amanah. Namun, kamu perlu ingat, semua instrumen pelaburan mempunyai risiko tersendiri, meskipun ia kelihatan selamat.



Saya memberi contoh berkaitan Texas dan Fran Tarkenton kerana mengumpul aset memang mudah. Aktiviti mengumpul aset tidak memerlukan kemahiran tinggi ataupun kelulusan tinggi. Seorang murid darjah lima pun dapat melakukan aktiviti ini. Namun, menambah nilai kolum aset adalah aktiviti yang mengutamakan sikap. Seseorang yang terlibat perlu berani, sabar, dan bersedia menghadapi kegagalan. Orang yang kalah selalu mengelak daripada gagal, namun kegagalan juga dapat menjadi punca mereka menjadi pemenang. Ingat satu perkara, “The Alamo”.

## Menghadapi Sikap Sinis

“Langit hendak runtuh! Langit hendak runtuh!” Banyak daripada kita pernah menonton filem *Chicken Little*. Si ayam berlari keliling reban sambil heboh memberi amaran berkenaan malapetaka yang dijangka berlaku. Kita juga kenal dengan orang sebegini dalam hidup kita. Setiap daripada kita mempunyai sifat ‘Chicken Little’ dalam diri.

Seperti yang saya katakan sebelum ini, orang sinis sebenarnya adalah seekor anak ayam. Kita semua bersikap seperti anak ayam apabila rasa takut dan ragu-ragu menyelubungi fikiran.

Kita semua ada keraguan sendiri. “Saya tidak bijak.”, “Saya tidak sebagus mana.”, “Si fulan dan si fulan lebih bagus berbanding saya.”. Sikap ragu-ragu ini melemahkan semangat kita. Kita suka bertanya, “Bagaimana sekiranya...”, “Bagaimana sekiranya ekonomi merudum selepas saya melabur?”, “Bagaimana kalau saya hilang kawalan dan tidak dapat membayar wang itu semula?”, “Bagaimana kalau semua tidak berlaku seperti yang dirancang?”. Ataupun, kita dikelilingi orang yang rajin mengingatkan kita pada kelemahan diri. Mereka selalu berkata, “Apa yang menyebabkan kamu fikir kamu dapat buat begitu?”, “Seandainya ia adalah idea yang bagus, mengapa tidak ada orang lain yang lakukan terlebih dahulu?”, ataupun “Hal itu tidak mungkin berlaku. Kamu tidak tahu apa yang kamu cakap.”.





Bisikan-bisikan keraguan ini selalu kedengaran kuat di telinga sehingga kita tidak berupaya bertindak. Kita rasa kecut perut. Kadangkala kita sukar tidur. Kita gagal melangkah ke hadapan. Oleh itu, kita duduk diam dengan apa yang selamat, dan membiarkan peluang berlalu begitu sahaja. Kita hanya mampu melihat kehidupan kita berlalu tanpa melakukan sesuatu untuk diri kita sendiri. Kita semua pernah merasakan situasi ini dalam hidup sekurang-kurangnya sekali, dan ada orang merasakan lebih daripada sekali.

Peter Lynch, pakar bidang pelaburan di syarikat Fidelity Magellan mengatakan amaran langit akan runtuh adalah 'kebisingan' dan kita semua dapat mendengarnya.

Kebisingan ini tercipta sama ada dari dalam kepala ataupun datang dari luar. Sumber luar kebisingan selalunya adalah rakan-rakan, keluarga, kawan sekerja, dan media. Lynch menceritakan keadaan pada tahun 1950-an ketika media sibuk menghebahkan berita berkenaan perang nuklear. Orang ramai pun mula menyiapkan tempat perlindungan tambahan serta menyimpan stok makanan dan minuman. Sekiranya mereka bersikap bijak melabur wang yang mereka gunakan untuk membina tempat perlindungan itu, mereka mungkin hidup kaya-raya sekarang.

Apabila aktiviti keganasan bertambah teruk di sesebuah kawasan, jualan senjata di negara terbabit meningkat. Ketika seorang pelanggan restoran meninggal dunia disebabkan daging burger, Jabatan Kesihatan Arizona terus mengarahkan supaya semua pemilik restoran memastikan daging burger yang mereka hidangkan dimasak dengan sempurna. Syarikat farmaseutikal menyiarkan iklan berkenaan selesema di televisyen pada bulan Februari. Selepas iklan ini disiarkan, kes demam selesema terus meningkat berserta jualan ubat demam selesema.

Ramai orang tidak kaya kerana apabila bercakap perihal pelaburan, hidup kita dikelilingi Chicken Little yang berlari ke sana ke mari sambil menjerit, "Langit hendak runtuh! Langit



hendak runtuh!” Suara Chicken Little begitu efektif kerana kita semua mempunyai sifat anak ayam dalam diri masing-masing. Kita memerlukan semangat juang yang tinggi supaya tidak terpengaruh dengan khabar angin ataupun kata-kata sinis yang menimbulkan rasa ragu-ragu dan takut. Namun, pelabur bijak tahu, masa yang dikatakan paling berbahaya melabur adalah masa terbaik bagi membuat wang. Ketika semua orang takut bertindak, mereka melangkah dengan yakin dan mendapat pulangan hebat.

Tidak lama dahulu, rakan saya bernama Richard datang dari Boston melawat saya dan Kim. Ketika itu, kami menetap di Phoenix. Richard kagum dengan kehidupan kami dan kekayaan yang kami kumpul daripada pelaburan saham dan hartanah. Harga hartanah di Phoenix pada masa itu tidak berapa baik. Kami mengambil masa selama dua hari bagi menunjukkan kepada Richard apa yang kami lihat sebagai peluang keemasan dalam pelaburan dan menjana aliran tunai.

Saya dan Kim bukan ejen hartanah. Kami adalah pelabur semata-mata. Selepas mengenal pasti sebuah unit rumah di kawasan resort, kami menelefon ejen yang bertanggungjawab dan kemudiannya dia berjaya menjual kepada Richard. Richard dapat membeli rumah dua bilik itu dengan harga hanya 42,000 dolar. Walhal harga bagi unit rumah yang sama mencecah 65,000 dolar. Dia untung besar. Selepas pertemuan yang menggembirakan itu, Richard pulang semula ke Boston.

Dua minggu kemudian, ejen yang sama menelefon saya kerana mahu memberitahu Richard membatalkan pembeliannya. Tanpa berlengah, saya menelefon Richard bagi bertanya alasannya. Kata Richard, dia menceritakan pembelian rumah berkenaan kepada jirannya di Boston, dan jirannya mengatakan yang dia membuat keputusan yang salah. Katanya, Richard tidak sepatutnya membayar harga tawaran sebanyak itu. Saya bertanya kepada Richard sama ada jirannya itu seorang pelabur ataupun bukan. Jawab Richard, bukan. Apabila saya bertanya mengapa dia mendengar cakap jirannya itu,



Richard sedaya upaya membela diri dengan mengatakan dia mahu terus mencari rumah yang sesuai.

Harga hartanah di Phoenix pulih beberapa tahun kemudian. Rumah kecil yang sepatutnya dibeli oleh Richard disewakan dengan kadar 1,000 dolar sebulan dan 2,500 dolar sebulan pada musim sejuk. Nilai rumah itu mencecah 95,000 dolar. Apa yang perlu Richard lakukan dahulu hanya membayar wang pendahuluan sebanyak 5,000 dolar dan dia dapat melepaskan diri daripada kegawatan hidup. Sehingga hari ini, dia langsung tidak berbuat apa-apa.

Saya tidak terperanjat dengan tindakan Richard membatalkan pembeliannya. Tindakan itu kita sebut sebagai penyesalan oleh pembeli, dan ia memberi kesan kepada kita semua. Si anak ayam sudah menang, dan kita masih tersepit.

Satu lagi contoh, saya mempunyai sebahagian kecil aset yang disimpan dalam bentuk bon kerajaan. Saya tidak menyimpan dalam akaun simpanan semasa. Saya mendapat pulangan sebanyak 16 peratus setahun daripada pelaburan ini, iaitu jumlah yang tinggi berbanding faedah akaun semasa di mana-mana bank. Bon ini bercagarkan hartanah dan dilindungi oleh undang-undang, yang juga menjadi kelebihan berbanding mana-mana bank. Pelaburan ini mempunyai formula selamat, namun kurang dari segi kecairan. Oleh itu, saya menganggap pelaburan ini sebagai simpanan semasa selama dua hingga tujuh tahun. Setiap kali saya memberitahu kepada orang lain cara ini, terutamanya kepada mereka yang menyimpan dalam akaun semasa, mereka membalas yang cara saya berisiko. Mereka sibuk menjelaskan mengapa saya tidak patut berbuat begitu. Apabila saya bertanya daripada mana mereka mendapat maklumat, mereka jawab daripada kawan ataupun majalah pelaburan. Mereka langsung tidak pernah mencuba, tetapi ada hati menasihati orang lain supaya tidak melakukannya. Pulangan paling rendah yang pernah saya dapat adalah 16 peratus, tetapi orang yang diselubungi keraguan rupa-rupanya lebih rela mendapat pulangan yang lebih rendah. Harga keraguan memang mahal!



Apa yang mahu saya tekankan, ramai orang tidak kaya dan memilih jalan selamat kerana rasa ragu-ragu dan sikap sinis yang wujud dalam diri sendiri dan juga orang lain. Dunia sebenar mahukan kita semua menjadi kaya. Namun, hanya dengan satu perasaan, iaitu ragu-ragu, kita kekal sebagai orang miskin. Seperti yang saya katakan sebelum ini, keluar daripada lingkungan hidup yang serba kekurangan memang mudah secara teknikal. Kita tidak memerlukan kelulusan tinggi. Namun, sikap ragu-ragu menjadi batu penghalang bagi kebanyakan orang.

“Orang sinis tidak pernah menang,” kata Rich Dad. “Perasaan ragu-ragu dan takut yang tidak terkawal menyebabkan seseorang bersikap sinis.” Satu lagi ayat kegemaran Rich Dad adalah, “Orang sinis mengkritik, pemenang menganalisis.” Rich Dad menjelaskan, kritikan menggelapkan pandangan, manakala analisis membuka mata. Analisis menjadikan pemenang melihat pengkritik sebagai orang buta, lalu pemenang dapat melihat peluang yang tidak dapat dilihat oleh orang lain. Melihat perkara yang tidak dapat dilihat oleh orang lain adalah kunci kejayaan.

Bidang hartanah adalah bentuk pelaburan terbaik bagi sesiapa yang mahu bebas daripada masalah kewangan. Pelaburan dalam bidang hartanah sebenarnya unik. Namun, setiap kali saya menyebut hal ini, saya selalu menerima maklum balas, “Saya tidak mahu membaiki tandas.” Ayat ini yang Peter Lynch sebut sebagai kebisingan. Rich Dad pula menyebutnya sebagai kata-kata orang sinis yang hanya tahu mengkritik, tidak menganalisis. Orang sinis membiarkan dirinya dibelenggu keraguan dan ketakutan sehingga mindanya tertutup.

Jadi, apabila ada orang berkata, “Saya tidak mahu membaiki tandas,” saya membalas semula, “Kamu fikir saya mahu?” Mereka sebenarnya memberitahu yang isu tandas lebih penting berbanding impian mereka. Saya bercakap berkenaan kebebasan daripada hidup serba sibuk, dan mereka fokus kepada tandas! Ini adalah bentuk pemikiran yang menyebabkan ramai orang tidak menjadi kaya. Mereka mengkritik, bukan menganalisis.



Mengatakan, “Saya tidak mahu....” adalah penghalang kejayaan kita. Begitu pesanan Rich Dad. Seperti mereka, saya juga tidak mahu membaiki tandas. Sebab itu, saya mencari pengurus hartanah yang menyediakan khidmat membaiki tandas. Dengan mencari pengurus hartanah yang hebat dalam mengendalikan pelaburan, aliran tunai saya bertambah baik. Namun, apa yang lebih penting adalah pengurus hartanah yang hebat dapat membuka peluang untuk saya melabur lebih banyak kerana saya tidak perlu membaiki tandas. Pengurus hartanah yang hebat adalah kunci kejayaan dalam bidang hartanah. Mendapatkan pengurus yang bagus adalah lebih penting bagi saya berbanding hartanah itu sendiri. Pengurus hartanah yang hebat selalunya dapat mengenal pasti tawaran hebat lebih awal berbanding ejen hartanah. Sebab itu, pengurus hartanah memainkan peranan penting dalam pelaburan.

Itu yang dimaksudkan oleh Rich Dad apabila beliau berkata, “Mengatakan ‘Saya tidak mahu...’ adalah penghalang kejayaan kita.” Disebabkan saya tidak mahu membaiki tandas, saya mencari cara membeli lebih banyak hartanah dan mempercepatkan langkah untuk keluar daripada kehidupan yang serba kekurangan. Orang yang berterusan mengatakan, “Saya tidak mahu membaiki tandas.”, sebenarnya menghalang diri mereka sendiri menggunakan peluang pelaburan yang ada. Isu tandas lebih penting bagi mereka berbanding kebebasan mereka sendiri.

Dalam pelaburan pasaran saham, saya selalu dengar orang menyebut, “Saya tidak mahu rugi.” Adakah mereka fikir saya dan orang lain yang melabur suka rugi? Mereka tidak dapat menambah wang kerana mereka memilih untuk tidak melaburkan wang. Mereka bukan sahaja tidak menganalisis, tetapi mereka terus menutup minda daripada satu lagi instrumen pelaburan hebat, iaitu pasaran saham.

Pada suatu hari, saya bersiar-siar menaiki kereta dengan seorang rakan. Ketika melalui stesen minyak, dia terlihat papan tanda yang menunjukkan harga gas dan minyak akan naik. Kawan saya ini dapat dikategorikan sebagai kembar Chicken Little. Bagi dia, langit



selalu hendak runtuh, dan memang pun perkara itu selalu terjadi kepadanya.

Apabila kami tiba di rumah, dia menunjukkan kepada saya semua statistik yang menyatakan sebab harga minyak akan terus naik pada tahun-tahun berikutnya. Saya belum pernah membaca statistik yang dia tunjukkan itu, meskipun saya sudah memiliki saham dalam syarikat minyak pada ketika itu. Dengan maklumat yang saya dapat, saya segera mencari-cari dan akhirnya terjumpa dengan sebuah syarikat minyak baru yang sedang mencari pelabur. Broker saya teruja dengan penemuan ini dan saya membeli sebanyak 15,000 unit saham pada harga 65 sen satu unit.

Tiga bulan kemudian, saya bersama rakan tadi bersiar-siar dan melalui stesen minyak yang sama. Tidak disangkal lagi, harga minyak benar-benar naik mencecah 15 peratus satu gelen. Sama sahaja reaksi daripada si kembar Chicken Little ini. Dia melahirkan rasa bimbang dan mula mengkritik. Saya hanya tersenyum kerana sebulan sebelum itu, syarikat minyak baru tempat saya melabur menemui telaga minyak, dan saham 15,000 unit saya meningkat harganya melebihi tiga dolar satu unit. Sekiranya sumber kawan saya sebelum ini sahih, harga minyak akan terus naik selepas ini.

Sekiranya lebih ramai orang faham berkenaan fungsi 'stop' dalam pelaburan pasaran saham, tentu ada lebih ramai orang melabur untuk untung berbanding melabur untuk tidak rugi. 'Stop' adalah arahan komputer yang menjual saham kita secara automatik apabila harganya mula jatuh. Ia membantu kita meminimumkan kerugian dan memaksimumkan keuntungan. Ini adalah alat yang hebat bagi sesiapa yang takut rugi.

Setiap kali saya terdengar orang lebih fokus kepada 'saya tidak mahu', berbanding apa yang mereka mahu, saya tahu bunyi bising dalam kepala mereka pasti kuat. Chicken Little sudah menguasai fikiran mereka dan berterusan melaungkan, "Langit hendak runtuh! Tandas hampir roboh!" Hal ini menyebabkan mereka mengelak daripada apa yang mereka tidak mahu, tetapi mereka tetap terpaksa



membayar harga yang mahal. Mereka mungkin tidak akan mendapat apa yang mereka inginkan dalam hidup. Mereka tidak menganalisis dan mereka membiarkan sahaja Chicken Little menutup minda mereka.

Rich Dad mengajar saya bagaimana berhadapan dengan Chicken Little. “Lakukan seperti Colonel Sanders.” Pada usia 66 tahun, bisnes beliau mengalami kerugian dan beliau mula hidup dengan bayaran Socso. Jumlah yang beliau terima tidak mencukupi. Beliau pun berjalan ke seluruh negara bagi menjual resipi ayam gorengnya. Jualan beliau ditolak sebanyak 1,009 kali sebelum seseorang bersetuju membeli resipi berkenaan. Akhirnya beliau bergelar jutawan ketika rakan seusia mula bersara. “Colonel Sanders memang lelaki berani dan gigih,” kata Rich Dad.

Oleh itu, apabila kamu berasa ragu-ragu dan takut, buat apa yang dibuat oleh Colonel Sanders kepada ‘Chicken Little-nya’. Beliau goreng ‘Chicken Little’ itu.

## **Mengatasi Sikap Malas**

Orang yang sibuk selalunya adalah orang yang paling malas. Kita semua pernah mendengar kisah ahli perniagaan yang bekerja keras mencari rezeki untuk isteri dan anak-anaknya. Dia menghabiskan banyak masa di tempat kerja dan membawa pulang kerja ke rumah pada hujung minggu. Pada suatu hari ketika pulang ke rumah, dia mendapati isteri dan anak-anaknya tiada. Dia sedar hubungan mereka suami isteri bermasalah, namun dia memilih menyibukkan diri di pejabat berbanding bertindak mencari jalan keluar bagi masalah mereka. Disebabkan kecewa, prestasinya di tempat kerja jatuh menjunam dan dia dipecat.

Pada hari ini, saya selalu bertemu dengan orang yang terlalu sibuk sehingga tidak mempunyai masa bagi menjaga harta mereka. Ada juga orang yang terlalu sibuk sehingga tidak mempunyai masa bagi menjaga kesihatan mereka. Puncanya sama. Mereka sibuk dan



terus menyibukkan diri bagi mengelak daripada sesuatu yang mereka tidak mahu hadapi. Tiada sesiapa pun yang perlu mengingatkan mereka. Jauh di sudut hati, mereka sedar itu semua. Malah, apabila kita mahu menegur dan mengingatkan, mereka akan marah kepada kita semula.


Sekiranya mereka tidak sibuk dengan kerja ataupun menghabiskan masa dengan anak-anak, mereka sibuk menonton televisyen, memancing, bermain golf, ataupun membeli-belah. Mereka sedar sebenarnya yang mereka sedang mengelak daripada perkara yang penting. Ini adalah bentuk sikap malas yang biasa. Malas dengan cara menyibukkan diri.

Jadi, apa penawar sikap malas? Jawapannya, sikap tamak.

Kita dibesarkan dengan pemikiran yang tamak adalah sikap yang tidak baik. "Orang tamak selalu rugi," kata ibu saya selalu. Namun, kita tahu hasrat hati kita selalu menginginkan benda-benda yang cantik, baru, dan menarik.

Bagi memastikan sikap tamak kita terkawal, ibu bapa selalu menyebut kata-kata yang membuatkan kita rasa bersalah. "Kamu terlalu pentingkan diri sendiri. Kamu sedarkah yang kamu masih ada adik-beradik lain?" Ini ayat kegemaran ibu saya. Manakala, ayat kegemaran ayah saya pula, "Kamu mahu ayah belikan kamu apa? Kamu fikir ayah kerja cop wang? Ataupun kamu fikir wang turun dari langit? Kita bukan orang kaya, tahu?"

Saya tidak terasa apa-apa pun dengan kata-kata itu sebenarnya. Hanya rasa marah dan bersalah sahaja yang berbekas di hati.



Rich Dad percaya yang ayat, "Saya tidak mampu" dapat menghentikan fungsi otak.

Ayat, "Bagaimana caranya supaya saya mampu?" pula dapat membuka peluang menggapai impian.





Ataupun rasa bersalah itu timbul apabila ibu bapa berkata begini, “Ayah berkorban demi membelikan kamu permainan ini. Semasa kecil, ayah tidak pernah ada permainan begini.”

Saya ada seorang jiran yang miskin dan dia tidak dapat meletakkan keretanya di dalam garaj. Sebabnya, garaj mereka dipenuhi dengan permainan. Anak-anak jiran saya ini mendapat apa sahaja yang mereka minta. Setiap hari, jiran saya ini akan berkata, “Saya tidak sampai hati mahu mengecewakan anak-anak.” Dia langsung tidak mengasingkan wang simpanan untuk pendidikan anak-anaknya ataupun persaraannya. Dan anak-anaknya ada hampir kesemua jenis permainan yang dijual di pasaran. Baru-baru ini, dia mendapat kad kredit baru. Dengan kad baru itu, dia mengangkut anak-anaknya ke Las Vegas. Kata lelaki malang ini, “Saya lakukan ini semua demi anak-anak.”

Rich Dad melarang kami menyebut, “Saya tidak mampu.” Namun di rumah kami, ayat itu sahaja yang saya dengar setiap hari. Sebaliknya, Rich Dad mengajar kami berkata, “Bagaimana caranya supaya kami mampu?” Beliau percaya ayat “Saya tidak mampu,” dapat menutup otak kita. Ia tidak perlu berfikir lagi. Apabila menyebut, “Bagaimana caranya supaya kami mampu?,” otak kita terbuka dan terpaksa berfikir bagi mencari jawapan.

Namun, yang paling penting, Rich Dad merasakan ayat, “Saya tidak mampu,” adalah satu bentuk penipuan. Jiwa seseorang tahu kenyataan ini. “Jiwa manusia begitu hebat,” kata Rich Dad. “Ia tahu ia dapat buat macam-macam perkara.” Apabila minda yang malas berkata, “Saya tidak mampu,” tercetus peperangan dalam diri kita. Jiwa kita marah, namun minda yang malas itu tetap mempertahankan penipuannya. Jiwa kita menjerit, “Mari kita pergi ke gimnasium dan bersenam.” Minda yang malas membalas, “Saya penat. Saya kerja teruk sepanjang hari ini.” Ataupun jiwa kita berkata, “Saya tidak mahu lagi jadi orang miskin. Saya perlu lakukan sesuatu supaya jadi kaya.” Jawab minda yang malas, “Orang kaya selalu tamak. Lagipun, pasti menyusahkan sahaja nanti, dan keadaan



di luar tidak selamat. Saya mungkin rugi. Cukuplah saya bekerja keras selama ini. Sekarang ini pun, saya ada banyak perkara yang mahu saya lakukan. Malam ini saya masih perlu siapkan laporan kerana bos mahu saya hantar esok pagi.”

Ayat “Saya tidak mampu” menyebabkan kesedihan, rasa tidak berdaya, dan menjadi punca tekanan. Ayat “Bagaimana caranya supaya kami mampu?” pula membuka pintu peluang dan jalan bagi menggapai impian. Oleh itu, Rich Dad tidak kisah apa pun yang kami mahu beli asalkan kami faham yang ayat, “Bagaimana caranya supaya kami mampu?” dapat melahirkan minda yang kuat dan semangat yang hebat.

Rich Dad juga jarang membelikan sesuatu untuk Mike dan saya. Sebaliknya, beliau akan bertanya, “Bagaimana caranya untuk kamu dapatkan benda itu?” Hal ini termasuk yuran kolej yang kami cari sendiri. Rich Dad mahu kami belajar dan fokus kepada proses menggapai impian, bukannya impian itu sendiri.

Situasi yang berlaku pada hari ini adalah ramai orang yang rasa bersalah dengan rasa tamak yang ada dalam diri mereka. Ia adalah perasaan yang disemai sejak kecil. Apabila mereka berhasrat memiliki perkara terbaik yang mereka jumpa dalam hidup, seakan-akan ada suara di luar sedar yang berbisik kepada mereka, “Saya tidak boleh memiliki itu,” ataupun “Saya tidak mungkin mampu mendapatkan benda itu.”

Ketika saya membuat keputusan keluar daripada lingkungan hidup serba kekurangan, satu soalan menjelma dalam fikiran saya, “Apa yang dapat saya buat supaya saya tidak perlu bekerja lagi?” Serta-merta, otak saya bekerja mencari jawapan dan jalan keluar. Bahagian paling sukar adalah melawan dogma ayah dan ibu kandung saya, iaitu, “Kita tidak mampu.”, “Berhenti mementingkan diri sendiri.”, ataupun “Kenapa kamu tidak memikirkan perasaan orang lain?”. Juga banyak lagi sentimen yang sama dengan tujuan membuat saya rasa bersalah lalu menguburkan sikap tamak saya.



Jadi, apa yang dapat kita lakukan bagi membuang sikap malas? Sekali lagi, jawabannya adalah jadi sedikit tamak. Di sebuah stesen radio yang dikenali sebagai WII-FM, ada satu program. WII-FM adalah kependekan bagi *What's In It For Me?* Seseorang perlu duduk dan bertanya, “Bagaimana keadaan hidup saya seandainya saya tidak perlu bekerja lagi?” ataupun “Apa yang dapat saya lakukan sekiranya saya ada banyak wang?” Tanpa sebarang kemahuan ataupun sedikit rasa tamak dalam diri, kita tidak dapat melihat sebarang kemajuan dalam hidup ini. Ciptaan baru diperkenalkan saban hari kerana kita selalu mahukan sesuatu yang lebih baik. Kita pergi ke sekolah dan belajar dengan tekun kerana mengharapkan kehidupan yang lebih baik. Oleh itu, setiap kali kita dapati kita mengelak daripada perkara yang sepatutnya kita lakukan, ada satu soalan yang perlu kita tanya kepada diri sendiri. “Apa yang akan saya dapat?” Biarkan diri menjadi sedikit tamak kerana ia adalah penawar sikap malas.

Walau bagaimanapun, sikap tamak yang berlebihan tidak baik untuk kita. Kita hanya perlu mengingati dialog yang diucapkan oleh Michael Douglas dalam filem *Wall Street*, “*Greed is good.*” Dialog Rich Dad pula, “Rasa bersalah lebih teruk berbanding tamak, kerana rasa bersalah menyebabkan jiwa dan badan terpisah.” Namun, bagi saya, dialog terbaik adalah yang diucapkan oleh Eleanor Roosevelt. Kata beliau, “Lakukan apa yang hati kamu rasa betul, sebab sikap manusia memang suka mengkritik. Kamu dikritik apabila kamu buat, kamu dikritik juga sekiranya kamu tidak buat.”

## **Mengatasi Tabiat Buruk**

Hidup kita mencerminkan tabiat kita lebih daripada pendidikan kita. Selepas menonton filem *Conan the Barbarian* lakonan Arnold Schwarzenegger, seorang rakan berkata, “Saya mahu memiliki badan seperti Schwarzenegger.” Rakan-rakan lain mengangguk tanda bersetuju.

Seorang rakan lain menambah, “Saya dengar, dahulu dia berbadan kecil dan kurus.”



“Saya pun pernah mendengar perkara yang sama,” jawab seorang lagi. “Selepas itu, saya mendapat tahu yang dia rajin melakukan senaman di gimnasium.”

“Saya percaya dia benar-benar ke gimnasium.”

“Pandai-pandai sahaja,” balas seseorang dengan sinis. “Saya fikir dia memang dilahirkan begitu. Lagi pula, buat apa kita bercakap perihal Arnold. Lebih baik kita minum sahaja.”

Ini adalah contoh tabiat yang mengawal tingkah laku kita. Saya ingat lagi saya pernah bertanya kepada Rich Dad berkenaan dengan tabiat orang kaya. Seperti biasa, Rich Dad tidak terus menjawab soalan saya. Beliau mahu saya belajar daripada teladan.

“Bila masanya ayah kamu membayar semua bil?” tanya Rich Dad.

“Setiap satu hari bulan,” jawab saya.

“Adakah beliau mempunyai wang lebih selepas itu?” tanya Rich Dad lagi.

“Sangat sedikit.”

“Itu punca utama beliau susah,” sambung Rich Dad. “Beliau mempunyai tabiat buruk. Beliau bayar kepada orang lain dahulu. Diri sendiri jadi penerima terakhir, itu pun sekiranya ada wang yang lebih.”

“Perkara itu selalunya tidak berlaku,” balas saya. “Tetapi, bukankah beliau perlu membayar kesemua bil itu? Adakah tuan mengatakan yang dia tidak perlu membayar bil dan hutang yang ada?”

“Bukan begitu,” jawab Rich Dad. “Saya sendiri mengamalkan sikap membayar bil pada masanya. Namun, saya bayar kepada diri sendiri dahulu sebelum saya bayar ke tempat-tempat lain, termasuklah kerajaan.”



“Bagaimana pula sekiranya kita tidak cukup wang?” saya bertanya semula. “Apa yang tuan lakukan?”

“Masih sama,” jawab Rich Dad. “Saya tetap bayar kepada diri sendiri dahulu. Walaupun wang saya tidak cukup. Kolum aset saya jauh lebih penting berbanding kerajaan.”

“Tetapi, tidakkah mereka mengejar tuan?”

“Sudah tentu, sekiranya kita tidak bayar.” Rich Dad mula meyakinkan saya. “Dengar baik-baik. Saya tidak kata yang kita tidak perlu bayar. Saya hanya kata saya akan bayar kepada diri sendiri dahulu, walaupun wang saya tidak cukup.”

“Tetapi,” balas saya, “bagaimana tuan melakukannya?”

Rich Dad melihat saya sambil tersenyum, “Ini bukan soal bagaimana, tetapi mengapa.”

“Baiklah. Mengapa?” soal saya yang mula teruja.

“Motivasi,” kata Rich Dad. “Kamu fikir siapa yang akan kompelin paling kuat apabila saya tidak membayar hutang? Diri saya sendiri ataupun pemiutang saya?”

“Sudah pasti pemiutang tuan bersuara lebih lantang.” Ia soalan mudah. “Kita tidak akan cakup banyak sekiranya kita tidak bayar kepada diri sendiri.”

“Jadi sekarang kamu dapat lihat, selepas membayar kepada diri sendiri, tekanan bagi membayar cukai dan hutang sungguh hebat sehinggakan saya perlu berusaha mencari sumber kewangan lain. Tekanan supaya membayar pihak lain menjadi motivasi kepada diri saya. Saya mencari kerja tambahan, memulakan syarikat, melabur dalam pasaran saham, dan berbuat apa sahaja bagi memastikan mereka tidak menjerit ke telinga saya untuk menagih wang. Tekanan yang ada menyebabkan saya bekerja keras, memaksa saya berfikir, dan akhirnya menjadikan saya lebih bijak dan aktif menguruskan kewangan. Sekiranya saya membiarkan diri sendiri menjadi



penerima bayaran yang terakhir, saya mungkin tidak mengalami tekanan, tetapi saya akan pokai.”

“Jadi, rasa tidak mahu dikejar oleh pihak kerajaan dan pemiutang menjadi motivasi kepada tuan?”

“Benar,” jawab Rich Dad. “Buat pengetahuan kamu, pengutip cukai kerajaan adalah pembuli besar. Sama juga dengan semua pemungut bayaran bil. Ramai orang mengalah kepada semua pembuli ini. Mereka bayar kepada pembuli dan tidak bayar kepada diri sendiri. Kamu tahu kisah si lembik yang diterajang di mukanya?”

Saya mengangguk. “Saya selalu baca iklan kelas bina badan dalam komik.”

“Ramai orang membiarkan pembuli berbuat sesuka hati kepada mereka. Saya membuat keputusan menggunakan rasa takut kepada pembuli bagi menguatkan semangat saya. Orang lain semakin lemah. Apabila saya memaksa diri memikirkan cara mendapat wang tambahan, saya seolah-olah mengunjungi gimnasium dan membuat senaman angkat berat. Semangat saya bertambah kuat setiap kali saya bekerja keras menggunakan akal untuk berfikir perihal wang. Hasilnya, sekarang saya tidak ada masalah berhadapan dengan pembuli itu semua.”

Saya suka kata-kata Rich Dad. “Apabila saya bayar kepada diri sendiri dahulu, kewangan saya bertambah kukuh. Mental dan fizikal juga tidak rapuh.”

Rich Dad menyambung, “Dan sekiranya saya bayar kepada diri sendiri terakhir sekali, ataupun tidak bayar langsung, saya jadi semakin lemah. Orang seperti majikan, pengurus, pemungut cukai, pengutip hutang, dan tuan rumah akan memberi tekanan kepada saya sepanjang hidup. Sebab, saya tidak mempunyai tabiat pengurusan wang yang baik.”



## **Mengatasi Ego**

“Apa yang saya tahu, menyebabkan saya untung. Apa yang saya tidak tahu, menyebabkan saya rugi. Setiap kali saya menunjukkan ego, saya mengalami kerugian. Sebab, apabila saya ego, saya percaya apa yang saya tidak tahu adalah tidak penting.” Begitu yang selalu diingatkan oleh Rich Dad.

Saya mendapati ramai orang menggunakan keegoan bagi menyembunyikan sifat jahil mereka. Hal ini selalu berlaku ketika saya membincangkan berkenaan penyata kewangan dengan akauntan dan pelabur lain.

Mereka mencuba sedaya upaya menunjukkan mereka bijak. Padahal sudah jelas di mata saya yang mereka tidak tahu apa yang mereka katakan. Mereka bukan berbohong, tetapi mereka tidak mengatakan perkara benar.

Ada ramai orang dalam dunia kewangan dan pelaburan yang tidak tahu langsung apa yang mereka katakan. Kebanyakan daripada mereka hanya mengulang skrip yang sama, seperti yang dilakukan oleh jurujual kereta terpakai. Apabila kamu tahu yang kamu tidak ada ilmu berkenaan subjek yang diperkatakan, mulakan mencari maklumat dengan cara belajar daripada pakar dalam bidang berkenaan ataupun membeli buku-buku berkaitan.

# Bab Lapan

## PELAJARAN 8: Bermula

Emas ada di mana-mana.  
Ramai orang tidak dilatih melihatnya.

**S**aya berharap saya dapat katakan mengumpul harta adalah kerja mudah buat saya, namun saya tidak dapat berkata begitu.

Bagi menjawab pertanyaan, “Bagaimanakah saya patut bermula?” saya mencadangkan proses pemikiran yang saya lalui setiap hari. Proses ini menyebabkan saya mudah mengikat tawaran-tawaran hebat. Ini janji saya. Sama seperti menunggang basikal. Selepas berhempas-pulas, akhirnya kita pandai menunggang sendiri. Namun apabila melibatkan urusan wang, kita memerlukan tekad yang lebih kuat bagi berhempas-pulas. Ia pengalaman masing-masing.

Bagi mencari tawaran keemasan seumur hidup, kita perlu menggunakan *financial genius*. Saya percaya setiap daripada kita memiliki financial genius dalam diri masing-masing. Masalahnya adalah financial genius itu nyenyak tidur dan perlu diaktifkan. Ia tertidur kerana budaya kita selama ini yang mengajar manusia percaya sikap sukakan wang adalah punca bagi semua masalah. Dengan itu, kita disuruh mempelajari jenis kerjaya tertentu supaya kita dapat bekerja demi wang, namun kita tidak diajar bagaimana





memiliki wang yang dapat bekerja untuk kita. Budaya ini juga mengajar kita supaya tidak perlu risau akan masa hadapan kewangan kita kerana pihak majikan ataupun pihak kerajaan akan menjaga kebajikan kita selepas bersara. Walau bagaimanapun, akhirnya anak-anak kita, yang juga melalui sistem pendidikan yang sama menanggung kerugian tidak memiliki ilmu berkaitan kewangan. Mesej yang diterapkan dalam minda mereka masih sama, iaitu kerja keras, dapat gaji, belanja, dan sekiranya tidak cukup wang, kita masih dapat membuat pinjaman.

Malangnya, 90 peratus daripada orang Barat masih berpegang pada dogma di atas. Sebabnya, lebih mudah mencari pekerjaan dan bekerja demi wang. Sekiranya kamu bukan seorang daripada mereka, saya mahu kongsi 10 langkah bagi mengaktifkan financial genius kita. Saya hanya berkongsi langkah-langkah yang pernah saya sendiri ikuti. Sekiranya kamu mahu mengikut sebahagian daripada sepuluh yang saya kongsi, baguslah. Sekiranya kamu tidak mahu mengikut apa yang saya kongsi, kamu boleh memikirkannya sendiri. Kita masing-masing memiliki financial genius yang dapat menyenaraikan sendiri langkah-langkah yang difikirkan sesuai.

Ketika berada di Peru, saya bertanya kepada seorang pelombong emas yang sudah melombong selama 45 tahun, bagaimana beliau begitu yakin sehingga dapat menemui lombong emas. Jawab beliau, "Emas ada di mana-mana. Ramai orang tidak dilatih melihatnya."

Saya bersetuju dengan kata-kata beliau. Dalam bidang hartanah, saya dapat pergi ke beberapa tempat dalam sehari dan akhirnya pulang dengan empat ataupun lima potensi tawaran hebat, manakala orang biasa-biasa keluar mencari dan pulang tanpa sebarang hasil. Kadangkala mereka hanya berlegar-legar di kawasan perumahan yang sama. Sebabnya adalah mereka tidak mengambil masa bagi mengembangkan potensi financial genius dalam diri mereka.

Saya kongsi 10 langkah berikut sebagai proses membangunkan kuasa dalam diri kita sendiri.



# 1. Cari Alasan yang Lebih Hebat Berbanding Realiti: Kekuatan Semangat

Sekiranya kita bertanya kepada orang ramai adakah mereka mahu menjadi kaya dan bebas masalah kewangan, mereka akan menjawab ya. Dan tiba-tiba realiti akan menghalang mereka. Perjalanan nampaknya sangat panjang dengan begitu banyak gunung yang perlu didaki. Lebih mudah bekerja demi wang dan serahkan sahaja wang yang lebih kepada broker.

Saya pernah bertemu dengan wanita muda yang bercita-cita mewakili negara dalam acara renang di sukan Olimpik. Realiti yang perlu beliau hadapi adalah, setiap pagi beliau perlu bangun pada jam 4.00 pagi bagi menjalani latihan renang selama tiga jam sebelum pergi ke sekolah. Beliau tidak berhibur bersama rakan-rakannya pada malam minggu. Beliau juga perlu mengulang kaji pelajaran supaya pelajarannya tidak terjejas.

Apabila saya bertanya apa sumber kekuatan beliau, jawapannya, “Saya lakukan ini untuk diri sendiri dan orang yang saya sayang. Kasih sayang adalah sumber kekuatan saya.”

Sebab ataupun matlamat adalah kombinasi antara ‘mahu’ dan ‘tidak mahu’. Apabila orang bertanya sebab saya mahu jadi kaya, saya katakan sebabnya datang daripada kombinasi ‘mahu’ dan ‘tidak mahu’ yang sangat mendalam.

Saya kongsi beberapa sebab, pertama, berkaitan dengan ‘tidak mahu’ yang melahirkan ‘mahu’. Saya tidak mahu bekerja seumur hidup. Saya tidak mahu apa yang diharapkan oleh ibu bapa saya, iaitu pekerjaan terjamin dan rumah di pinggir bandar. Saya tidak suka menjadi pekerja bawahan. Saya tidak suka apabila ayah selalu terlepas menonton saya bermain bola kerana beliau terlalu sibuk dengan kerjayanya. Saya benci apabila mendapati hasil kerja keras ayah saya seumur hidupnya diambil oleh pihak kerajaan. Malah, ayah tidak dapat mewariskan hasil kerja kerasnya kepada



kami sekeluarga. Orang kaya tidak begitu. Mereka bekerja keras dan mewariskannya kepada anak-anak.

Saya mahu bebas melancong ke serata dunia dan hidup dengan cara yang saya sukai. Saya mahu lakukan semua ini ketika saya masih muda. Saya hanya mahu hidup bebas. Saya mahu mengawal sendiri masa dan kehidupan saya. Saya mahu wang bekerja untuk saya.

Semua yang di atas lahir dari lubuk hati saya. Bagaimana pula dengan kamu? Sekiranya semangat kita tidak cukup kuat, kita mungkin melihat cabaran yang ada di sepanjang jalan lebih hebat berbanding matlamat yang kita kejar. Saya pernah mengalami kerugian dan terpaksa bermula semula dari bawah banyak kali, tetapi semangat dalam diri yang membara yang menyebabkan saya bangkit semula dan terus melangkah. Saya mahu bebas pada usia 40 tahun, namun hanya berjaya pada usia 47 tahun, dengan bermacam-macam pengajaran yang saya dapat sepanjang perjalanan itu.

Seperti yang saya kata pada awal bab ini, saya berharap saya dapat katakan yang perjalanan menjadi kaya adalah mudah. Perjalanan sebenar memang tidak mudah, namun tidak juga terlalu susah. Pengajaran yang saya dapat, sekiranya kita tidak memiliki sebab yang kukuh ataupun matlamat yang jitu, semua perkara dalam hidup menjadi susah.

**Sekiranya kamu tidak mempunyai sebab kukuh, tidak ada maknanya meneruskan pembacaan!**

## **2. Buat Pilihan Setiap Hari: Kuasa Memilih**

Sebab utama orang mahu hidup di negara yang merdeka adalah pilihan. Kita mahu memiliki kuasa memilih.

Dari segi kewangan, dengan setiap dolar yang ada di tangan, kita memiliki kuasa memilih masa hadapan, sama ada mahu menjadi orang kaya, miskin, ataupun kelas menengah. Tabiat berbelanja mencerminkan siapa kita. Orang miskin mempunyai tabiat



berbelanja yang kurang terancang. Saya beruntung kerana sejak kecil saya sudah menyukai permainan Monopoly. Tiada sesiapa yang memberitahu saya permainan Monopoly hanya untuk kanak-kanak, oleh itu saya masih tetap bermain sehingga saya dewasa. Saya juga beruntung kerana mempunyai Rich Dad mengajarnya perbezaan antara aset dan liabiliti. Oleh itu, sejak kecil saya memilih menjadi orang kaya, dan saya tahu apa yang perlu saya buat adalah mengumpul aset. Aset sebenar. Sahabat saya, Mike, memiliki kolum aset yang diwariskan oleh bapanya. Namun, beliau masih perlu memilih untuk belajar menjaga warisan itu. Banyak keluarga kaya yang kehilangan aset mereka apabila diwariskan kepada generasi seterusnya. Sebabnya, tiada sesiapa yang dilatih menjadi pewaris aset yang baik.

Ramai orang memilih untuk tidak menjadi kaya. Sebanyak 90 peratus daripada populasi manusia mengatakan ada banyak masalah apabila menjadi orang kaya. Oleh itu, mereka mencipta kata-kata seperti, "Saya tidak berminat dengan wang.", "Saya tidak mungkin jadi kaya.", "Saya tidak perlu risau sebab saya masih muda.", "Saya akan fikir berkenaan dengan masa hadapan apabila sudah ada wang nanti.", ataupun "Suami/isteri saya yang menjaga urusan kewangan kami." Kata-kata seperti ini sebenarnya merugikan mereka dari segi masa dan pelajaran.

Masa adalah aset paling berharga. Kita tidak patut menjadikan ketiadaan wang sebagai alasan untuk kita tidak belajar. Ini adalah pilihan yang kita perlu buat setiap hari. Pilihan berkenaan dengan apa yang kita mahu lakukan dengan masa, wang, dan apa yang kita hendak pelajari. Kita semua ada kuasa memilih. Saya memilih menjadi orang kaya, dan ini pilihan saya setiap hari.

Perkara pertama adalah melabur dalam pendidikan. Secara realiti, satu-satunya aset sebenar yang kita miliki adalah minda kita. Minda kita adalah alat penting kurniaan Tuhan kepada kita. Kita semua memiliki pilihan sendiri apa yang kita hendak pelajari apabila sudah dewasa. Kita boleh menonton televisyen, membaca majalah golf, pergi ke bengkel seramik, ataupun seminar merancang



keuangan. Kita boleh pilih sendiri. Ramai orang membeli saham ataupun melabur tanpa ilmu berkaitan. Mereka tidak mahu melabur bagi mendapatkan ilmu pelaburan terlebih dahulu sebelum bertindak.

Baru-baru ini, rumah seorang rakan saya dimasuki perompak. Perompak berkenaan mengambil barang-barang elektronik dan meninggalkan buku-buku milik rakan saya itu. Kita semua memiliki pilihan yang sama. Sebanyak 90 peratus daripada populasi manusia membeli set televisyen dan hanya 10 peratus membeli buku bisnes.

Apa yang saya lakukan? Saya menghadiri seminar-seminar. Saya suka pergi ke seminar yang diadakan sekurang-kurangnya dua hari kerana saya suka mempelajari subjek yang dibentangkan. Pada tahun 1973, saya menonton iklan seminar tiga hari yang ditayangkan di televisyen. Seminar itu berkenaan cara-cara membeli hartanah yang tidak akan turun nilainya. Saya hanya perlu membayar yuran seminar sebanyak 385 dolar dan kesannya kini, pendapatan saya mencecah dua juta dolar. Namun yang lebih penting adalah saya tidak perlu bekerja seumur hidup kerana saya mempraktikkan ilmu yang saya dapat daripada seminar itu. Setiap tahun, saya berusaha menghadiri sekurang-kurangnya dua seminar yang berkaitan.

Saya suka mengumpul CD dan buku audio. Sebabnya, saya mudah mengulang kaji apa yang saya dengar. Saya pernah mendengar kata-kata daripada seorang pelabur yang tidak saya persetujui. Meskipun begitu, saya tetap mendengar rakaman lima minit itu sekurang-kurangnya 20 kali. Saya tidak mahu bersikap angkuh dan sekadar mengkritik. Akan tetapi, apabila saya memilih untuk berfikir dengan lebih terbuka, saya mula memahami maksud kata-katanya. Seolah-olah magis pula. Saya berasa seperti saya mempunyai laluan ke dalam fikiran seorang pelabur terhebat pada masa kini. Saya mendapat pemahaman yang lebih mendalam menerusi perkongsian ilmu dan pengalaman beliau.

Hasilnya, saya kini mempunyai dua cara bagi memandang dan memikirkan sesebuah situasi dalam kehidupan seharian. Saya mempunyai dua cara bagi menganalisis masalah ataupun



trend. Kini, saya selalu bertanya, “Bagaimana cara Donald Trump ataupun Warren Buffet ataupun George Soros menangani hal ini?” Satu-satunya cara bagi saya menyelami kuasa pemikiran mereka adalah dengan membaca ataupun mendengar apa yang mereka perkatakan. Orang yang angkuh dan suka mengkritik selalunya orang yang rendah semangatnya dan takut mengambil risiko. Hanya dengan mempelajari perkara baru, kita akan membuat kesilapan dan seterusnya memahami apa yang sudah kita pelajari.

Sekiranya kamu masih membaca tulisan saya sehingga bahagian ini, maknanya kamu bukan seorang yang angkuh. Orang yang angkuh jarang sekali hendak mendengar ataupun membaca tulisan orang yang lebih pakar. Mengapa pula mereka perlu mendengar cakap orang lain, sedangkan mereka sudah menjadi tumpuan dunia?

Ada ramai orang ‘bijak’ yang suka mempertikaikan idea baru yang bercanggah dengan cara mereka berfikir. Dalam kes ini, sifat mereka yang dikatakan bijak bergabung dengan angkuh, lalu memperlihatkan mereka seperti orang jahil. Kita semua mengenali orang yang berkelulusan tinggi, ataupun yang mengaku bijak, namun penyata kira-kira mereka memberikan gambaran berbeza. Orang bijak yang sebenar sentiasa mengalu-alukan idea baru kerana idea baru dapat menambah sinergi idea sedia ada. Mendengar adalah lebih penting berbanding bercakap. Sekiranya kenyataan ini tidak benar, pasti Tuhan tidak memberi kita dua telinga dan satu mulut. Ramai orang yang berfikir dengan mulut, bukannya mendengar bagi menyerap idea dan kebarangkalian baru. Mereka berdebat, bukannya bertanya soalan.

Saya mengambil masa yang lama bagi melihat semula harta yang saya ada. Saya tidak suka mentaliti kebanyakan pembeli loteri dan pemain judi di kasino yang mahu cepat kaya. Saya mungkin mengalami untung dan rugi dalam pasaran saham, namun saya mengambil pengajaran daripada setiap satunya. Sekiranya kita hendak menerbangkan kapal terbang, saya nasihatkan supaya kita masuk kelas penerbangan dahulu. Saya selalu terperanjat apabila mengetahui ada orang yang membeli saham ataupun hartanah,



tetapi tidak mahu melabur untuk aset terbaik mereka, iaitu minda. Membeli dua buah rumah tidak menjadikan kita pakar dalam bidang hartanah.

### **3. Berhati-Hati Memilih Kawan: Kuasa Persatuan**

Pertama sekali, saya tidak memilih kawan berdasarkan penyata kewangan mereka. Saya mempunyai rakan yang miskin dan rakan yang mendapat jutaan dolar setiap tahun. Perkara yang penting adalah saya belajar sesuatu daripada mereka semua.

Saya mengaku ada beberapa orang yang saya cari kerana mereka mempunyai wang. Akan tetapi, saya bukan mengejar wang mereka. Saya mahu belajar daripada mereka. Dalam beberapa kes, golongan yang mempunyai wang menjadi rakan paling baik. Saya mendapati rakan saya yang memiliki wang bercakap perihal wang. Namun, tujuan mereka bukan hendak menunjuk-nunjuk. Mereka memang berminat dengan topik kewangan. Oleh itu, saya belajar daripada mereka dan mereka juga belajar daripada saya. Rakan-rakan saya yang menghadapi masalah kewangan tidak suka bercakap berkaitan wang, bisnes, ataupun pelaburan. Mereka merasakan yang perbualan berkaitan wang adalah kurang sopan dan tidak intelek. Saya juga belajar daripada rakan-rakan yang mengalami masalah kewangan. Saya mencari jalan apa yang patut dilakukan.

Saya ada beberapa rakan yang dapat menjana lebih daripada berbilion-bilion ringgit dalam jangka masa singkat. Ketiga-tiga mereka menyebutkan satu fenomena yang sama, iaitu rakan-rakan mereka yang tidak mempunyai wang langsung tidak datang bertemu mereka dan bertanya cara melakukannya. Namun, mereka hanya datang bagi bertanyakan satu ataupun dua perkara ataupun kedua-duanya, iaitu berkaitan pinjaman ataupun pekerjaan.

**PERINGATAN:** *Jangan dengar kata-kata orang miskin ataupun orang yang sedang takut. Saya mempunyai rakan-rakan sebegitu. Saya sayangkan mereka, namun dalam diri mereka ada Chicken Little. Bagi*



*mereka, apabila bercakap berkaitan wang, terutamanya pelaburan, Chicken Little itu mula bersuara, "Langit hendak runtuh! Langit hendak runtuh!" Mereka selalu ada pendapat sendiri mengapa sesuatu perkara yang dilakukan akan menemui kegagalan. Masalahnya adalah, orang ramai mendengar kata-kata mereka. Orang yang menerima sahaja tanpa memeriksa maklumat yang mereka terima juga adalah Chicken Little. Ada pepatah lama berbunyi, enggang sama enggang, pipit sama pipit.*

Sekiranya kamu menonton saluran televisyen bisnes, mereka selalu ada barisan panel yang dikatakan pakar. Seorang daripada panel itu mengatakan pasaran akan jatuh, manakala seorang panel lagi mengatakan pasaran akan melonjak naik. Sekiranya kamu bijak, kamu pasti mendengar kata kedua-duanya. Buka minda kerana mereka berdua mempunyai hujah mereka sendiri. Sayangnya, ramai orang mendengar cakap Chicken Little.

Saya ada banyak rakan baik yang cuba memberi nasihat kepada saya berkaitan pelaburan. Tidak lama dahulu, ada seorang rakan yang teruja memberitahu yang dia mengenal pasti sijil deposit dengan faedah enam peratus. Saya katakan kepadanya, saya mendapat 16 peratus faedah daripada kerajaan negeri. Keesokan harinya dia menghantar artikel yang menyenaraikan mengapa pelaburan saya itu berbahaya. Selama beberapa tahun sehingga kini saya masih mendapat 16 peratus, manakala dia masih mendapat enam peratus.

Satu daripada perkara paling sukar dalam membina kekayaan adalah bersikap jujur kepada diri sendiri dan rela tidak mengikuti orang ramai. Di pasar, selalunya golongan yang ramai inilah yang hadir lambat dan disembelih dengan harga yang tinggi. Apabila satu tawaran pelaburan sudah muncul di muka hadapan akhbar, kita sudah terlambat bagi meraih untung yang tertinggi. Cari tawaran baru. Seperti yang disebut oleh peluncur, "Selalu ada ombak yang lain."

Pelabur bijak tidak mengira waktu pasaran. Apabila mereka terselamat daripada ombak, mereka mencari pasaran lain dan





mendapatkan tempat sendiri. Perkara ini sukar bagi banyak pelabur kerana membeli sesuatu yang tidak popular adalah menakutkan. Pelabur yang teragak-agak adalah seperti kambing biri-biri yang jalan berkumpulan. Ataupun sikap tamak menguasai mereka apabila pelabur bijak sudah pun mengambil keuntungan dan meneruskan hidup. Pelabur bijak melabur pada pelaburan yang tidak popular. Mereka tahu yang keuntungan dijana menerusi pembelian, bukan penjualan. Mereka menanti dengan sabar. Seperti yang saya kata sebelum ini, mereka tidak mengira waktu pasaran. Seperti peluncur, mereka selalu bersedia menghadapi pukulan ombak seterusnya.

Semua ini adalah perdagangan dalaman (*insider trading*). Ada perdagangan dalaman yang menyalahi undang-undang, dan ada perdagangan dalaman yang mematuhi undang-undang. Apa pun, kedua-duanya tetap dipanggil perdagangan dalaman. Perbezaannya adalah, berapa jauhkah kita dari kedalaman itu? Sebab mengapa kita hendak mempunyai rakan-rakan yang kaya adalah kerana mereka juga sumber kewangan kita. Mereka adalah sumber kewangan dalam bentuk maklumat. Kita hendak mendengar maklumat berkenaan keadaan pasaran dan kewangan. Saya tidak katakan kita boleh melakukan perdagangan yang menyalahi undang-undang, namun lebih cepat kita tahu, lebih besar peluang kita mendapat keuntungan dan mengurangkan risiko. Ini adalah tujuan berkawan. Dan ini juga dinamakan kepintaran kewangan (*financial intelligence*).

## **4. Kuasai Formula dan Belajar Perkara Baru: Kekuatan Belajar dengan Cepat**

Bagi membuat roti, seseorang perlu mengetahui resipinya, meskipun hanya tersimpan dalam ingatan. Syarat yang sama juga diperlukan apabila hendak membuat wang.

Kita semua pernah mendengar ungkapan, “Kita adalah apa yang kita makan.” Saya ada idea saya sendiri, “Kita menjadi apa yang kita pelajari.” Dalam erti kata lain, berhati-hati dengan apa



yang kita pelajari, kerana minda kita berkuasa dalam mempengaruhi keputusan siapa yang kita akan jadi. Sebagai contoh, sekiranya kita belajar memasak, kita cenderung menjadi tukang masak. Sekiranya kita tidak mahu menjadi tukang masak lagi, kita perlu belajar perkara yang berbeza pula.

Apabila membicarakan perihal wang, orang ramai selalunya mempunyai satu formula asas yang mereka belajar di sekolah ataupun universiti, iaitu, bekerja demi wang. Formula utama yang saya perhatikan dalam kehidupan kita adalah setiap hari kita bangun tidur, pergi kerja, dapat gaji, bayar bil dan hutang, menyeimbangkan buku cek, melabur dalam amanah saham, dan pergi kerja semula. Ini adalah formula asas, atau resipinya.

Sekiranya kita penat dengan apa yang sedang kita buat, ataupun kita tidak dibayar gaji atau upah yang setimpal, caranya mudah sahaja, iaitu dengan menukar formula sedia ada kepada formula yang dapat menjana wang.

Ketika berusia 26 tahun, saya menghadiri bengkel hujung minggu yang diberi nama, “Bagaimana Membeli Hartanah Lelong.” Saya belajar satu formula. Cabaran seterusnya adalah mendisiplinkan diri mempraktikkan apa yang saya pelajari. Ramai orang berhenti pada peringkat ini. Selama tiga tahun ketika masih bekerja di Xerox, saya menghabiskan masa lapang memahirkan diri dengan cara-cara membeli rumah lelong. Saya berjaya mengaut keuntungan berjuta-juta dolar dengan menggunakan formula itu.

Selepas saya menguasai formula itu, saya mencari pula peluang mempelajari formula baru. Saya menghadiri lebih banyak bengkel atau seminar, dan meskipun saya tidak menggunakan semua maklumat yang saya peroleh secara langsung, saya selalu dapat belajar perkara-perkara baru.

Saya menghadiri bengkel berkenaan dengan pedagang terbitan (*derivative traders*), pedagang komoditi pilihan (*commodity option traders*), dan perunding risiko (*chaologist*). Saya dapati diri saya seolah-olah makhluk asing apabila berada di dalam satu kelas dengan



pakar dalam bidang sains angkasa dan fizik nuklear. Walaupun begitu, banyak yang saya pelajari sehingga pelaburan saham dan hartanah saya lebih bermakna dan menguntungkan.

Hampir kesemua kolej menyediakan bengkel perancangan kewangan dan bengkel melabur di pasaran tradisional. Kolej-kolej itu adalah tempat yang baik untuk bermula, namun saya selalu mencari formula lebih pantas. Sebab itu, pada banyak masa, saya mendapat hasil yang lebih banyak dalam sehari berbanding orang lain yang berusaha sepanjang hayat mereka.

Dari sudut lain, dalam dunia serba pantas pada hari ini, apa yang kita tahu tidak lagi diambil kira, kerana selalunya apa yang kita tahu adalah perkara lama. Yang diambil kira adalah berapa cepat kita belajar. Ia kemahiran yang tidak ternilai. Ia tidak ternilai dalam mencari formula baru sekiranya kita mahu. Contohnya mencari resipi baru membuat donat. Bekerja keras demi wang adalah formula lama yang lahir pada zaman batu.

## **5. Bayar Diri Sendiri Dahulu: Kekuatan Mendisiplinkan Diri Sendiri**

Sekiranya kita tidak dapat mengawal diri sendiri, lebih baik tidak mencuba untuk menjadi orang kaya. Adalah tidak masuk akal sekiranya kita melabur dan mendapat untung, lalu akhirnya hilang kesemua wang yang kita ada. Ramai orang yang mendapat durian runtuh kembali miskin kerana mereka tidak mempunyai disiplin diri. Disebabkan tiada disiplin juga, orang yang baru dinaikkan gaji tidak menunggu lama bagi membeli kereta baru ataupun bercuti di atas kapal mewah.

Sukar untuk kita menyatakan daripada 10 langkah ini, yang manakah paling penting. Namun, langkah kelima ini mungkin yang paling sukar dikuasai berbanding yang lain. Saya berani mengatakan yang disiplin diri adalah pemisah utama antara orang kaya, orang miskin, dan orang kelas menengah.



Lebih mudah kita katakan, orang yang mempunyai tahap keyakinan diri yang rendah dan tidak mampu menangani tekanan kewangan, tidak akan menjadi kaya. Seperti yang saya belajar daripada Rich Dad, seluruh dunia akan menolak kita ke sana dan ke sini. Kita ditolak begitu bukan kerana orang lain adalah pembuli, tetapi kerana kita tidak pandai mengawal diri dan kurang berdisiplin. Orang yang kurang ketahanan dalaman selalu menjadi mangsa orang yang mempunyai disiplin diri.

Dalam kelas usahawan yang saya ajar, saya selalu mengingatkan para pelajar supaya tidak hanya fokus kepada produk ataupun perkhidmatan, tetapi fokus juga kepada kemahiran pembangunan pengurusan. Tiga kemahiran pengurusan terpenting bagi memulakan bisnes adalah pengurusan:

1. Aliran tunai
2. Manusia
3. Masa persendirian

Pada pendapat saya, kemahiran mengurus ketiga-tiga perkara ini berkaitan dengan semua aspek, tidak terhad hanya kepada bidang keusahawanan. Ia juga penting dalam kehidupan peribadi kita sebagai individu, ataupun sebahagian daripada ahli keluarga, bisnes, pertubuhan amal, bandar, ataupun bangsa.

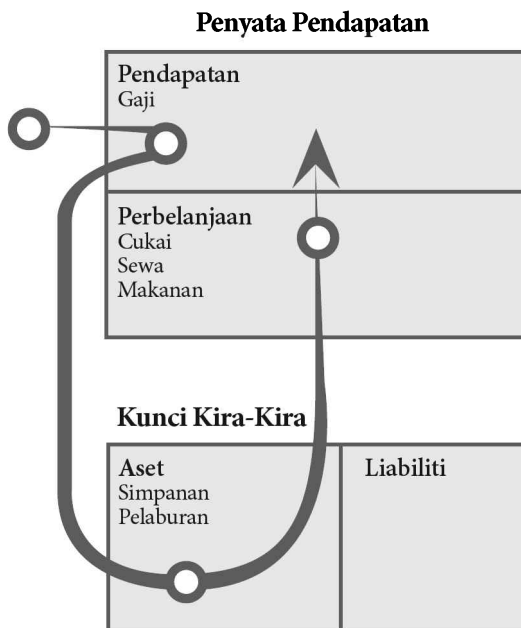
Setiap satu kemahiran ini dapat dipertingkatkan dengan mendisiplinkan diri. Saya tidak memandang ringan pesanan, “Bayar diri sendiri dahulu.”

Ayat, “Bayar diri sendiri dahulu.” ditemui dalam buku *The Richest Man in Babylon* oleh George Classen. Meskipun ramai orang dengan senang hati mengulangi kata-kata yang bermakna ini, hanya sedikit yang mempraktikkannya. Seperti yang saya kata, seseorang yang celik kewangan dapat membaca nombor, dan nombor menceritakan pelbagai perkara. Dengan melihat penyata pendapatan dan kunci kira-kira seseorang, saya dapat mengetahui sama ada orang itu mengikuti nasihat, “Bayar diri sendiri dahulu,” ataupun tidak.



Sekeping gambar dapat menyampaikan seribu kisah. Oleh itu mari kita semak penyata kewangan seseorang yang membayar kepada dirinya dahulu berbanding orang yang tidak melakukan demikian.

### Orang yang membayar diri sendiri dahulu



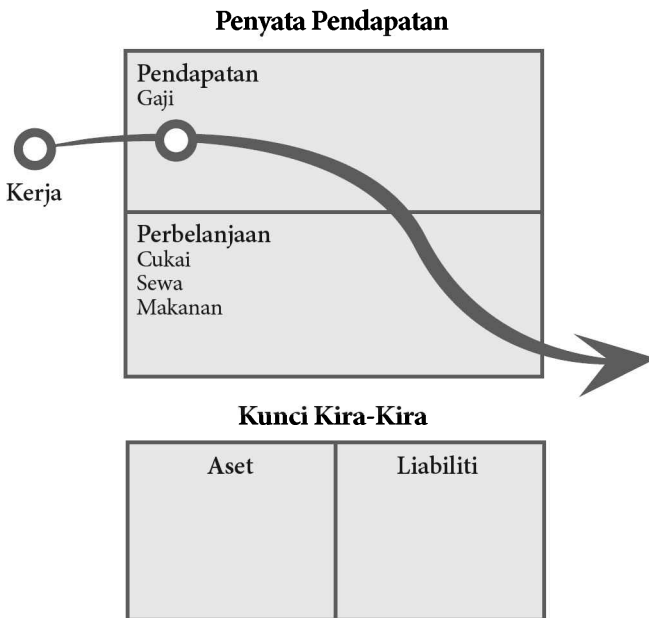
Pelajari dua diagram ini dan lihat sama ada kamu temui sebarang perbezaan. Sekali lagi, kita hanya dapat memahami sekiranya kita memahami proses aliran tunai. Ramai orang melihat nombor-nombor tertera dan tidak dapat mengenal pasti kisah di sebaliknya.

Dapatkah kamu melihat apa yang cuba saya terangkan? Diagram ini mencerminkan tindakan individu terbabit yang memilih membayar diri sendiri dahulu. Setiap bulan, mereka mengetepikan wang untuk kolum aset sebelum mereka membayar perbelanjaan bulanan lain. Walaupun ramai orang sudah membaca buku yang ditulis oleh Classen dan memahami pesanan beliau, “Bayar diri sendiri dahulu.,” realitinya mereka membayar diri sendiri akhir sekali.



Sekarang saya seolah-olah dapat mendengar rungutan daripada orang yang membiasakan diri membayar hutang dan bil dahulu. Saya juga mendapat maklum balas daripada golongan bertanggungjawab yang membayar bil mereka tepat pada masanya. Saya tidak kata yang kita perlu menjadi orang tidak bertanggungjawab dan tidak membayar hutang dan bil. Maksud saya adalah lakukan seperti yang ditulis dalam buku itu, iaitu, “Bayar diri sendiri dahulu.” Diagram pertama adalah cara betul bagi melakukannya.

### Orang yang membayar pihak lain dahulu



Sekiranya kita dapat memahami kepentingan aliran tunai, kita akan menyedari apa yang tidak kena dengan diagram sebelum ini, ataupun mengapa 90 peratus orang bekerja perlu kerja sepanjang hayat. Selain itu, mereka juga memerlukan sokongan kerajaan seperti Social Security apabila mereka bersara.

Saya dan Kim mempunyai beberapa orang akauntan dan pegawai bank persendirian yang mempunyai masalah menerima



pesanan, “Bayar diri sendiri dahulu.” Sebab, mereka adalah tenaga profesional bidang kewangan yang melakukan apa yang dilakukan oleh ramai orang. Mereka membayar diri sendiri akhir sekali.

Sudah banyak kali berlaku, atas sebab yang saya sendiri tidak pasti, saya tidak mempunyai wang tunai yang cukup untuk membayar bil dan hutang. Namun, saya tetap membayar diri sendiri dahulu. Akauntan saya panik dan mula mengeluarkan kata-kata seperti, “Mereka akan kejar tuan,” “Pihak berkuasa akan memenjarakan tuan”, “Tuan akan merosakkan rating kredit tuan.”, ataupun “Mereka akan potong bekalan elektrik rumah tuan.” Saya tetap membayar diri sendiri dahulu.

Kamu pasti bertanya, “Mengapa?” Sebabnya, ini yang diajar menerusi buku *The Richest Man in Babylon*. Kuasa disiplin diri dan ketahanan dalaman. Pada bulan pertama bekerja dengan Rich Dad, beliau memberitahu yang ramai orang membiarkan dunia menolak mereka ke sana dan ke sini. Pemungut hutang menelefon dan berkata, “Kamu bayar ataupun...” Kerani jualan pula berkata, “Bayar sahaja dengan kad debit.” Ejen hartanah memberitahu, “Teruskan sahaja. Kerajaan menetapkan pengecualian cukai untuk rumah.” Buku yang saya sebut di atas mengajar kita lebih berani menentang arus dan menjadi kaya. Kita bukannya lemah, namun dalam urusan wang, banyak pula orang yang kelihatan lebih pandai.

Saya tidak kata yang kita perlu menjadi orang yang tidak bertanggungjawab. Saya tidak memiliki hutang kad kredit yang banyak kerana saya membayar diri sendiri dahulu. Saya meminimumkan pendapatan saya kerana saya tidak mahu membayar kepada kerajaan. Sebab itu pendapatan saya datang dari kolum aset, menerusi Nevada Corporation. Sekiranya saya bekerja demi wang, pihak kerajaan akan mengambil wang saya.

Walaupun saya membayar bil kemudian, saya tahu menguruskan kewangan sendiri bagi memastikan saya tidak menghadapi masalah kewangan yang teruk. Saya tidak suka berhutang. Sebenarnya saya memiliki liabiliti yang lebih tinggi berbanding 99 peratus orang lain,



namun saya tidak membayar kesemuanya. Orang lain yang membayar liabiliti saya. Mereka adalah penyewa saya. Oleh itu, peraturan pertama membayar diri sendiri dahulu adalah, elakkan daripada berhutang. Walaupun saya membayar bil kemudian, saya memastikan hanya bil yang kurang penting dibayar pada tarikh akhirnya.

Kadangkala pendapatan saya kurang daripada biasa, namun saya masih membayar diri sendiri dahulu. Saya biarkan pemiutang dan pihak kerajaan yang berkenaan membuat bising kepada saya. Saya suka apabila mereka bersikap keras kepada saya. Mengapa? Mereka sebenarnya menolong saya. Mereka memberi inspirasi kepada saya supaya keluar dan mencari lebih banyak wang. Oleh itu saya membayar diri sendiri dahulu, laburkan wang itu, dan membiarkan pemiutang membuat bising. Selalunya memang saya tidak bertanggung membayar. Saya dan Kim mempunyai rekod kredit yang cemerlang. Kami hanya memastikan tidak ada wang simpanan ataupun cairan saham kami digunakan bagi membayar hutang ataupun bil. Itu bukan cara yang bijak.

**Sekiranya mahu berjaya membayar diri sendiri dahulu, sentiasa ingat perkara-perkara berikut:**

1. Jangan terjebak dalam hutang yang kamu harus bayar. Pastikan perbelanjaan kamu rendah. Bina aset terlebih dahulu. Kemudian beli rumah ataupun kereta besar. Terus terperangkap dalam Rat Race adalah tindakan yang kurang bijak.
2. Apabila kamu tidak cukup duit, biarkan tekanan menggunung dan jangan sentuh simpanan ataupun pelaburan kamu. Gunakan tekanan bagi memberi inspirasi kepada genius kewangan kamu, bagi mencari cara baru membuat lebih banyak duit, kemudian baru bayar bil kamu. Kamu akan meningkatkan keupayaan membuat lebih banyak duit serta meningkatkan kepintaran kewangan kamu.





Banyak kali saya berhadapan dengan masalah kewangan dan menggunakan otak saya bagi menjana lebih banyak pendapatan sambil tegar mempertahankan aset saya. Akauntan saya menjerit dan berlindung, tetapi saya seperti askar yang baik mempertahankan kubu, iaitu kubu aset.

Orang miskin mempunyai tabiat buruk. Tabiat buruk yang biasa adalah ‘menggunakan wang simpanan’. Orang kaya tahu wang simpanan hanya digunakan bagi membuat lebih banyak wang, bukannya membayar bil.

Saya tahu ini semua sukar, tetapi sekiranya kamu tidak kuat berpegang pada prinsip ini, dunia akan menolak kamu ke sana dan ke sini.

Sekiranya kamu tidak suka tekanan kewangan, maka cari formula yang berkesan untuk kamu. Antara formula yang bagus adalah mengurangkan perbelanjaan, simpan wang dalam bank, bayar cukai pendapatan, beli amanah saham yang selamat, dan hidup sederhana. Namun ini menyalahi peraturan bayar diri sendiri dahulu.

Peraturan ini tidak menggalakkan pengorbanan ataupun puasa. Peraturan ini tidak bermakna kamu bayar diri kamu dahulu dan kemudian apabila tidak cukup wang, kamu berlapar. Hidup adalah untuk dinikmati. Sekiranya kamu membangkitkan genius kewangan kamu, kamu dapat menikmati semua kenikmatan, jadi kaya dan bayar bil. Itulah kepintaran kewangan.

## **6. Bayar Broker dengan Baik: Kuasa Nasihat yang Baik**

Kadangkala saya melihat orang meletakkan papan tanda di hadapan rumah mereka mengatakan ‘Rumah untuk dijual’ ataupun orang di televisyen yang mendakwa diri mereka adalah ‘Broker Diskaun’.



Rich Dad mengajar pendekatan berbeza. Dia percaya dan sanggup membayar golongan profesional dengan bayaran yang tinggi. Saya juga mengikuti polisi yang sama. Kini kami mempunyai peguam, akauntan, broker hartanah, dan broker saham yang tinggi bayarannya. Mengapa? Golongan profesional sebenar sepatutnya membantu kita membuat lebih banyak wang dengan perkhidmatan mereka. Lebih banyak wang yang mereka buat, lebih banyak wang yang saya peroleh.

Kita hidup dalam era informasi. Maklumat menjadi tidak ternilai. Broker yang bagus seharusnya menyediakan maklumat untuk kamu di samping memberi pendidikan berkaitan. Saya mempunyai beberapa orang broker yang melakukan perkara berkenaan. Ada yang mengajar saya sewaktu saya hanya mempunyai sedikit wang dan sehingga kini mereka masih bersama saya.

Apa yang saya bayar kepada broker saya sebenarnya kecil sahaja berbanding apa yang saya peroleh hasil daripada maklumat yang mereka bekalkan. Saya suka apabila broker saya memperoleh banyak wang kerana itu bermakna saya juga menjadi lebih kaya.

Broker yang bagus menjimatkan masa, di samping membolehkan saya membuat lebih banyak duit seperti sewaktu saya membeli tanah kosong dengan harga 9,000 dolar sahaja. Kemudian saya menjualnya serta-merta pada harga 25,000 dolar supaya saya dapat membeli kereta Porsche dengan lebih cepat.

Broker adalah mata dan telinga saya di pasaran. Mereka ada di situ setiap hari supaya saya tidak perlu berada di situ. Lebih baik saya bermain golf.

Orang yang menjual sendiri rumah mereka tentunya tidak menghargai masa mereka. Mengapa pula saya harus menjimatkan entah berapa ringgit sahaja sedangkan saya boleh menggunakan masa itu bagi membuat lebih banyak wang ataupun menghabiskan masa bersama yang tersayang? Kadangkala saya berasa kelakar melihat orang miskin dan kelas menengah yang sanggup membayar tip 15 hingga 20 peratus walaupun servis yang mereka terima



mengecewakan, namun berkira apabila mereka perlu membayar 7 peratus kepada broker. Mereka seronok membayar tip di ruangan perbelanjaan dan kedekut di ruangan aset. Itu sudah pasti satu tindakan yang kurang bijak.

Namun kita perlu ingat, bukan semua broker serupa. Malangnya, kebanyakan broker hanyalah jurujual. Mereka menjual tetapi mereka sendiri mempunyai sedikit sahaja ataupun langsung tiada hartanah sendiri. Ada perbezaan besar antara broker yang menjual rumah dan broker yang menjual pelaburan. Begitu juga bagi broker saham, bon, amanah saham, dan broker insurans, yang menggelar diri mereka sebagai perancang kewangan.

Apabila saya menemu duga mana-mana broker profesional, pertama sekali saya tanya berapa banyak hartanah ataupun saham yang mereka miliki dan berapa peratus kadar cukai mereka. Begitu juga peguam cukai dan akauntan saya. Saya mempunyai akauntan yang menjaga bisnesnya sendiri. Kerjanya adalah akauntan, tetapi bisnesnya adalah hartanah. Saya pernah mempunyai akauntan yang terlibat dalam bisnes kecil, tetapi tiada hartanah. Saya mencari akauntan lain kerana kami tidak suka bisnes yang sama.

Cari broker yang mengutamakan kepentingan kamu. Kebanyakan broker menghabiskan masa mendidik kamu dan mereka dapat menjadi aset terbaik kamu. Bertindak secara adil dan mereka akan adil kepada kamu. Sekiranya kamu asyik memotong komisen mereka, mengapa pula mereka perlu membantu kamu? Logiknya mudah sahaja.

Seperti saya katakan sebelum ini, salah satu kemahiran pengurusan adalah pengurusan manusia. Kebanyakan orang hanya mengurus mereka yang lebih rendah tarafnya sama ada dari segi kepintaran ataupun pangkat. Kebanyakan pengurus bawahan kekal di situ kerana mereka hanya tahu menguruskan orang di bawah mereka dan bukannya orang di atas mereka. Kemahiran sebenar adalah mengurus dan memberi ganjaran kepada orang yang lebih bijak daripada kamu dalam sesetengah aspek teknikal. Sebab itu



syarikat mempunyai lembaga pengarah. Kamu juga perlu ada lembaga pengarah sendiri. Itulah kepintaran kewangan.


## 7. Jadi Bijak: Kuasa Mendapatkan Sesuatu Tanpa Membayar Apa-Apa

Semasa orang Eropah pertama kali tiba di Amerika, mereka terkejut dengan budaya orang Asli Amerika. Sebagai contoh apabila seseorang itu kesejukan, orang Asli itu akan memberinya selimut. Mereka menyangka itu adalah hadiah dan marah apabila diminta kembali.

Orang Asli Amerika juga marah apabila menyedari yang para pendatang ini tidak mahu memulangkannya semula. Dari sinilah istilah *Indian Giver* muncul, satu salah faham budaya yang asas.

Dalam hal mengumpul aset, menjadi *Indian Giver* adalah penting. Soalan pertama pelabur sofistikated adalah, "Berapa cepat saya boleh dapat duit saya balik?" Mereka juga mahu tahu apa yang mereka boleh dapatkan secara percuma. Sebab itulah istilah ROI (*Return on Investment*), iaitu pulangan pelaburan sangat penting.

Sebagai contoh, saya menjumpai kondominium kecil yang dilelong tidak jauh dari tempat saya tinggal. Pihak bank mahu 60,000 dolar dan saya bida 50,000 dolar. Mereka terus terima kerana saya bawa bersama cek 50,000 dolar. Mereka sedar saya serius. Kebanyakan pelabur akan bertanya, "Bukankah kamu akan menyekat aliran tunai? Bukankah lebih baik dapatkan pinjaman?" Jawapan saya, "Kali ini, tidak." Syarikat pelaburan saya menggunakan kondominium sebagai sewaan musim cuti pada musim sejuk. Sewanya adalah 2,500 dolar sebulan bagi tempoh empat bulan dalam setahun. Di luar waktu puncak,



Soalan pertama pelabur sofistikated adalah, "Berapa cepat saya boleh dapat duit saya semula?"



kadarnya adalah 1,000 dolar sebulan. Saya dapat semula pulangan dalam masa lebih kurang tiga tahun. Sekarang saya memiliki aset ini yang memberikan saya wang setiap bulan.

Cara yang sama juga saya lakukan dengan saham. Selalu terjadi broker saya menelefon dan menyarankan saya membeli saham syarikat yang akan meningkat nilainya, seperti sebelum pelancaran produk baru. Saya letakkan wang saya dalam masa seminggu hingga sebulan sementara harga saham berkenaan naik. Kemudian saya keluarkan wang asal saya dan tidak kisah lagi dengan perubahan pasaran. Jadi, apabila duit saya masuk dan kemudian keluar, lantas saya secara teknikalnya mendapat sejumlah saham secara percuma.

Benar, banyak kali saya kehilangan duit, tetapi saya hanya bermain dengan wang yang saya sanggup leburkannya. Boleh dikatakan dalam 10 pelaburan, saya akan untung dalam dua ataupun tiga, lima ataupun enam pula tiada apa-apa, dan rugi dua ataupun tiga lagi pelaburan yang lain. Namun saya mengehendkan kerugian saya hanya pada wang yang saya ada pada masa itu.

Orang yang tidak suka kepada risiko meletakkan wang mereka di dalam bank. Dalam jangka masa panjang, pinjaman selamat lebih baik berbanding tiada simpanan langsung. Namun, kamu memerlukan masa yang lama bagi mendapat wang semula dan kamu tidak dapat apa-apa secara percuma.

Bagi setiap pelaburan saya, pastinya ada bonus, seperti kondominium, gudang kecil, tanah, rumah, saham, ataupun bangunan pejabat. Harus ada risiko terhad ataupun rendah. Ada buku yang fokus kepada perkara ini, maka saya tidak akan berbicara panjang di sini. Ray Kroc daripada McDonald's menjual francais burger bukan kerana dia suka burger, tetapi dia mahu hartanah francais secara percuma.

Oleh itu, pelabur bijak perlu lihat melangkaui ROI. Mereka melihat pada aset yang mereka dapat secara percuma selepas mereka ambil semula modal mereka. Itulah kepintaran kewangan.



## 8. Gunakan Aset bagi Membeli Barangan Mewah: Kuasa Fokus

Anak seorang kawan saya ada tabiat buruk, iaitu boros. Pada umur 16 tahun, dia sudah mahu memiliki kereta sendiri. Alasannya, semua rakannya sudah dapat kereta daripada orang tua mereka. Budak itu mahu mengambil wang simpanannya dan menggunakannya sebagai pendahuluan. Kemudian ayahnya menelefon saya dan berjumpa dengan saya.

“Adakah kamu fikir saya patut biarkan sahaja dia melakukannya, ataupun saya sendiri belikan untuknya?”

Saya jawab, “Itu hanya akan memberi solusi jangka pendek, tetapi apa yang kamu ajar kepadanya bagi jangka masa panjang? Bolehkah kamu menggunakan keinginannya untuk membeli kereta ini supaya dia belajar sesuatu?” Kawan saya terus mendapat idea dan bergegas pulang.

Dua bulan kemudian saya berjumpa rakan saya lagi, “Adakah anak kamu sudah dapat kereta barunya?”

“Tidak, belum lagi. Saya berikan dia 3,000 dolar untuk kereta. Saya beritahu dia jangan guna duit simpanan untuk kolejnya.”

“Kamu memang pemurah.”

“Tidak juga, wang saya itu bersyarat.”

“Apa syaratnya?”

“Pertama, kami bermain permainan kamu iaitu *CASHFLOW*. Kemudian kami berbincang panjang berkenaan penggunaan wang secara bijak. Selepas itu, saya berikannya langganan *Wall Street Journal* dan beberapa buku berkaitan pasaran saham.”

“Jadi, apa syaratnya?”

“Saya beritahu dia yang wang 3,000 dolar itu tidak boleh digunakan secara langsung membeli kereta. Dia boleh cari broker



saham dan berdagang saham. Apabila dia sudah dapat 6,000 dolar dengan 3,000 dolar, duit itu boleh digunakan bagi membeli kereta dan untungnya disimpan untuk kolej.”

“Apa hasilnya?”

“Pada awalnya dia bernasib baik, tetapi beberapa hari selepas itu dia rugi teruk. Namun, itu membuatnya lebih bersemangat. Boleh kata dia sudah rugi 2,000 dolar tetapi minatnya tinggi. Dia membaca semua buku yang saya belikan, dan ke perpustakaan bagi mencari lebih banyak maklumat lagi. Dia baca *Wall Street Journal* dengan teliti dan mencari petunjuk berguna. Duitnya hanya tinggal 1,000 dolar tetapi minat dan pembelajarannya meningkat secara mendadak. Dia tahu sekiranya dia gagal, dia perlu berjalan kaki untuk dua tahun lagi. Namun, dia nampaknya tidak kisah lagi berkenaan kereta itu kerana dia sudah menjumpai permainan yang lebih menyeronokkan.”

“Bagaimana sekiranya dia kehilangan semua wang?”

“Kami akan berbincang semula sekiranya hal itu berlaku. Lebih baik dia rugi sekarang berbanding semasa tua seperti kita. Tambahan pula, 3,000 dolar adalah pelaburan terbaik saya untuk pendidikannya. Apa yang dipelajarinya akan berguna sepanjang hayat dan nampaknya dia mula faham kuasa wang.”

Seperti saya katakan sebelum ini, sekiranya seseorang itu tidak dapat menguasai disiplin diri, lebih baik jangan jadi kaya. Saya katakan sedemikian kerana proses membina aliran tunai daripada aset hanya mudah secara teori. Secara praktikalnya, kekuatan mental bagi membuat pilihan yang tepat menggunakan wang adalah sukar. Sekarang ini pengguna mudah tergoda hendak meleburkan wang bagi perbelanjaan yang bukan-bukan.

Kekuatan mental yang lemah menyebabkan wang mengalir ke tempat-tempat yang tidak menguntungkan. Ini adalah punca kemiskinan dan masalah kewangan.



Contoh berikut menunjukkan bagaimana kepintaran kewangan diperlukan bagi menjadikan wang menjana lebih banyak wang.

Sekiranya kita beri 100 orang 10,000 dolar pada awal tahun, saya percaya pada akhir tahun hasilnya adalah seperti berikut:

- Sebanyak 80 orang tidak akan ada apa-apa. Malah, mereka mungkin ada lebih banyak hutang kerana wang itu dijadikan pendahuluan untuk bayar kereta, rumah, dan hal-hal lain.
- Sebanyak 16 orang akan dapat membuat keuntungan sebanyak 5 hingga 10 peratus.
- Hanya empat orang akan berjaya menjadikan 10,000 dolar kepada 20,000 dolar ataupun lebih.

Kita belajar di sekolah dan di universiti supaya kita dapat bekerja demi wang. Pada pendapat saya, itu sama pentingnya dengan belajar membuat wang bekerja untuk kita.

Saya sukakan kemewahan, sama sahaja seperti orang lain. Bezanya saya tidak membeli dengan hutang. Itu adalah perangkap yang bahaya kerana terikut-ikut dengan gaya orang lain. Apabila saya mahu membeli kereta Porsche, jalan mudah adalah pergi bank dan buat pinjaman. Namun, saya tidak mahu membina liabiliti. Saya memilih untuk mengumpul aset.

Tabiat saya adalah menggunakan keinginan membeli bagi memberi inspirasi dan motivasi kepada genius kewangan saya untuk melabur.

Selalu terjadi kita fokus kepada meminjam wang bagi mendapatkan apa yang kita mahu dan tidak fokus pada cara membuat wang. Jalan mudah itu sebenarnya lebih sukar bagi jangka masa panjang. Kita semua sebagai individu dan masyarakat sudah ketagih pada tabiat buruk itu. Ingat, jalan mudah selalu bertukar susah dan jalan susah selalu bertukar mudah.





Lebih awal kamu melatih diri sendiri dan orang tersayang menguasai wang, lebih baik. Wang adalah kuasa yang hebat. Malangnya, ramai yang membiarkan kuasa ini memakan diri mereka. Sekiranya kepintaran kewangan kamu rendah, wang akan menguasai kamu. Wang akan menjadi lebih bijak daripada kamu. Sekiranya wang sudah menjadi lebih bijak berbanding kamu, alamatnya kamu akan bekerja untuknya sepanjang hayat.

Bagi menguasai wang, kamu perlu jadi lebih bijak supaya wang mengikut cakap kamu, patuh serta tunduk kepada kamu. Kamu tidak lagi menjadi hamba, tetapi menjadi tuan. Itu adalah kepintaran kewangan.

## **9. Pilih Hero: Kuasa Mitos**

Sewaktu saya kecil, saya begitu kagum dengan Willie Mays, Hank Aaron, dan Yogi Berra. Semua pemain besbol ini adalah hero saya dan saya mahu menjadi seperti mereka. Saya simpan kad besbol mereka dan tahu semua statistik berkenaan mereka seperti kadar pukulan, gaji, tinggi, dan sebagainya.

Sebagai budak berumur sembilan tahun, apabila saya bermain besbol, saya bukannya diri saya sendiri. Saya menganggap saya adalah pemain besbol terkenal. Itu adalah cara belajar terhebat yang kita selalu hilang apabila kita sudah dewasa. Kita hilang hero kita.

Hari ini saya lihat budak-budak bermain bola keranjang di hadapan rumah. Mereka bukan Johnny tetapi Michael Jordan di gelanggang. Meniru atau mencontohi hero adalah pembelajaran yang sungguh berkuasa.

Saya mempunyai hero-hero baru apabila meningkat dewasa. Saya mempunyai hero golf dan saya meniru pukulan mereka serta cuba sedaya upaya membaca semuanya berkaitan mereka. Saya juga mempunyai hero seperti Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros, dan Jim Rogers. Saya tahu statistik



mereka seperti saya tahu statistik kadar pukulan pemain besbol. Saya tahu apa pelaburan Warren Buffett dan saya baca apa sahaja pandangannya berkenaan pasaran serta bagaimana beliau memilih saham. Saya juga membaca perihal Donald Trump, cuba mengetahui bagaimana beliau berunding dan mendapatkan tawaran hebat.

Sama seperti apabila saya hendak mengayun kayu besbol, semasa saya di pasaran ataupun berunding, secara bawah sedar saya bertindak dengan keberanian Trump. Ataupun semasa menganalisis trend, saya buat seolah-olah saya adalah Warren Buffett. Mempunyai hero membolehkan kita mempunyai sumber genius yang berkuasa.

Namun, hero bukan sahaja memberi inspirasi. Hero membuatkan segala-galanya kelihatan mudah. Mereka membuatkan keadaan kelihatan meyakinkan untuk kita mengikut jejak langkah mereka.

“Sekiranya mereka boleh, saya juga boleh.”

Ramai yang menganggap pelaburan adalah perkara yang sukar. Oleh itu, carilah hero yang membuatkan pelaburan kelihatan mudah.

## **10. Ajar dan Kamu akan Menerima Ganjaran: Kuasa Memberi**

Kedua-dua ayah saya adalah guru. Rich Dad mengajar saya pelajaran yang saya bawa sepanjang hayat, iaitu peri pentingnya memberi. Poor Dad pula banyak memberi masa dan ilmu, tetapi jarang sekali memberi duit.

Beliau selalu kata beliau akan beri apabila ada duit lebih, namun sudah pasti beliau tidak pernah ada duit lebih.

Rich Dad pula memberi wang serta pendidikan. Beliau percaya pada konsep sedekah. “Apabila kamu mahu sesuatu, kamu perlu beri dahulu.” Walaupun sewaktu kesempitan wang, beliau akan memberi wang kepada badan-badan amal.



Sekiranya saya dapat berikan kamu satu idea sahaja, idea inilah yang saya akan beri. Apabila kamu berasa tidak cukup ataupun memerlukan sesuatu, berikan apa yang kamu mahu dan benda itu akan kembali berlipat ganda. Peraturan itu terpakai untuk wang, senyuman, kasih sayang, ataupun persahabatan. Saya tahu perkara ini mungkin perkara terakhir yang mahu dilakukan oleh kebanyakan orang, tetapi cara ini selalunya berkesan bagi saya. Sekiranya saya mahu wang, saya berikan wang dan wang akan datang kembali bertimbun-timbun. Apabila saya mahu membuat jualan, saya bantu orang lain menjual dan saya akan dapat lebih banyak jualan kemudiannya. Saya mahu klien, saya bantu orang lain mencari klien. Bagaikan magis, ramai klien datang kepada saya. Ada satu pepatah saya pernah dengar, Tuhan tidak perlu menerima apa-apa, tetapi manusia yang harus memberi.

Rich Dad selalu berkata, “Orang miskin lebih tamak berbanding orang kaya.” Dia menerangkan sekiranya seseorang itu kaya, orang itu menyediakan sesuatu yang orang lain perlukan. Dalam hidup saya, apabila saya rasa memerlukan wang ataupun bantuan, saya akan berikan wang dan bantuan terlebih dahulu. Apabila saya beri, saya akan dapat semula.

Saya teringat kisah seorang lelaki yang duduk dengan memegang kayu api pada malam yang sejuk membeku. Dia menjerit kepada tempat pembakar, “Sekiranya kamu berikan kehangatan, saya akan berikan kayu api!” Dalam hal wang, kasih sayang, kegembiraan, jualan, dan klien, apa yang kita perlu ingat adalah beri terlebih dahulu.

Selalu terjadi, apabila saya sekadar memikirkan apa yang saya mahu dan bagaimana saya dapat memberikannya kepada orang lain, ia membuka aliran rezeki kepada saya. Apabila saya rasa orang di sekeliling saya tidak tersenyum kepada saya, saya mula tersenyum dan bertegur sapa. Kemudian keajaiban berlaku apabila orang di sekeliling saya semuanya tersenyum. Benarlah, dunia ini adalah cerminan diri.



Sebab itu saya katakan, “Ajar dan kamu akan terima.” Saya mendapati semakin banyak saya mengajar, lebih banyak saya belajar. Sekiranya kamu belajar perihal wang, ajarkan kepada orang lain. Idea baru akan datang mencurah-curah dan semakin jelas pemahaman kamu.

Ada masanya saya memberi dan tidak mendapat apa-apa ataupun mendapat benda lain. Namun apabila saya bermuhasabah diri, ternyata saya tidak ikhlas kerana mengharapkan balasan.

Ayah saya mengajar guru yang lain dan dia menjadi guru utama. Rich Dad pula mengajar orang muda berbisnes. Kemurahan hati mereka sebenarnya yang menjadikan mereka semakin bijak. Ada banyak kuasa dalam dunia ini yang lebih bijak berbanding kita. Kamu dapat lakukan sendiri apa yang kamu mahu, tetapi lebih mudah dengan bantuan kuasa yang lebih tinggi. Kamu hanya perlu bermurah hati dengan apa yang kamu ada.



## Bab Sembilan



### PELAJARAN 9:

# Mahu Lagi? Ini Senarai Apa yang Patut Dibuat

**R**amai orang mungkin tidak berpuas hati dengan 10 langkah yang saya senaraikan. Mereka melihat senarai itu sebagai falsafah, bukan tindakan. Saya berpendapat, falsafah juga sama pentingnya dengan tindakan. Ada ramai orang yang memilih bertindak berbanding berfikir, dan ada juga orang yang berfikir, tetapi tidak bertindak. Saya adalah gabungan kedua-duanya. Saya suka idea baru, dan saya suka bertindak.

Oleh itu, bagi sesiapa yang mahukan senarai perkara yang patut dibuat untuk bermula, saya kongsi di sini sebahagian daripada apa yang saya buat, secara ringkas.

- *Berhenti melakukan apa yang sedang kamu lakukan.* Dengan kata lain, berhenti sejenak dan nilai semula apa yang berhasil dan apa yang tidak. Definisi kegilaan ialah melakukan perkara yang sama tanpa henti dan mengharapkan hasil yang berbeza. Berhenti melakukan perkara yang tidak berhasil dan cari idea baru.



- *Cari idea baru.* Bagi mendapatkan idea baru dalam pelaburan, saya pergi ke kedai buku dan mencari buku-buku yang mengandungi subjek yang berbeza dan unik. Saya menggelarkan subjek-subjek itu sebagai formula. Saya membeli buku *how-to* yang mengandungi formula yang saya tidak tahu. Contohnya, saya menemui buku berjudul *The 16 Percent Solution* karya Joel Moskowitz di kedai buku. Saya beli buku itu dan terus membacanya. Pada hari Khamis berikutnya, saya lakukan apa yang diajar dalam buku itu. Ramai orang tidak bertindak, ataupun membiarkan orang lain memperlekehkan formula baru yang sedang mereka pelajari. Jiran saya memberitahu kenapa tip 16 peratus ini selalunya tidak berhasil. Saya tidak mempedulikan kata-katanya kerana dia sendiri tidak pernah mencuba.
- *Cari seseorang yang pernah lakukan apa yang kamu hendak lakukan.* Ajak mereka keluar makan bersama serta tanya tip dan strategi sesebuah bisnes. Sebelum melabur dalam bon 16 peratus, saya pergi ke pejabat cukai tempatan dan berkenalan dengan seorang kakitangan di situ. Saya mendapat tahu yang dia juga melabur dalam bon yang sama. Tanpa berlengah, saya mengajaknya makan bersama. Dia teruja menceritakan semua perkara yang dia tahu kepada saya dan cara-cara melakukannya. Selepas makan, dia menghabiskan waktu petangnya pada hari itu bagi menunjukkan kepada saya semua yang berkaitan. Keesokan harinya, saya mendapat dua bon terbaik dengan bantuan rakan baru tadi. Sejak mula melabur, bon itu terus memberi faedah terkumpul sebanyak 16 peratus kepada saya. Saya hanya mengambil masa sehari bagi membaca buku, sehari bagi bertindak, satu jam makan bersama, dan sehari bagi mendapat dua tawaran terbaik.
- *Daftar ke kursus-kursus, baca, dan hadiri seminar.* Saya menggunakan surat khabar dan Internet bagi mencari



peluang menyertai kursus-kursus yang baru dan menarik. Banyak kursus yang diiklankan adalah percuma ataupun mengenakan yuran yang rendah. Saya turut menghadiri seminar-seminar yang mengenakan bayaran mahal. Saya menjadi orang kaya dan tidak perlu bekerja lagi kerana saya rajin menghadiri kursus dan mempraktikkan ilmu yang saya pelajari. Saya ada kawan-kawan yang tidak menyertai kursus-kursus ini kerana kata mereka saya membazirkan wang. Namun, mereka sendiri masih melakukan kerja yang sama.

- *Buat banyak tawaran.* Apabila saya mahu membuat pelaburan hartanah yang baru, saya membuat kajian dan membuat pelbagai tawaran harga. Seperti kamu, saya juga tidak tahu apa tawaran yang munasabah. Tugas membuat tawaran adalah tugas ejen hartanah. Saya membuat kerja sedikit sahaja.

Seorang rakan mahu saya mengajar bagaimana membeli apartmen. Pada suatu hari Sabtu, saya, dia, dan ejen hartanahnya pergi melihat enam apartmen. Empat daripada apartmen yang kami lihat teruk keadaannya, manakala baki dua lagi masih elok. Saya beritahu rakan saya tadi supaya membuat tawaran bagi kesemua enam apartmen dengan nilai separuh daripada yang ditawarkan oleh pemilik. Rakan saya dan ejennya terkejut dengan cadangan saya. Mereka merasakan tindakan itu agak biadab, dan dapat menyinggung hati penjual. Namun, saya pula merasakan yang ejen itu tidak mahu bekerja keras. Akhirnya mereka langsung tidak membeli dan mencari tawaran lain.

Mereka tidak membuat sebarang tawaran, dan masih tetap mencari apartmen yang lebih baik dengan harga munasabah. Kita perlu ingat yang kita tidak akan pernah tahu apakah harga yang tepat selagi kita tidak bertemu dengan pihak kedua bagi berurusan. Banyak penjual meletakkan harga tinggi, dan jarang kita bertemu dengan penjual yang menawarkan harga rendah.

Pengajarannya, buat tawaran. Orang yang tidak pernah melabur tidak tahu bagaimana rasanya cuba menjual sesuatu. Saya





ada satu unit hartanah yang sudah lama saya hendak jual. Saya bersedia menerima sebarang tawaran. Sesiapa yang berminat boleh sahaja menawarkan 10 ekor kambing kepada saya. Sudah pasti saya gembira. Bukan gembira dengan tawaran kambing itu, tetapi gembira kerana sekurang-kurangnya ada orang berminat dengan hartanah yang hendak saya jual. Ataupun saya mungkin membuat kira-kira, sekiranya berbaloi, saya terima sekandang kambing sebagai pertukaran. Begitu caranya. Aktiviti jual beli memang menyeronokkan. Ingat ini selalu. Ia aktiviti yang menyeronokkan dan tidak rugi mencuba. Buat tawaran. Seseorang mungkin bersetuju dengan tawaran kita.

Saya selalu membuat tawaran dengan syarat-syarat berkecuali yang banyak membantu saya memilih tawaran yang terbaik. Dalam urusan hartanah, saya membuat tawaran dengan menyertakan syarat seperti 'tertakluk kepada', contohnya kelulusan rakan kongsi. Kita tidak perlu nyatakan secara spesifik siapa rakan kongsi kita. Ramai orang tidak tahu rakan kongsi saya adalah kucing saya. Apabila mereka menerima tawaran yang diberi, dan saya tidak mahu melanjutkan urusan niaga terbabit, saya menelefon ke rumah dan bercakap dengan kucing saya. Saya membuat kenyataan gila ini bagi menunjukkan betapa mudah dan ringkasnya aktiviti ini. Ramai orang di luar sana yang suka menyukarkan keadaan dan berfikir terlalu serius.

Mencari urusan niaga yang menguntungkan, bisnes yang tepat, pelabur yang bagus, dan sebagainya sama seperti mencari jodoh. Kita perlu keluar dan bertemu dengan ramai orang, berkenalan, bertanya pendapat, dan membuat keputusan sama ada terima ataupun tolak. Saya kenal dengan beberapa orang bujang yang duduk sahaja di rumah dan menunggu telefon berbunyi. Akan tetapi, bukankah lebih baik sekiranya menjenguk ke luar meskipun hanya ke kedai berdekatan. Cari, buat tawaran, tolak, berunding, dan terima adalah proses bagi hampir kesemua perkara dalam hidup.



- *Joging, jalan, ataupun memandu di tempat-tempat tertentu sekali sebulan selama 10 minit.* Melalui cara ini, saya menemui beberapa aset hartanah terbaik yang pernah saya beli. Saya joging di kawasan perumahan yang saya suka selama setahun dan perhatikan sebarang perubahan.

Bagi mendapat keuntungan dalam urus niaga, kita perlu pastikan ada dua elemen, iaitu tawaran murah dan perubahan. Ada banyak tawaran murah, namun perubahan yang berlaku menukar tawaran itu menjadi peluang yang menguntungkan. Oleh itu, apabila saya hendak joging, saya pergi ke kawasan perumahan yang berpotensi untuk saya melabur.

Kehadiran saya berulang kali ke situ menyebabkan saya dapat mengenal pasti perubahan yang berlaku. Saya perasan ada papan tanda yang sudah lama diletakkan di sebuah rumah. Saya menjangkakan penjualnya pasti mudah diajak berunding. Saya perhatikan lori yang keluar masuk. Saya berhenti joging dan berbual-bual dengan pemandu lori terbabit. Saya juga berbual-bual dengan posmen yang lalu di kawasan itu. Ternyata banyak yang mereka tahu berkenaan kawasan itu. Saya mencari kawasan yang kurang baik, terutamanya kawasan yang dijauhi ramai orang kerana peristiwa buruk yang berlaku di situ. Saya memandu di kawasan itu beberapa kali selama setahun bagi melihat sebarang petunjuk ataupun perubahan yang mungkin berlaku. Saya berbual-bual dengan para pekedai, terutamanya pekedai baru dan bertanya sebab mereka berpindah ke situ. Hanya beberapa minit diperlukan dalam sebulan, dan saya lakukannya sambil bersenam ataupun pergi ke kedai-kedai berhampiran.

- *Cari tawaran murah di semua pasaran.* Pengguna akan selalu miskin. Apabila pasar raya mengadakan jualan murah, semua pengguna berkejar ke situ bagi berbelanja dan menambah stok barangan di rumah. Namun, apabila



ada tawaran murah dalam pasaran hartanah ataupun saham, atau disebut kejatuhan pasaran, pengguna yang sama menjauhkan diri. Apabila pasar raya menaikkan harga barangan, pengguna berbelanja di tempat lain. Namun, apabila harga pasaran hartanah ataupun saham melambung, pengguna yang sama berebut membeli. Ingat pesanan ini selalu, kita mengaut untung semasa membeli, bukan semasa menjual.

- *Cari di tempat yang betul.* Seorang jiran membeli kondominium pada harga 100,000 dolar. Saya beli kondominium yang sama pada harga 50,000 dolar. Kata jiran saya, dia sedang menunggu harga rumah itu naik. Saya beritahu dia yang kita mengaut untung semasa membeli, bukan semasa menjual. Dia membeli kondominium itu dengan ejen hartanah yang tidak memiliki hartanahnya sendiri. Manakala saya pula membeli kondominium saya itu semasa menghadiri pusat lelongan. Saya belajar bagaimana melakukan cara ini di kursus yang saya hadiri dengan yuran sebanyak 500 dolar.

Jiran saya menganggap membayar 500 dolar bagi menghadiri kursus pelaburan hartanah adalah terlalu mahal. Katanya lagi, dia tidak mampu membayar yuran itu dan tidak ada masa menghadiri kursus berkenaan. Oleh itu, dia menunggu sahaja sehingga harga rumah itu naik.

- *Cari pembeli dahulu, selepas itu barulah cari penjual.* Seorang rakan saya mencari tanah. Dia ada wang, tetapi tidak ada masa. Saya menemui tanah yang luas, lebih luas berbanding tanah yang rakan saya mahu beli. Saya menghubungi dia dan dia bersetuju membeli sebahagian daripada tanah itu. Saya pun menjual bahagian yang dia mahu dan membeli bakinya untuk diri sendiri. Pengajaran daripada kisah ini, beli kek dan potong ia kepada beberapa bahagian. Ramai orang mencari apa yang mereka mampu beli. Mereka



membayar harga yang mahal bagi sepotong kecil kek. Orang yang berfikiran kecil tidak mendapat untung besar. Sekiranya kamu hendak jadi kaya, luaskan fikiran.

- *Luaskan fikiran.* Peniaga suka memberi diskaun tinggi kerana semua peniaga suka pelanggan yang berbelanja besar. Jadi, walaupun kamu bersaiz kecil, kamu masih dapat berfikiran luas. Ketika syarikat saya mula berjinak-jinak dengan pasaran komputer, saya menelefon beberapa rakan dan bertanya sama ada mereka mahu menjadi pelanggan kami ataupun tidak. Selepas itu, kami bertemu dengan beberapa pengedar bagi berunding tawaran terbaik kerana kami hendak membeli dalam kuantiti yang banyak. Saya lakukan perkara yang sama ketika mengurus niaga dalam pasaran saham. Orang kecil kekal kecil kerana mereka tidak meluaskan fikiran, bertindak sendirian, ataupun tidak bertindak langsung.
- *Belajar daripada sejarah.* Semua syarikat besar dalam bursa saham bermula sebagai syarikat kecil. Kolonel Sanders menjadi kaya hanya selepas beliau kehilangan segala-galanya pada usia 60-an. Bill Gates adalah seorang daripada lelaki terkaya di dunia sebelum berusia 30 tahun.
- *Bertindak lebih baik berbanding berpeluk tubuh.*

Perkara-perkara yang saya senaraikan di atas hanya beberapa cara yang pernah saya lakukan dan masih lakukan bagi mengenal pasti peluang. Perkataan yang paling penting adalah 'pernah lakukan' dan 'masih lakukan.' Seperti yang saya katakan berulang kali dalam buku ini, kita perlu bertindak bagi mendapatkan ganjaran. Bertindak sekarang!



# Kata-Kata Akhir



**S**aya mahu berkongsi beberapa perkara lagi.

Sebab utama saya menulis buku ini, dan sebab buku ini masih kekal dalam senarai bestseller sejak tahun 2000, adalah bagi berkongsi pandangan bagaimana pengetahuan mendalam berkenaan wang dan kewangan dapat digunakan bagi menyelesaikan masalah hidup. Tanpa latihan berkaitan kewangan, kita selalu menggunakan formula biasa bagi meneruskan kehidupan. Kerja keras, simpan, pinjam, dan bayar cukai berlebihan. Sudah tiba masanya kita perlukan maklumat lebih baik.

Saya gunakan kisah berikut sebagai contoh masalah kewangan yang dihadapi oleh pasangan muda sekarang. Apa yang kamu lakukan bagi merancang pendidikan anak-anak dan persaraan kamu? Jawapannya adalah dengan memahami cara wang bekerja, bukannya cara bekerja demi wang.

Pada suatu hari, rakan saya mengadu perihal sukarnya menabung bagi pendidikan tinggi empat orang anaknya. Dia menyimpan 300 dolar setiap bulan dalam tabung pendidikan dan setakat itu jumlah yang terkumpul kira-kira 12,000 dolar. Dia ada lagi 12 tahun bagi menabung kerana anaknya yang sulung pada ketika itu berusia enam tahun.

Pada masa itu, pasaran hartanah di Phoenix sangat teruk. Ramai orang menggadai rumah mereka. Saya mencadangkan supaya



rakan saya itu membeli sebuah rumah di situ menggunakan wang tabung pendidikan yang ada. Cadangan saya membuat dia teruja dan kami mula membincangkan kebarangkalian yang ada. Perkara utama yang membimbangkan dia adalah dia tidak dapat membuat pinjaman di bank lagi memandangkan penggunaannya sudah mencapai had yang diberikan. Saya meyakinkan dia yang ada banyak lagi cara lain bagi membiayai pembelian hartanah selain pinjaman bank.

Kami mencari rumah yang menepati kriteria yang kami senaraikan selama dua minggu. Ada banyak pilihan yang dapat dibuat, menjadikan aktiviti berbelanja ini menyeronokkan. Akhirnya, kami menemui sebuah rumah dengan tiga bilik tidur dan dua bilik air di kawasan yang strategik. Pemiliknya diberhentikan kerja dan perlu menjual rumahnya pada hari itu juga kerana mereka sekeluarga hendak berpindah ke California. Pemiliknya sudah pun mendapat tawaran di tempat kerja baru. Dia mahu menjual rumah berkenaan pada harga 102,000 dolar, namun kami menawarkan harga 79,000 dolar. Tanpa berlengah, dia menerima tawaran kami dan bersetuju mengambil bayaran pendahuluan 7,900 dolar. Sebaik sahaja pemilik lama berpindah, rakan saya menyewakan rumah berkenaan. Selepas ditolak semua perbelanjaan termasuk pinjaman, dia masih ada wang baki sebanyak 125 dolar sebulan.

Dia merancang menyimpan rumah itu selama 12 tahun dan melangsaikan pinjaman perumahannya dengan menggunakan wang lebihan sebanyak 125 dolar itu setiap bulan. Kami jangka dalam masa 12 tahun, hutang rumah itu sudah hampir dibayar habis, dan dia mendapat 800 dolar sebulan sebaik sahaja anak pertamanya memulakan pengajian di kolej. Ketika itu juga, dia dapat menjual rumah berkenaan sekiranya mempunyai nilai yang tinggi.

Tiga tahun kemudian, pasaran hartanah di Phoenix meningkat dengan mendadak dan penyewa rumah rakan saya itu hendak membeli rumah berkenaan dengan harga 156,000 dolar. Sekali lagi, dia minta pendapat daripada saya. Saya nasihatkan supaya dia jual sahaja rumah itu.



Secara tiba-tiba, dia mempunyai modal sebanyak 80,000 dolar. Saya menelefon seorang lagi rakan di Texas bagi meminta bantuannya mendapatkan gudang kecil. Modal ini digunakan bagi memulakan bisnes penyimpanan barang. Dalam masa tiga bulan, rakan saya tadi mula mendapat cek hampir 1,000 dolar sebulan dan dia simpan wang itu ke dalam tabung pendidikan anak-anaknya.

Beberapa tahun kemudian, gudang itu dijual dan dia menerima cek hampir 330,000 dolar daripada jualan itu. Dia menggunakan semula modal yang ada bagi projek baru yang memberi hasil 3,000 dolar sebulan yang turut disimpan ke dalam tabung pendidikan anak-anaknya. Dia bertambah yakin yang dia akan mencapai impiannya.

Rakan saya ini hanya perlu mengeluarkan modal 7,900 dolar sebagai permulaan dan ditambah dengan sedikit pengetahuan dalam kewangan. Anak-anaknya dapat melanjutkan pelajaran ke mana jua yang mereka mahu, dia juga dapat hidup selesa selepas bersara. Hasil daripada strategi pelaburan yang mantap ini, rakan saya mampu bersara awal.

Terima kasih kerana membaca buku ini. Saya berharap buku ini dapat memberi panduan berharga bagaimana menggunakan kuasa wang bagi bekerja untuk kita. Hari ini, untuk bertahan dalam hidup, kita perlukan ilmu yang lebih mendalam berkaitan dengan wang dan kewangan. Idea, 'hanya wang dapat membuat wang' adalah pemikiran orang yang tidak memahami perihal kewangan. Namun, hal ini bukan bermakna mereka tidak bijak. Mereka hanya belum belajar cara betul wang membuat wang.

Wang hanya satu idea. Sekiranya kamu mahu lebih banyak wang, tukar cara kamu berfikir. Setiap orang yang berjaya bermula dengan satu idea, kemudiannya menukar idea itu kepada sesuatu yang besar. Kaedah yang sama juga diguna pakai dalam urusan pelaburan. Hanya beberapa dolar diperlukan sebagai permulaan dan dikembangkan kepada nilai yang lebih besar. Saya bertemu dengan ramai orang yang menghabiskan masanya mengejar durian runtuh,





namun bagi saya ia adalah tindakan yang kurang bijak. Banyak kali juga saya bertemu dengan pelabur yang tidak faham konsep melabur, meletakkan jumlah simpanan yang banyak dalam satu urus niaga, lalu hilang hampir kesemuanya dengan cepat. Mereka mungkin pekerja yang cemerlang, tetapi mereka bukan pelabur yang bijak.

Pendidikan dan pengetahuan berkenaan wang dan kewangan adalah penting. Bermula awal. Beli buku. Hadiri seminar. Berlatih. Bermula kecil-kecilan. Saya menukar wang tunai 5,000 dolar kepada aset bernilai satu juta dolar, yang menghasilkan aliran tunai 5,000 dolar sebulan dalam masa kurang dari enam tahun. Akan tetapi, saya bermula dari usia kanak-kanak. Saya galakkan kamu supaya belajar, sebab ia bukannya susah. Malah, ia sebenarnya senang apabila kamu sudah terbiasa.

Saya fikir mesej saya sudah jelas. Apa yang ada dalam kepala kamu menentukan apa yang ada dalam tangan kamu. Wang hanya satu idea. Ada satu buku hebat berjudul *Think and Grow Rich*. Judulnya bukan *Work Hard and Grow Rich*. Belajar cara-cara membuatkan wang bekerja untuk kamu, dan hidup kamu pasti menjadi lebih mudah dan bahagia. Sekarang, berhenti pilih jalan selamat. Pilih jalan bijak.

## Tiga Jenis Pendapatan

Dalam dunia perakaunan, ada tiga jenis pendapatan:

1. Gaji bulanan
2. Portfolio pelaburan
3. Pendapatan pasif

Apabila Poor Dad berkata kepada saya, “Belajar tinggi-tinggi, pastikan lulus cemerlang, dan cari pekerjaan tetap,” beliau berharap saya mencari pekerjaan yang membayar gaji bulanan. Apabila Rich Dad berkata, “Orang kaya tidak bekerja demi wang. Mereka ada



wang yang bekerja untuk mereka,” beliau sedang bercakap perihal pendapatan pasif dan pendapatan portfolio pelaburan. Pendapatan pasif, dalam banyak situasi, adalah pendapatan yang diperoleh daripada pelaburan hartanah. Pendapatan daripada portfolio pelaburan pula adalah pendapatan yang diperoleh daripada aset seperti saham dan bon. Bill Gates menjadi lelaki terkaya di dunia hasil daripada pendapatan portfolio, bukan gaji bulanan.

Rich Dad selalu berkata, “Kunci kepada kekayaan adalah kebolehan menukar gaji bulanan kepada pendapatan pasif ataupun pendapatan portfolio seawal mungkin.” Sambung beliau lagi, “Cukai dikenakan paling tinggi pada gaji bulanan. Pendapatan pasif dikenakan cukai yang rendah. Hal ini menjadi sebab kita mahu wang bekerja keras untuk kita.

Dalam buku kedua saya yang berjudul, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, saya menjelaskan empat golongan orang yang terlibat dalam dunia bisnes. Mereka adalah *E (Employee)* atau Pekerja, *S (Self-employed)* atau Bekerja sendiri, *B (Business Owner)* atau Pemilik Bisnes, dan *I (Investor)* atau Pelabur. Ramai orang masuk universiti untuk belajar menjadi pekerja (E) ataupun bekerja sendiri (S). Buku *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* ditulis bagi menerangkan perbezaan ketara antara keempat-empat golongan ini dan bagaimana orang ramai dapat menukar kedudukan mereka. Contohnya, daripada golongan E menjadi golongan B. Malah, banyak produk kami dibangunkan untuk golongan B dan golongan I.

Buku ketiga saya dalam siri Rich Dad berjudul *Rich Dad's Guide to Investing*. Menerusi buku ini, saya menerangkan secara terperinci berkenaan dengan kepentingan menukar gaji bulanan kepada pendapatan pasif dan portfolio. Rich Dad selalu mengingatkan kami, “Apa yang dilakukan oleh pelabur sebenar hanya menukar gaji bulanan kepada pendapatan pasif dan portfolio. Apabila kita tahu apa yang kita buat, melabur bukanlah aktiviti yang berisiko.”



## **Kunci Mencapai Kekayaan**

Kunci mencapai kekayaan adalah kebolehan seseorang menukar gaji bulanannya kepada pendapatan pasif dan/atau portfolio. Rich Dad menghabiskan masa yang panjang bagi mengajar kemahiran ini kepada saya dan Mike. Saya dan Kim dapat bersara awal dan bebas daripada masalah kewangan kerana kami mempraktikkan kemahiran yang diajar oleh Rich Dad. Namun, kami masih melakukan beberapa tugas kerana kami memilih begitu. Pada hari ini, kami memiliki syarikat pelaburan hartanah bagi menjana pendapatan pasif, dan kami juga aktif dalam pelaburan di papan bursa saham bagi meningkatkan pendapatan portfolio.

Kami juga terus bekerja bagi mewujudkan bisnes berkaitan pendidikan kewangan supaya kami dapat menghasilkan dan menerbitkan buku-buku dan permainan. Kesemua produk kami direka khusus bagi mengajar kemahiran yang sama seperti diajar oleh Rich Dad, iaitu kemahiran menukar gaji bulanan kepada pendapatan pasif dan pendapatan portfolio.

Produk permainan yang kami hasilkan adalah penting kerana ada perkara yang sukar dijelaskan secara teori atau dalam buku. Contohnya, kita tidak mungkin dapat belajar menunggang basikal dengan hanya membaca buku. Permainan *CASHFLOW for Adults* dan *CASHFLOW for Kids* yang kami reka bertujuan bagi mendidik pemain kemahiran asas dalam pelaburan, iaitu menukar gaji bulanan kepada pendapatan pasif dan pendapatan portfolio. Menerusi permainan ini juga, pemain dapat belajar prinsip perakaunan dan beberapa ilmu berkaitan wang dan kewangan. Produk permainan ini adalah satu-satunya produk yang mendidik orang ramai berkenaan semua kemahiran yang diperlukan bagi menjadi orang kaya dalam satu masa.

Seseorang yang hendak bermain *CASHFLOW 202* perlu memahami secara mendalam perkara-perkara yang ada dalam *CASHFLOW 101*. Hal ini kerana, *CASHFLOW 202* adalah versi lanjutan *CASHFLOW 101*. *CASHFLOW 101* dan *CASHFLOW*



*for Kids* memberi panduan asas dalam teknik pelaburan. Teknik pelaburan melibatkan teknik perdagangan lanjutan seperti jualan singkat, panggilan pilihan, dan jalan pintas. Seseorang yang memahami teknik-teknik ini dapat mengaut keuntungan dengan mudah tidak kira apa jua keadaan pasaran. Rich Dad pernah memberitahu, “Pelabur sebenar bijak mengaut untung semasa pasaran naik dan semasa pasaran jatuh. Sebab itu mereka kaya.” Satu lagi sebab mereka selalu untung adalah kerana mereka ada keyakinan diri. Kata Rich Dad, “Mereka ada keyakinan diri kerana mereka tidak takut rugi.” Dalam erti kata lain, pelabur biasa-biasa tidak mendapat untung yang banyak kerana mereka terlalu takut rugi. Mereka tidak tahu cara-cara melindungi diri daripada mengalami kerugian. Cara-cara ini yang diajar menerusi *CASHFLOW 202*.

Pelabur biasa-biasa merasakan aktiviti pelaburan adalah aktiviti berisiko kerana mereka tidak pernah dilatih secara formal bagi menjadi pelabur profesional. Pelabur terkaya di Amerika, Warren Buffet, berkata, “Risiko wujud apabila kita tidak tahu apa yang kita buat.” Permainan *CASHFLOW* yang kami hasilkan mengajar teknik asas dan teknik lanjutan pelaburan secara lebih santai.

Kadang-kadang saya terdengar komen yang mengatakan, “Mainan berpapan yang tuan jual mahal harganya.” Mereka yang berkata begini tidak tahu nilai yang mereka dapat selepas bermain sendiri permainan yang kami jual ini. Sudah pasti ia berbaloi dengan nilai wang yang mereka bayar semasa membeli. Selalunya, saya hanya mengangguk lalu menjawab, “Ya, mungkin harga mainan berpapan daripada syarikat kami lebih mahal berbanding mainan berpapan komersial lain. Namun, ilmu yang tuan dapat daripada permainan ini sebenarnya lebih murah berbanding yuran kolej yang hanya mengajar cara-cara menjadi pekerja biasa. Di kolej, kita digalakkan supaya rajin belajar, lulus peperiksaan, dan cari kerja tetap. Kolej tidak memberitahu yang kita dikenakan cukai yang tinggi pada gaji bulanan yang kita terima. Kolej juga tidak memberitahu ada cara selamat dan bijak bagi melabur di pasaran saham.”



Apabila saya mendengar lagi orang merungut berkenaan harga permainan *CASHFLOW*, saya seolah-olah mendengar Rich Dad membalas rungutan mereka. “Sekiranya kamu mahu jadi kaya, kamu perlu tahu jenis pendapatan apa yang dapat membantu kamu mencapai impian kamu. Kamu juga perlu belajar bagaimana menyimpan dan melindungi pendapatan kamu daripada mengalami kerugian. Inilah kunci mencapai kekayaan.” Kata Rich Dad lagi, “Apabila kamu tidak memahami perbezaan tiga jenis pendapatan dan tidak belajar kemahiran meraih dan melindungi pendapatan kamu, mungkin sahaja kamu akan dibayar kurang daripada sepatutnya dan bekerja lebih daripada sepatutnya.”

Ayah kandung saya fikir, bagi berjaya, kita perlu ada kelulusan yang tinggi, pekerjaan yang terjamin, dan bekerja keras bertahun-tahun lamanya. Rich Dad juga berpendapat memiliki kelulusan yang tinggi adalah bagus untuk kita, namun perkara yang tidak kurang penting adalah kita perlu memahami perbezaan antara tiga jenis pendapatan dan jenis yang mana perlu kita beri perhatian. Bagi Rich Dad, ini adalah pendidikan asas kewangan. Seseorang yang mahu menjadi kaya dan bebas daripada masalah kewangan perlu mengetahui perbezaan tiga jenis pendapatan tadi dan belajar kemahiran melabur. Kata beliau dalam pelajaran pertama, “Orang kaya tidak bekerja demi wang, tetapi mereka tahu bagaimana membuatkan wang bekerja keras untuk mereka.”

Rich Dad juga berpesan, “Gaji bulanan adalah wang hasil kerja keras kamu, manakala pendapatan pasif dan pendapatan portfolio adalah hasil kerja keras wang untuk kamu.” Pesanan ringkas ini begitu signifikan dalam hidup saya. Seperti yang disebut oleh Robert Frost dalam puisinya, “Dan ia mengubah segala-galanya.”

## **Bertindak Sekarang!**

Kita semua diberi dua anugerah terbaik, iaitu akal dan masa. Terpulang kepada kita bagaimana mahu memanfaatkan kedua-duanya. Bagi setiap helaian dolar yang ada dalam tangan



kita, hanya kita yang dapat menentukan apa yang patut kita lakukan. Apabila kita memilih membazir pada benda yang sia-sia, kita sebenarnya menuju ke lembah kemiskinan. Apabila kita menghabiskan wang itu pada liabiliti, bermakna kita bersiap-siap menjadi orang kelas menengah. Namun, apabila kita menggunakan akal dan belajar cara mengumpul aset dengan wang itu, kita dapat mencapai impian untuk hidup selesa pada masa hadapan. Pilihan ada di tangan kita. Setiap hari, kita sendiri yang memilih sama ada mahu menjadi orang kaya, ataupun orang miskin, ataupun orang kelas menengah.

Kongsikan ilmu yang kamu dapat daripada buku ini dengan anak-anak kamu, supaya mereka juga dapat bersedia menghadapi kehidupan pada masa akan datang.

Masa hadapan kita semua ditentukan menerusi pilihan yang kita buat pada hari ini, bukannya esok.

Semoga kita semua berjaya mencapai impian untuk hidup bahagia.

*- Robert Kiyosaki*



# Maklumat Pengarang

Robert Kiyosaki



Usahawan pendidikan, pencipta mainan berpapan CASHFLOW, pengasas Rich Dad Company, dan penulis buku bestseller

**R**obert Kiyosaki terkenal sebagai penulis buku kewangan peribadi bestseller, *Rich Dad Poor Dad*. Buku ini mencabar dan mengubah pandangan puluhan juta orang berkenaan dengan wang. Pada tahun 2001 hingga tahun 2008, empat judul buku di bawah siri Rich Dad berada di empat tangga teratas carta Nielsen Bookscan List's Life-to-Date Sales. Robert pernah muncul dalam rancangan televisyen seperti *Larry King Live*, *Oprah*, *The Doctors*, stesen Bloomberg International Television, dan CNN.

Melalui perspektifnya yang tersendiri berkaitan kewangan dan pelaburan, yang bertentangan dengan pandangan konvensional, Robert meraih reputasi sebagai seorang yang telus, kasar, dan berani. Pendapatnya berkenaan nasihat-nasihat lama (cari kerja tetap, simpan wang, bayar hutang, buat pelaburan jangka panjang) yang sudah ketinggalan zaman, mencabar status quo. Kenyataan beliau, "rumah kamu bukan aset" mencetuskan kontroversi, namun terbukti tepat dalam krisis kewangan semasa yang berlaku sekarang.

Pada tahun 2006, Robert bekerjasama dengan Donald Trump menulis buku berjudul *Why We Want You to Be Rich – Two Men, One Message*. Selepas dilancarkan, buku itu menduduki tempat pertama dalam carta *The New York Times Bestsellers*.





Robert muncul dalam kolum popular majalah TIME, “10 Questions”, dan menjawab soalan-soalan seperti pelaburan dengan sumber terhad sehinggalah kesan pendidikan dalam menentukan kewangan seseorang.

Buku terbaru Robert berjudul *Conspiracy of the Rich: The New 8 Rules of Money*, menjadi buku interaktif dalam Internet pertama, yang melibatkan sebanyak 1.1 juta pembaca dari 167 negara. Maklumat terkini boleh dibaca di [conspiracyoftherich.com](http://conspiracyoftherich.com).