
“*Rijke pa arme pa* is een startpunt voor iedereen die op zoek is naar controle over zijn of haar financiële toekomst.”

— USA TODAY



RIJKE PA ARME PA

Met **updates** voor de wereld van vandaag – en 9 nieuwe delen met **studieessies**

WAT DE RIJKEN HUN KINDEREN LEREN OVER GELD
– DAT DE ARMEN EN DE MIDDENKLASSE NIET DOEN!

HET NUMMER 1 BOEK ALLER TIJDEN
OVER PERSOONLIJKE FINANCIËLE ONTWIKKELING

RIJKE PA ARME PA

Met updates voor de wereld van vandaag – en 9 nieuwe delen met **studieessies**

Robert T. Kiyosaki

Oorspronkelijke titel: Rich Dad Poor Dad
With Updates for today's world - and 9 new Study Session Sections

Oorspronkelijke uitgever: Plata Publishing, LLC, Arizona, USA

Copyright © 1997, 2011, 2017 by Robert T. Kiyosaki
CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad's Advisors en ESBI
zijn geregistreerde handelsmerken van CASHFLOW Technologies, Inc.



zijn geregistreerde handelsmerken van
Cashflow Technologies, Inc.

All Rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, internet of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Copyright © 2007-2018 voor deze uitgave:

Belfra Publishers for Success BV
The Netherlands

www.succesboeken.nl

email: info@succesboeken.nl

Vertaling: Luuk Zandstra

Redactie: Petra Versteegh-Vendelmans

1e druk: juni 2013

2de druk: februari 2014

3de druk: augustus 2015

4de druk: november 2016

5de druk: oktober 2017

6de druk: augustus 2018 (uitgebreide updated versie)

ISBN: 9789492665140

NUR 780

Trefw.: economie, bedrijf algemeen,
persoonlijke ontwikkeling, psychologie, succes

Deze uitgave is ontwikkeld om u te voorzien van competente en betrouwbare informatie omtrent het onderwerp dat behandeld wordt. Echter, de schrijver en uitgever laten zich niet in met juridische, financiële of andere professionele adviezen.

Wetten en gebruiken verschillen van land tot land.

De schrijver en uitgever kunnen geen verantwoordelijkheid nemen voor het gebruik en de toepassing van de inhoud van dit boek.

Andere bestselling boeken

door Robert T. Kiyosaki

Rijke Pa's Cashflowkwadrant

Gids naar financiële vrijheid

Rich Dad's Guide to Investing

What the Rich Invest In That the Poor and Middle Class Do Not

Rich Dad's Rich Kid Smart Kid

Give Your Child a Financial Head Start

Rich Dad's Retire Young Retire Rich

How to Get Rich Quickly and Stay Rich Forever

Rich Dad's Prophecy

Why the Biggest Stock Market Crash in History Is Still Coming...
And How You Can Prepare Yourself and Profit from It!

Rich Dad's Guide to Becoming Rich Without Cutting Up Your Credit Cards

Turn Bad Debt into Good Debt

Rich Dad's Who Took My Money?

Why Slow Investors Lose and Fast Money Wins!

Rich Dad Poor Dad for Teens

The Secrets About Money – That You Don't Learn In School!

Escape from the Rat Race

How to Become a Rich Kid by Following Rich Dad's Advice

Rich Dad's Before You Quit Your Job

Ten Real-Life Lessons Every Entrepreneur Should Know
About Building a Multi-Million-Dollar Business

Rich Dad's Increase Your Financial IQ

Get Smarter with Your Money

Robert Kyosaki's Conspiracy of the Rich
The 8 New Rules of Money

Unfair Advantage
The Power of Financial Education

Why 'A' students work for 'C' students
Rich Dad's guide to financial education for parents

Second Chance
For Your Money, Your Life and Our World

8 Lessons in Military Leadership
For Entrepreneurs

Why the Rich Are Getting Richer
What Is Financial Education ... Really?

Boeken met Donald Trump als co-auteur

Why We Want You To Be Rich
Two Men | One Message

Midas Touch
Why Some Entrepreneurs Get Rich—and
Why Most Don't

Met alle respect heb ik de vrijheid genomen om u te tutoyeren. In het Engels hebben we daar taalkundig gezien geen problemen mee. Dit boek is veelal in de mannelijke vorm geschreven. Zo zijn we het gewend en het voelt het meest vertrouwd aan. Dat is de enige reden. Ik respecteer en bewonder iedere lezer, man of vrouw.

— Robert T. Kiyosaki

Enkele Engelse woorden en uitdrukkingen zijn bewust niet vertaald; ze zijn in het Engels krachtiger dan in het Nederlands.

*Dit boek is opgedragen aan alle ouders waar dan ook,
de eerste en belangrijkste leraren van het kind
en aan al degenen die onderwijzen, beïnvloeden en door
hun voorbeeld leiding geven*

Dankbetuiging

Hoe zegt een mens *dankjewel* wanneer er zo veel mensen te bedanken zijn? Het mag duidelijk zijn dat dit boek een dankbetuiging is aan mijn twee vaders die beiden een geweldig voorbeeld voor mij waren, en aan mijn moeder die mij liefde en vriendelijkheid heeft geleerd.

Degene die het meest verantwoordelijk voor de totstandkoming van dit boek is geweest is mijn vrouw Kim – mijn huwelijkspartner, zakenpartner en levenspartner.

Zij maakt mijn leven compleet.

Inhoud

<i>Dankbetuiging</i>	IX
20 jaar ... een allesziende terugblik	XIII
Vandaag was het 20 jaar geleden ...	
<i>Introductie</i>	
Rijke pa arme pa	XXI
<i>Hoofdstuk één</i>	
Les 1: Rijke mensen werken niet voor geld	1
Studiesessie	43
<i>Hoofdstuk twee</i>	
Les 2: Waarom zou je jezelf financieel ontwikkelen?	51
Studiesessie	87
<i>Hoofdstuk drie</i>	
Les 3: Zorg voor je eigen zaken	99
Studiesessie	111
<i>Hoofdstuk vier</i>	
Les 4: De geschiedenis van de belastingen en de kracht van ondernemingen	119
Studiesessie	137
<i>Hoofdstuk vijf</i>	
Les 5: Rijke mensen roepen geld in het leven	145
Studiesessie	175

Hoofdstuk zes

Les 6: Werk om te leren – werk niet voor geld	185
Studiesessie	205

Hoofdstuk zeven

Obstakels overwinnen	213
Studiesessie	237

Hoofdstuk acht

Aan de slag	247
Studiesessie	275

Hoofdstuk 9

Wil je nog meer? Enkele dingen die je kunt doen	289
Studiesessie	297

Laatste gedachten

Studiesessie	301
--------------	-----

Over de auteur	317
----------------	-----

Bonusfragmenten uit <i>Rijke pa's Cashflowkwadrant</i>	319
---	-----

Naschrift Nederlandse uitgever	349
--------------------------------	-----

20 jaar ... een allesziende terugblik

Vandaag was het 20 jaar geleden ...

De Beatles brachten op 1 juni 1967 hun album *Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band* uit. Het was onmiddellijk een commercieel en belangrijk succes. Het album stond 27 weken in de top van de albumhitlijsten in het Verenigd Koninkrijk en 15 weken op nummer één in de Verenigde Staten. Het tijdschrift *Time* noemde *Sgt. Pepper* "een historisch vertrekpunt in de ontwikkeling van de muziek." Het won in 1968 vier Grammy Awards en was ook *Album of the Year* – het eerste rockalbum aller tijden dat die eer ontving.

Rijke pa arme pa is 20 jaar geleden op mijn 50ste verjaardag, op 8 april 1997 uitgegeven. In tegenstelling tot het verhaal van de Beatles was het boek niet een onmiddellijk commercieel succes. Het was geen belangrijk succes. In feite was het uitgeven en de storm van kritiek die daarop volgde juist het tegenovergestelde.

Rijke pa arme pa werd oorspronkelijk door mijzelf uitgegeven, omdat iedere uitgever die we benaderden mijn boek afwees. Een paar van de afwijzingen bevatten commentaren zoals: "U weet niet waar u over praat." Ik kwam erachter dat de meeste uitgevers meer op mijn hoogopgeleide arme pa, dan op mijn rijke pa leken. De meeste uitgevers waren het niet eens met de lessen over geld van mijn rijke pa ... net als mijn arme pa.

Vandaag, 20 jaar geleden

In 1997 was *Rijke pa arme pa* een waarschuwing, een boek met lessen over de toekomst. Twintig jaar later zijn wereldwijd miljoenen mensen zich meer bewust van de waarschuwingen van mijn rijke pa en zijn lessen voor de toekomst. Met een allesziende terugblik hebben velen gezegd dat zijn lessen profetisch waren ... voorspellingen die waarheid werden. Een paar van die lessen zijn:

Rijke pa's eerste les: "De rijken werken niet voor geld."

Twintig jaar geleden wezen een paar uitgevers mijn boek af, omdat ze het niet met de eerste les van rijke pa eens waren.

Tegenwoordig zijn mensen zich meer bewust van de groeiende kloof tussen de rijken en de rest van de bevolking. Tussen 1993 en 2010 ging meer dan 50% van de toename van het nationaal inkomen in de Verenigde Staten naar de rijkste één procent. Sindsdien is het alleen maar slechter geworden. Economen van de University of California hebben ontdekt dat 95% van de inkomensstijgingen tussen 2009 en 2012 ook naar die rijkste één procent gingen.

De les: de toename van inkomen gaat naar ondernemers en investeerders, niet naar werknemers – niet naar de mensen die voor geld werken.

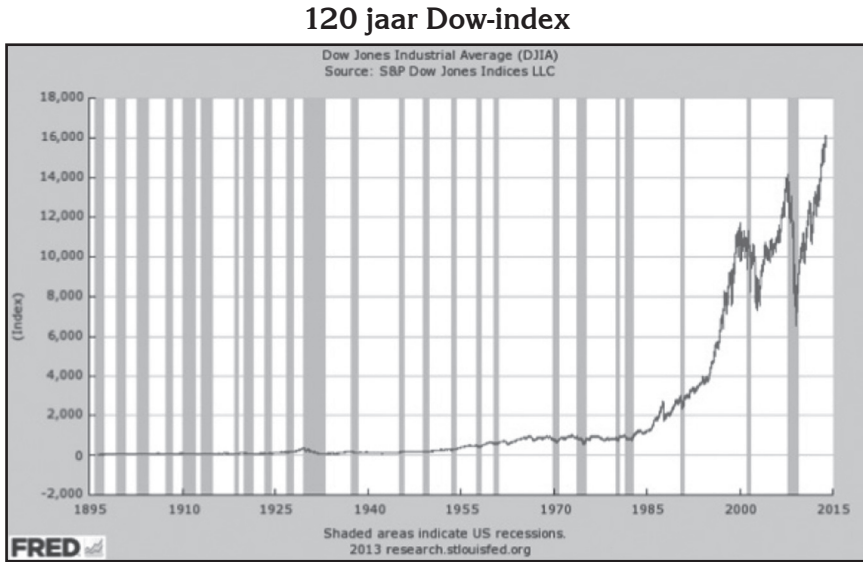
Les van rijke pa: "Spaarders zijn verliezers."

Twintig jaar geleden waren bijna alle uitgevers het fel oneens met deze les van rijke pa. Voor de armen en de middenklasse is het *sparen van geld* een religie; financiële verlossing van armoede en bescherming tegen de wrede wereld. Voor veel mensen is een spaarder een *verliezer* noemen hetzelfde als het ijdel gebruiken van de naam van God.

De les: een plaatje zegt meer dan 1000 woorden. Kijk naar de gra-

fiek van 120 jaar van de Dow Jones Industrial Average en je zult zien hoe en waarom spaarders verliezers werden.

De grafiek laat zien dat er in de eerste 10 jaar van deze nieuwe eeuw drie grote crashes op de aandelenmarkt hebben plaatsgevonden. De grafiek hierna toont deze drie crashes.



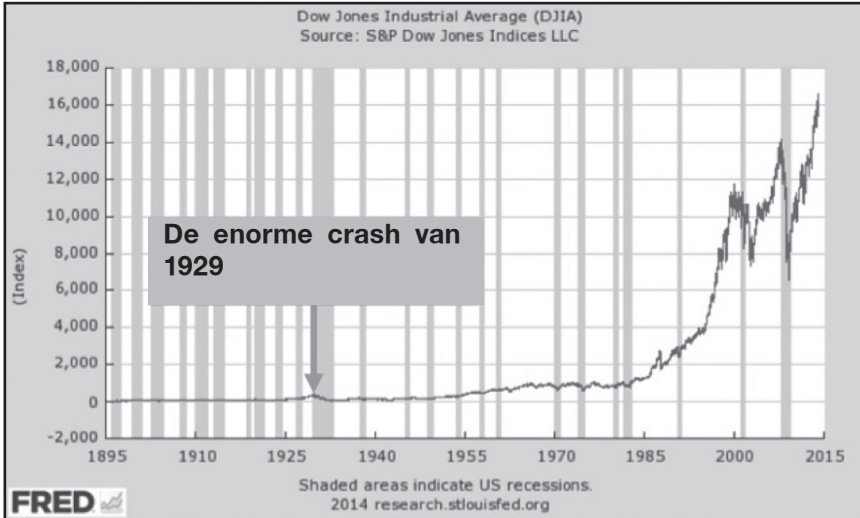
Grijze gebieden geven de recessies in de Verenigde Staten aan
Periode van 1895-2015

De eerste crash was de IT-crash rond het jaar 2000. De tweede en derde crash waren de onroerendgoedcrash van 2007, gevolgd door de bankencrash van 2008.

De enorme crash van 1929

Wanneer je de eerste drie crashes van de 21ste eeuw met de enorme crash van 1929 vergelijkt, krijg je het inzicht hoe werkelijk 'reusachtig' de eerste drie crashes van deze eeuw waren.

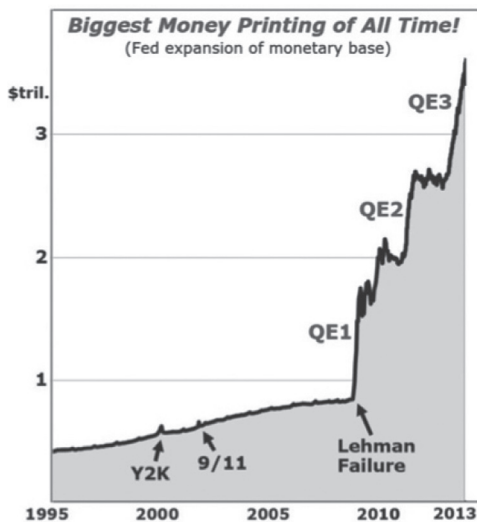
120 jaar Dow-index



Grijze gebieden geven de recessies in de Verenigde Staten aan
Periode van 1895-2015

Geld bijdrukken

De grafiek hierna laat zien dat na iedere crash de regering van de VS en de Federal Reserve Bank begonnen met het *bijdrukken van geld*.



Het redden van de rijken

In naam van het redden van de economie bleven in de jaren tussen 2000 en 2016 wereldwijd de banken de rente verlagen en geld bijdrukken. Terwijl onze leiders ons wilden laten geloven dat ze de wereld aan het redden waren, waren in werkelijkheid de rijken zichzelf aan het redden en lieten die de armen en de middenklasse als een baksteen vallen.

Heden ten dage zijn de rentetarieven in veel landen tot onder de nul gedaald, wat de reden is dat spaarders verliezers zijn. De grootste verliezers zijn tegenwoordig de armen en de middenklasse; de mensen die voor geld werken en die geld sparen.

Les van rijke pa: “Je huis behoort niet tot de activa.”

Twintig jaar geleden, in 1997, bekritiseerde iedere uitgever die me afwees rijke pa's les 'je huis behoort niet tot de *activa*'.

Tien jaar later, in 2007, toen de leners van rommelhypotheken in gebreke begonnen te blijven, barstte de onroerendgoedbubble en miljoenen huiseigenaren ontdekten de waarheid van die les door schade en schande. Hun huis behoorde niet tot de *activa*.

Het werkelijke probleem

De meeste mensen weten niet dat de onroerendgoedcrash niet echt een onroerendgoedcrash was.

De arme mensen hebben de onroerendgoedcrash niet veroorzaakt. De rijken hebben de onroerendgoedcrash veroorzaakt. De rijken hebben financieel geconstrueerde producten gecreëerd die als derivaten bekend staan – producten die Warren Buffett *financiële massavernietingswapens* noemde. Toen de financiële massavernietingswapens begonnen te exploderen, crashte de onroerendgoedmarkt ... en arme leners van rommelhypotheken kregen de schuld.

In 2007 bestond er een geschatte \$ 700 biljoen aan financiële derivaten. Momenteel wordt geschat dat er \$ 1,2 biljard aan financiële derivaten bestaat. Het echte probleem is met andere woorden groter geworden, en niet beter.

Les van rijke pa: “Waarom de rijken minder belasting betalen.”

Twintig jaar geleden bekritiseerden een paar uitgevers *Rijke pa arme pa* voor het onthullen van het hoe en waarom de rijken minder belasting betalen. Eén beweerde zelfs dat deze les illegaal was.

Tien jaar later, in 2007, voerde Barack Obama voor een tweede termijn campagne tegen voormalig gouverneur Mitt Romney. Toen onthuld werd dat president Obama van zijn inkomen ongeveer 30% aan belasting betaalde en gouverneur Romney minder dan 13% aan belasting betaalde, begon Mitt Romney aan de neergang die hem uiteindelijk de presidentsverkiezingen zou kosten. En in 2016 waren opnieuw de belastingen het centrale punt van de presidentsverkiezingen.

In plaats van uit te zoeken hoe het komt dat mensen zoals Mitt Romney en president Donald Trump *legaal* minder belasting betalen, worden de armen en de middenklasse boos.

Hoewel president Trump belooft om de belastingen voor de armen en de middenklasse te verminderen, is de werkelijkheid dat de rijken altijd minder belasting zullen betalen. De reden dat de rijken minder belasting betalen komt op rijke pa's eerste les neer: “De rijken werken niet voor geld.” Zolang iemand voor geld werkt, zal hij belasting betalen.

Zelfs toen presidentskandidaat Hillary Clinton beloofde dat ze de belasting voor de rijken zou verhogen, beloofde ze de belastingen te verhogen voor degenen met hoge inkomens – mensen zoals artsen, acteurs en advocaten – niet voor de echte rijken.

Twintig jaar geleden

Hoewel *Rijke pa arme pa* geen onmiddellijk succes was, zoals het album *Sgt. Pepper* van de Beatles, kwam *Rijke pa arme pa* in het jaar 2000 op de *New York Times*-bestsellerlijst te staan en bleef daar bijna zeven jaar op staan. Ook belde Oprah Winfrey mij in dat jaar op. Ik was een vol uur op Oprah en zoals men zegt: ‘De rest is geschiedenis’.

Rijke pa arme pa was het nummer één boek over persoonlijke financiën in de geschiedenis geworden met wereldwijde verkoopcijfers van de Rijke pa-boekenserie van bijna 40 miljoen exemplaren.

Was er werkelijk een rijke pa?

Miljoenen mensen hebben zich afgevraagd: “Is er werkelijk een rijke pa geweest?” Voor het antwoord op die vraag zou je naar rijke pa’s zoon Mike kunnen luisteren toen hij in het radioprogramma de Rich Dad Radio Show te gast was. Je kunt dit programma beluisteren door naar richdadradio.com te gaan.

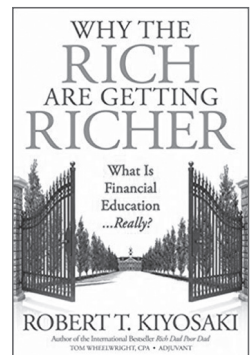
Rijke pa’s masteropleiding

Rijke pa arme pa is zo eenvoudig mogelijk geschreven, zodat bijna iedereen rijke pa’s lessen kan begrijpen.

Voor degenen die meer willen leren, heb ik, als onderdeel van het twintigjarig jubileum, *Why the Rich Are Getting Richer – What Is Financial Education ... Really?* geschreven.

Why the Rich Are Getting Richer gaat dieper in op wat rijke pa op het gebied van geld en investeren zijn zoon en mij werkelijk heeft geleerd.

Why the Rich Are Getting Richer is *Rijke pa arme pa* voor gevorderden ... het is de masteropleiding voor studenten van Rijke pa.



Een waarschuwing ... en een uitnodiging

Hoewel ik mijn best heb gedaan om *Why the Rich Are Getting Richer* zo eenvoudig mogelijk te houden, is wat de rijken werkelijk doen niet zo makkelijk. Of makkelijk uit te leggen. Wat de rijken werkelijk doen vereist echt financieel onderricht, financieel onderricht dat niet op scholen wordt aangeboden.

Ik raad je aan om eerst *Rijke pa arme pa* te lezen en als je meer wilt leren, zou *Why the Rich Are Getting Richer* een boek voor jou kunnen zijn.

Dank je ... voor 20 fantastische jaren

Iedereen van de The Rich Dad Company zegt tegen al onze vroegere, huidige en toekomstige lezers: “Dank je ... voor 20 fantastische jaren.”

Het is onze missie om het *financiële welzijn van de mensheid te verhogen ...*

en dat begint bij één leven en één persoon per keer.

Introductie

Rijke pa arme pa

Het hebben van twee vaders bood mij de keus tussen twee tegenovergestelde visies: die van een rijke man en die van een arme man.

Ik had twee vaders, een rijke en een arme. De ene vader was hoogopgeleid en intelligent; hij had een academische graad en deed een vierjarige opleiding in minder dan twee jaar. Om zijn studie voort te zetten ging hij naar de *Stanford University*, de *University of Chicago*, en de *Northwestern University* en dit alles met een volledig betaalde studiebeurs. De andere vader had nooit de middelbare school afge maakt.

Beide mannen waren succesvol in hun carrière en werkten hun leven lang hard. Beiden verdienden een behoorlijk inkomen. Toch ploeterde er één zijn hele leven met financiën. De ander werd een van de rijkste mannen van Hawaï. De één overleed en liet tientallen miljoenen dollars na aan zijn gezin, goede doelen en zijn kerk. De ander liet rekeningen achter die betaald moesten worden.

Beiden waren krachtig, charismatisch en invloedrijk. Beide mannen gaven mij advies, maar ze adviseerden mij niet hetzelfde. Beide mannen geloofden sterk in onderwijs, maar raadden niet dezelfde studierichting aan.

Wanneer ik slechts één vader had gehad, had ik zijn advies kunnen aannemen of afwijzen. Het hebben van twee vaders bood mij de mogelijkheid tot het verkrijgen van twee tegenovergestelde visies; een van een rijke en een van een arme vader.

In plaats van het domweg accepteren of afwijzen van een van beide, ging ik nadenken en vergelijken en maakte zelf een keus. Het probleem was, dat de rijke nog niet rijk was en de arme nog niet arm.

Beiden stonden aan het begin van hun carrière en beiden waren met geld en hun gezin aan het worstelen. Maar ze hadden zeer verschillende ideeën over geld.

De ene vader zei bijvoorbeeld: “De *liefde* voor geld is de wortel van al het kwaad.” De andere zei: “Het *gebrek* aan geld is de wortel van al het kwaad.”

Als jonge jongen was het hebben van twee krachtige vaders die mij beïnvloedden erg moeilijk. Ik wilde een goede zoon zijn en luisteren, maar de beide vaders zeiden niet dezelfde dingen. De tegenstellingen in hun zienswijzen, met name over het onderwerp geld, waren zo extreem dat het mij intrigeerde en nieuwsgierig maakte. Ik dacht lang na over wat ze beiden zeiden.

Veel van mijn vrije tijd werd doorgebracht met nadenken, terwijl ik mijzelf vragen stelde als: ‘Waarom zegt hij dat?’, en vervolgens dezelfde vraag stelde over de uitspraak van de andere vader. Het was veel makkelijker geweest om te zeggen: “Ja, hij heeft gelijk, daar ben ik het mee eens.” Of eenvoudigweg het standpunt verwerpen en zeggen: “Die oude man weet niet waar hij het over heeft.”

In plaats daarvan, omdat ik twee vaders had waarvan ik hield, werd ik gedwongen om zelf na te denken en uiteindelijk een manier van denken voor mijzelf te kiezen. Als proces bleek het kiezen voor mijzelf op de lange termijn veel waardevoller dan het domweg accepteren of afwijzen van een enkel idee.

Een van de oorzaken waardoor de rijken steeds rijker worden, de armen steeds armer en de middenklasse worstelt met schulden, is dat het onderwerp geld thuis wordt onderwezen en niet op school. De meeste mensen leren over geld via hun ouders. Maar wat kan een arme ouder zijn kind leren over geld?

Ze zeggen eenvoudigweg: “Blijf op school en studeer

Vandaag, 20 jaar geleden ...

DE SCHULDENKLOK

Spoel 20 jaar vooruit ... en de nationale schuld van de Verenigde Staten is meer dan onthutsend.

Op het moment dat dit boek gedrukt werd, naderde het de \$ 20 biljoen.

Dat is 20 miljoen maal een miljoen.

hard.” Het kind zal wellicht slagen met goede cijfers, maar met de financiële programmering en het denkpatroon van iemand die arm is. Helaas wordt geld niet op school onderwezen.

Scholen richten zich op schoolse kennis en beroepsvaardigheden, maar niet op financiële vaardigheden. Dit verklaart waarom toonaangevende bankiers, doktoren en accountants die uitstekende cijfers behaalden tijdens hun studie, toch nog de rest van hun leven met hun financiën kunnen worstelen.

Onze duizelingwekkend hoge nationale schuld wordt voor een groot gedeelte veroorzaakt door financiële beslissingen van hoogopgeleide politici en ambtenaren die weinig of geen opleiding hebben gehad op het gebied van financiën.

Vandaag de dag vraag ik mijzelf vaak af wat er gaat gebeuren wanneer er miljoenen mensen zijn die financiële en medische steun nodig hebben. Ze zullen voor financiële ondersteuning afhankelijk zijn van hun familie of de overheid. Wat zal er gebeuren als er voor de sociale zekerheid en het stelsel van de gezondheidszorg niet genoeg geld meer beschikbaar is?

Hoe zal een natie overleven als het onderwijs over geld wordt overgelaten aan ouders waarvan de meesten arm worden, als ze het al niet zijn?

Omdat ik twee invloedrijke vaders had, leerde ik van beiden. Ik werd gedwongen na te denken over de adviezen die ik van mijn beide vaders kreeg. Door dit te doen kreeg ik waardevolle inzichten in de kracht en het effect van je gedachten op je leven.

Een van de vaders had bijvoorbeeld de gewoonte om te zeggen: “Dat kan ik mij niet veroorloven.” De andere vader verbood me deze woorden te gebruiken. Hij stond erop dat ik vroeg: “Hoe kan ik het mij veroorloven?”

Het ene is een bewering en het andere is een vraag. Bij het ene hoef je niets meer te doen en het andere dwingt je tot nadenken. Mijn aspirant-rijke pa legde mij uit dat door de woorden ‘dat kan ik mij niet veroorloven’ je hersens stoppen met werken.

Door de vraag ‘hoe kan ik mij dat veroorloven?’ te stellen, worden je hersenen aan het werk gezet. Hij bedoelde niet: koop alles wat je wilt

hebben. Hij was fanatiek met betrekking tot het trainen van je hersenen, de krachtigste computer ter wereld.

Hij zei dan: “Mijn hersenen worden met de dag sterker omdat ik ze train. Hoe sterker ze worden, des te meer geld ik kan verdienen.”

Hij geloofde dat het automatisch zeggen ‘ik kan het me niet veroorloven’ een teken van mentale luiheid was.

Hoewel beide vaders hard werkten, viel het mij op dat de ene vader de gewoonte had zijn hersenen te laten slapen wanneer het op geld aankwam en de ander de gewoonte had zijn hersenen juist te trainen.

Het resultaat op de lange termijn was dat de ene vader er financieel sterker en de andere er financieel zwakker van werd. Het verschilt niet veel van iemand die dagelijks naar de sportschool gaat en iemand die de hele dag op de bank televisie zit te kijken. Met de juiste lichaamsbeweging verhoog je de kans op een betere lichamelijke gezondheid en met een juiste mentale oefening verhoogt je kans op rijkdom.

Mijn beide vaders hadden tegengestelde denkpatronen. De ene vader was van mening dat de rijken meer belasting moesten betalen om voor de minder gefortuneerden te zorgen. De andere zei: “Belastingen straffen degenen die produceren en belonen degenen die niet produceren.”

De ene vader adviseerde: ‘Studeer hard zodat je een goed bedrijf kunt vinden om voor te werken’. De andere vader adviseerde: ‘Studeer hard zodat je een goed bedrijf kunt vinden om te kopen.’

De ene vader zei: “Omdat ik kinderen heb, ben ik niet rijk.” De andere vader zei: “Ik moet rijk worden omdat ik kinderen heb.”

De één moedigde ons aan om tijdens het avondeten over geld en zaken te praten. De ander verbood ons tijdens het eten over geld te praten. De ene zei: “Wanneer je met geld te maken krijgt, ga dan

Vandaag, 20 jaar geleden ...

JE HUIS BEHOORT NIET TOT DE ACTIVA

De onroerendgoedcrash van 2008 was een duidelijke boodschap dat je persoonlijke verblijfplaats niet tot de activa behoort. Niet alleen brengt het geen geld in het laatje, maar we kunnen niet rekenen op het feit dat het wel in waarde zal stijgen.

Veel huizen zijn in 2017 nog steeds minder waard dan ze in 2007 waren.

voor zekerheid en loop geen risico.” De andere zei: “Leer met risico’s om te gaan.”

De ene vader geloofde: “Ons huis is onze grootste investering en ons grootste bezit (activa).” De ander geloofde: “Mijn huis is mijn grootste kostenpost (passiva) en als je huis je grootste investering is, dan heb je een probleem.”

Beide vaders betaalden de rekeningen op tijd, maar de één betaalde die het eerste, terwijl de ander dat als laatste deed. Eén vader geloofde dat een bedrijf of de overheid voor jou zou zorgen en in je behoeften zou voorzien.

Hij maakte zich altijd druk over loonsverhogingen, pensioenplannen, ziektekostenverzekeringen, ziekteverzuim, vakantiedagen en andere secundaire arbeidsvoorwaarden.

Hij was onder de indruk van twee ooms die, na twintig jaar actieve dienst als militair, het recht hadden verworven op een volledig pensioen met complete medische dekking.

Hij was gek op het denkbeeld van gratis gezondheidszorg en privileges voor gepensioneerde militairen. Ook vond hij een vaste aanstelling bij de universiteit belangrijk. Het idee dat iemand zich levenslang verzekerd wist van een vaste baan met goede secundaire arbeidsvoorwaarden leek voor hem soms belangrijker dan de baan zelf.

Hij zei vaak: “Ik heb altijd hard gewerkt voor de overheid en ik heb recht op deze toelagen.”

De andere vader geloofde in totale financiële zelfredzaamheid. Hij kwam in het geweer tegen deze ‘recht-op-hebben-mentaliteit’ en hij benadrukte hoe dat zwakke en behoeftige mensen kweekte. Hij legde de nadruk op financiële bekwaamheid.

De ene vader worstelde om een paar dollar te sparen. De andere creëerde investeringen. De ene vader leerde mij om een indrukwekkend cv te schrijven zodat ik een goede baan kon krijgen. De andere leerde mij overtuigende businessplannen en financiële plannen te schrijven zodat ik banen kon creëren.

Als product van twee krachtige vaders verkeerde ik in de luxe positie dat ik het effect van de verschillende denkpatronen op iemands

leven kon zien. Ik heb gemerkt dat mensen echt hun leven door hun eigen gedachten vormgeven.

Zo zei mijn arme pa bijvoorbeeld altijd: “Ik word nooit rijk.”

En deze voorspelling kwam uit. Maar mijn rijke pa had het altijd over zichzelf als een rijk man. Hij zei dingen als: “Ik ben een rijk man en rijke mensen doen dit niet.”

Zelfs toen hij na een financieel debacle compleet platzak was, bleef hij zichzelf rijk noemen. Hij dekte zich in door te zeggen: “Er is een verschil tussen arm zijn en platzak zijn. Platzak is tijdelijk. Arm is voor eeuwig.”

Mijn arme pa zei ook: “Ik ben niet geïnteresseerd in geld”, of “geld is niet belangrijk.” Mijn rijke pa zei altijd: “Geld is macht.”

***Er is een verschil
tussen arm zijn en
platzak zijn.
Platzak is tijdelijk.
Armoede is voor
eeuwig.***

De kracht van onze gedachten zal wellicht nooit gemeten of op de juiste waarde geschat kunnen worden, maar als jonge jongen werd het mij duidelijk dat ik mij bewust moest worden van mijn gedachten en mijn uitspraken. Het viel mij op dat mijn arme pa niet arm was omdat hij weinig verdiende, want hij verdiende een aanzienlijk bedrag. Nee, hij was arm door zijn manier

van denken en doen.

Als jonge jongen met twee vaders werd ik mij er terdege van bewust voorzichtig te zijn in de keus welk denkpatroon ik me eigen zou maken. Naar wie moest ik luisteren: naar mijn rijke of naar mijn arme pa?

Hoewel beide mannen een enorm respect hadden voor onderwijs en leren, verschilden ze van mening over wat belangrijk was om te leren.

De één wilde dat ik hard ging studeren, een titel behaalde en een goede baan kreeg om geld te verdienen. Hij wilde dat ik studeerde om een professional, advocaat of accountant te worden en een economische opleiding zou doen en mijn MBA zou halen. De ander moedigde mij aan om te bestuderen hoe je rijk kunt worden, om te leren begrijpen hoe geld werkt en hoe ik het voor mij kon laten werken.

‘Ik werk niet voor geld!’ waren woorden die hij keer op keer herhaalde. ‘Geld werkt voor mij!’

Toen ik negen jaar oud was, besloot ik naar mijn rijke pa te luisteren en van hem alles te leren over geld. Door dit te doen, koos ik ervoor om niet naar mijn arme pa te luisteren, ook al was hij degene met de academische titels.

Een les van Robert Frost

Robert Frost is mijn favoriete dichter. Veel van zijn gedichten vind ik mooi, maar mijn favoriete gedicht is: 'The Road Not Taken.' Ik pas deze les bijna dagelijks toe.

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 onto 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.

De weg die ik niet ging

Twee wegen splitsen zich in een geel woud,
en het speet me dat ik niet beiden kon bewandelen.
Omdat ik alleen was heb ik daar lang gestaan
en zover mogelijk langs de ene weg gekeken als ik kon
tot waar die afboog in het kreupelhout
toen volgde ik de andere, net zo fraai,
die misschien iets beter was,
daar die vol gras stond en om betreden vroeg;
hoewel wat het betreden betrof
zowel de een als de ander evenveel waren gebruikt,
die morgen lagen ze daar beiden gelijk
met bladeren door nog geen stap zwart getrapt.
Och, ik bewaarde de eerste weg voor een andere keer!
Maar wetend hoe wegen tot andere wegen leiden,
betwijfelde ik of ik hier ooit nog terug zou komen.
Dit alles zal ik met een zucht vertellen
ergens eeuwen en eeuwen verder;
twee wegen splitsten zich in een woud, en ik-
ik koos voor de minst begane
en dat maakte het hele verschil.

Robert Frost (1916)

En dat maakte het hele verschil. Gedurende de afgelopen jaren heb ik vaak aan het gedicht van Robert Frost gedacht. De keus om niet naar mijn hoogopgeleide pa te luisteren voor wat betreft zijn advies en zijn opvattingen over geld was pijnlijk, maar het was een beslissing die vorm gaf aan de rest van mijn leven.

Toen ik eenmaal had besloten naar wie ik wilde luisteren, begon mijn opleiding over geld. Mijn rijke pa onderwees mij gedurende een periode van dertig jaar tot ik negenendertig was. Hij stopte toen hij

besepte dat ik het wist en volledig begreep wat hij getracht had in mijn hersenen te pompen.

Geld is één vorm van macht. Een nog grotere vorm van macht is financiële kennis. Geld wordt verdiend en uitgegeven, maar als je weet hoe geld werkt, krijg je er macht over en kun je beginnen met het creëren van rijkdom.

Positief denken alleen werkt niet, want de meeste mensen zijn wel naar school geweest, maar ze hebben nooit geleerd hoe geld voor hen werkt, waardoor ze de rest van hun leven voor geld blijven werken.

Omdat ik pas negen was toen ik begon, waren de lessen die mijn rijke pa me leerde erg eenvoudig. Al met al bleek het maar om zes basislessen te gaan die hij gedurende die dertig jaar steeds bleef herhalen.

Dit boek gaat over die zes lessen, net zo eenvoudig opgesteld als mijn rijke pa dat bij mij heeft gedaan. De lessen zijn niet bedoeld als antwoorden, ze geven alleen een richting aan die jou en je kinderen kan helpen naar grotere welvaart te groeien, ongeacht wat er in deze onzekere en veranderende wereld gebeurt.

Hoofdstuk één

Les 1: Rijke mensen werken niet voor geld

*De armen en de middenklasse werken voor geld.
De rijken laten geld voor hen werken.*

“**P**a, kun je mij vertellen hoe ik rijk word?”
Mijn vader liet de krant een stukje zakken. “Waarom wil je rijk worden, jongen?”

“Omdat Jimmy’s moeder vandaag kwam voorrijden in hun nieuwe Cadillac om een weekendje naar hun huis aan het strand te gaan. Jimmy nam drie vriendjes mee en Mike en ik waren niet uitgenodigd. Ze zeiden dat we niet uitgenodigd waren omdat we arme kinderen waren.”

“Zeiden ze dat?”, vroeg mijn vader vol ongeloof.

“Ja, dat zeiden ze”, antwoordde ik aangeslagen.

In stilte schudde mijn vader zijn hoofd, schoof zijn bril omhoog op zijn neus en verdiepte zich verder in de krant. Ik stond te wachten op een antwoord.

Het was 1956 en ik was negen jaar oud. Door een speling van het lot zat ik op dezelfde openbare school waar de rijke mensen ook hun kinderen naartoe stuurden. We woonden in een stad die financieel gezien hoofdzakelijk van een suikerplantage afhankelijk was.

De managers van de plantage en de andere welvarende mensen van de stad zoals doktoren, eigenaren van bedrijven en bankiers stuurden hun kinderen naar deze basisschool. Na groep acht werden de kinderen vaak naar privéscholen gestuurd.

Omdat mijn ouders aan de ene kant van de straat woonden, werd

ik ook naar deze school gestuurd. Had ik aan de andere kant van de straat gewoond, dan was ik naar een andere school gestuurd met kinderen uit gezinnen zoals wij. Na de basisschool zouden deze kinderen en ik naar een brugklas gaan en daarna naar het voortgezet onderwijs. Er was geen privéschool voor hen en voor mij.

Mijn vader had eindelijk zijn krant neergelegd en ik kon zien dat hij nadacht.

“Nou jongen,” begon hij langzaam, “als je rijk wilt worden moet je leren hoe je geld moet maken.”

“Hoe maak je geld?”, vroeg ik.

“Nou, je moet je hoofd gebruiken, zoon”, antwoordde hij glimlachend. Wat eigenlijk neerkwam op ‘dat is alles wat ik je erover ga vertellen’, of ‘ik weet het antwoord niet, en breng me niet in verlegenheid.’

Mike en ik worden partners

De volgende morgen vertelde ik mijn beste vriend Mike wat mijn vader mij verteld had. Voor zover ik wist, waren Mike en ik de enige arme kinderen op deze school. Mike was ook door een speling van het lot op deze school gekomen. Iemand had een kronkel in de lijn voor het schooldistrict getekend en wij waren op een school terechtgekomen met rijke kinderen. We waren niet echt arm, maar we voelden ons zo omdat alle andere jongens nieuwe honkbalhandschoenen, nieuwe fietsen en van alles nieuw hadden.

Mijn vader en moeder zorgden voor onze basisbehoeften zoals eten, een dak boven ons hoofd en kleding. Maar dat was het dan ook. Mijn vader zei altijd: “Als je iets wilt, moet je ervoor werken.” We wilden veel dingen, maar er was niet veel werk voor negenjarige jongens.

“Wat gaan we doen om geld te maken?”, vroeg Mike.

“Dat weet ik niet”, antwoordde ik. “Maar wil je mijn partner worden?”

Hij vond dat wel wat en op die zaterdagmorgen werd Mike mijn eerste zakenpartner. We waren de hele ochtend bezig met het smeden van plannen om geld te verdienen. Af en toe kwamen de ‘populaire jongens’ ter sprake die plezier aan het maken waren in Jimmy’s

strandhuis. Dat deed een beetje pijn. Toch was het goed om die pijn te voelen, want het inspireerde ons om door te gaan met het bedenken van oplossingen om geld te maken.

Eindelijk, aan het eind van die middag, kregen we een briljant idee. Het idee kwam van Mike die het ergens in een natuurkundeboek had gelezen. Enthousiast gaven we elkaar een hand en we waren eigenaar van een zaak.

De daaropvolgende weken liepen Mike en ik onze hele buurt af. We belden overal aan en vroegen de buurtbewoners of ze lege tandpastatuberen voor ons wilden bewaren.

Een beetje verbaasd stemden de meeste mensen glimlachend toe. Sommigen vroegen ons wat we daarmee gingen doen. Daarop antwoordden we: “Dat kunnen we niet vertellen, dat is bedrijfsgeheim.”

Mijn moeder maakte zich steeds meer zorgen naargelang de weken verstreken. We hadden onze grondstoffen naast haar wasmachine opgeslagen. In een bruine kartonnen doos die ooit gebruikt was voor ketchupflessen, begon onze stapel gebruikte tandpastatuberen te groeien. Uiteindelijk was mijn moeder het zat. Ze kreeg de kriebels van de door haar burenen gebruikte tandpastatuberen.

“Wat zijn jullie aan het doen?”, vroeg ze. “En vertel mij niet nog een keer dat het bedrijfsgeheim is! Doe iets aan die troep of ik gooi het weg!”

Mike en ik praatten als Brugman en we legden haar uit dat we snel genoeg zouden hebben om met de productie te beginnen. We vertelden haar dat we nog moesten wachten op enkele burenen die bijna hun tuberen leeg hadden zodat wij die ook nog konden gebruiken. Mijn moeder gaf ons nog een week de tijd.

De datum waarop de productie zou beginnen werd vervroegd. We stonden onder druk. Mijn eerste partnerschap werd bedreigd door een uitzettingsbevel voor ons magazijn, door mijn bloedeigen moeder. Mike kreeg de taak de burenen te vertellen dat ze snel hun tandpasta op moeten maken en hij moest hen erop wijzen dat hun tandarts zou willen dat ze vaker hun tanden poetsten. Ik stelde de productielijn samen.

Op een dag kwam mijn vader met een vriend aangereden en hij zag twee negenjarige jongens op zijn oprit met een productielijn in vol

bedrijf. Overal lag een dunne, witte laag stof. Op een lange tafel stonden kleine schoolmelkkartonnetjes en de barbecue gloeide op maximale hitte met rode, hete kolen. Mijn vader kwam nadat hij zijn auto aan het begin van de oprit had geparkeerd voorzichtig kijken, omdat de productielijn de carport blokkeerde. Toen pa en zijn vriend dichterbij kwamen, zagen ze een gietijzeren pot op de barbecue waarin de lege tuben langzaam smolten.

In die tijd werd tandpasta niet verpakt in plastic tuben. De tuben waren van lood gemaakt.

Nadat we de verf eraf hadden gebrand, hadden we de tuben in de pot gegooid en ze verhit tot ze gesmolten waren. En met behulp van mijn moeders pannenlappen goten we de inhoud van de pan voorzichtig door een klein gaatje aan de bovenkant van de melkkartonnetjes.

De melkkartonnetjes waren gevuld met gipsmengsel. Het witte poeder dat overal lag, was gips, voordat we het met water hadden gemengd. In een moment van onoplettendheid had ik de zak omgestoten en het leek of de oprit was getroffen door een sneeuwstorm. De melkkartonnetjes waren de buitenkant van de mallen.

Mijn vader en zijn vriend keken aandachtig toe hoe wij voorzichtig het gesmolten lood door de kleine opening aan de bovenkant naar binnen goten.

“Voorzichtig”, zei mijn vader.

Ik knikte zonder op te kijken.

Toen ik klaar was met gieten, zette ik de pot neer en lachte naar mijn vader.

“Wat zijn jullie aan het doen?”, vroeg hij met een behoedzame glimlach. “We doen wat u tegen me zei. We worden rijk”, zei ik.

“Zeker weten,” zei Mike, terwijl hij grijnsde en met zijn hoofd knikte, “wij zijn partners.”

“Wat zit er in die gipsmallen?”, vroeg mijn vader.

“Kijk,” antwoordde ik, “dit wordt een mooie partij.”

Met een kleine hamer tikte ik op de naad die het blokje in tweeën deelde. Voorzichtig trok ik de bovenkant van de mal eraf en een loden stuiver viel eruit.

“Mijn hemel!”, zei mijn vader. “Je giet stuivers van lood.”

“Dat klopt”, zei Mike. “We doen wat u vertelde dat we moesten doen: we maken geld!”

Mijn vaders vriend draaide zich om en barstte in lachen uit. Mijn vader glimlachte en schudde zijn hoofd. Voor hem stonden twee kleine jongens, bedekt met een witte laag stof en grijzend van oor tot oor, naast een gloeiende barbecue en een doos met leeggeknepen tandpastatubten.

Hij vroeg ons om alles neer te leggen en bij hem te komen zitten op de trap voor het huis. Met een lach op zijn gezicht legde hij voorzichtig uit wat het woord *valsemunterij* betekende. Onze droom viel in duigen.

“Bedoelt u dat dit illegaal is?”, vroeg Mike met trillende stem.

“Laat ze toch lekker hun gang gaan,” zei mijn vaders vriend, “misschien zijn het wel natuurtalenten.”

Mijn vader wierp hem een boze blik toe.

“Ja, het is verboden”, zei mijn vader voorzichtig.

“Maar jullie laten zien dat jullie in ieder geval creatief zijn en originele ideeën hebben. Ga daar vooral mee door. Ik ben zo trots op jullie!”

Teleurgesteld zaten we bijna een halfuur naast elkaar voordat we begonnen met het opruimen van de troep die we hadden gemaakt. Ons bedrijf was opgedoekt op de dag van de opening. Terwijl ik de oprit aan het aanvegen was, keek ik naar Mike en zei: “Ik denk dat Jimmy en zijn vrienden gelijk hebben. Wij zijn arm.”

Mijn vader liep net weg toen ik dat zei. “Jongens, jullie zijn alleen arm als jullie opgeven. Het belangrijkste is dat jullie actie hebben ondernomen. De meeste mensen praten alleen maar en dromen van rijk worden. Jullie hebben tenminste wat gedaan. Ik ben zo trots op jullie! En nogmaals, ga door en geef niet op.”

Mike en ik stonden daar zonder iets te zeggen. Het waren aardige woorden, maar we wisten nog steeds niet wat we moesten doen.

“Maar pa, hoe komt het dat u nog steeds niet rijk bent?”, vroeg ik mijn vader.

“Omdat ik de keus heb gemaakt om leraar te worden. Leraren denken er gewoon niet aan om rijk te worden. We houden ervan kinderen iets te leren. Ik zou willen dat ik je kon helpen, maar ik weet niet hoe je veel geld moet verdienen.”

Mike en ik draaiden ons om en gingen verder met opruimen.

“Ik weet wel”, zei mijn vader, “als je wilt leren hoe je rijk kunt worden, moet je het niet aan mij vragen. Praat maar eens met jouw vader, Mike.”

“Mijn vader?”, vroeg Mike verbaasd.

“Ja, jouw vader”, herhaalde mijn vader met een lach op zijn gezicht.

“Jouw vader en ik hebben dezelfde bankier en hij dweept met je vader. Hij heeft mij verschillende malen verteld dat je vader briljant is als het om geld gaat.”

“Bedoelt u mijn vader?”, vroeg Mike vol ongeloof. “Hoe komt het dan dat wij geen nieuwe auto hebben en een mooi huis zoals de rijke kinderen op school?”

“Een mooie auto of een mooi huis betekent niet automatisch dat je rijk bent of dat je weet hoe je veel geld moet verdienen”, antwoordde mijn vader. “Jimmy’s vader werkt voor de suikerplantage. Hij verschilt niet veel van mij. Hij werkt voor een bedrijf en ik werk voor de overheid. Hij heeft een auto van de zaak. Maar de suikerfabriek zit in financiële problemen en Jimmy’s vader heeft misschien binnenkort niets meer. Jouw vader is anders, Mike. Het lijkt erop dat jouw vader een imperium aan het bouwen is en ik verwacht dat hij binnen een paar jaar een zeer rijk man zal zijn.”

Door deze woorden werden Mike en ik weer enthousiast. Vol goede moed ruimden wij de rommel op die ontstaan was door ons eerste, nu ter ziele gegane, bedrijf. Onder het opruimen maakten we plannen over hoe en wanneer we met Mike’s vader gingen praten.

Het probleem was dat Mike’s vader lange dagen maakte en vaak laat thuiskwam. Hij was eigenaar van opslagplaatsen, een bouwbedrijf, een winkelketen en drie restaurants. Door de restaurants was hij altijd laat thuis.

Mike ging met de bus naar huis nadat wij alles hadden schoongemaakt. Hij zou met zijn vader gaan praten zodra hij die avond thuis zou komen en hij zou hem vragen of hij ons wilde leren hoe je rijk kon worden. Mike beloofde dat hij zou bellen nadat hij met zijn vader had gesproken, al kon dat best weleens laat worden.

Om half negen ’s avonds ging de telefoon.

“Goed,” zei ik, “volgende week zaterdag.” En ik legde de telefoon

neer. We mochten komen. Die zaterdag nam ik om half acht 's ochtends de bus naar de arme kant van de stad.

De lessen beginnen

Mike en ik hadden om acht uur die morgen een afspraak met zijn vader. Hij was al druk bezig en had er al meer dan een uur werken op zitten. De opzichter van zijn bouwbedrijf reed net weg in zijn pick-up truck toen ik naar zijn eenvoudige, kleine, maar keurig onderhouden huis liep. Mike ving me op bij de deur.

“Pa zit aan de telefoon en hij zei dat we achter het huis op de veranda moesten wachten”, zei Mike terwijl hij de deur opende.

De oude, houten vloer kraakte toen ik over de drempel van dit oude huis stapte. Er lag een goedkope deurmat. De mat lag er om de slijtage te verdoezelen van de ontelbare voetstappen die de vloer te verduren had gehad. Hoewel de mat schoon was, moest deze eigenlijk vervangen worden.

Ik voelde mij claustrofobisch toen ik de smalle woonkamer instapte die vol met oude, muffe meubelen stond die tegenwoordig als verzamelaarsobjecten beschouwd zouden worden. Op de bank zaten twee vrouwen die iets ouder waren dan mijn moeder. Tegenover hen zat een man in werkkleren.

Hij droeg een kaki broek en een kaki overhemd. Het overhemd was netjes gestreken maar zonder stijfjes, en hij droeg gepoetste werkschoenen. Hij was ongeveer tien jaar ouder dan mijn vader. Ze glimlachten toen Mike en ik passeerden om via de keuken op de veranda te komen, die op de achtertuin uitkeek. Ik glimlachte verlegen terug.

“Wie zijn die mensen?”, vroeg ik.

“O, zij werken voor mijn vader. De oudere man beheert zijn opslagplaats en de vrouwen zijn de managers van zijn restaurants. En je hebt de opzichter gezien die aan een wegproject werkt, vijfenzeventig kilometer hiervandaan. Zijn andere opzichter, die een rij huizen aan het bouwen is, was al weg toen je kwam.”

“Gaat dit de hele tijd zo?”, vroeg ik.

“Niet altijd, maar wel vaak”, zei Mike lachend terwijl hij een stoel pakte om naast mij te komen zitten.

“Ik heb hem gevraagd of hij ons wil leren hoe we geld kunnen maken.”

“Oh, en wat was zijn antwoord?”, vroeg ik met voorzichtige nieuwsgierigheid.

“Eh, hij keek mij eerst een beetje vreemd aan, maar zei toen dat hij ons een voorstel zou doen.”

“O”, zei ik, terwijl ik de leuning van mijn stoel tegen de muur zette en alleen de twee achterste poten van de stoel benutte. Mike deed hetzelfde.

“Weet je wat voor voorstel het is?”, vroeg ik hem.

“Nee, maar daar komen we snel genoeg achter.”

Plotseling kwam Mike’s vader via de krakkemikkige hordeur de veranda op. Mike en ik sprongen op uit onze stoel, niet uit respect maar omdat we schrokken.

“Zijn jullie er klaar voor jongens?”, vroeg Mike’s vader terwijl hij een stoel pakte om bij ons te komen zitten.

We knikten terwijl we onze stoelen van de muur schoven om zo recht voor Mike’s vader te kunnen zitten.

Hij was een grote man van ongeveer één meter tachtig en bijna negentig kilo zwaar. Mijn vader was groter, ongeveer even zwaar en vijf jaar ouder dan Mike’s vader. Ze leken wel een beetje op elkaar, alhoewel ze niet dezelfde etnische achtergrond hadden. Mogelijk was hun uitstraling hetzelfde.

“Mike vertelde mij dat jullie willen leren hoe je geld kunt maken. Is dat juist, Robert?”

Een beetje geïntimideerd knikte ik snel ja. Er zat veel kracht achter zijn woorden en zijn glimlach.

“Goed, dit is mijn voorstel. Ik zal je dingen leren, maar niet op een schoolse manier. Je werkt voor mij en ik zal je onderwijzen. Werk je niet voor mij, dan kan ik je niets leren. Ik kan je sneller iets leren als je werkt en ik verspil mijn tijd als je alleen maar wilt zitten luisteren zoals je dat op school doet. Dat is mijn voorstel. Ja of nee.”

“Eh ... mag ik u eerst wat vragen?”, vroeg ik.

“Nee. Je neemt het aanbod aan of niet. Ik heb te veel werk te doen om mijn tijd te verspillen. Als je niet snel een beslissing kunt nemen, zul je trouwens nooit leren veel geld te verdienen. Kansen komen en gaan. Weten wanneer je snel een besluit moet nemen, is een belangrijke vaardigheid. Je krijgt de kans waar je om gevraagd hebt. De lessen beginnen nu of het is over tien seconden voorbij”, antwoordde Mike’s vader met een plagerige lach op zijn gezicht.

“Ja, ik doe het”, zei ik.

“Ja, ik doe het”, zei Mike.

“Mooi zo”, zei Mike’s vader.

“Mevrouw Martin komt hier over tien minuten. Als ik met haar klaar ben, rijden jullie met haar mee naar de winkel en dan kunnen jullie beginnen met het werk. Ik betaal jullie tien cent per uur en je werkt elke zaterdag drie uur.”

“Maar ik heb een softbalwedstrijd vandaag”, zei ik. Mike’s vader verlaagde zijn stem naar een strenge toon en zei: “Ja of nee.”

“Ja, ik doe het”, antwoordde ik en ik koos hierdoor voor werken en leren in plaats van spelen.

Vandaag, 20 jaar geleden ...

BESLUITVAARDIGHEID

De wereld gaat steeds sneller.

De handel in effecten gaat in milliseconden. Zakendeals worden in minuten via het internet voltrokken. Steeds meer mensen wedijveren met elkaar om een goede deal. Dus hoe sneller je een beslissing kunt nemen, des te groter de kans dat je kansen kunt grijpen – voordat iemand anders dat doet.

Dertig cent later

Om negen uur die zaterdagochtend waren Mike en ik aan het werk voor mevrouw Martin. Ze was een aardige en geduldige vrouw. Ze vertelde ons altijd dat Mike en ik haar deden denken aan haar beide eigen volwassen zoons.

Hoewel ze aardig was, geloofde ze in hard werken en dat liet ze ons dan ook doen. Drie uur lang namen we blikken uit de schappen om die met een plumeau af te stoffen en ze dan netjes terug te zetten in hetzelfde schap. Verschrikkelijk saai werk.

Mike's vader, die ik mijn rijke pa ben gaan noemen, was eigenaar van negen van die kleine zelfbedieningswinkels met uitgebreide parkeerplaatsen. Ze waren de vroegere versie van de in Amerika overal bekende 7-Eleven supermarkten. In deze winkels kochten de mensen uit de buurt hun brood, melk, boter en sigaretten.

Het probleem was, dat dit het Hawaï van vóór de airconditioners was en door de warmte konden de winkels de deuren niet dichtdoen. Zowel aan de voorzijde, aan de kant van de weg, als aan de achterzijde, bij de parkeerplaatsen, moesten de deuren wagenwijd openstaan. En iedere keer als er een auto voorbijkwam of de parkeerplaats opreed, kwam er een grote stofwolk de winkel binnen. Wij wisten dat we werk hadden zolang er nog geen airconditioning was.

Drie weken lang meldden wij ons bij mevrouw Martin en werkten wij onze drie uur. Om twaalf uur zat het werk erop en dan gaf ze ons ieder drie dubbeltjes.

Zelfs voor een negenjarige in het midden van de jaren vijftig was dertig cent niet om over naar huis te schrijven. Stripboeken kostten destijds tien cent. Meestal gaf ik mijn geld meteen uit aan stripboeken en dan ging ik naar huis.

Op de woensdag van de vierde week stond ik op het punt het bijltje erbij neer te gooien. Ik werkte alleen maar omdat ik van Mike's vader wilde leren hoe ik rijk kon worden, maar in plaats daarvan was ik nu een loonslaaf voor een schamele tien cent per uur. En daar kwam nog bij dat ik Mike's vader niet meer had gezien sinds die eerste zaterdag.

"Ik kap ermee", vertelde ik Mike tijdens de lunchpauze op school. School was saai en nu had ik zelfs de zaterdag niet meer om naar uit te zien. Maar het was eigenlijk de dertig cent waar ik echt van baalde.

Op dat moment begon Mike te glimlachen.

"Waar lach je om?", vroeg ik op een boze en gefrustreerde toon.

"Pa vertelde mij dat dit zou gaan gebeuren. Hij zei dat je naar hem toe moest gaan zodra je ermee wilde kappen."

"Wat?", zei ik gepikeerd. "Heeft hij net zolang gewacht tot ik het zat werd?"

"Zo ongeveer", zei Mike. "Mijn pa is anders. Hij leert je dingen op een andere manier dan jouw vader. Jouw moeder en je vader preken nogal

veel. Mijn vader is rustig en een man van weinig woorden. Wacht nog maar even tot zaterdag. Ik zal hem vertellen dat je er klaar voor bent.”

“Bedoel je dat ik er ingeluisd ben?”

“Niet echt, maar misschien wel. Pa zal het zaterdag wel uitleggen.”

In de rij op zaterdag

Ik was er klaar voor om hem te ontmoeten. Zelfs mijn echte vader was boos op hem. Mijn echte vader, degene die ik mijn arme pa noem, was van mening dat mijn rijke vader het verbod op kinderarbeid had overtreden en dat er een onderzoek naar hem gestart zou moeten worden.

Mijn hoogopgeleide, arme vader vertelde mij dat ik moest opeisen waar ik recht op had – op zijn minst vijftientig cent per uur. Mijn arme vader vertelde mij dat wanneer ik die opslag niet kreeg, ik onmiddellijk moest stoppen. “Je hebt dat afschuwelijke baantje toch niet nodig”, zei mijn arme vader verontwaardigd.

Om acht uur zaterdagmorgen ging ik door de deur van het huis van Mike nadat Mike’s vader had opgedaan.

“Ga zitten en wacht op je beurt”, zei Mike’s vader toen ik binnenkwam. Hij draaide zich om en verdween in zijn kleine kantoortje naast een slaapkamer.

Ik keek rond in de kamer maar ik zag Mike nergens. Ik voelde mij ongemakkelijk en ging zitten naast dezelfde twee vrouwen die er vier weken geleden ook waren. Ze glimlachten naar mij en schoven iets op zodat ik ook op de bank kon zitten.

Vijfenveertig minuten gingen voorbij en ik was razend. De twee vrouwen hadden met hem gesproken en zij waren al een half uur weg. Een oudere heer was twintig minuten binnen geweest en ook al vertrokken.

Het huis was leeg, en daar zat ik dan in de donkere, mufte woonkamer op een heerlijke, zonnige Hawaïaanse dag te wachten om met een gierigaard te praten die kinderen uitbuitte. Ik kon hem horen rommelen in zijn kantoor, praten aan de telefoon en hij bleef mij negeren. Ik was er helemaal klaar mee en wilde eigenlijk weggaan, maar om

de een of andere reden bleef ik. Eindelijk, nog een kwartier later, om precies negen uur, kwam rijke pa uit zijn kantoor. Hij zei niets, maar maakte een handbeweging dat ik in zijn smoezelige kantoortje moest komen.

“Ik begrijp dat je opslag wilt of anders stop je ermee”, zei rijke pa terwijl hij op zijn bureaustoel zat te draaien.

“U houdt zich niet aan de afspraak”, flapte ik eruit, terwijl ik mijn tranen onderdrukte. Het was echt angstaanjagend om als negenjarige een volwassen man daarmee te confronteren.

“U zei dat u me iets zou leren als ik voor u zou werken. Ik heb voor u gewerkt. En ik heb hard gewerkt. Ik heb zelfs mijn softbal ervoor opgegeven. En u houdt zich niet aan uw woord. U heeft mij niets geleerd. U bent een oplichter precies zoals iedereen in de stad zegt. U bent inhailig. U wilt al het geld, en u zorgt niet voor uw werknemers. U laat mij wachten en toont geen enkel respect voor mij. Ik ben nog maar klein maar ik verdien het om beter behandeld te worden.”

Rijke pa leunde naar achteren in zijn draaistoel, zijn hand onder zijn kin en staarde mij aan. Het leek erop alsof hij mij bestudeerde.

“Dat is niet slecht”, zei hij. “Binnen een maand klink je als de meeste van mijn werknemers.”

“Wat?”, vroeg ik hem. Omdat ik niet begreep waar hij het over had, ging ik door met het uiten van mijn grieven.

“Ik dacht dat u zich aan uw afspraak zou houden en mij iets zou leren. In plaats daarvan bent u mij aan het kwellen. Dat is gemeen. Dat is echt gemeen.”

“Ik ben je dingen aan het leren”, zei rijke pa rustig.

“Wat heeft u mij dan geleerd? Niets!”, zei ik boos. “U heeft niet één keer met mij gepraat sinds ik er akkoord mee ging om voor een habbekrats te werken. Tien cent per uur. Ha, ik zou de overheid over u moeten inlichten. We hebben wetten tegen kinderarbeid, weet u. Mijn vader werkt voor de overheid, weet u.”

“Wauw!”, zei mijn rijke vader. “Nu klink je net als de meeste mensen die voor mij hebben gewerkt – mensen die ik ontslagen heb of die zelf het bijltje erbij hebben neergegoid.”

“Nou, wat heeft u dan te zeggen?”, eiste ik en voelde mij aardig

dapper voor een kleine jongen. “U heeft tegen mij gelogen. Ik heb voor u gewerkt en u heeft zich niet aan uw woord gehouden. U heeft mij niets geleerd.”

“Hoe weet jij dat ik je niets heb geleerd?”, vroeg rijke pa kalm.

“U heeft nog niet één keer met mij gepraat. Ik heb drie weken gewerkt en u heeft mij niets geleerd”, zei ik pruilend.

“Bestaat leren alleen uit praten of lesgeven?”, vroeg mijn rijke pa.

“Eh, ja”, antwoordde ik.

“Dat is de manier waarop ze het op school doen,” zei hij met een glimlach, “maar zo gaat het niet in het echte leven. En ik zou zo zeggen dat het leven de beste leermeester van allemaal is. Meestal praat het leven niet tegen je. Het leven solt wel vaak met je. En telkens wanneer je een zetje krijgt, zegt het leven: ‘Wakker worden, er is iets wat ik je wil leren.’ ”

Waar heeft die man het over? vroeg ik mijzelf af. Het leven solt met mij en dan praat het tegen mij?

Nu wist ik echt dat ik mijn baantje moest opzeggen. Ik praatte met iemand die ze moesten opsluiten.

“Als je de lessen van het leven leert, zul je slagen in het leven. Zo niet, dan zal het leven constant met je sollen. Mensen kunnen twee dingen doen. Sommigen laten zich door het leven ringeloren. Anderen worden boos en gaan er tegenin. Maar ze zetten zich af tegen hun baan, tegen hun baas, hun vrouw, of hun man. Ze weten niet dat het leven met hen solt.”

Ik had geen flauw benul waar hij het over had.

“Het leven solt met ons allemaal. Sommigen geven op. Anderen vechten. Een paar leren de les en gaan door. Ze vinden het prima dat

Vandaag, 20 jaar geleden ...

DE LEERPIRAMIDE

Edgar Dale komt de eer toe van het helpen te begrijpen dat we het beste door middel van actie leren – het in werkelijkheid of in een simulatie echt doen. Soms wordt dat ook experimenteel of ervaringsgericht leren genoemd. Dale en zijn leerpiramide vertellen ons dat lezen en hoorcolleges de minst effectieve manier zijn om te leren. En toch weten we allemaal hoe de meeste scholen onderwijzen: door middel van lezen en hoorcolleges.

De leerpiramide		
Na 2 weken kunnen we ons nog herinneren		Manier van betrokkenheid
90% van wat we zeggen en doen	Het werkelijk doen	Actief
	De werkelijke ervaring simuleren	
	Een dramatische presentatie geven	
70% van wat we zeggen	Een praatje houden	
	Deelnemen aan een discussie	
50% van wat we horen en zien	Het op lokatie zien doen	
	Naar een demonstratie kijken	
	Een tentoonstelling bekijken Naar een demonstratie kijken	
	Naar een film kijken	
30% van wat we zien	Naar foto's kijken	
20% van wat we horen	Naar woorden luisteren (hoorcollege/lezing/seminar)	
10% van wat we lezen	Lezen	

Bron: Leerpiramide van Edgar Dale; aangepast.

het leven met hen solt. Voor dit kleine aantal mensen geldt dat ze iets moeten en willen leren. Ze leren en gaan door. De meesten geven op en een enkeling zoals jij vecht terug.”

Rijke pa stond op en sloot het krakkemikkige houten raam dat gerepareerd moest worden.

“Als je deze les leert, zul je opgroeien tot een verstandige, gelukkige en welvarende jongeman. Doe je dat niet, dan zul je je leven lang de schuld voor al je problemen aan je baan, je te lage salaris of je baas blijven geven. Dan zul je je leven lang blijven hopen op een grote meevaller die al je financiële problemen zal oplossen.”

Rijke pa keek mij aan om te zien of ik nog steeds luisterde. Onze blikken kruisten elkaar. We staarden elkaar aan terwijl een communicatiestroom via onze ogen werd uitgewisseld. Uiteindelijk, toen ik zijn laatste boodschap had laten bezinken, wendde ik mijn blik af. Ik wist dat hij gelijk had. Ik had hem de schuld gegeven, maar ook gevraagd of hij mij iets wilde leren. Ik had teruggeknokt.

Rijke pa ging verder: “Of misschien ben je iemand die geen lef heeft en geef je iedere keer als het leven met je solt, gewoon op. Wanneer je zo iemand bent, zul je de rest van je leven voorzichtig doen. De juiste dingen doen. Jezelf beschermen tegen gebeurtenissen die nooit plaats zullen vinden.

En dan ga je dood als een saaie, oude man. Je zult veel vrienden hebben, omdat je zo’n aardige, hardwerkende man bent geweest.

Maar de waarheid is, dat het leven je eronder heeft gekregen. Diep van binnen was je doodsbang voor al die risico’s. Je wilde wel degelijk winnen, maar de angst om te verliezen was groter dan de opwinding van het winnen. Diep in je hart zul je weten – en alleen jij beseft dat – dat je er niet voor bent gegaan. Je bleef liever aan de veilige kant.”

Onze ogen kruisten elkaar weer.

“Heeft u met mij gesold?”, vroeg ik.

“Sommige mensen zouden dat zeggen”, zei rijke pa glimlachend. “Ik zou zelf zeggen dat ik je een levensles heb geleerd.”

“Welke levensles?”, vroeg ik, nog steeds boos, maar nu nieuwsgierig en bereid te leren.

“Jullie jongens zijn de eerste mensen die mij ooit gevraagd hebben te leren hoe je geld kunt verdienen. Ik heb ruim 150 werknemers en niet één heeft mij ooit gevraagd wat ik van geld weet. Ze vragen mij om een baan en salaris, maar nooit om ze iets over geld te leren. Vandaar dat de meeste mensen de beste jaren van hun leven besteden aan werken voor geld en ze begrijpen niet waarvoor ze nu eigenlijk werken.”

Ik zat aandachtig te luisteren.

“Toen Mike mij vertelde dat jullie wilden leren hoe je geld kunt verdienen, besloot ik om een cursus te

Vandaag, 20 jaar geleden ...

HET LEVEN ALS EEN LERAAR

De huidige millennials leren de harde feiten van het leven. Het kost meer moeite om een baan te vinden.

Robots vervangen miljoenen arbeidskrachten. Leren door met vallen en opstaan fouten te maken, wordt steeds belangrijker.

Boekengeleerdheid blijkt in de echte wereld minder waardevol te zijn. Een universitaire graad of een hogeschool-diploma is geen garantie meer voor een baan.

ontwikkelen die dicht bij het echte leven stond. Ik zou kunnen praten als Brugman, maar jullie zouden toch niet luisteren naar alles wat ik zou zeggen. Dus besloot ik dat het leven een beetje met jullie zou moeten sullen, zodat jullie naar me zouden luisteren. Daarom heb ik jullie maar tien cent per uur betaald.”

Vandaag, 20 jaar geleden ...

VERANDER WAT JE KAN

*Ik heb de waarheid en de wijsheid uit
de woorden van rijke pa geleerd.*

*Er is zo veel in het leven waar wij geen
controle over hebben. Ik heb geleerd
om me te richten op waar ik wel
controle over heb: mijzelf.*

*En als er iets dient te veranderen, dan
zal ik eerst moeten veranderen.*

“Maar wat is dan de les die ik geleerd heb door voor tien cent per uur te werken?”, vroeg ik. “Dat u gierig bent en uw werknemers uitbuit?”

Rijke pa leunde achterover en lachte hartelijk. Toen hij gestopt was met lachen, zei hij: “Je zou er goed aan doen om je standpunt te veranderen. Stop ermee mij de schuld te geven en te denken dat ik degene ben die het probleem is. Wanneer je denkt dat ik het probleem ben, moet je mij veranderen.

Wanneer je je realiseert dat jij het probleem bent, kun je jezelf veranderen, er iets van leren en er wijzer van worden. De meeste mensen willen dat iedereen in de wereld verandert, behalve zichzelf. Ik kan je dit zeggen: je kunt makkelijker jezelf veranderen dan iedereen om je heen.”

“Ik begrijp het niet”, zei ik.

“Geef mij niet de schuld van jouw problemen”, antwoordde rijke pa een beetje ongeduldig wordend.

“Maar u betaalt mij maar tien cent.”

“Dus wat leer je nu?”, vroeg hij met een glimlach.

“Dat u gierig bent”, antwoordde ik met een grijns.

“Zie je wel, je denkt dat ik het probleem ben”, zei rijke pa.

“Maar dat bent u toch ook.”

“Goed, houd vooral goed vast aan deze houding en leer dan maar niets. Blijf maar denken dat ik het probleem ben, maar wat voor keuzen heb je dan?”

“Als u mij niet meer betaalt, meer respect geeft en mij iets leert, stop ik ermee.”

“Heel goed gezegd, en dat is nu precies wat de meeste mensen doen. Ze stoppen en gaan op zoek naar een andere baan, een nieuwe kans en meer salaris, want ze denken dat een nieuwe baan of meer salaris hun probleem oplost. En in de meeste gevallen doet het dat niet.”

“Maar wat moet ik dan doen?”, vroeg ik. “Die schamele tien cent per uur accepteren en lachen?”

Rijke pa glimlachte. “Dat doen de andere mensen. Maar dat is het enige dat ze doen. Ze wachten op een loonsverhoging, denkend dat meer geld hun problemen oplost. De meesten accepteren dit gewoon en sommigen nemen een tweede baan om nog harder te werken, maar ze accepteren weer een laag salaris.”

Ik zat naar de vloer te staren en langzaam begon ik te begrijpen welke les mijn rijke pa mij wilde leren. Ik kon aanvoelen dat het een voorproefje van het leven was. Uiteindelijk keek ik op en herhaalde de vraag: “Dus wat is de oplossing voor het probleem?”

“Dit,” zei hij, terwijl hij zachtjes op de zijkant van mijn hoofd tikte, “dat spul tussen je oren.”

Op dat moment deelde rijke pa het cruciale denkpatroon met mij dat hem van zijn werknemers en mijn arme pa onderscheidde – en hem uiteindelijk tot een van de rijkste mannen in Hawaï zou maken, terwijl mijn hoogopgeleide, maar arme pa zijn hele leven financieel aan het worstelen was. Het was een op zichzelf staande zienswijze die het grote verschil in het leven maakte.

Rijke pa herhaalde steeds opnieuw de volgende zienswijze, die ik les nummer één noem: *de lage en middenklasse werken voor geld. Rijke mensen laten geld voor hén werken.*

Op die mooie zaterdagmorgen maakte ik kennis met een compleet andere zienswijze dan die mij door mijn arme vader was geleerd. Op negenjarige leeftijd werd ik mij ervan bewust dat mijn beide vaders mij iets wilden leren. Beide vaders moedigden mij aan om te studeren ... maar niet dezelfde dingen.

Mijn hoogopgeleide vader adviseerde mij hetzelfde te doen als hij had gedaan. ‘Jongen, ik wil dat je hard studeert, goede cijfers haalt,

zodat je een goede, vaste baan kunt vinden bij een groot bedrijf. En verzeker jezelf ervan dat ze uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden hebben.’

Vandaag, 20 jaar geleden ...

ACTIVA MET BETREKKING TOT INKOMEN

Kopen of opbouwen van activa die een cashflow opleveren – ofwel geld in het laatje brengen – is je geld voor jou aan het werk zetten.

Goed betaalde banen houden twee dingen in: je werkt voor geld en de belastingen die je betaalt zullen waarschijnlijk in hoogte toenemen.

Ik heb geleerd om mijn geld voor mij te laten werken en van de belastingvoordelen van het genereren van inkomen dat niet van een salaris afkomstig is, te genieten.

Mijn rijke pa wilde mij leren hoe geld werkt, opdat het voor mij kon gaan werken. Deze lessen zou ik onder zijn begeleiding in het dagelijks leven en niet in een klaslokaal gaan leren.

Mijn rijke pa ging door met mijn eerste les.

“Ik ben blij dat je er kwaad over werd om voor tien cent per uur te werken. Als je niet kwaad was geworden en het klakkeloos had geaccepteerd, had ik je moeten vertellen dat ik je niets zou kunnen leren. Je kunt slechts echt iets leren als er energie, passie en een brandend verlangen aan te pas komen. Kwaadheid is een deel van die formule, omdat passie een combinatie

is van kwaadheid en liefde. Wanneer het op geld aankomt, willen de meeste mensen geen risico lopen en zich zeker voelen. Dus laten ze zich niet leiden door passie. Wel door angst.”

“Accepteren ze daarom die laagbetaalde baan?”, vroeg ik.

“Precies”, zei rijke pa. “Sommige mensen zeggen dat ik mensen uitbuit, omdat ik ze minder betaal dan de suikerfabriek of de overheid. Maar ik zeg dat mensen zichzelf uitbuiten. Het is hún angst, niet de mijne”.

“Maar vindt u niet dat u ze meer moet betalen?”, vroeg ik.

“Dat hoef ik niet. En bovendien, meer geld lost hun problemen niet op. Kijk naar je vader. Hij verdient veel geld, maar kan toch zijn rekeningen niet betalen. De meeste mensen die meer geld krijgen, graven zich alleen maar dieper in de schulden.”

“Vandaar die tien cent per uur”, zei ik glimlachend. “Het is een onderdeel van de les.”

“Exact”, zei rijke pa. “Kijk, je vader is naar school gegaan en heeft daar een uitstekende opleiding genoten, zodat hij een goed betaalde baan kon krijgen. Maar hij heeft nog steeds geldproblemen, omdat hij op school nooit iets over geld heeft geleerd. Bovendien gelooft hij dat je moet werken voor geld.”

“En u werkt niet voor geld?”, vroeg ik.

“Niet echt”, zei rijke pa. “Als je wilt leren hoe je voor geld moet werken, moet je op school blijven. Dat is de beste plek om zoiets te leren. Maar als je wilt leren hoe geld voor jou kan werken, zal ik je dat leren. Maar alleen als je dat wilt leren.”

“Zou niet iedereen dat willen leren?”, vroeg ik.

“Nee,” zei rijke pa, “om de eenvoudige reden dat het makkelijker is om te leren voor geld te werken, zeker als angst je primaire emotie is als het op geld aankomt.”

“Dat begrijp ik niet”, zei ik, mijn voorhoofd fronsend.

“Maak je daar nu nog maar geen zorgen over. Onthoud alleen dat de meeste mensen een baan hebben, omdat ze zich laten leiden door angst. Angst om hun rekeningen niet te kunnen betalen. Angst om ontslagen te worden. Angst om niet genoeg geld te hebben. Angst om opnieuw te beginnen. Dat is de prijs die je moet betalen wanneer je voor een beroep of een ambacht hebt geleerd en dan voor geld gaat werken. De meeste mensen worden een slaaf van geld – en worden vervolgens boos op hun baas.”

“Is leren hoe geld voor jou kan werken een compleet andere studierichting?”, vroeg ik.

“Absoluut,” antwoordde rijke pa, “absoluut.”

**Vandaag, 20 jaar geleden ...
NAAR SCHOOL GAAN?**

Hoewel ik een enorme supporter van onderwijs en een leven lang leren ben, is naar school gaan – en dan met name een hogeschool of universiteit – een financiële nachtmerrie geworden. Studieleningen hebben een recordhoogte bereikt waarbij 44 miljoen Amerikanen gezamenlijk bijna 1,3 biljoen dollar schuld hebben. Nogmaals: dat is 1,3 miljoen maal een miljoen.

Er viel een stilte op die mooie Hawaïaanse zaterdagmorgen. Mijn vrienden waren net begonnen met hun softbalwedstrijd. Maar om de een of andere reden was ik nu dankbaar dat ik ervoor gekozen had om voor tien cent per uur te werken. Ik voelde dat ik op het punt stond iets te leren wat mijn vrienden niet op school zouden leren.

“Klaar om te leren?”, vroeg mijn rijke pa.

“Zeker weten”, antwoordde ik met een brede grijns.

“Ik heb mij aan mijn afspraak gehouden. Ik heb je van een afstand iets geleerd”, zei rijke pa. “Op negenjarige leeftijd heb je een voorproefje gekregen van hoe het voelt om voor geld te werken. Vermenigvuldig jouw laatste maand met vijftig jaar en je krijgt een idee van wat de meeste mensen met hun leven aan het doen zijn.”

“Dat begrijp ik niet”, antwoordde ik.

“Hoe voelde het om op mij te moeten wachten om me te spreken? Die ene keer om aangenomen te worden en vandaag om meer geld te vragen?”

“Verschrikkelijk”, zei ik.

“Als je ervoor kiest om voor geld te werken, zul je jezelf je leven lang zo voelen”, zei rijke pa.

“En hoe voelde je je toen mevrouw Martin je die drie dubbeltjes gaf voor drie uur werk?”

“Ik vond het te weinig. Het leek bijna niets. Ik was teleurgesteld”, antwoordde ik.

“Dat is precies wat de meeste werknemers voelen als ze naar hun loonstrookje kijken. Zeker nadat alle belastingen en andere inhoudingen eraf zijn. Jij kreeg tenminste nog de volle honderd procent.”

“Bedoelt u dat de meeste werknemers niet alles betaald krijgen?”, vroeg ik verbaasd.

“Lieve hemel, nee!”, zei rijke pa. “De overheid neemt altijd als eerste haar deel.”

“Hoe doen ze dat?”, vroeg ik.

“Belasting”, zei rijke pa. “Je betaalt belasting als je geld verdient. Je betaalt belasting wanneer je geld uitgeeft. Je betaalt belasting wanneer je spaart. En je betaalt belasting als je doodgaat.”

“Waarom laten mensen de overheid hun dat aandoen?”

“Rijke mensen laten dat niet doen”, zei rijke pa met een glimlach.

“De lage en de middenklasse laten dat doen. Ik wil wedden dat ik meer verdien dan jouw vader, maar hij betaalt meer belasting.”

“Hoe kan dat nou?”, vroeg ik hem. Voor een negenjarige was dat niet logisch.

“Waarom laat iemand het toe dat de overheid dat doet?”

“De rijken doen dat niet”, zei rijke pa glimlachend. “De armen en de middenklassen doen dat. Ik durf te wedden dat ik meer verdien dan je vader, en toch betaalt hij meer belasting.”

“Hoe kan dat nu?”, vroeg ik. Op mijn leeftijd vond ik dat nergens op slaan. “Waarom zou iemand zich dat door de overheid laten aandoen?”

Rijke pa schommelde zachtjes en zwijgend op zijn stoel heen en weer en keek naar mij.

“Klaar om te leren?” Langzaam knikte ik ja.

“Zoals ik al zei, is er nog een boel te leren. Leren hoe geld voor je moet werken is een levenslange studie. De meeste mensen gaan vier jaar naar de hogeschool of universiteit en dan eindigt hun studie. Ik weet nu al dat mijn studie over geld de rest van mijn leven zal gaan duren, eenvoudigweg omdat hoe meer ik erover leer, hoe meer ik erachter kom dat ik er meer over moet leren.

De meeste mensen bestuderen dit onderwerp nooit. Ze gaan naar hun werk, krijgen hun salaris betaald, proberen niet rood te staan en dat is het dan. En dan vragen ze zich af hoe het komt dat ze geldproblemen hebben.

Vervolgens denken ze dat meer geld hun problemen zal oplossen en beseffen niet dat hun gebrek aan financiële kennis het probleem is.”

Vandaag, 20 jaar geleden ...

BELASTING ... BELASTING ... BELASTING

Naarmate overheden groter worden en steeds meer geld nodig hebben, is de middenklasse de enige plek waar ze dat vandaan kunnen halen.

Dat betekent de werknemers.

Iedere overheid begunstigt momenteel de professionele investeerder en bedrijfseigenaren.

Werknemers betalen belasting; investeerders en bedrijfseigenaren betalen heel weinig belasting, als ze de belastingwetten gebruiken waarvoor ze zijn bedoeld – als middel om de economie op te bouwen.

“Dus mijn vader heeft problemen met de belasting, omdat hij niet weet hoe geld werkt?”, vroeg ik verward.

“Kijk,” zei rijke pa, “belastingen zijn maar een klein onderdeel van het leren om geld voor jou te laten werken. Vandaag wilde ik alleen maar te weten komen of je nog steeds gedreven bent om over geld te leren. De meeste mensen zijn dat niet. Zij willen naar school gaan, een vak leren, plezier hebben in hun werk en veel geld verdienen. En dan komt de dag dat ze wakker worden met grote geldproblemen en vervolgens kunnen ze niet meer stoppen met werken. Dat is de prijs die je betaalt als je alleen weet hoe je voor geld moet werken en niet leert hoe geld voor jou moet werken. Nogmaals, ben je nog steeds gedreven om te leren?”, vroeg rijke pa.

Ik knikte bevestigend.

“Goed dan en nu terug naar je werk,” zei rijke pa, “en deze keer betaal ik je niets.”

“Wat?”, vroeg ik verbaasd.

“Je hebt me gehoord. Niets. Je werkt dezelfde drie uur iedere zaterdag, maar deze keer krijg je geen tien cent per uur betaald. Je zei toch dat je wilde leren om niet voor geld te werken, dus ga ik je nu niets betalen.”

Ik kon mijn oren niet geloven.

“Ik heb dit gesprek met Mike ook al gehad. Hij is al aan het werk, blikken afstoffen en terugzetten, voor niets. Als ik jou was, zou ik maar opschieten en naar je werk teruggaan.”

“Dat is niet eerlijk”, riep ik. “U moet mij iets betalen!”

“Je zei dat je wilde leren. Als je dit nu niet leert, word je net als die twee vrouwen en die oude man die in mijn woonkamer zaten, die voor geld werken en hopen dat ik ze niet ontsla. Of zoals je vader, die veel geld verdient om tot aan z'n nek in de schulden te zitten met de hoop dat meer geld het probleem zal oplossen.

Als dat is wat je wilt, ga ik terug naar onze oorspronkelijke afspraak van tien cent per uur. Of je kunt doen wat de meeste mensen doen: klagen dat ze onderbetaald worden, ontslag nemen en op zoek gaan naar een andere baan.”

“Maar wat moet ik dan doen?”, vroeg ik.

Rijke pa tikte op mijn hoofd en zei: “Gebruik dit. Als je dat goed gebruikt, zul je mij snel dankbaar zijn voor het feit dat ik je een kans heb gegeven en zul je een rijk man worden.”

Dit alles viel mij toch rauw op mijn dak. Ik kwam voor een loonsverhoging en nu werd mij verteld dat ik voor niets moest gaan werken. Rijke pa tikte nogmaals op mijn hoofd en zei: “Gebruik dit. En nu eruit en terug aan het werk.”

Les 1: Rijke mensen werken niet voor geld

Ik heb mijn arme vader maar niet verteld dat ik voor niets werkte. Hij zou het niet begrepen hebben. En ik wilde niet iets uitleggen wat ik zelf nog niet helemaal begreep. De drie daaropvolgende weken werkten Mike en ik elke zaterdag drie uur, voor niets. Het werk was geen probleem en door de routine werd het steeds makkelijker om te doen. Het missen van de softbalwedstrijden en geen stripboeken kunnen kopen was veel erger.

In de derde week kwam rijke pa in de middag langs. Wij hoorden zijn vrachtwagen de parkeerplaats oprijden. De motor sputterde wat na toen deze werd afgezet. Hij kwam de winkel binnen en begroette mevrouw Martin met een omhelzing.

Nadat hij had gehoord hoe de zaken ervoor stonden, deed hij een greep in de vriezer, haalde er twee ijsjes uit, betaalde ze en gaf Mike en mij een seintje.

“Kom, laten we een stukje gaan wandelen, jongens.”

We staken de straat over terwijl we een aantal auto's ontweken en liepen over een groot grasveld, waar een paar volwassenen softbal aan het spelen waren.

We gingen aan een afgelegen picknicktafel zitten, waar hij de traktatie aan ons gaf.

“Hoe gaat het, jongens?”

“Wel goed”, zei Mike.

Ik knikte instemmend.

“Al iets geleerd?”, vroeg rijke pa.

Mike en ik keken elkaar aan, haalden onze schouders op en schudden gelijktijdig nee.

Stap niet in een van de grootste valkuilen van het leven

“Kom op jongens, jullie kunnen maar beter beginnen na te denken. Jullie staan voor een van de belangrijkste lessen in het leven. Als je deze les leert, gaan jullie een leven leiden van grote vrijheid en zekerheid. Wanneer je de les niet leert, eindigen jullie net als mevrouw Martin en de meeste mensen die hier in dit park softbal spelen. Ze werken erg hard, voor weinig geld, klampen zich vast aan de illusie van een vaste baan, kijken uit naar de drie weken vakantie per jaar en een mager pensioen na vijfenveertig jaar werken. Als dat je enthousiast maakt, geef ik jullie een loonsverhoging tot vijftentwintig cent per uur.”

“Maar dat zijn toch nette, hardwerkende mensen. Steekt u de draak met ze?”, vroeg ik hem.

Er verscheen een glimlach op zijn gezicht.

“Mevrouw Martin is als een moeder voor mij. Zo gemeen zou ik nooit zijn. Misschien klinkt het onaardig, maar ik probeer jullie iets duidelijk te maken. Ik wil jullie blikveld verruimen, zodat jullie iets gaan zien, waarvan de meeste mensen niet het voorrecht hebben om te kunnen zien omdat hun blikveld te smal is. De meeste mensen zien nooit de val waar zij inzitten.”

Mike en ik zaten daar en begrepen zijn boodschap niet helemaal. Hij klonk gemeen, maar we konden voelen dat hij ons iets duidelijk wilde maken.

Met een glimlach zei rijke pa: “Klinkt die vijftentwintig cent per uur niet als muziek in jullie oren? Gaat jullie hart er niet sneller van kloppen?”

Ik schudde van nee, maar mijn hart klopte wel degelijk sneller. Vijftentwintig cent per uur was veel geld voor mij.

“Goed, ik betaal jullie een dollar per uur”, zei rijke pa, met een sluwe grijns. Nu ging mijn hart echt als een gek tekeer. Een stem in mij

schreeuwde: ‘Doen! Doen!’ Ik kon mijn oren niet geloven. Maar ik hield mijn mond.

“Goed dan, twee dollar per uur.”

Mijn kleine hersentjes en hart explodeerden bijna. Want twee dollar per uur in 1956 zou mij het rijkste kind van de wereld hebben gemaakt.

Ik kon me niet voorstellen hoe het zou zijn om zoveel geld te verdienen. Ik wilde ja zeggen. Ik wilde de zaak beklinken. Ik zag al een nieuwe fiets en een nieuwe softbalhandschoen voor me en ik zag al mijn vrienden vol bewondering naar mij kijken als ik wat geld zou laten wapperen.

Bovendien zouden Jimmy en zijn rijke vrienden mij nooit meer arm kunnen noemen. Maar om de een of andere reden bleven mijn lippen stijf op elkaar.

Het ijsje was aan het smelten en het droop over mijn hand.

Rijke pa keek naar twee jongens die hem met open mond aanstaarden, met ogen zo groot als schoteltjes en het verstand op nul. Hij was bewust bezig ons op de proef te stellen en hij wist dat we gevoelsmatig niets liever wilden dan zijn aanbod aannemen.

Hij wist dat ieder mens een zwak plekje in zijn ziel heeft dat te koop is. Hij wist echter ook dat iedere menselijke ziel een sterke kant heeft, die standvastig is en die nooit te koop zou zijn. Het was alleen de vraag welke van de twee sterker was.

“Goed, vijf dollar per uur.”

Plotseling werd het stil in mijn binnenste. Er was iets veranderd. Het aanbod was te groot en werd zelfs belachelijk. Weinig volwassenen in 1956 verdienden meer dan vijf dollar per uur. De verleiding verdween al gauw en de kalmte keerde terug. Langzaam keek ik naar links, naar Mike. Hij beantwoordde mijn blik. Het zwakke en behoeftige deel van mijn ziel was stil.

Het gedeelte dat niet te koop was nam het over. Ik wist dat Mike tot hetzelfde punt was gekomen.

“Goed”, zei rijke pa zachtjes. “De meeste mensen hebben een prijs. En ze hebben een prijs vanwege de men-

***Het leven van mensen
wordt voor altijd door
twee emoties beheerst:
angst en hebzucht.***

selijke emoties die angst en hebzucht worden genoemd. De angst om geen geld te hebben motiveert ons om hard te werken. Wanneer we eenmaal betaald krijgen, laat hebzucht of verlangen ons aan al die leuke dingen denken die voor geld te koop zijn. Het patroon is dan gevormd.”

“Wat voor patroon?”, vroeg ik.

“Het patroon van opstaan, naar je werk gaan, rekeningen betalen, opstaan, naar je werk gaan, rekeningen betalen. Hun leven wordt dan voor altijd beheerst door twee emoties: angst en hebzucht. Wanneer je ze meer geld aanbiedt, herhalen ze de cyclus door nog meer uit te gaan geven. Dat is wat ik de *ratrace* noem.”

“Is er een andere manier?”, vroeg Mike.

“Ja,” zei rijke pa langzaam, “maar slechts een klein aantal mensen komt daar achter.”

“En wat voor manier is dat dan?”, vroeg Mike.

“Ik hoop dat jullie dat gaan ontdekken terwijl je met mij werkt en leert. Daarom ben ik gestopt met jullie te betalen.”

“Kunt u alvast een hint geven?”, vroeg Mike. “We zijn het een beetje zat om hard te werken, zeker als we er niets voor krijgen.”

“De eerste stap is de waarheid te vertellen”, zei rijke pa.

“Maar we hebben toch niet gelogen”, antwoordde ik.

“Ik zeg ook niet dat jullie hebben gelogen. Ik zei: de waarheid vertellen”, reageerde rijke pa.

“De waarheid over wat vertellen?”, vroeg ik.

“Hoe jullie je voelen”, zei rijke pa. “Je hoeft het niet aan iedereen te vertellen. Geef het alleen aan jezelf toe.”

“Bedoelt u dat de mensen in dit park en de mensen die voor u werken, zoals mevrouw Martin, dat niet doen?”, vroeg ik.

“Ik betwijfel het”, zei rijke pa. “Ze zijn alleen bang dat ze niet genoeg geld zullen hebben. Ze treden die angst niet logisch tegemoet. Ze reageren emotioneel in plaats van hun hoofd te gebruiken”, zei rijke pa.

“Dan krijgen ze weer een paar centen in hun handen, en opnieuw laten ze zich leiden door emoties als plezier, verlangen en hebzucht, en opnieuw reageren ze emotioneel in plaats van hun hoofd te gebruiken.”

“Dus hun emoties beheersen hun denken”, zei Mike.

“Precies”, zei rijke pa. “In plaats van de waarheid onder ogen te zien over hoe ze zich voelen, reageren ze op hun gevoel en vergeten ze te denken. Ze voelen de angst en gaan naar hun werk, in de hoop dat het geld die angst zal wegnemen, maar dat doet het niet. Die angst blijft hen achtervolgen en dus blijven ze naar hun werk gaan, opnieuw hopen dat geld hun angst vermindert, maar dat doet het niet.

Angst houdt hen gevangen in de valkuil van werken, geld verdienen, werken, geld verdienen, in de hoop dat de angst verdwijnt. Maar elke dag, wanneer ze opstaan, staat die oude angst ook met hen op. Miljoenen mensen liggen de hele nacht

wakker door deze aloude angst, waardoor ze een nacht van onrust en zorgen hebben. Ze staan de volgende morgen op en gaan naar hun werk in de hoop dat het salaris de angst die aan hun ziel knaagt, de nek omdraait. Geld beheerst hun leven en ze weigeren de waarheid onder ogen te zien. Geld beheerst hun emoties en daardoor hun ziel.”

Rijke pa zweeg en liet zijn woorden bezinken. Mike en ik hoorden wat hij had gezegd, maar begrepen niet precies waar hij het over had. Ik wist alleen dat ik mij regelmatig afvroeg waarom volwassenen zo'n haast hadden om naar hun werk te gaan. Het leek erop dat ze er geen lol in hadden en ze keken nooit zo blij, maar iets hield hen aan de gang.

Zich ervan bewust zijnde dat we van zijn woorden zoveel mogelijk hadden opgenomen, zei rijke pa: “Ik wil dat jullie die valkuil vermijden. Dat is eigenlijk wat ik jullie wil leren. Niet alleen om rijk te zijn, want rijk zijn lost het probleem niet op.”

“O nee?”, vroeg ik verbaasd.

“Nee, echt niet. Ik zal je eerst nog wat vertellen over die andere emotie, verlangen. Sommigen noemen het hebzucht, maar ik geef

Vandaag, 20 jaar geleden ...

DE NUMMER 1 ANGST

Naarmate de wereldbevolking ouder wordt en steeds meer mensen richting hun pensioen gaan, wordt duidelijk dat hun grootste angst met geld te maken heeft. Bijna 50% van de ondervraagden is bang dat ze langer zullen leven dan ze geld zullen hebben en dat ze tijdens hun oude dag zonder geld zullen komen te zitten.

de voorkeur aan verlangen. Het is heel normaal om naar iets beters te verlangen, iets mooiers, iets met meer plezier of meer opwinding. Mensen werken dus ook voor geld om hun verlangens te bevredigen. Ze verlangen geld, omdat ze denken daarmee genot te kunnen kopen. Maar het genot dat je met geld kunt kopen, is vaak van korte duur. En al snel hebben ze meer geld nodig voor meer genot, meer plezier, meer comfort, meer veiligheid. Dus blijven ze aan het werk, gelovende dat geld hun angst en verlangen zal stillen. Maar geld kan dat niet.”

“Zelfs rijke mensen doen dit?”, vroeg Mike.

“Rijke mensen ook”, antwoordde rijke pa.

“Het is zelfs zo dat veel rijke mensen rijk zijn niet vanwege hun verlangen, maar vanwege hun angst. Ze geloven echt dat geld die angst voor armoede kan wegnemen. Daarom vergaren ze er tonnen van, maar ze komen erachter dat de angst alleen maar groter wordt. Nu zijn ze bang dat ze hun geld zullen kwijtraken. Ik heb vrienden die genoeg geld hebben, maar toch blijven werken. Ik ken miljonairs die nu banger zijn dan toen ze arm waren. Ze zijn doodsbang om al hun geld kwijt te raken. De angst die hen ertoe dreef om rijk te worden is alleen maar heviger geworden. Het zwakke, behoeftige gedeelte van hun ziel schreeuwt alleen maar harder. Ze willen dat grote huis, de auto's, de hoge levensstandaard, alles wat geld hen verschaftte, niet verliezen. Ze maken zich zorgen over wat hun vrienden wel niet zullen zeggen wanneer ze al hun geld verliezen. Veel mensen zijn emotioneel gezien wanhopig en neurotisch, ook al zien ze er rijk uit en hebben ze meer geld.”

“Is een arm iemand dan gelukkiger?”, vroeg ik.

“Nee, dat denk ik niet”, antwoordde rijke pa. “Geen geld willen hebben is net zo ziekelijk als eraan gehecht zijn.”

Alsof het zo moest zijn, kwam op dat moment de dorpszwerper langs. Hij stopte bij de grote vuilnisbak om die te onderzoeken. Alle drie keken we met interesse naar hem, terwijl wij hem daarvoor waarschijnlijk genegeerd zouden hebben.

Rijke pa trok een dollarbiljet uit zijn portemonnee en wenkte de oudere man. Toen hij het geld zag, kwam de zwerper direct naar ons toe, nam het biljet aan en bedankte rijke pa op een overdreven manier.

Hij haastte zich weg, opgetogen over zijn buitengewone geluk.

“Hij is niet veel anders dan de meeste van mijn werknemers”, zei rijke pa. “Ik heb zoveel mensen ontmoet die zeiden: ‘Ach, geld interesseert me niet zo.’ Maar toch werken ze acht uur per dag om aan geld te komen. Dat is de waarheid ontkennen. Als ze niet geïnteresseerd zijn in geld, waarom zijn ze dan aan het werk? Die manier van denken is waarschijnlijk nog krankzinniger dan iemand die geld oppot.”

Terwijl ik naar mijn rijke pa luisterde, gingen mijn gedachten terug naar de ontelbare keren dat mijn eigen vader zei: ‘Geld interesseert me niet.’

Dat had hij zo vaak gezegd. Hij dekte zichzelf ook in door altijd te zeggen: ‘Ik werk omdat ik van mijn baan houd.’

***Zoveel mensen zeggen:
“Ach, ik ben niet geïnteresseerd in geld.”
En toch hebben ze
een baan van acht uur
per dag.***

“Maar wat gaan we nu doen?”, vroeg ik. “Voor niets werken totdat alle sporen van angst en hebzucht verdwenen zijn?”

“Nee, dat zou een verspilling van tijd zijn”, zei rijke pa. “Emoties maken ons tot wat we zijn: mensen. Het

woord emotie staat voor: *energy in motion*, energie in beweging. Wees eerlijk ten aanzien van je emoties en gebruik je geest en je emoties zodanig, dat ze vóór je werken, in plaats van tegen je.”

“Wauw!”, zei Mike.

“Maak je maar niet druk over wat ik je net vertelde. In de komende jaren zal het je duidelijk worden. Neem je emoties alleen maar waar, reageer er niet op. De meeste mensen weten niet dat hun emoties het denkwerk voor hen doen. Je emoties zijn je emoties, maar je moet zelf leren denken.”

“Kunt u een voorbeeld geven?”, vroeg ik.

“Natuurlijk”, antwoordde rijke pa. “Wanneer iemand zegt ‘ik moet een baan vinden’, is het vaak de emotie die het denken doet. De angst om geen geld te hebben doet deze gedachte ontstaan.”

“Maar mensen hebben toch geld nodig om hun rekeningen te kunnen betalen”, zei ik.

“Natuurlijk hebben ze dat nodig,” glimlachte rijke pa, “maar het enige wat ik zei, is dat het de angst is die maar al te vaak het denkwerk doet.”

“Dat begrijp ik niet”, zei Mike.

“Ik zal je een voorbeeld geven”, zei rijke pa. “Als de angst om niet genoeg geld te hebben zich aandient, zouden ze, in plaats van onmiddellijk eropuit te gaan om een baan te zoeken zodat ze een paar centen kunnen verdienen om de angst teniet te doen, zichzelf in plaats daarvan de volgende vraag kunnen stellen: ‘Zal een baan op den duur de beste oplossing voor deze angst zijn?’

Naar mijn mening is het antwoord nee. Een baan is eigenlijk een kortetermijnoplossing voor een langetermijnprobleem.”

“Maar mijn vader zegt altijd: ‘Blijf op school, haal goede cijfers, zodat je een goede, vaste baan kunt vinden’,” kwam ik een beetje verward tussenbeide.

“Ik begrijp dat hij dat zegt”, zei rijke pa glimlachend.

“De meeste mensen adviseren dat en het is een goed idee voor de meeste mensen. Maar mensen geven dat advies hoofdzakelijk uit angst.”

“Bedoelt u dat mijn vader dat zegt omdat hij bang is?”

“Ja,” zei rijke pa, “hij zou het vreselijk vinden als je niet in staat zou zijn genoeg geld te verdienen en daardoor niet in de samenleving zou passen. Begrijp me goed, hij houdt van je en hij wil het beste voor je. Ik denk dat zijn angst terecht is. Een opleiding en een baan zijn belangrijk. Maar die zorgen er niet voor dat de angst verdwijnt.

Weet je, de angst die hem elke morgen doet opstaan om geld te verdienen, is dezelfde angst die ervoor zorgt dat hij erop gebrand is dat jij naar school moet.”

“Wat adviseert u mij dan?”, vroeg ik.

“Ik wil jullie leren om de macht van geld onder de knie te krijgen, in plaats van er bang voor te zijn. Dat soort dingen leren ze je niet op school. En als je dat niet leert, word je de slaaf van het geld.”

Het werd eindelijk duidelijk. Hij wilde alleen maar dat wij wat verder om ons heen zouden kijken. Om te zien wat de mevrouw Martins van deze wereld niet konden zien.

Hij gebruikte voorbeelden die op dat moment gemeen klonken,

maar ik ben ze nooit vergeten. Mijn visie werd die dag verruimd, en ik begon de valkuil te zien die de meeste mensen voor zich hadden.

“Weet je, we zijn uiteindelijk allemaal werknemers. We werken alleen op verschillende niveaus”, zei rijke pa.

“Ik wil alleen maar dat jullie een kans krijgen om die valkuil te vermijden die uit twee emoties voortkomt: angst en verlangen. Gebruik ze in je voordeel, niet in je nadeel. Dat is wat ik jullie wil leren. Ik voel er niets voor om jullie alleen te leren hoe je smakken geld verdient. Daarmee hebben jullie nog steeds geen controle over jullie angst of jullie verlangen. Als je die twee emoties niet eerst de baas wordt, zul je als je rijk wordt, alleen maar een goed betaalde slaaf zijn.”

“Maar hoe voorkomen we dan dat we in die valkuil trappen?”, vroeg ik.

“De hoofdoorzaak van armoede of financiële problemen is de combinatie van angst en onwetendheid. Niet de economie of de overheid of de rijke mensen. Wat de meeste mensen gevangen houdt, is de door henzelf opgelegde angst en de onwetendheid. Dus gaan jullie nu maar naar school en haal jullie diploma’s en ik zal jullie leren uit die valkuil te blijven.”

De puzzelstukjes begonnen op hun plaats te vallen. Mijn hoogopgeleide vader had fantastisch onderwijs genoten en had een fantastische carrière, maar hij had op school nooit geleerd hoe hij met geld of met zijn angsten om moest gaan.

Het werd mij duidelijk dat ik verschillende dingen kon leren van beide vaders, en die waren allebei belangrijk.

“U hebt ons verteld over de angst om geen geld te hebben. Hoe beïnvloedt het verlangen naar geld ons denken?”, vroeg Mike.

Vandaag, 20 jaar geleden ...

GELD ONDER DE KNIE KRIJGEN

Met de komst van derivaten en een steeds ingewikkeldere economie, is het onder de knie krijgen van geld essentieel geworden om in de wereldeconomie overeind te blijven.

Met de lage rentevoet en een onzekere aandelenmarkt, zijn de oude deviezen van sparen en investeren voor de lange termijn onzinnig.

“Hoe voelde het toen ik je probeerde te verleiden met een loonsverhoging? Merkte je dat je verlangen sterker werd?”

We knikten allebei.

“Door niet aan je emoties toe te geven, kon je je reactie uitstellen en eerst nadenken. Dat is belangrijk. We zullen altijd emoties zoals angst en hebzucht hebben. Vanaf dit moment is het voor jullie heel belangrijk om die emoties in je voordeel te gebruiken en jezelf op de lange termijn niet door je emoties te laten leiden, zodat zij het denkwerk voor je doen. De meeste mensen gebruiken angst en hebzucht in hun eigen nadeel. Dat is het begin van onwetendheid.

De meeste mensen kijken hun hele leven uit naar hun salarisstrook aan het einde van de maand, naar loonsverhogingen en de zekerheden van een vaste baan, vanwege de emoties verlangen en angst. Ze vragen zich niet af waar deze door emoties gedreven gedachten hen heenvoeren. Het lijkt op het plaatje van de ezel die een kar trekt, waarbij de eigenaar een wortel voor de neus van de ezel laat bungelen. De eigenaar van de ezel weet misschien waar hij naartoe gaat, maar de ezel jaagt een illusie na. Morgen zal er slechts weer een andere wortel voor de ezel zijn.”

“Bedoelt u, dat toen ik aan een nieuwe softbalhandschoen, snoepgoed en speelgoed dacht, dat dat hetzelfde is als de ezel met zijn wortel?”, vroeg Mike.

“Precies. En naarmate je ouder wordt, wordt je speelgoed alleen maar duurder. Een nieuwe auto, een boot en een groot huis om indruk te maken op je vrienden”, zei rijke pa met een glimlach. “Angst duwt je de deur uit en verlangen trekt je de deur uit. Dat is de valkuil.”

“Wat is de oplossing dan?”, vroeg Mike.

“Wat angst en verlangen nog heviger maakt, is onwetendheid. Daardoor krijgen rijke mensen met bergen geld vaak met meer angst te maken naarmate ze rijker worden. Geld is de wortel, de illusie. Als de ezel het hele plaatje kon zien, zou hij zich wel twee keer bedenken voor hij achter de wortel aan zou gaan.”

Rijke pa legde verder uit dat het leven van de mens een worsteling is tussen onwetendheid en het verkrijgen van inzicht in zichzelf. Hij legde uit dat zodra iemand stopt met zoeken naar informatie en kennis over

zichzelf, onwetendheid begint. Die worsteling is een beslissing van moment tot moment – een keus of je je geest open of gesloten houdt.

“Kijk, een opleiding is erg belangrijk. Je gaat naar school om een vaardigheid of een beroep te leren om dan als volwaardig lid van de maatschappij je steentje bij te dragen. Iedere cultuur heeft onderwijzers, doktoren, monteurs, artiesten, koks, zakenmensen, politiemannen en brandweerlieden nodig. Op school worden ze getraind zodat onze maatschappij kan floreren en voortbestaan”, zei rijke pa. “Helaas is voor veel mensen de school het einde en niet het begin.”

Er viel een lange stilte. Rijke pa glimlachte. Ik begreep niet alles wat hij die dag had gezegd. Maar zoals vaak bij grote leraren bleven zijn woorden jarenlang onderwijzen.

“Ik was misschien een beetje gemeen vandaag”, zei rijke pa, “maar ik wil dat jullie je dit gesprek altijd zullen herinneren. Ik wil dat je altijd aan mevrouw Martin denkt. Ik wil dat je altijd aan de ezel denkt. Vergeet nooit dat de twee emoties, angst en verlangen, je kunnen leiden naar de grootste valkuil van het leven, als je je er niet van bewust bent dat deze emoties je denken beheersen.

Je leven in angst doorbrengen, nooit toekomen aan de verwezenlijking van je dromen, dat is gemeen. Hard werken voor geld en dan denken dat je met geld dingen kunt kopen die je gelukkig maken, is ook gemeen. Midden in de nacht doodsbang wakker worden omdat je je rekeningen niet kunt betalen, is een verschrikkelijke manier van leven. Een leven leiden dat bepaald wordt door de hoogte van je salaris is niet echt leven.

Denken dat een baan je een gevoel van zekerheid geeft, is liegen tegen jezelf. Dat is gruwelijk, en dat is de valkuil die ik jullie wil helpen vermijden. Ik heb gezien hoe geld het leven van mensen beheerst. Laat het jullie niet gebeuren. Laat geld alsjeblieft niet jullie leven beheersen.”

Er rolde een softbal onder onze tafel door. Rijke pa pakte hem op en gooide hem terug.

“Maar wat heeft onwetendheid met hebzucht en angst te maken?”, vroeg ik.

“Omdat onwetendheid over geld de oorzaak is van zoveel hebzucht en zoveel angst”, zei rijke pa.

“Laat me je een paar voorbeelden geven. Een dokter die meer geld wil om nog beter voor zijn gezin te zorgen, verhoogt zijn tarieven. Door het verhogen van zijn tarieven wordt de gezondheidszorg voor iedereen duurder. De arme mensen hebben daar het meeste last van, dus hebben arme mensen een slechtere gezondheid dan mensen met geld. Omdat de doktoren hun tarieven verhogen, verhogen de advocaten hun tarieven. Omdat de advocaten hun tarieven verhoogd hebben, willen leraren ook een verhoging, wat de belasting weer verhoogt, enzovoort, enzovoort.

Al snel zal er een ontzettende kloof tussen rijk en arm ontstaan, met

Vandaag, 20 jaar geleden ...

INKOMENSONGELIJKHEID

In zijn voordracht als presidentskandidaat voor de verkiezingen van 2016 stelde senator Bernie Sanders: “Rijkdom en inkomensongelijkheid is de grootste morele crisis die Amerika heden ten dage tegemoet treedt.”

als resultaat dat er chaos uitbreekt en de zoveelste grote beschaving tenonder zal gaan. De geschiedenis bewijst dat grote beschavingen tenonder zijn gegaan doordat de kloof tussen arm en rijk te groot was geworden. Helaas gaan de Verenigde Staten dezelfde kant op omdat we niet van de geschiedenis geleerd hebben. We onthouden alleen historische data en namen, niet de lessen.”

“Moeten prijzen niet altijd omhoog gaan?”, vroeg ik.

“Niet in een goed onderlegde maatschappij die bestuurd wordt door een bekwame regering. Prijzen zouden eigenlijk naar beneden moeten gaan. Maar dat is vaak alleen waar in theorie. Prijzen stijgen door hebzucht en angst, en die worden veroorzaakt door onwetendheid. Wanneer scholen mensen iets zouden leren over geld, zou er meer geld en zouden er lagere prijzen zijn. Scholen richten zich echter alleen op de taak mensen te leren voor geld te werken, en niet hoe je de macht van het geld kunt gebruiken.”

“Maar we hebben toch businessscholen?”, vroeg Mike.

“U zegt toch steeds dat ik naar een businessschool moet gaan om af te studeren in bedrijfskunde?”

“Zeker”, zei rijke pa. “Maar helaas leiden businessscholen maar al

te vaak werknemers op die hoogopgeleide boekhouders worden. En God verhoede dat een boekhouder een bedrijf overneemt. Het enige waar ze aan denken is aan de cijfertjes, het ontslaan van mensen en het om zeep helpen van het bedrijf. Ik weet dit omdat ik boekhouders inhuur. Het enige waar ze aan denken is kostenbesparingen en prijsverhogingen, wat weer meer problemen veroorzaakt. Boekhouden is belangrijk. Ik zou willen dat meer mensen dat wisten, maar ook dat is niet het hele verhaal”, zei rijke pa nijdig.

“Dus er is een oplossing?”, vroeg Mike.

“Ja”, zei rijke pa. “Leer je emoties te gebruiken om te denken in plaats van met je emoties te denken. Toen jullie je emoties de baas werden door ermee akkoord te gaan voor niets te werken, wist ik dat er hoop was. Toen jullie opnieuw je emoties konden weerstaan toen ik jullie met meer geld verleidde, leerden jullie opnieuw om je verstand te gebruiken, in plaats van op je emoties af te gaan. Dat is de eerste stap.”

“Waarom is die stap zo belangrijk?”, vroeg ik.

“Dat is aan jou om te ontdekken. Als je wilt leren, zal ik jullie meenemen naar het doornbos. De plaats die bijna iedereen vermijdt. Ik zal jullie meenemen naar de plaats waarvoor de meeste mensen bang zijn. Als jullie met mij meegaan, zullen jullie het idee laten varen om voor geld te werken en in plaats daarvan leren hoe geld voor jullie werkt.”

“En wat krijgen wij ervoor terug als we met u meegaan? Als wij inderdaad van u willen leren, wat krijgen wij dan?”, vroeg ik.

“Hetzelfde als *Broer Konijn*”, zei rijke pa, naar het klassieke kinder-verhaal verwijzend.*

“Is er een doornbos dan?”, vroeg ik.

“Ja,” zei rijke pa, “het doornbos is onze angst en onze hebzucht. Onze angst onder ogen zien en onszelf confronteren met onze zwakheden, onze hulpbehoefendheid is de uitweg. En de uitweg vind je door te denken, door je gedachten te kiezen.”

“Onze gedachten te kiezen?”, vroeg Mike verward.

“Ja,” zei rijke pa, “kiezen wat je denkt in plaats van te reageren op je emoties. In plaats van domweg op te staan en naar je werk te gaan om je problemen op te lossen, omdat de angst voor de mogelijkheid

* Naar een verhaal van Walt Disney's *Broer Konijn* en *Pietje Pek* gepubliceerd in een stripalbum d.d. 1961

dat je je rekeningen niet kunt betalen je daartoe dwingt. Denken betekent dat je de tijd neemt om jezelf een vraag te stellen. Een vraag als: 'Is harder werken de beste oplossing voor dit probleem?' De meeste mensen zijn te bang om de zaken goed door te denken en rennen in plaats daarvan de deur uit naar een baan waar ze een hekel aan hebben. *Pietje Pek* is de baas. Dat bedoel ik met je gedachten kiezen."

"En hoe doen we dat?", vroeg Mike.

"Dat zal ik jullie leren. Ik ga jullie leren dat je altijd uit verschillende gedachten en ideeën kunt kiezen, in plaats van in een reflex te reageren en 's morgens je koffie naar binnen te gieten en je naar je werk te haasten. Denk aan wat ik je eerder vertelde: een baan is slechts

een kortetermijnoplossing voor een langetermijnprobleem. De meeste mensen hebben maar één probleem voor ogen, en dat is een kortetermijnprobleem.

Het zijn de rekeningen aan het eind van de maand, de *Pietje Pek*. Geld beheerst hun leven. Of misschien moet ik zeggen: de angst en de onwetendheid over geld. Dus doen ze wat hun ouders deden: elke morgen opstaan en werken

voor geld zonder de tijd te nemen zich af te vragen: 'Is er een andere manier?' Hun emoties beheersen hun denken, niet hun verstand."

"Kunt u het verschil uitleggen tussen emotioneel denken en denken met je verstand?", vroeg Mike.

"O, zeker, ik hoor het de hele dag", zei rijke pa.

"Ik hoor dingen als 'iedereen moet toch werken' of 'de rijken zijn boeven' of 'ik neem wel een andere baan. Ik verdien deze loonsverhoging. Ik laat niet meer met me sollen' of 'ik houd van mijn werk omdat het zekerheid geeft'. Niemand vraagt: 'Is er iets dat ik hier mis?' Zo'n vraag zou het emotionele denken doorbreken en je de tijd geven om helder na te denken."

Terwijl we terugliepen naar de winkel, legde rijke pa uit dat rijke

Vandaag, 20 jaar geleden ...

EMOTIES ... EN INTELLIGENTIE

Ik werk er constant aan om mijn gedachten en mijn emoties te beheersen. Ik heb dit steeds maar weer in mijn leven zien gebeuren: wanneer de emoties sterker worden, neemt de intelligentie af.

mensen echt *geld maakten*. Ze werkten er niet voor. Hij ging door en legde uit dat toen Mike en ik stuivers maakten van lood, denkend dat we geld aan het maken waren, we dicht bij het patroon zaten waarop rijke mensen denken.

Het probleem was alleen dat het illegaal is om op die manier geld te maken. Het is legaal voor de regering en de banken maar niet voor ons. Hij legde uit dat er legale manieren zijn om geld te *maken* vanuit het niets.

Rijke pa ging verder en legde uit dat rijke mensen weten dat geld een illusie is, zoals de wortel dat is voor de ezel. Het is slechts vanuit angst en hebzucht dat de illusie van geld in stand wordt gehouden door miljarden mensen die denken dat geld echt is. Dat is het niet. Geld is echt verzonnen. Alleen door de illusie van vertrouwen en de onwetendheid van de massa staat het kaartenhuis nog steeds overeind.

Hij vertelde ons over de goudstandaard waar Amerika zich aan hield. En dat elk dollarbiljet eigenlijk een zilvertificaat was. Hij maakte zich zorgen over de geruchten dat wij ooit die standaard los zouden laten en dat onze dollars niet langer door iets tastbaars gedekt zouden zijn.

“Wanneer dat gebeurt jongens, dan breekt de hel los. De arme mensen, de middenklasse en de onwetenden zullen geruïneerd zijn, eenvoudigweg omdat ze nog steeds zullen geloven dat geld echt is en dat het bedrijf of de overheid waarvoor ze werken, voor hen zal zorgen.”

We begrepen niet echt wat hij die dag vertelde, maar in de jaren die volgden werd het alsmaar duidelijker.

Zien wat anderen niet zien

Terwijl hij buiten bij zijn winkel in zijn pick-up truck klom, zei rijke pa: “Blijf werken jongens, maar hoe sneller jullie vergeten dat je een salaris nodig hebt, des te gemakkelijker jullie leven wordt als je eenmaal volwassen bent. Blijf je hersens gebruiken, werk voor niets en al snel zal je brein manieren vinden om veel meer geld te verdienen dan ik jullie ooit zou kunnen betalen. Je zult dingen zien die andere mensen nooit zullen zien. De meeste mensen zien die kansen nooit omdat ze op zoek

zijn naar geld en zekerheid en dat is dan alles wat ze krijgen. Zodra je één kans ziet, zul je ze de rest van je leven blijven zien. Op het moment dat dit gebeurt, zal ik jullie wat anders leren. Leer dat en je zult een van de grootste valkuilen van het leven vermijden.”

Mike en ik haalden onze spullen op uit de winkel en zwaaiden naar mevrouw Martin. We gingen terug naar het park, dezelfde bank, en zaten daar nog enkele uren te praten en te denken.

De week daarna op school besteedden we onze tijd ook al aan niets anders dan denken en praten. En nog eens twee weken bleven we denken, praten en voor niets werken.

Aan het eind van de tweede zaterdag, zei ik wederom mevrouw Martin gedag en keek met een verlangende blik naar de standaard met stripboeken. Het moeilijkste aan geen dertig cent per zaterdag krijgen was dat ik geen stripboeken kon kopen.

Plotseling, op het moment dat mevrouw Martin ons een prettige dag wenste, zag ik haar iets doen wat ik haar nog nooit had zien doen. Ik bedoel dat ik wel had gezien wat ze deed, maar het was me nooit opgevallen.

Mevrouw Martin knipte de helft van de voorkant van een stripboek af. Ze bewaarde het bovenste gedeelte van de omslag van het stripboek en gooide de rest van het stripboek in een grote, bruine kartonnen doos. Toen ik haar vroeg wat ze met die stripboeken deed, zei ze:

“Ik gooi ze weg. Ik geef het bovenste gedeelte van de voorkant terug aan de distributeur wanneer hij nieuwe brengt, zodat ik de niet verkochte stripboeken niet hoeft te betalen. Hij komt over een uur.”

Mike en ik wachtten een uur. Al snel kwam de distributeur en ik vroeg hem of wij de stripboeken mochten hebben.

Tot mijn grote genoegen antwoordde hij: “Je mag ze hebben als je voor deze winkel werkt en als je ze niet doorverkoopt.”

Ons partnerschap werd nieuw leven ingeblazen. We gebruikten een lege ruimte in de kelder van Mike. We maakten de ruimte schoon en begonnen daar honderden stripboeken op te stapelen. Al snel was onze stripboekenbibliotheek open voor publiek. Mike's jongere zus, die altijd met haar hoofd in de boeken zat, namen we in dienst als bibliothecaresse.

Ze vroeg ieder kind tien cent toegang voor de bibliotheek, die iedere dag na schooltijd van half drie tot half vijf open was. De klanten, de kinderen uit de buurt, konden in die twee uur zoveel stripboeken lezen als ze maar wilden. Het was een koopje voor ze, omdat een stripboek in de winkel tien cent kostte en ze konden er nu vijf of zes lezen in twee uur.

Mike's zus controleerde de kinderen wanneer ze weggingen om er zeker van te zijn dat ze geen stripboeken 'leenden'. Ze hield ook de boeken bij, noteerde hoeveel kinderen er die dag geweest waren, wie het waren en of ze mogelijk nog op- of aanmerkingen hadden.

Gedurende een periode van drie maanden verdienden Mike en ik gemiddeld bijna tien dollar per week. We betaalden Mike's zus een dollar per week en zeiden haar dat ze alle stripboeken gratis mocht lezen, wat ze zelden deed omdat ze altijd zat te studeren.

Mike en ik hielden ons aan onze afspraak om elke zaterdag in de winkel te werken en tevens alle stripboeken te verzamelen van de andere winkels van rijke pa.

We hielden ons aan de afspraak met de distributeur om de stripboeken niet door te verkopen. We verbrandden ze wanneer ze aan flarden lagen. We probeerden een andere vestiging te openen, maar we konden niemand vinden die zo toegewijd en betrouwbaar was als Mike's zus. Op jonge leeftijd kwamen we er al achter hoe moeilijk het is om goed personeel te krijgen.

Drie maanden na de opening van de bibliotheek brak er een gevecht uit in de kelder. Een paar ettertjes uit een andere buurt drongen naar binnen en begonnen te vechten.

Vandaag, 20 jaar geleden ...

DE KRACHT VAN VERBEELDING

In het informatietijdperk en het internettijdperk worden miljoenen mensen van onder de dertig jaar rijk door hun verbeelding te gebruiken en apps te creëren die de wereld veranderen – van Facebook tot Uber tot Snapchat en andere. Degenen met verbeeldingskracht floreren, terwijl degenen zonder verbeeldingskracht nog steeds op zoek zijn naar een baan ... een baan die wellicht al snel door robotisering en technologie wordt vervangen.

Mike's vader stelde voor om de zaak te sluiten. En zo werd ons stripboekenleesbedrijf gesloten. Wij gingen ook niet meer zaterdags in de winkel werken. Rijke pa was in ieder geval opgetogen, want hij wilde ons weer nieuwe dingen leren. Hij was blij dat we onze eerste les zo goed hadden geleerd.

We hadden geleerd hoe geld voor ons kon werken. Doordat hij ons niet betaalde voor het werk in de winkel, werden we gedwongen onze fantasie te gebruiken om te zoeken naar een kans om geld te verdienen. Door ons eigen bedrijf, de stripboekenbibliotheek, te starten, hadden we de controle over onze eigen financiën en waren we niet afhankelijk van een werkgever.

Het mooiste was dat ons bedrijf geld voor ons genereerde, zelfs als we niet fysiek aanwezig waren. Ons geld werkte voor ons.

In plaats van ons geld te betalen, had rijke pa ons zoveel meer gegeven.

Studiesessie

Hoofdstuk één

Les 1: Rijke mensen werken niet voor geld