

Rijke pa arme pa

Deel II

CASHELOW kwadrant™

Rijke pa's gids naar financiële vrijheid

door Robert T. Kiyosaki
met Sharon L. Lechter C.P.A.




Cashflow kwadrant

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

Oorspronkelijke titel: Cashflow Quadrant,
Rich Dad's Guide to Financial Freedom!

Oorspronkelijke uitgever: GoldPress, Inc., Arizona, USA

Copyright © 1998, 1999 by Robert T. Kiyosaki en Sharon L. Lechter
CASHFLOW is een merknaam van Cashflow Technologies, Inc.

 zijn merknamen van Cashflow Technologies, Inc.

All Rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd 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 © 2009 voor deze uitgave:
Belfra Publishers for Success BV
The Netherlands
www.succesboeken.nl
e-mail: info@succesboeken.nl
Vertaling: G. Hidde
Redactie: Mariska van Daele

ISBN: 9789079872060
NUR: 780

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

Deze uitgave is ontwikkeld om u te voorzien van competente en betrouwbare
informatie omtrent het onderwerp dat behandeld wordt.

Echter, de schrijvers en uitgever laten zich niet in met juridische, financiële of
andere professionele adviezen.

Wetten en gebruiken verschillen van land tot land.

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

Boekopdracht

***“Een mens wordt vrij geboren;
en overal wordt hij geketend.
Hij die zich meester waant van anderen
blijft toch een grotere slaaf dan zij.”***

Jean Jacques Rousseau

*Mijn rijke pa placht te zeggen: “Je kunt nooit
echte vrijheid hebben zonder financiële vrijheid.”
Vervolgens zei hij dan: “Vrijheid mag dan vrij zijn,
maar het heeft een prijs.”*

*Dit boek is opgedragen aan die mensen
die bereid zijn die prijs te betalen.*

Aan onze vrienden

Het fenomenale succes van *Rijke pa arme pa** heeft ons duizenden nieuwe vrienden over de hele wereld bezorgd. Hun vriendelijke woorden en vriendschap hebben ons geïnspireerd om *Cashflow kwadrant* te schrijven, hetgeen eigenlijk een voorzetting is van *Rijke pa arme pa*.

Dus vrienden, oud en nieuw, we zeggen jullie dank voor jullie enthousiaste ondersteuning, die onze wildste dromen heeft overtroffen.

*Met alle respect heb ik de vrijheid genomen u te tutoyeren.
Dit boek is in de mannelijke vorm geschreven en vertaald.
Literair heb ik respect en bewondering voor de vrouwelijke
lezer van dit boek.*

*Enkele Engelse woorden en uitdrukkingen zijn bewust niet
vertaald; ze zijn in het Engels krachtiger dan in het Neder-
lands.*

Inhoud

Introductie	In welk kwadrant zit je? Is dit het juiste kwadrant voor je?	1
Deel 1	Cashflow kwadrant	
Hoofdstuk 1	Waarom neem je geen baan?	11
Hoofdstuk 2	Verschillende kwadranten... verschillende mensen	25
Hoofdstuk 3	Waarom mensen veiligheid verkiezen boven vrijheid	63
Hoofdstuk 4	De drie soorten businesssystemen	91
Hoofdstuk 5	De 7 niveaus van investeerders	107
Hoofdstuk 6	Je kunt geld niet met je ogen zien	129
Deel 2	Haal het beste uit jezelf	
Hoofdstuk 7	Worden wie je bent	163
Hoofdstuk 8	Hoe word ik rijk?	181
Hoofdstuk 9	Wees de bank... niet de bankier	207
Deel 3	Hoe word je een succesvolle B en I	
Hoofdstuk 10	Neem babystapjes	245
	De 7 stappen voor het vinden van jouw financiële 'snelweg'	
Hoofdstuk 11	Stap 1: Het wordt tijd om voor je eigen zaken te zorgen	265
Hoofdstuk 12	Stap 2: Zorg dat je grip op je cashflow krijgt	269
Hoofdstuk 13	Stap 3: Ken het verschil tussen risico en riskant	279
Hoofdstuk 14	Stap 4: Besluit wat voor investeerder je wilt zijn	285
Hoofdstuk 15	Stap 5: Zoek mentors	295
Hoofdstuk 16	Stap 6: Maak van teleurstelling je kracht	305

Hoofdstuk 17	Stap 7: De kracht van geloof	313
Hoofdstuk 18	Samenvattend	321
Appendix	De verkorte aan te bevelen	
	leidraad naar rijkdom	324
	Aanbevolen literatuur	326
	Over de schrijvers	327
	Financiële ontwikkeling in het	
	informatietijdperk	330
	Verhoog je financiële intelligentie	332
	Geef jezelf en je kinderen een	
	financiële vliegende start	334
	Nederlandse aanbevolen boeken	336



In welk kwadrant zit je? Is dit het juiste kwadrant voor je?

Ben je financieel vrij? Als je in je leven op een financiële T-splitting bent beland, dan is *Cashflow kwadrant* voor jou geschreven. Wanneer je het heft in eigen handen wilt nemen over wat je vandaag doet om je financiële bestemming te veranderen, dan zal dit boek je helpen om je koers te bepalen. Dit is het *Cashflow kwadrant*:



***De betekenis van de letters
per kwadrant:***

- E staat voor employé
- S staat voor solo-ondernemer (kleine zelfstandige)
- B staat voor bedrijfseigenaar
- I staat voor investeerder

Ieder van ons bevindt zich in minstens één van deze vier kwadranten van het *Cashflow kwadrant*. Waar we zitten, wordt bepaald door waar onze geldstroom vandaan komt. Velen van ons vertrouwen op het salaris en zijn daarom employés, terwijl anderen zelfstandig zijn.

Employés en solo-ondernemers bevinden zich aan de linkerkant van het *Cashflow kwadrant*. De rechterkant van het *Cashflow kwadrant* is voor diegenen die hun geld verkrijgen vanuit bedrijven die ze bezitten of vanuit hun investeringen.

Cashflow kwadrant gaat over de vier verschillende typen mensen die de wereld bevolken. Over wie ze zijn en wat de personen in elk kwadrant zo uniek maakt. Het zal je helpen te bepalen waar je nu zit in het *kwadrant*. Ook helpt het je een koers uit te zetten naar waar je in de toekomst heen wilt, in het geval je een eigen pad kiest naar financiële vrijheid.

Financiële vrijheid kan in elk van de kwadranten gevonden worden. Toch zullen de vaardigheden van een **B** of een **I** je helpen je financiële doelen eerder te bereiken. Een succesvolle **E** dient ook een succesvolle **I** te worden.

Wat wil je later worden als je groot bent?

Dit boek is in vele opzichten deel 2 van mijn boek *Rijke pa arme pa*. Voor diegenen die *Rijke pa arme pa* niet hebben gelezen, volgt hier een korte samenvatting.

Het boek gaat over wat mijn twee vaders mij geleerd hebben over het onderwerp geld en de keuzes die je maakt in het leven. De één was mijn echte vader en de ander was de vader van mijn beste vriend. De één was hoogopgeleid en de ander had de middelbare school niet afgemaakt. De één was arm en de ander was rijk.

Elke keer als mij de vraag gesteld werd: “Wat wil je later worden als je groot bent?”, adviseerde mijn hoogopgeleide, maar arme pa mij altijd: “Ga naar school, haal hoge cijfers en zoek een vaste zekere baan.” Hij raadde mij een levenspad aan dat er als volgt uit ziet:



Het advies van mijn arme pa

Arme pa raadde me aan om, hetzij een goedverdienende **E**, employé, te worden, dan wel een goedverdienende **S**, solo-ondernemer of vrije beroepsbeoefenaar, te worden. Zoals een arts, een advocaat of een accountant.

Mijn arme pa stelde erg veel belang in een vast salaris, goede secundaire arbeidsvoorwaarden en een vaste aanstelling. Daarom was hij een hoogbetaalde ambtenaar: de hoofdambtenaar van onderwijs van de staat Hawaï.

Mijn rijke, maar ongeschoolde pa gaf mij daarentegen een heel ander advies. Hij raadde mij aan: “Ga naar school, maak het af en slaag, zet bedrijven op en wordt een succesvolle investeerder.”

Hij raadde mij een levenspad aan dat er als volgt uit ziet:

Het advies van mijn rijke pa



Dit boek gaat over het mentale, emotionele en onderwijsmatige proces, dat ik doormaakte bij het volgen van het advies van mijn rijke pa.

Voor wie is dit boek?

Dit boek is geschreven voor mensen die er klaar voor zijn om van kwadrant te wisselen. Dit boek is speciaal geschreven voor de mensen in de **E**- en **S**-categorieën, die erover denken om **B**'s of **I**'s te worden.

Het is voor mensen die er klaar voor zijn om verder te reiken dan de veiligheid van een vaste aanstelling en die willen beginnen om financiële veiligheid te bereiken. Het is geen makkelijke levensweg, maar de beloning aan het eind van die reis is alle moeite waard. Het is de reis naar financiële vrijheid.

Rijke pa vertelde me een simpel verhaaltje toen ik een jaar of twaalf was. Dat verhaal heeft me naar grote rijkdom en financiële vrijheid geleid. Het was de manier waarop mijn rijke pa het verschil tussen de linkerkant van het *Cashflow kwadrant*, de **E**- en de **S**-kwadranten, en de rechterkant, de **B**- en de **I**-kwadranten, uitlegde:

“Er was eens een klein schilderachtig dorpje. Het was een schitterende plek om te leven op één ding na. Het dorp had geen water, alleen als het regende. Om dit probleem voor eens en voor altijd opgelost te krijgen, hadden de dorpsoudsten besloten een open inschrijving uit te geven voor het contract om op dagelijkse basis water aan het dorp te leveren.

Twee mensen boden zich daarvoor aan en de dorpsoudsten gaven hun allebei een contract. Ze dachten dat een beetje concurrentie de prijs laag zou houden en voor een reservevoorraad water zou zorgen.

De eerste van de twee mensen die het contract bemachtigd hadden, Ed, rende meteen weg, kocht twee gegalvaniseerde stalen emmers en begon het pad naar het meer, dat anderhalve kilometer verderop lag, op en neer te rennen.

Hij begon meteen geld te verdienen door van zonsopgang tot zonsondergang te werken om water uit het meer te halen met zijn twee emmers. Hij goot ze leeg in een grote betonnen opslagtank die de dorpsbewoners hadden gebouwd.

Iedere ochtend moest hij opstaan voor de rest van het dorp wakker werd, om er zeker van te zijn dat er genoeg water voor de dorpsbewoners aanwezig was voor als ze het nodig zouden hebben. Het was hard werken, maar hij was blij dat hij geld kon verdienen en dat hij één van de twee exclusieve contracten voor deze onderneming in bezit had.

De tweede die het contract gewonnen had, Bill, verdween voor een tijdje. Maandenlang zag niemand hem, hetgeen Ed

erg vrolijk maakte, omdat hij nu geen concurrentie had en al het geld verdiende.

In plaats van ook twee emmers te kopen om de concurrentie met Ed aan te gaan, had Bill een ondernemingsplan geschreven en een vennootschap opgericht. Hij had vier investeerders gevonden, een directeur aangesteld om het werk uit te voeren en kwam zes maanden later terug met een team bouwvakkers. Binnen een jaar had zijn team een grote brede stalen pijplijn aangelegd die het dorp met het meer verbond.

Op het grote openingsfeest kondigde Bill aan dat zijn water schoner was dan het water van Ed. Bill wist dat er klachten waren over vervuiling van Eds water.

Ook kondigde Bill aan dat hij 24 uur per dag, 7 dagen per week water aan het dorp zou leveren. Ed kon alleen maar op weekdays leveren... hij werkte niet in de weekenden. Toen kondigde Bill aan dat hij voor deze betrouwbare bron van water met hoge kwaliteit, 75% minder zou vragen dan Ed. De dorpsbewoners juichten en renden onmiddellijk naar de waterkraan aan het uiteinde van Bills pijplijn.

Om te kunnen concurreren verlaagde Ed zijn prijzen onmiddellijk met 75%, kocht twee extra emmers, deed deksels op zijn emmers en haalde vier emmers tegelijk per rit. Om meer service te bieden huurde hij zijn twee zoons in om hem 's nachts en in de weekenden te helpen. Toen zijn zoons naar de universiteit gingen, zei hij tegen hen: “Kom gauw terug want op een dag is deze zaak van jullie.”

Om de een of andere reden zijn zijn zoons na de universiteit nooit meer teruggekomen. Uiteindelijk had Ed werknemers en problemen met de vakbond. De vakbonden eisten hogere lonen, betere secundaire arbeidsvoorwaarden en wilden dat hun leden maar één emmer per keer hoefden te halen.

Bill aan de andere kant, realiseerde zich dat als dit dorp water nodig had, andere dorpen ook water nodig hadden. Hij herschreef zijn ondernemingsplan en ging zijn supersnelle, met groot volume, tegen lage kosten en schone waterleveringssysteem aan dorpen over de hele wereld verkopen. Hij verdiende maar een paar cent per geleverde emmer, maar hij

leverde miljoenen emmers water per dag. Ongeacht of hij nu werkt of niet, miljoenen mensen gebruiken iedere dag miljoenen emmers water. En al dat geld stroomt naar zijn bankrekening. Bill had zowel een pijplijn ontwikkeld om geld naar hem te laten stromen, als een pijplijn om water naar de dorpen te laten stromen.

Bill leefde nog lang en gelukkig en Ed werkte hard de rest van zijn leven en had altijd financiële problemen. Einde.”

Dit verhaal over Bill en Ed heeft mij jarenlang geleid. Het heeft me geholpen bij de belangrijke beslissingen in mijn leven. Ik vroeg mezelf vaak af:

“Ben ik een pijplijn aan het bouwen of ben ik met emmers aan het slepen?”

“Ben ik hard aan het werk of ben ik slim aan het werk?”

De antwoorden op deze vragen hebben me financieel vrij gemaakt.

En dat is waar dit boek over gaat. Het gaat over wat ervoor nodig is om een **B** en een **I** te worden. Het is voor mensen die het zat zijn om met emmers te slepen en er klaar voor zijn om een pijplijn te bouwen die cash hun zakken in laat stromen in plaats van dat het uit hun zakken stroomt.

Dit boek bestaat uit drie delen

Deel één: Het eerste deel van dit boek gaat over de basisverschillen tussen mensen in de vier kwadranten. Het gaat over waarom bepaalde mensen naar bepaalde kwadranten getrokken worden en daar vaak klem zitten zonder dat ze zich daarvan bewust zijn.

Het zal je helpen te bepalen waar je zelf nu zit in het *kwadrant* en waar je over vijf jaar wilt zijn.

Deel twee: Het tweede deel van dit boek gaat over persoonlijke verandering. Het gaat er meer om ‘wie’ je moet *zijn* in plaats van wat je moet *doen*.

Deel drie: Het derde deel van dit boek zet de zeven stappen uiteen die je kunt zetten op je weg naar de rechterkant van het *kwadrant*. Ik

zal nog meer geheimen van mijn rijke pa onthullen die nodig zijn om een succesvolle **B** en **I** te worden. Het zal je helpen je eigen weg naar financiële vrijheid te kiezen.

Door het hele *Cashflow kwadrant* heen blijf ik continu het belang van financiële intelligentie benadrukken. Wanneer je aan de rechterkant van het *kwadrant* bezig wilt zijn, de **B**- en de **I**-kant, zul je slimmer moeten zijn dan wanneer je ervoor kiest om aan de linkerkant, de **E**- en de **S**-kant, te blijven.

Om een **B** of een **I** te zijn moet je in staat zijn de richting waarin je cashflow stroomt, te controleren. Dit boek is geschreven voor mensen die er klaar voor zijn om veranderingen in hun leven aan te brengen. Het is geschreven voor mensen die er klaar voor zijn om voorbij te gaan aan de zekerheid van een vaste baan en die beginnen hun eigen pijplijnen te bouwen om financiële vrijheid te bereiken.

We staan aan het begin van het informatietijdperk en dit tijdperk zal meer mogelijkheden voor financiële beloning bieden dan ooit tevoren. Het zullen de individuen met de vaardigheden van de **B**'s en **I**'s zijn, die in staat zullen zijn die kansen en mogelijkheden te herkennen en te pakken.

Om succesvol te zijn in het informatietijdperk zul je als persoon informatie uit alle vier de kwadranten nodig hebben. Helaas zitten onze scholen nog steeds in het industriële tijdperk. Ze leiden de studenten nog steeds op voor uitsluitend de linkerkant van het *kwadrant*.

Als je op zoek bent naar nieuwe antwoorden om in het informatietijdperk vooruit te komen, dan is dit boek voor jou geschreven. Het is geschreven om je bij te staan op je weg in het informatietijdperk.

Het heeft niet overal een antwoord op... maar het zal alle persoonlijke inzichten en leidraden die ik heb opgestoken toen ik van de **E**- en de **S**-kant van het *Cashflow kwadrant* naar de **B**- en de **I**-kant ging, met je delen.

Als er klaar voor bent om je reis te beginnen, of al op weg bent naar financiële vrijheid, dan is dit boek geschreven voor jou.

Deel 1

*Het Cashflow
kwadrant*

Waarom neem je geen baan?

In 1985 waren mijn vrouw, Kim, en ik dakloos. We waren werkeloos en we hadden nog maar weinig geld over van ons spaartegoed. Onze creditcards waren uitgeput en we woonden in een oude bruine Toyota waarvan de rugleuningen achterover konden en als bedden dienden. Na een week begon de harde werkelijkheid van waar we waren, wat we aan het doen waren en waar we naartoe gingen, tot ons door te dringen.

Onze staat van dakloosheid duurde nog twee weken. Een vriendin bood ons een kamer in een souterrain aan toen ze achter onze wanhopige financiële situatie kwam. Daar hebben we negen maanden gewoond.

We hielden onze financiële situatie geheim. Van buitenaf gezien zagen mijn vrouw en ik er vrij normaal uit. Wanneer vrienden en familie achter onze benarde toestand kwamen, was de eerste vraag altijd: “Waarom neem je geen baan?”

Aanvankelijk probeerden we dat uit te leggen, maar in de meeste gevallen lukte het niet om onze redenen te verduidelijken. Het is moeilijk aan iemand uit te leggen waarom je geen baan wilt, als die zelf een baan als zeer waardevol beschouwt.

Af en toe hadden we een of ander dom baantje en verdienden hier en daar een paar dollar. We deden dat echter om onze maag en de benzinetank gevuld te krijgen. Die extra dollars waren slechts brandstof om ons op weg te houden naar ons enige doel.

Ik moet toegeven dat tijdens momenten van hevige twijfel het idee van een vaste zekere baan met maandelijkse betaling, erg aantrekkelijk was. Maar omdat de zekerheid van een vaste baan niet was wat we

zochten, bleven we doordouwen, van dag tot dag levend, op de rand van de financiële afgrond.

Dat jaar, 1985, was het slechtste jaar van ons leven en tegelijk het langste. Iedereen die zegt dat geld niet belangrijk is, heeft kennelijk nooit lang zonder gezeten. Kim en ik hadden vaak ruzie en discussies.

Angst, onzekerheid en honger maken je emotionele lontje een stuk korter en vaak maken we ruzie met degene die het meest van ons houdt. Niettemin hield liefde ons bij elkaar en werd onze onderlinge band sterker door de moeilijkheden.

We wisten waar we naartoe gingen; we wisten alleen niet of we er ooit zouden komen.

We wisten dat we altijd wel een vaste, zekere, goedbetaalde baan konden krijgen. We waren allebei afgestudeerd, met voldoende vaardigheden voor een baan en een goede werkhouding. Maar we gingen niet voor de zekerheid van een vaste baan. We gingen voor financiële vrijheid.

Tegen 1989 waren we miljonairs. En hoewel we in de ogen van sommige mensen zeer succesvol waren, hadden we onze dromen nog niet bereikt. We hadden nog niet ware financiële vrijheid bereikt. Dat duurde tot 1994.

Tegen die tijd hoefden we voor de rest van ons leven nooit meer te werken. Onvoorziene financiële rampen daargelaten, waren we beiden financieel vrij. Kim was 37 en ik was 47.

Je hebt geen geld nodig om geld te maken

Ik ben dit boek begonnen met het dakloos zijn en het niets hebben, omdat ik mensen vaak hoor zeggen: “Je hebt geld nodig om geld te maken.”

Ik ben het daar niet mee eens. Om van dakloos in 1985 naar rijk in 1989 en financieel vrij in 1994 te komen was geen geld vereist. We hadden geen geld toen we startten en we zaten in de schuld.

Je hebt er ook geen goede reguliere opleiding voor nodig. Ik heb een universitaire graad en ik kan in alle eerlijkheid zeggen dat het bereiken van financiële vrijheid niets te maken had met wat ik op de universiteit geleerd heb.

Er is weinig beroep gedaan op mijn jarenlange studie van rekenen, bolmetingen, scheikunde, natuurkunde, Frans en Engelse literatuur.

Veel succesvolle mensen hebben de school verlaten zonder een universitaire graad.

Mensen zoals Thomas Edison, oprichter van General Electric, Henry Ford, oprichter van de Ford Motor Company, Bill Gates, oprichter van Microsoft, Ted Turner, oprichter van CNN, Michael Dell, oprichter van Dell computers, Steve Jobs, oprichter van Apple Computer, en Ralph Lauren, oprichter van Polo.

Een universitaire opleiding is belangrijk voor traditionele beroepen, maar niet voor hoe deze mensen grote rijkdom hebben vergaard. Ze hebben hun eigen succesvolle bedrijven ontwikkeld en dat was waar Kim en ik naar streefden.

Wat is er dan wel voor nodig?

Er wordt mij vaak gevraagd: “Als je dan geen geld nodig hebt om geld te maken en ze je op school niet leren om financieel vrij te komen, wat is er dan wel voor nodig?”

Mijn antwoord: “Je hebt er een droom voor nodig, een bereidheid om snel te leren en het vermogen om je de door God gegeven gaven fatsoenlijk te gebruiken en je moet weten vanuit welk deel van het *Cashflow kwadrant* je je inkomen wilt genereren.”

Wat is het Cashflow kwadrant?



De betekenis van de letters per kwadrant:

- E staat voor employé
- S staat voor solo-ondernemer (kleine zelfstandige)
- B staat voor bedrijfseigenaar
- I staat voor investeerder

Vanuit welk kwadrant genereer jij je inkomen?

Het *Cashflow kwadrant* stelt de verschillende methodes voor waarmee inkomen, of geld wordt gegenereerd. Een employé, bijvoorbeeld, verdient geld door het hebben van een baan en door te werken voor iemand anders of voor een bedrijf.

Solo-ondernemers verdienen geld door voor zichzelf te werken. Een bedrijfseigenaar bezit een bedrijf dat geld genereert. En investeerders verdienen geld vanuit hun diverse investeringen - met andere woorden: geld genereert meer geld.

Verskillende methodes om inkomen te genereren vereisen verschillende denkpatronen, verschillende technische vaardigheden, verschillende opleidingsroutes en verschillende typen mensen. Verschillende mensen worden door verschillende kwadranten aangetrokken.

Terwijl het geld altijd hetzelfde is, kan de manier waarop het verdiend wordt, enorm verschillen. Als je de vier kwadranten begint te bekijken zul je je misschien af willen vragen: “Uit welk kwadrant komt het grootste deel van mijn inkomen?”

Elk kwadrant is verschillend. Om inkomen vanuit de verschillende kwadranten te halen heb je verschillende vaardigheden nodig en een verschillende persoonlijkheid. Zelfs al is de persoon in elk kwadrant dezelfde. Het veranderen van kwadrant naar kwadrant is hetzelfde als het spelen van golf in de ochtend en het bijwonen van een balletvoorstelling in de avond.

Je kunt in elk kwadrant inkomen genereren

De meesten van ons hebben het potentieel om inkomen uit alle vier de kwadranten te genereren. Welk kwadrant jij of ik kies om ons hoofdinkomen uit te halen heeft niet veel te maken met wat we op school leren.

Het heeft meer te maken met wie we in de kern zijn met betrekking tot onze basiswaarden, onze kracht, onze zwakheden en onze interesses. Deze basisverschillen bepalen tot welk kwadrant we worden aangetrokken of welk kwadrant ons tegenstaat. Niettemin kunnen we, ongeacht wat we ‘doen’ als beroep, toch in alle vier de kwadranten werken.

Een arts kan er bijvoorbeeld voor kiezen geld te verdienen als een **E**, een employé, en tot de staf van een groot ziekenhuis toetreden, of voor de overheid gaan werken in de volksgezondheid, of een militair arts worden, of tot de staf van een verzekeringsmaatschappij toetreden die een arts nodig heeft.

Diezelfde arts kan ook besluiten om geld te verdienen als een **S**, een solo-ondernemer, en een eigen praktijk beginnen. Hij richt dan een praktijkruimte in, huurt medewerkers in en bouwt een vaste patiëntenkring op.

Of die arts kan besluiten een **B**, te worden en een eigen kliniek of laboratorium te bezitten met andere doktoren in zijn staf. Deze arts zal dan waarschijnlijk een bedrijfsleider inhuren om de organisatie te besturen. In dat geval zou de arts dat bedrijf in bezit hebben en er zelf niet in hoeven werken.

Die arts kan ook besluiten een bedrijf te hebben dat niets met het medische veld te maken heeft, terwijl hij ergens anders als arts praktiseert. In dat geval zal die arts inkomen genereren als een **B**, en als een **E**. Als een **I** kan de arts ook inkomen genereren als een investeerder in het bedrijf van iemand anders of in vehikels als de aandelenmarkt, obligatiemarkt en onroerend goed.

De belangrijke woorden zijn hier ‘inkomen genereren vanuit’. Het is niet zozeer wat we doen, maar meer hoe we inkomen genereren.

Verskillende methoden van inkomen genereren

Meer dan wat dan ook zijn het de innerlijke verschillen in onze basiswaarden, onze kracht, onze zwakheden en onze interesses die bepalen vanuit welk kwadrant we besluiten ons inkomen te genereren. Sommige mensen vinden het heerlijk om een employé te zijn, terwijl andere dat verafschuwen.

Sommige mensen vinden het heerlijk eigen bedrijven te hebben, maar willen ze niet beheren. Anderen vinden het heerlijk om zelf bedrijven te hebben en ze te beheren.

Bepaalde mensen houden van investeren, terwijl andere alleen maar het risico zien van het verliezen van geld. De meesten van ons hebben een beetje van al die karakters. Succesvol zijn in de vier kwadranten betekent vaak het verschuiven van je basiswaarden.

Je kunt rijk of arm zijn in alle vier de kwadranten

Het is belangrijk te bedenken dat je rijk of arm kunt zijn in alle vier de kwadranten. Er zijn mensen die miljoenen verdienen en mensen die failliet gaan in elk van de vier kwadranten. In het ene of het andere kwadrant zitten, betekent niet noodzakelijk financieel succes.

Niet alle kwadranten zijn gelijk

Door de verschillende eigenschappen van ieder kwadrant te kennen, krijg je een beter idee welk kwadrant, of kwadranten het beste voor je zijn.

Bijvoorbeeld, een van de vele redenen waarom ik voornamelijk in het **B**- en **I**-kwadrant werk, is vanwege de belastingvoordelen. Voor de meeste mensen aan de linkerkant van het *kwadrant* zijn er maar weinig legale belastingvoordelen mogelijk.

Daarentegen zijn legale belastingvoordelen overvloedig aanwezig aan de rechterkant van het *kwadrant*. Door te werken en inkomen te genereren in de **B**- en **I**-kwadranten kan ik sneller geld verwerven en het langer voor me laten werken zonder grote hoeveelheden geld aan belasting kwijt te raken.

Verskillende manieren van geld verdienen

Wanneer mensen vragen waarom Kim en ik dakloos waren, vertel ik hun, dat dat kwam door wat mijn rijke pa mij geleerd heeft over geld. Geld is belangrijk voor mij, maar ik wilde niet mijn hele leven besteden aan het werken ervoor. Daarom wilde ik geen baan.

Als we verantwoordelijke burgers wilden zijn, dan wilden Kim en ik het zo hebben, dat ons geld voor ons zou werken, in plaats van dat wij ons hele leven lichamelijk voor geld zouden moeten werken.

Daarom is het *Cashflow kwadrant* zo belangrijk. Het brengt onderscheid aan tussen de verschillende manieren waarop geld wordt gegenereerd. Er zijn manieren om verantwoordelijk te zijn en geld te creëren, anders dan er fysiek voor te werken.

Andere vaders - andere ideeën over geld

Mijn hoogopgeleide pa geloofde er sterk in dat de liefde voor geld slecht was. Dat extreem veel verdienen betekende dat je hebzuchtig was. Hij schaamde zich als de kranten publiceerden hoeveel hij verdiende, omdat hij vond dat hij te veel betaald kreeg in vergelijking met de leraren die voor hem werkten.

Hij was een goede, hardwerkende man die zijn best deed zijn mening te verdedigen, dat geld voor hem niet belangrijk was.

Mijn hoogopgeleide, doch arme, pa zei constant:

“Ik ben niet zo geïnteresseerd in geld.”

“Ik word nooit rijk.”

“Ik kan het me niet veroorloven.”

“Investeren is riskant.”

“Geld is ook niet alles.”

Geld ondersteunt het leven

Mijn rijke pa had een andere visie. Hij vond het maar dwaas om je leven te besteden aan werken voor geld en net te doen alsof geld niet belangrijk is.

Rijke pa geloofde dat het leven belangrijker was dan geld, maar geld was belangrijk voor het ondersteunen van het leven.

Hij zei vaak: “Je hebt maar zo veel uur per dag en je kunt maar zo hard werken. Dus waarom zou je hard werken voor geld? Leer om geld en mensen te hebben die hard voor jou werken, en je kunt vrij zijn om de dingen te doen die belangrijk zijn.”

Voor mijn rijke pa was belangrijk:

1. Veel tijd te hebben om zijn kinderen groot te brengen.
2. Geld te hebben om aan goede doelen te geven en aan projecten die hij ondersteunde.
3. Banen en financiële stabiliteit aan de gemeenschap te geven.
4. Geld en tijd te hebben om voor zijn gezondheid te zorgen.
5. In staat te zijn met zijn gezin de wereld rond te reizen.

“Voor die dingen is geld nodig”, zei rijke pa. “Daarom is geld belangrijk voor mij. Geld is belangrijk, maar ik wil niet mijn leven besteden om ervoor te werken.”

Het kiezen van de kwadranten

Eén reden, waarom mijn vrouw en ik ons op de **B**- en **I**-kwadranten richtten toen we dakloos waren, was dat ik meer training en opleiding had in die kwadranten.

Het was vanwege de hulp van mijn rijke pa, dat ik van de verschillende financiële en professionele voordelen van elk kwadrant afwist. Voor mij boden de kwadranten aan de rechterkant, de **B**- en **I**-kwadranten, de beste mogelijkheden voor financieel succes en financiële vrijheid.

Ook had ik, op 37-jarige leeftijd, succes en falen meegemaakt in alle vier de kwadranten, waardoor ik enig inzicht had in mijn eigen persoonlijke temperament, voorkeuren, antipathieën en mijn sterke en zwakke punten. Ik wist in welke kwadranten ik het het beste deed.

Ouders zijn leraren

Mijn rijke pa verwees vaak naar het *Cashflow kwadrant* toen ik nog een jonge vent was. Hij legde mij dan het verschil uit tussen iemand die succesvol was aan de linkerkant en iemand die succesvol was aan de rechterkant.

Maar omdat ik jong was, besteedde ik niet veel aandacht aan wat hij zei. Ik begreep het verschil niet tussen het denkpatroon van een employé en het denkpatroon van een bedrijfseigenaar. Ik was vooral bezig met te overleven in school.

Maar ik hoorde zijn woorden en al gauw begonnen zijn woorden logisch te klinken. Het feit dat ik twee dynamische en succesvolle vaders om me heen had, gaf betekenis aan wat ze zeiden.

Het was echter wat ze deden waardoor me begon op te vallen wat de verschillen waren tussen de **ES**-kant van het *kwadrant* en de **BI**-kant. Aanvankelijk waren de verschillen subtiel, later werden ze overduidelijk.

Een pijnlijke les die ik als jonge jongen leerde, was bijvoorbeeld

hoeveel tijd de ene pa beschikbaar had om met mij te besteden ten opzichte van de ander. Naarmate het succes en de faam van beide vaders toenam, was het duidelijk dat één vader steeds minder tijd had om met zijn vrouw en kinderen door te brengen.

Mijn echte vader was altijd onderweg, op vergaderingen, of snelde naar de luchthaven voor nog meer vergaderingen. Hoe succesvoller hij werd, des te minder we samen aten als een gezin. De weekenden bracht hij thuis door in zijn kleine kantoor, begraven onder de papieren.

Mijn rijke pa daarentegen had steeds meer vrije tijd naarmate zijn succes toenam. Een van de redenen dat ik zo veel over geld, financiën, zakendoen en het leven heb geleerd, is eenvoudigweg omdat mijn rijke pa steeds meer vrije tijd had voor zijn kinderen en mij.

Een ander voorbeeld is dat beide vaders steeds meer geld verdienen toen ze succesvol werden, maar mijn echte vader, de hoogopgeleide, raakte ook steeds verder in de schuld.

Dus ging hij harder werken en bleek plotseling in een hogere belastinggroep te zijn beland. Zijn bankier en zijn accountant adviseerden hem een groter huis te kopen voor de zogenaamde ‘belastingaftrek’.

Mijn pa volgde het advies op, kocht een groter huis en werkte al snel harder dan ooit zodat hij meer geld kon verdienen om het nieuwe huis te betalen; waardoor hij nog verder van zijn gezin verwijderd raakte.

Mijn rijke pa was anders. Hij verdiende ook steeds meer geld, maar betaalde *minder* belasting. Hij had ook bankiers en accountants, maar hij kreeg niet dezelfde adviezen die mijn hoogopgeleide pa kreeg.

De hoofdreden

Maar de drijvende kracht die me niet toestond om aan de linkerkant van het *kwadrant* te blijven, was wat er met mijn hoogopgeleide, maar arme pa op de top van zijn carrière gebeurde.

In het begin van de jaren zeventig was ik al van de universiteit af en volgde een opleiding tot piloot bij het Korps Mariniers in Pensacola, Florida, op mijn weg naar Vietnam.

Mijn geschoolde pa was nu onderwijsinspecteur van de staat Hawaï en een staflid van de gouverneur. Op een avond belde mijn pa mij op mijn kamer op de basis.

“Jongen”, zei hij, “ik ga mijn baan opzeggen en stel me verkiesbaar voor plaatsvervangend gouverneur van de staat Hawaï voor de Republikeinse Partij.”

Ik moest even slikken en zei toen: “Je stelt je verkiesbaar tegenover je eigen baas?”

“Dat klopt”, antwoordde hij.

“Waarom?”, vroeg ik. “Republikeinen hebben geen enkele kans in Hawaï. De Democratische Partij en de vakbonden zijn veel te sterk.”

“Ik weet het, jongen. Ik weet ook dat we geen schijn van kans hebben om te winnen. Rechter Samuel King is kandidaat voor gouverneur en ik ben zijn running mate.”

“Waarom?”, vroeg ik weer. “Waarom jezelf verkiesbaar stellen tegenover je baas als je weet dat je gaat verliezen?”

“Omdat mijn geweten mij geen andere keus laat. De spelletjes die die politici spelen, staan me tegen.”

“Bedoel je dat ze corrupt zijn?”, vroeg ik.

“Zo zou ik het niet willen stellen”, zei mijn echte vader.

Hij was een eerlijke en morele man, die zelden van iemand kwaad sprak. Hij was altijd diplomatiek. Toch kon ik aan zijn stem horen dat hij kwaad en van streek was toen hij zei: “Ik zeg alleen maar dat mijn geweten me parten speelt als ik zie wat er achter de schermen allemaal plaatsvindt. Ik zou mezelf niet meer in de spiegel kunnen aankijken als ik mijn ogen daarvoor zou sluiten en niets zou doen. Mijn geweten is belangrijker dan mijn baan en mijn salaris.”

Na een lange stilte realiseerde ik me dat mijn vaders besluit vaststond.

“Succes”, zei ik zachtjes. “Ik ben trots op je vanwege je moed en ik ben er trots op om je zoon te zijn.”

Zoals verwacht werden mijn vader en de Republikeinse Partij verpletterd. De herkozen gouverneur stuurde de boodschap rond dat mijn vader nooit meer een baan bij de overheid van de staat Hawaï mocht krijgen. En die heeft hij ook nooit meer gehad. Op 54-jarige leeftijd ging mijn vader op zoek naar een baan en ik was op weg naar Vietnam.

Op middelbare leeftijd was mijn vader op zoek naar een nieuwe baan. Hij ging van banen met mooie titels en een laag salaris naar meer banen met mooie titels en een laag salaris.

Banen waarbij hij de uitvoerend directeur van XYZ Services was, een organisatie zonder winst oogmerk, of operationeel directeur van ABC Services, een andere organisatie zonder winst oogmerk.

Hij was een lange, briljante en dynamische man die niet langer welkom was in de enige wereld waar hij verstand van had, de wereld van overheidsdienaren. Hij heeft diverse eigen bedrijfjes proberen op te starten. Hij is een tijdje een consultant geweest en hij heeft zelfs een beroemde franchise gekocht, maar alles mislukte.

Toen hij ouder werd en zijn kracht hem verliet, verdween ook zijn drijfveer om weer opnieuw te beginnen. Zijn gebrek aan wilskracht werd met iedere zakelijke mislukking duidelijker. Hij was een succesvolle **E** die probeerde te overleven als een **S**.

Een kwadrant waar hij geen training of ervaring in had en waar hij ook geen hart voor had. Hij was weg van de wereld van het openbaar onderwijs, maar hij kon geen manier vinden om daar weer in terug te komen. De boycot tegen zijn tewerkstelling bij de overheid was stilletjes aan een feit. In sommige kringen heet dat ‘op de zwarte lijst geplaatst’.

Als we niet de sociale dienst en de zorgverzekering hadden gehad, dan waren de laatste jaren van zijn leven een complete ramp geweest. Hij is gefrustreerd gestorven en een beetje kwaad, maar hij is gestorven met een schoon geweten.

Dus wat hield me in mijn donkerste uren aan de gang? Het was de herinnering aan mijn geschoolde pa die mij niet los liet. Zoals hij daar thuis zat af te wachten tot de telefoon zou rinkelen, proberend succesvol te worden in de zakenwereld. Een wereld waar hij niets van afwist.

Dat, en de vreugdevolle herinnering aan mijn rijke pa, die steeds gelukkiger en succesvoller werd naarmate de jaren verstreken, hebben mij geïnspireerd. In plaats van achteruit te gaan op 54-jarige leeftijd, bloeide mijn rijke pa op.

Hij was jaren daarvoor al rijk geworden, maar nu was hij megarijk aan het worden. Hij was constant in het nieuws als de man die Waikiki en Maui opkocht.

De jaren van systematisch bedrijven opbouwen en investeren wierpen hun vruchten af. Hij was op weg een van de rijkste mensen van de eilanden te worden.

Kleine verschillen worden grote verschillen

Omdat mijn rijke pa mij het *kwadrant* had uitgelegd, was ik beter in staat de kleine verschillen uit te zien groeien in grote verschillen, gemeten over de jaren die iemand besteedt aan werken.

Vanwege het *kwadrant* wist ik dat het beter was te besluiten wat ik in de loop van mijn werkende jaren wilde worden en niet zozeer wat ik wilde doen. In mijn donkerste uren waren het deze grondige kennis en de lessen van twee krachtige vaders, die me aan de gang hielden.

Het is meer dan het kwadrant

Het *Cashflow kwadrant* is meer dan twee lijnen en wat letters.



Wanneer je onder de oppervlakte van dit simpele diagram kijkt, zul je compleet verschillende werelden zien en verschillende manieren om naar de wereld te kijken.

Ik heb persoonlijk zowel vanuit de linkerkant als vanuit de rechterkant van het *kwadrant* naar de wereld gekeken. En ik kan in alle eerlijkheid zeggen dat de wereld er heel anders uitziet, afhankelijk van de kant waar je je bevindt. Over die verschillen gaat dit boek.

Het ene kwadrant is niet beter dan het andere; elk heeft sterke punten en zwakke punten. Dit boek is geschreven om je in staat te stellen een blik te werpen op de verschillende kwadranten. En een blik te werpen op de persoonlijke ontwikkeling die nodig is om financieel succesvol te worden in elk van die kwadranten.

Ik hoop dat je meer inzicht krijgt in het kiezen van de financiële levensweg die het beste bij jou past.

Veel van de vaardigheden die essentieel zijn voor succes aan de rechterkant van het *kwadrant* leer je niet op school. Dat verklaart misschien wel waarom Bill Gates van Microsoft, Ted Turner van CNN en Thomas Edison hun school voortijdig verlieten.

Dit boek zal zowel de vaardigheden als het persoonlijke basistemperament vaststellen, die nodig zijn om succes te ondervinden aan de **B**- en **I**-kant van het *kwadrant*.

Ik zal eerst een breed overzicht geven van de vier kwadranten en dan de **B**- en **I**-kant nader bekijken. Er zijn inmiddels genoeg boeken geschreven over wat ervoor nodig is om succesvol te worden aan de **E**- en **S**-kant.

Na het lezen van dit boek zullen sommigen van jullie de manier waarop het inkomen wordt gegenereerd, willen veranderen en sommigen van jullie zullen tevreden zijn met blijven waar ze zijn.

Misschien kies je ervoor om in meer dan één kwadrant te werken of in alle vier de kwadranten. We zijn allemaal verschillend en het ene kwadrant is niet belangrijker of beter dan het andere. In ieder dorp, stad, gemeente of land in de wereld is behoefte aan mensen in alle vier de kwadranten om de financiële stabiliteit van de gemeenschap te verzekeren.

En, naarmate we ouder worden en verschillende ervaringen opdoen, veranderen onze interesses. Ik merk bijvoorbeeld dat veel jonge mensen die net van school komen, vaak blij zijn als ze een baan hebben gevonden.

Maar, na een paar jaar besluit een aantal van hen dat ze toch niet zijn geïnteresseerd in het beklimmen van de maatschappelijke ladder, of ze verliezen hun interesse in het soort werk dat ze doen.

Deze veranderingen in leeftijd en ervaring bewegen iemand er vaak toe om nieuwe wegen te zoeken voor groei, uitdagingen, financiële beloning en persoonlijk geluk. Ik hoop dat dit boek enige nieuwe, frisse ideeën biedt om die doelen te bereiken.

Kort gezegd: dit boek gaat niet over dakloosheid, maar over het vinden van een thuis; een thuis in een kwadrant of kwadranten.

Verschillende kwadranten... verschillende mensen

Mijn hoogopgeleide pa zei altijd: “Je kunt een oude vos geen nieuwe streken leren.” Bij verscheidene gelegenheden heb ik mijn best gedaan hem het *Cashflow kwadrant* uit te leggen in een poging hem wat nieuwe financiële mogelijkheden te tonen. Toen hij bijna 60 jaar oud was, realiseerde hij zich dat veel van zijn dromen niet zouden uitkomen. Zijn ‘boycot’ leek nu wel tot voorbij de muren van de overheid te reiken. Hij was nu zichzelf aan het ‘boycotten’.

“Ik heb het geprobeerd, maar het lukte niet”, zei hij.

Mijn vader had het over zijn pogingen om succesvol te zijn in het **S**-kwadrant, met zijn eigen zaak als een zelfstandig adviseur en als een **B** toen hij veel van zijn spaargeld in een beroemde ijsfranchise had gestopt die geflopt was.

Slim als hij was, begreep hij het concept van de verschillende technische vaardigheden die voor elk van de vier kwadranten nodig waren. Hij wist dat hij dat kon leren wanneer hij maar wilde. Maar iets anders hield hem tegen.

Op zekere dag tijdens een lunch, had ik het met mijn rijke pa over mijn geschoolde pa.

“Jouw vader en ik zijn in de kern niet dezelfde mensen”, zei rijke pa. “Terwijl we allebei mensen zijn en we allebei angsten, twijfels, overtuigingen, zwakke en sterke punten hebben, bejegenen wij deze basisovereenkomsten verschillend en gaan we er anders mee om.”