

“Om financieel hoger dan de top te groeien, moet je *Rijke pa arme pa* lezen. Je gezonde verstand en kennis van de markt bepalen je financiële toekomst.”

Zig Ziglar,
wereldwijd gerespecteerd auteur en spreker

“Wanneer je van een insider alle kennis wilt krijgen over hoe je zelf rijk kunt worden en hoe je rijk kunt *blijven*, lees dan dit boek! Koop je kinderen om (met geld als dat nodig is) om hetzelfde te doen.”

Mark Victor Hansen,
mede-auteur New York Times nummer 1 best
verkopende *Chicken Soup for the Soul*®-series

“*Rijke pa arme pa* is niet een gewoon boek over geld... *Rijke pa arme pa* is makkelijk te lezen en de belangrijkste boodschappen zoals ‘rijk worden vergt focus en lef’ zijn erg eenvoudig.”

Honolulu Magazine

“Ik zou willen, dat ik dit boek had gelezen toen ik jong was, of beter nog, dat mijn ouders dit gelezen hadden! Dit is het soort boek dat je voor ieder van je kinderen koopt en nog extra exemplaren als je kleinkinderen hebt. Dit zou jouw cadeau moeten zijn, als die kinderen acht of negen jaar worden.”

Sue Brawn,
president van Tenant Chek of Amerika

“*Rijke pa arme pa* gaat niet over snel rijk worden. Het gaat over verantwoordelijkheid nemen voor je financiële zaken en je welvaart verbeteren door geld te leren beheersen. Lees het wanneer je het financiële talent in jezelf wilt wakkerschudden.”

Dr. Ed Koken,
hoogleraar financiën
RMIT Universiteit, Melbourne

“Ik wilde dat ik dit boek twintig jaar geleden had gelezen.”

Larison Clark, Diamond Key Homes INC.
Magazine's, snelst groeiende huizenbouwer in
Amerika, 1995

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

USA Today

Rijke pa arme pa

**Wat de rijken hun kinderen over geld leren -
wat de lage- en de middenklasse niet doen!**

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



Rijke pa arme pa

Robert T. Kiyosaki
&
Sharon L. Lechter

Oorspronkelijke titel: Rich Dad Poor Dad,
What the rich teach their kids about money -
that the poor and middle class do not!

Oorspronkelijke uitgever: Warner Books, New York

Copyright © 1997, 1998 by Robert T. Kiyosaki en Sharon L. Lechter
CASHFLOW is een merk van CASHFLOW Technologies, Inc.

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 © 2006-2007 voor deze uitgave:
Belfra Publishers for Success BV
The Netherlands
www.succesboeken.nl
email: info@succesboeken.nl
Vertaling: V. Volant en S. Manent
Redactie: R&L Teksten, Wormerveer

ISBN-10: 90-803960-4-4
ISBN-13: 978-90-803960-4-3
NUGI 780

Trefw.: economie, bedrijf algemeen
persoonlijke ontwikkeling, psychologie, succes
All Rights reserved

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.

***Dit boek is opgedragen
aan alle ouders,
de belangrijkste onderwijzers
van een kind.***

Dankbetuigingen

Hoe zegt een mens *bedankt* wanneer er zo velen 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 mijn moeder die mij liefde en vriendelijkheid heeft geleerd.

Tot de mensen die in eerste instantie verantwoordelijk zijn voor de realisatie van dit boek, behoort mijn vrouw Kim, die mijn leven compleet maakt. Kim is mijn partner in ons huwelijk, onze zaken en in het leven. Zonder haar zou ik verloren zijn.

Dank aan Kim's ouders, Winnie en Bill Meyer voor het opvoeden van een fantastische dochter.

Ik bedank Sharon Lechter voor het feit dat zij van alle stukken tekst die ik op mijn computer had staan, een compleet boek heeft gemaakt.

Dank aan Sharons man Mike voor het feit dat hij een groot advocaat is op het gebied van intellectueel eigendomsrecht, en hun kinderen Phillip, Shelly, en Rick voor hun deelname en samenwerking.

Ik bedank Keith Cunningham voor zijn financiële wijsheid en inspiratie. Larry en Lisa Clark voor hun vriendschap en aanmoediging. Rolf Parta die een technisch genie is. Anne Nevin, Bobbi DePorter en Joe Chapon voor hun inzicht in leren. DC en John Harrison, Jannie Tay, Sandy Khoo, Richard en Veronica Tan, Peter Johnston en Suzi Dafnis, Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael en Monette Hamlin, Edwin en Camilla Khoo, K.C. See en Jessica See, voor de professionele ondersteuning.

Kevin en Sara van InSync voor de briljante grafische illustraties. John en Shari Burley, Bill en Cindy Shopoff, Van Tharp, Diane Kennedy, C.W. Allen, Marilu Deignan, Kim Arries, en Tom Weisenborn, voor hun financiële intelligentie.

Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence en Jayne Taylor-West, Alan Wright, Zig Ziglar, voor het mentaal helder houden van alle zaken.

J.W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair en Eileen Singer, Wayne en Lynn Morgan, Mimi Brennan, Jerome

Summers, Dr. Peter Powers, Will Hepburn, Dr. Enrique Teuscher, Dr. Robert Marin, Betty Oyster, Julie Belden, Jamie Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, Jeff Bassett, Dr. Tom Burns en Bill Galvin, voor hun goede vriendschap en het ondersteunen van de projecten.

Dank aan het Center Managers en de tienduizenden geslaagden van Money and You en The Business School for Entrepreneurs; en aan Frank Cerie, Clint Miller, Thomas Allen en Norman Long voor het feit dat ze fantastische zakenpartners zijn.

*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

Dankbetuigingen	VII
Introductie Er is behoefte aan	1
Hoofdstuk 1 Rijke pa arme pa	15

Lessen

Hoofdstuk 2 Les 1	
Rijke mensen werken niet voor geld	25
Hoofdstuk 3 Les 2	
Waarom zou je jezelf financieel ontwikkelen?	63
Hoofdstuk 4 Les 3	
Zorg voor je eigen zaken	97
Hoofdstuk 5 Les 4	
De geschiedenis van de belastingen en de kracht van een onderneming	109
Hoofdstuk 6 Les 5	
Rijke mensen creëren geld	125
Hoofdstuk 7 Les 6	
Werk om te leren - werk niet voor geld	151

Beginnen

Hoofdstuk 8 Obstakels overwinnen	169
Hoofdstuk 9 Aan de slag	191
Hoofdstuk 10 Wil je nog meer?	
Enkele dingen die je kunt doen	217
Epiloog Een universitaire opleiding voor slechts \$ 7.000	223
Onderneem actie	227
Robert Kiyosaki's Edumercial	229
Over de auteurs	235
Cashflow Technologies, Inc	238
Aanbevolen literatuur	239
Naschrift Nederlandse uitgever	240

Introductie

Er is behoefte aan

Bereidt de school kinderen voor op de echte wereld? “Studeer hard, haal goede cijfers en je vindt een goed betaalde baan met uitstekende voorwaarden”, zeiden mijn ouders altijd.

Hun doel in het leven was: mijn oudere zus en mij een universitaire opleiding geven, zodat wij de grootste kans op succes zouden hebben in het leven.

Toen ik uiteindelijk in 1976 aan de Florida State University cum laude afstudeerde in het vak accountancy en bij de besten van mijn klas behoorde, hadden mijn ouders hun doel bereikt. Het was de kroon op hun leven. In overeenstemming met het *Master Plan* werd ik aangenomen bij een van de acht grootste accountantsorganisaties en had ik uitzicht op een lange carrière en een garantie op vervroegde uittreding.

Mijn man, Michael, volgde een vergelijkbare weg. We komen beiden uit hardwerkende gezinnen, van bescheiden afkomst maar met een sterke arbeidsethos.

Michael slaagde ook cum laude. Hij deed dit twee maal: eerst als technisch ingenieur en daarna in rechten.

Hij werd korte tijd later aangenomen door een prestigieus advocatenkantoor in Washington D.C., dat zich had gespecialiseerd in patentrecht. Zijn toekomst zag er rooskleurig uit met een goed uitgestippelde carrière en een garantie op vervroegde uittreding.

Hoewel we succesvol waren in onze carrières was het resultaat niet zoals we hadden verwacht. We zijn beiden een aantal keren van baan veranderd, om de geijkte redenen, waardoor er geen pensioenregelingen zijn die voor ons renderen. Ons pensioen groeit alleen door onze eigen bijdragen.

Michael en ik hebben een goed huwelijk met drie heerlijke kinderen.

Op dit ogenblik zitten twee kinderen op de universiteit en de derde begint aan de middelbare school. We besteden er een fortuin aan om er zeker van te zijn dat ze het beste onderwijs krijgen dat er is.

Op een dag in 1996 kwam een van mijn kinderen teleurgesteld over school thuis. De studie verveelde hem en hij had er genoeg van.

“Waarom zou ik tijd investeren in vakken die ik nooit zal gebruiken in mijn leven?”, protesteerde hij.

En zonder na te denken antwoordde ik: “Omdat je zonder goede cijfers niet naar de universiteit kan.”

“Of ik nu wel of niet naar de universiteit ga, rijk word ik toch”, was zijn antwoord.

“Als je niet naar de universiteit gaat, zul je nooit een goede baan vinden”, antwoordde ik met een gevoel van paniek en moederlijk instinct. “En als je geen goede baan hebt, hoe denk je dan rijk te worden?”

Mijn zoon grijnsde en schudde zijn hoofd. We hadden dit gesprek al vele malen gevoerd. Hij boog zijn hoofd en rolde met zijn ogen. Mijn woorden van moederlijke wijsheid waren wederom tegen dovemansoren gericht.

Hoewel hij pienter was en een sterke wil had, was hij altijd een bescheiden en respectvolle jongeman gebleven.

“Mam”, begon hij. Deze keer werd mij de les gelezen.

“Doe niet zo ouderwets! Kijk eens om je heen, de rijkste mensen zijn niet rijk geworden door hun opleiding. Kijk eens naar Michael Jordan en Madonna. Of Bill Gates, die Harvard niet heeft afgemaakt en Microsoft oprichtte; hij is nu de rijkste man van Amerika en hij is nog niet eens veertig. Er is een honkbalwerper die meer dan vier miljoen dollar per jaar verdient terwijl hij als ‘niet zo erg pienter’ bekend staat.”

Er viel een lange stilte. Ik realiseerde mij dat ik mijn zoon hetzelfde advies gaf dat mijn ouders aan mij hadden gegeven. De wereld om ons heen was veranderd, maar het advies niet.

Het behalen van goede cijfers is niet langer een garantie voor succes, en niemand schijnt het opgemerkt te hebben, behalve onze kinderen.

“Mam,” ging hij door, “ik wil niet zo hard werken als jij en pappa doen. Jullie verdienen goed, we wonen in een gigantisch huis met een heleboel spullen. Als ik je advies opvolg kom ik in hetzelfde stramien, harder en harder werken om alleen maar meer belasting te betalen en

meer schulden te hebben. Er zit geen zekerheid meer in het hebben van een baan. Ik weet alles van bezuinigingen, ombuigingen en reorganisaties. Ik weet ook dat pas afgestudeerden minder verdienen dan in jullie tijd. Kijk naar artsen. Ze verdienen lang niet zoveel als vroeger. Ik weet dat ik niet hoeft te rekenen op een uitkering of op een bedrijfspensioen voor mijn oude dag. Ik heb een nieuw advies nodig.”

Hij had gelijk. Hij had een nieuw advies nodig en ik ook. Het advies van mijn ouders werkte misschien voor mensen die voor 1945 geboren zijn, maar het is desastreus voor diegenen die geboren zijn in deze steeds sneller veranderende wereld. Ik kan niet langer eenvoudigweg tegen mijn kinderen zeggen: ‘Ga naar school, haal goede cijfers en zoek een goede, vaste, zekere baan.’

Ik realiseerde me dat ik nieuwe manieren moest vinden om de opleiding van mijn kinderen in goede banen te leiden. Als moeder en als accountant maakte ik mij er zorgen over, dat er geen lessen over inzicht in financiën werden gegeven op de scholen.

Veel jongeren hebben al een creditcard of bankpas voordat ze van de middelbare school komen. Maar ze hebben nog nooit les gehad in het omgaan met geld of hoe ze het moeten investeren, laat staan dat ze weten hoe samengestelde rente werkt bij kredieten.

Kortom: zonder financiële kennis en kennis van de werking van geld zijn ze niet voorbereid op het zich handhaven in een wereld waar de nadruk wordt gelegd op geld uitgeven en niet op sparen.

Toen mijn oudste zoon als eerstejaarsstudent diep in de schulden zat door het gebruik van zijn creditcards, heb ik hem niet alleen geholpen deze kaarten te vernietigen, maar ben ik ook op zoek gegaan naar een programma dat mij kon helpen mijn kinderen financiële wijsheid bij te brengen. Op een dag ongeveer een jaar geleden, belde mijn man vanaf zijn kantoor.

“Ik heb hier iemand waarvan ik denk dat je die eens zou moeten ontmoeten”, zei hij. “Zijn naam is Robert Kiyosaki. Hij is zakenman en investeerder en hij is hier voor het indienen van een patent op een educatief product. Ik denk dat je naar dit product op zoek bent.”

Precies waarnaar ik op zoek was

Mijn man Mike was zo onder de indruk van *CASHFLOW*, het nieuwe educatieve product dat Robert Kiyosaki had ontwikkeld, dat hij voor

ons beiden regelde dat we aan een test van het prototype konden meedoen.

Omdat het een educatief spel was vroeg ik mijn negentienjarige dochter, eerstejaarsstudente aan de universiteit, om mee te doen. Ze stemde toe. Ongeveer vijftien mensen, verdeeld over drie groepen, deden mee aan de test.

Mike had gelijk. Dit was het educatieve product waarnaar ik op zoek was. Het leek op een kleurige versie van Monopoly met een grote goedgeklede rat in het midden, maar anders dan bij Monopoly waren er twee spelbanen: één aan de binnenkant en één aan de buitenkant.

Het doel van het spel was om uit de binnenste spelbaan te komen, welke Robert Kiyosaki de *Rat Race* noemde, en in de buitenste terecht te komen, de *Fast Track*.

De *Fast Track*, zoals Robert het uitlegde, simuleert hoe rijke mensen in het echte leven te werk gaan. Daarna legde Robert de *Rat Race* uit.

“De levens van gemiddeld opgeleide, hardwerkende personen hebben veel overeenkomsten. Ze krijgen een kind en dat gaat naar school. De trotse ouders zijn enthousiast omdat het kind het goed doet, goede cijfers haalt en naar een goede middelbare school gaat.

Het kind haalt diploma's, studeert wellicht verder en gaat dan precies doen zoals het voorgeprogrammeerd is: het gaat op zoek naar die vaste, zekere baan met een goed carrièreperspectief. Het kind vindt die baan, misschien als dokter of advocaat, hij tekent bij het leger of hij gaat voor de overheid werken.

Om kort te gaan, het kind gaat geld verdienen. Hij krijgt in groten getale creditcards toegestuurd en hij begint te kopen, als dat al niet eerder begonnen is.

Met het geld in zijn broekzak gaat het kind naar plaatsen waar andere jongeren zoals hij komen; hij ontmoet daar mensen, hij gaat met iemand uit en soms gaan ze trouwen.

Het leven is heerlijk, want ze hebben twee inkomens - het kan niet op! Ze voelen zich geslaagd, de toekomst ziet er zonnig uit, ze kopen een huis, een auto, een televisie, ze gaan twee keer per jaar op vakantie en ze willen kinderen.

Als de eerste baby zich aandient is hun behoefte aan geld enorm. Het gelukkige stel besluit dan dat hun baan van vitaal belang is en ze gaan harder werken, op jacht naar promoties en meer inkomen.

De opslag komt er, en ook het volgende kind en de noodzaak van een groter huis. Ze werken harder, worden betere werknemers, met een nog grotere toewijding. Ze volgen een opleiding om zichzelf te specialiseren zodat ze nog meer kunnen verdienen. Misschien nemen ze een tweede baan.

Het inkomen gaat omhoog, en zo ook de belastingschaal waar ze in terecht komen en de onroerendezaakbelasting voor het nieuwe, grotere huis.

Ze krijgen de nieuwe loonstrook met het hogere bruto inkomen en vragen zich af waar al dat extra inkomen is gebleven.

Ze kopen aandelen in een aantal beleggingsfondsen en doen inkopen met hun creditcards. De kinderen zijn vijf of zes jaar oud en de noodzaak om voor de studie en het pensioen te sparen is geboren.

Het gelukkige koppel, vijfendertig jaar oud, zit nu in de *Rat Race* voor de rest van hun productieve bestaan. Ze werken voor de eigenaars van de bedrijven waarbij ze hun baan hebben, voor het betalen van belasting en voor het aflossen van de schulden en de hypotheek.

Dan adviseren ze hun kinderen om hard te studeren, goede cijfers te halen en op zoek te gaan naar een vaste, zekere baan. Ze leren niets over geld, behalve van degenen die gebruikmaken van hun naïviteit, en werken de rest van hun leven hard.

Het proces herhaalt zich bij de volgende hardwerkende generatie. Dat is de *Rat Race*.”

De enige manier om uit deze *Rat Race* te komen is door je kennis op het gebied van financiën en investeren te vergroten, onweerlegbaar twee van de moeilijkste onderwerpen om te leren.

Als bevoegd registeraccountant, die ooit voor een van de grootste accountantsbedrijven werkte, ontdekte ik tot mijn verrassing dat Robert het leren van deze twee onderwerpen leuk en boeiend maakte.

Het proces was zo goed gecamoufleerd dat we tijdens het spel om uit de *Rat Race* te komen, iets leerden zonder dat we het merkten.

Al snel veranderde de test in een gezellige middag met mijn dochter, terwijl we praatten over dingen waar we nog nooit over gepraat hadden.

Voor een accountant is een spel waarin een inkomens- en uitgavenoverzicht en een balans voorkomen, niet moeilijk te spelen. Daardoor had ik de tijd om mijn dochter en andere mensen aan mijn tafel te

helpen met dingen die voor hen onbekend waren. Ik was de eerste en de enige persoon binnen de groep die die dag uit de *Rat Race* kwam. Ik was er binnen vijftig minuten uit, terwijl het spel nog drie uur doorging.

Aan tafel zaten een bankier, een zakenman en een computerprogrammeur. Het verbaasde mij dat deze mensen zo weinig afwisten van investeren en van boekhouden, terwijl dit toch belangrijke onderwerpen waren, waar ze dagelijks mee te maken hadden. Ik vroeg me af hoe ze omgingen met hun eigen financiën in hun dagelijks leven.

Dat mijn negentienjarige dochter er weinig van wist, was te begrijpen, maar dit waren volwassenen die twee maal zo oud waren als zij.

Toen ik eenmaal uit de *Rat Race* was, keek ik de resterende twee uur naar mijn dochter en naar deze hoogopgeleide, welvarende volwassenen. Ze lieten de dobbelstenen rollen en verzetten hun pionnen.

Hoewel ik blij was dat iedereen zoveel leerde, was ik verbaasd over het feit hoe weinig ze van de basisregels van boekhouden en investeren wisten. Ze hadden er moeite mee te zien wat de relatie was tussen hun inkomensoverzicht en hun balans.

Terwijl ze bezittingen kochten en verkochten, vergaten ze steeds dat iedere actie invloed had op hun maandelijks kasstroom.

Ik dacht: hoeveel miljoenen mensen zijn er in de echte wereld met hun eigen financiën aan het ploeteren, alleen doordat ze nooit les hebben gekregen op deze vakgebieden? Gelukkig hebben ze plezier en worden ze afgeleid door het verlangen het spel te winnen, zei ik tegen mijzelf.

Nadat Robert het spel had beëindigd, gaf hij ons vijftien minuten de tijd om samen *CASHFLOW* te bespreken. Welke goede en minder goede punten hadden wij ontdekt?

De zakenman aan mijn tafel was niet blij. Hij vond het spel niet leuk. "Ik hoef dit allemaal niet te weten, daarvoor huur ik boekhouders, bankiers en advocaten in", zei hij met luide stem.

Waarop Robert antwoordde: "Is het je ooit opgevallen dat veel boekhouders niet rijk zijn? En bankiers en advocaten en beurshandelaren en makelaars ook niet. Ze weten veel en het zijn voor het grootste gedeelte slimme mensen, maar ze zijn niet rijk.

Omdat er op onze scholen geen les gegeven wordt in wat rijke mensen weten, nemen we het advies aan van bijvoorbeeld boekhou-

ders. Maar op een dag onderweg naar je werk sta je vast in een file en kijk je naar rechts en zie je jouw boekhouder vaststaan in dezelfde file. Kijk naar links en je ziet je bankier. Dat zou je iets moeten zeggen."

De computerprogrammeur was ook niet onder de indruk van het spel: "Ik kan software kopen die mij dit leert."

De bankier was wel onder de indruk. "Ik heb dit tijdens mijn opleiding gehad, het boekhoudgedeelte wel te verstaan, maar ik heb nooit geleerd hoe ik het kon toepassen in het dagelijks leven. Nu begrijp ik het, ik moet uit die *Rat Race*."

Maar het commentaar van mijn dochter raakte mij het meest. "Ik vond het leuk om dit te leren", vertelde ze. "Ik heb geleerd hoe geld in het echt werkt en hoe ik dat kan investeren."

Ze voegde daar aan toe: "Nu weet ik dat ik een vak kan kiezen voor het werk dat ik wil doen en niet omdat het een zekere baan is met een goed inkomen en goede secundaire arbeidsvoorwaarden. Wanneer ik begrijp wat dit spel mij leert, ben ik vrij om te doen en te studeren wat ik echt wil, in plaats van iets studeren omdat bedrijven op zoek zijn naar bepaalde vaardigheden in een baan. Als ik dit leer hoef ik mij geen zorgen te maken of ik een baan zal vinden of dat ik van een uitkering moet leven, zoals veel studiegenoten van mij nu al doen."

Ik kon niet blijven om samen met Robert na te praten over het spel, maar we maakten wel een afspraak om op een later tijdstip zijn project nader te bespreken.

Ik wist dat hij het spel wilde gebruiken om mensen een beter begrip van financiën te geven en ik was nieuwsgierig naar zijn verdere plannen.

Mijn man en ik planden binnen een week een dinerafspraak met Robert en zijn vrouw. Hoewel we voor het eerst met ons vieren bij elkaar waren, leek het alsof we elkaar al jaren kenden.

We ontdekten dat we veel gemeenschappelijk hadden. We bespraken een scala van onderwerpen, van sport en theater tot restaurants en sociaal-economische onderwerpen. We spraken ook over de veranderende wereld.

We bespraken dat de meeste mensen geen of weinig geld hebben gereserveerd voor hun pensioen, en we bespraken het bijna failliet zijn van de welvaartsstaat en de gezondheidszorg.

Zouden mijn kinderen genoodzaakt worden om het pensioen te

betalen van de vijfenzeventig miljoen babyboomers hier in de USA? We vroegen ons af of mensen zich realiseerden hoe gevaarlijk het is om afhankelijk te zijn van een pensioenregeling.

Roberts voornaamste zorg was de groeiende kloof tussen arme en rijke mensen in de USA en in de rest van de wereld. Als autodidact en self-made ondernemer, die de wereld afreisde om investeringen te doen, was Robert in staat om op zijn zevenenveertigste op te houden met werken om met 'pensioen' te gaan.

Hij werd weer actief omdat hij dezelfde zorgen had als ik voor mijn kinderen. Hij weet dat de wereld is veranderd, maar dat het onderwijs niet mee is veranderd.

Volgens Robert brengen kinderen jaren door in een verouderd onderwijssysteem, studeren vakken die ze nooit zullen gebruiken en worden ze voorbereid op een wereld die niet meer bestaat.

"Vandaag de dag is 'ga naar school, haal goede cijfers en ga op zoek naar een goede vaste baan' het gevaarlijkste advies dat je je kind kunt geven", zegt hij vaak. "Dat is een oud en slecht advies. Als je kunt begrijpen wat er nu in Azië, Europa en Zuid-Amerika gebeurt, zou je je net zoveel zorgen maken als ik."

Hij gelooft dat het een slecht advies is, omdat wanneer je je kind een financieel veilige toekomst wilt geven, je niet volgens de oude regels kunt blijven spelen. Het is te risicovol. Ik vroeg hem wat hij bedoelde met 'de oude regels'.

"Mensen zoals ik spelen met andere regels dan jij", zei hij. "Wat gebeurt er wanneer een bedrijf reorganisaties aankondigt?"

"Mensen worden ontslagen", antwoordde ik. "Gezinnen lijden eronder. De werkloosheid stijgt."

"Ja, maar wat gebeurt er met het bedrijf, in het bijzonder als het een beursgenoteerd bedrijf is?"

"De koers van het aandeel gaat meestal omhoog wanneer er reorganisaties worden aangekondigd", zei ik. "De markt vindt het prachtig als een bedrijf zijn arbeidskosten naar beneden brengt door automatisering of consolidatie van het personeelsbestand in het algemeen."

"Dat klopt, en wanneer de koersen omhooggaan worden mensen zoals ik, de aandeelhouders, rijker", antwoordde hij. "Dat bedoel ik met andere regels: werknemers verliezen, eigenaars en investeerders winnen."

Robert beschreef niet alleen het verschil tussen een werknemer en een werkgever, maar ook het verschil tussen zeggenschap over je eigen toekomst hebben of deze zeggenschap aan iemand anders geven.

"Maar het is voor de meeste mensen moeilijk te begrijpen waarom dat gebeurt", zei ik, "ze denken gewoon dat het niet eerlijk is."

"Daarom is het dwaas om eenvoudigweg tegen je kind te zeggen: zorg dat je een goede opleiding krijgt. Het is dwaas om aan te nemen dat het onderwijs dat de school verzorgt, je kind voorbereidt op de wereld waarin het terecht komt na het afstuderen. Elk kind heeft meer onderwijs nodig. Ander onderwijs. Ze moeten andere regels leren. Niet de gewone regels", zei hij.

"Er zijn financiële spelregels volgens welke de rijke mensen spelen en er zijn financiële spelregels volgens welke de overige vijftien procent van de mensen spelen. En die vijftien procent leert deze regels thuis en op school.

Daarom is het gevaarlijk om tegen je kind te zeggen: studeer hard en zoek een baan. Een kind in de huidige maatschappij heeft een geavanceerde manier van onderwijs nodig en het huidige systeem kan daar niet in voorzien. Het gaat er niet om hoeveel computers een school heeft of hoeveel geld een school uitgeeft aan leermiddelen. Hoe kan men op school een vak onderwijzen dat men zelf niet beheerst?"

Maar hoe leert een ouder zijn kind datgene wat de school nalaat? Hoe leer je een kind meer begrip van financiën te krijgen? Zullen ze zich niet gaan vervelen? En hoe leer je een kind investeren als je er zelf een aversie tegen hebt?

In plaats van mijn kinderen te leren vooral geen risico's te nemen, heb ik besloten dat ik ze nu moet leren het vooral slim te doen.

"Hoe zou je nu een kind over geld moeten leren en over al die andere zaken waar we over gesproken hebben?", vroeg ik Robert. "Hoe kunnen we het de ouders makkelijker maken, in het bijzonder wanneer die ouders het zelf ook niet begrijpen?"

"Ik heb een boek over dit onderwerp geschreven", vertelde hij mij.

"Waar is het?"

"In mijn computer. Het staat er al jaren in, in losse stukken. Af en toe vul ik het wat aan, maar ik heb er nooit een geheel van gemaakt. Ik begon eraan te schrijven toen mijn andere boek een bestseller werd. Ik heb het nooit afgemaakt. Het staat er in stukken in."

En het waren echt losse stukken! Na het lezen van de verspreide delen besloot ik dat dit boek waardevol was en dat het de moeite waard was het anderen te laten lezen, zeker in deze veranderende tijden. We kwamen een co-auteurschap overeen.

Ik vroeg hem hoeveel financiële informatie een kind nodig had. Hij zei dat dit van het kind afhing. Hij wist op jonge leeftijd al dat hij rijk wilde worden en was in de gelukkige omstandigheid dat hij een vaderfiguur had die rijk was en die bereid was hem wegwijs te maken.

“Ontwikkeling is het fundament van succes”, zei Robert. “Net zoals schoolse vaardigheden van vitaal belang zijn, zijn financiële en communicatieve vaardigheden dat ook.”

Wat na deze introductie volgt, is het verhaal van Roberts beide vaders, een rijke en een arme, waarin hij de vaardigheden die hij in zijn leven heeft ontwikkeld, uiteenzet. Door het verschil tussen de beide vaders heeft hij belangrijke uitgangspunten ontwikkeld.

Het boek is onder mijn redactie, steun en samenstelling tot stand gekomen. Een boodschap voor elke accountant die dit boek leest: laat je academische kennis los en stel je open voor de theorieën die Robert je presenteert. Hoewel veel van zijn inzichten in strijd zijn met de fundamentele, geaccepteerde boekhoudkundige principes, geven ze je een waardevol inzicht in de manier waarop investeerders hun beslissingen analyseren.

Wanneer we als ouders onze kinderen het advies geven: ‘ga naar school, studeer hard en zoek een goede baan’, doen we dit meestal uit gewoonte. Het was altijd het beste wat je kon doen. Toen ik Robert ontmoette, schrok ik in eerste instantie van zijn ideeën.

Hij was opgevoed door twee totaal verschillende vaders, van wie hij had geleerd naar twee uiteenlopende doelen te streven. Zijn hoogopgeleide pa adviseerde hem om voor een bedrijf te gaan werken. Zijn rijke pa adviseerde hem om eigenaar te worden van dat bedrijf.

Beide carrières vereisten studie, maar de vakken waren totaal verschillend. Zijn hoogopgeleide pa adviseerde Robert om een intelligent persoon te worden. Zijn rijke pa adviseerde Robert om te weten hoe je intelligente mensen kunt inhuren.

Het hebben van twee vaders veroorzaakte veel problemen. Roberts echte vader was het hoofd van de onderwijsinspecteurs van Hawaï.

Toen Robert zestien jaar was, had de dreiging van ‘als je geen goede

cijfers haalt krijg je geen goede baan’ weinig effect. Hij wist toen al dat zijn carrière zou bestaan uit het *bezitten* van bedrijven en niet uit het *werken* voor bedrijven.

In feite, als er op zijn middelbare school geen wijze en doortastende mentor was geweest, had hij waarschijnlijk niet eens verder gestudeerd. Hij stond te trappelen om aan zijn vermogen te gaan bouwen, maar moest beamen dat een universitaire opleiding ook zijn voordelen had.

Eerlijk gezegd zijn de ideeën in dit boek te radicaal en te hoog gegrepen voor de meeste ouders van vandaag. Sommige ouders hebben er al problemen genoeg mee om hun kinderen op school te houden.

Maar in het licht van de veranderende tijden moeten wij als ouders openstaan voor nieuwe en radicale ideeën. Je kinderen aanmoedigen om werknemer te worden, is je kinderen adviseren om meer belasting te betalen dan redelijk is, zonder uitzicht op een pensioen.

En het is waar dat de belasting de grootste kostenpost is voor een mens. In feite werken de meeste gezinnen van januari tot midden september voor de overheid (Nederlandse situatie - red.) om alleen maar te voldoen aan hun belastingen. Nieuwe ideeën zijn nodig en dit boek voorziet daarin.

Robert claimt dat rijke ouders hun kinderen anders onderricht geven. Ze onderwijzen hun kinderen thuis aan de eettafel.

Dit zijn misschien niet de onderwerpen die je kiest om te bespreken met je kinderen, maar bedankt dat je er toch naar kijkt. En ik adviseer je om te blijven zoeken. In mijn beleving, als moeder en als register-accountant, is het idee van goede cijfers halen en een goede baan krijgen een oud idee. We moeten onze kinderen adviezen geven met meer wereldwijsheid.

We hebben nieuwe ideeën nodig en ander onderwijs. Misschien is het idee, dat je kind naast het feit dat hij een goede werknemer is, ook als doel moet hebben een eigen investeringsonderneming te hebben, nog niet zo slecht.

Het is mijn hoop als moeder dat dit boek andere ouders kan helpen. Het is Roberts hoop mensen ervan te overtuigen dat iedereen voorspoed tot stand kan brengen wanneer hij daarvoor kiest. Of je nu tuinman, conciërge of zelfs werkloos bent, je hebt de mogelijkheid jezelf en hen die je dierbaar zijn te leren financieel voor zichzelf te zorgen.

Onthoud dat financiële intelligentie het mentale proces is waarmee we onze financiële problemen oplossen.

Vandaag de dag staan we voor grote mondiale veranderingen, zelfs groter dan ooit tevoren. Niemand kan in de kristallen bol kijken, maar één ding is zeker: de grootte van de veranderingen in de toekomst kunnen we ons nauwelijks voorstellen. Wie weet wat de toekomst brengt?

Maar wat er ook gebeurt, we hebben twee fundamentele keuzes: het veilig spelen of het slim spelen door onszelf en onze kinderen voor te bereiden, te onderwijzen en het financiële talent in ons te laten ontwa- ken.

—*Sharon Lechter*

Voor de gratis audio

“What my rich dad taught me about money”

kun je de website www.succesboeken.nl bezoeken.

De audio is in het Engels.

Dank je wel.

*Rijke pa
arme pa*

Hoofdstuk een

Rijke pa arme pa

Zoals verteld door Robert Kiyosaki

Ik had twee vaders, een rijke en een arme. De ene vader was hoogopgeleid en intelligent; hij had een doctorale opleiding en deed een vierjarige opleiding in 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 heeft nooit de middelbare school afgemaakt.

Beide mannen waren succesvol in hun carrière en werkten hun leven lang hard. Beiden verdienden een behoorlijk inkomen. Maar de één ploeterde 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 sterk, charismatisch en invloedrijk. Beide mannen gaven mij advies, maar ze adviseerden mij niet hetzelfde. Beide mannen geloofden sterk in onderwijs, maar ze vonden niet dezelfde vakken belangrijk.

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

In plaats van het simpel accepteren of afwijzen van een idee, ging ik nadenken en vergelijken en maakte dan zelf een keuze.

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

aan het zwoegen voor hun financiën en hun gezin. Maar ze hadden wel een verschillende kijk op 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 vent was het hebben van twee sterke vaders die mij beïnvloedden erg moeilijk. Ik wilde een goede zoon zijn en luisteren, maar de beide vaders zeiden niet hetzelfde. Het verschil in hun zienswijzen, speciaal over het onderwerp geld, was zo fundamenteel 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, mijzelf vragen stellend als: “Waarom zegt hij dat?” Dan dezelfde vraag stellen over het standpunt 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 simpel 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 hard.” Het kind zal wellicht slagen met goede cijfers, maar met de financiële programmering en het gedachtengoed van iemand die arm is. Het is jong aangeleerd.

Hoe je om moet gaan met geld wordt niet geleerd op school. Scholen concentreren zich op schoolse kennis en beroepsvaardigheden, maar niet op financiële vaardigheden. Dit verklaart wellicht hoe toonaangevende bankiers, dokters en accountants die uitstekende cijfers behaalden tijdens hun studie, toch nog de rest van hun leven worstelen met hun financiën.

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.

Ik kijk vaak vooruit en vraag mij dan af wat er zal gebeuren met al die mensen die over een aantal jaren financiële en medische steun nodig hebben. Ze zullen afhankelijk zijn van hun familie of de overheid voor hun financiële ondersteuning en gezondheidszorg. 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 land overleven als het onderwijs over geld wordt overgelaten aan de 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 verkreeg ik waardevolle inzichten in de kracht en het effect van die gedachten op ieders 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 bleef eraan vasthouden dat ik zei: “*Hoe* kan ik het mij veroorloven?”

Het ene is een constatering 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.

Maar bij de vraag ‘*hoe* kan ik mij dat veroorloven?’ worden je hersenen aan het werk gezet.

Hij bedoelde niet: koop alles wat je wilt hebben. Hij was fanatiek over het trainen van je hersenen, de krachtigste computer ter wereld.

“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 me het 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 was dat, op de lange termijn, de ene vader er financieel sterker van werd en de andere zwakker. 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 goede fysieke oefeningen verhoog je de kans op een betere lichamelijke gezondheid en met goede mentale oefeningen verhoog je de kans op meer welvaart. Luiheid vermindert zowel je gezondheid als je welvaart.

Mijn beide vaders hadden tegengestelde denkpatronen. De ene vader vond 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, doe dan geen gekke dingen en loop geen risico." De andere zei: "Leer risico's te beheersen."

De ene vader geloofde: "Ons huis is onze grootste investering en ons grootste bezit." De ander geloofde: "Mijn huis is mijn grootste kostenpost en als je huis je grootste investering is, dan zit je in de problemen."

Beide vaders betaalden de rekeningen op tijd, maar bij de één kwamen die op de laatste plaats terwijl de ander dat onmiddellijk deed.

Eén vader geloofde dat een bedrijf of de overheid voor jou moest zorgen en in je behoeften moest voorzien. Hij maakte zich altijd druk over loonsverhogingen, pensioenplannen, ziektekostenverzekeringen, ziekteverzuim, vakantiedagen en andere secundaire arbeidsvoorwaarden. Hij had het altijd over twee ooms die, na slechts twintig jaar als militair te hebben gediend, het recht hadden verworven op een volledig pensioen met complete medische dekking.

Hij dweepte met het idee van gratis gezondheidszorg en privileges voor gepensioneerde militairen. Ook vond hij een vaste aanstelling bij de universiteit belangrijk. Het idee dat iemand zich levenslang verze-

kerd 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 onafhankelijkheid. Hij kwam in het geweer tegen deze mentaliteit die hij 'recht op uitkeringsmentaliteit' noemde en hij benadrukte hoe deze mentaliteit mensen financieel zwak en hulpbehoevend maakt. Hij moedigde mij aan financieel onafhankelijk te worden.

Eén vader worstelde om een paar dollars te sparen. De ander creëerde renderende beleggingen.

Eén vader leerde mij om een indrukwekkend cv te schrijven zodat ik een goede baan kon krijgen. De ander leerde mij overtuigende business- en financiële plannen te schrijven zodat ik banen kon creëren.

Als product van twee sterke vaders verkeerde ik in de luxe positie dat ik het effect kon zien van de verschillende denkwijzen op iemands leven. Ik heb gemerkt dat mensen echt hun leven vormen door hun eigen gedachten.

Zo zei mijn arme pa altijd: "Ik word nooit rijk." En deze voorspelling werd bewaarheid. Maar mijn rijke pa refereerde altijd naar zichzelf als een rijk man. Hij zei dingen als: "Ik ben een rijk man en rijke mensen doen dit niet."

Zelfs toen hij failliet was gegaan door een financieel debacle bleef hij zichzelf rijk noemen. Hij dekte zich in door te zeggen: "Er is een verschil tussen arm zijn en failliet zijn. Failliet zijn is tijdelijk, arm zijn is voor eeuwig."

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

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.

Door mijn twee vaders werd ik mij er terdege van bewust voorzichtig te zijn in de keuze welke denkwijze ik mijzelf eigen zou maken. Naar

wie moest ik luisteren: naar mijn rijke of naar mijn arme pa? Terwijl 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 voor geld te werken. Hij wilde dat ik studeerde voor een vrij beroep, advocaat of accountant, of dat ik een economische opleiding zou doen en mijn doctoraal zou halen.

De andere vader moedigde mij aan om te bestuderen hoe je rijk kon 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 zijn 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.

Robert Frost (1916)

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

Toen ik eenmaal had besloten naar wie ik wilde luisteren, begon mijn opleiding over hoe geld werkt. Mijn rijke pa onderwees mij gedurende een periode van dertig jaar tot ik negenendertig was. Hij stopte toen hij zich realiseerde dat ik het wist en compleet begreep wat hij getracht had in mijn hersens te pompen.

Geld is een vorm van macht. Een nog grotere 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 welvaart.

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. Alles bij elkaar genomen bleek het maar om zes basislessen te gaan die hij gedurende die dertig jaar steeds bleef herhalen.

Dit boek geeft een overzicht van die zes lessen, net zo eenvoudig

geformuleerd als mijn rijke pa dat bij mij heeft gedaan. De lessen zijn niet bedoeld als antwoorden, ze geven alleen een richting aan.

Richtlijnen die jou en je kinderen kunnen helpen te groeien naar grotere welvaart, ongeacht wat er gebeurt in deze onzekere en veranderende wereld.

Les 1 Rijke mensen werken niet voor geld

Les 2 Waarom zou je jezelf financieel ontwikkelen?

Les 3 Zorg voor je eigen zaken

Les 4 De geschiedenis van de belastingen en de kracht van een onderneming

Les 5 Rijke mensen creëren geld

Les 6 Werk om te leren - werk niet voor geld