

ROBERT T. KIYOSAKI

WIE SIE REICH WERDEN,
OHNE AUF IHRE
KREDITKARTE
ZU VERZICHTEN

WIE SIE GUTE SCHULDEN NUTZEN UND
SCHLECHTE VERMEIDEN

© des Titels »Wie Sie reich werden, ohne auf Ihre Kreditkarte zu verzichten« von Robert T. Kiyosaki (978-3-95972-670-2)
2023 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

© des Titels »Wie Sie reich werden, ohne auf Ihre Kreditkarte zu verzichten« von Robert T. Kiyosaki (978-3-95972-670-2)
2023 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Einführung

Die meisten Menschen kennen die Fernsehsendung *Wer wird Millionär?*. Unter dem Titel *Who Wants to Be a Millionaire?* (*Wer will Millionär werden?*) wurde sie in den Vereinigten Staaten über Nacht ein Erfolg und bald von Zuschauern auf der ganzen Welt gesehen. Alles, was die Teilnehmer tun mussten, war, eine Reihe von Wissensfragen zu beantworten. Mit jeder richtigen Antwort verdienten sie mehr Geld, bis sie schließlich einen Jackpot von 1 Million Dollar knacken konnten.

Es dauerte nicht lange, bis die Frage »Wer will Millionär werden?« zu einer allseits beliebten Redensart wurde. Bei so viel Fixierung auf Geld, Reichwerden und große Lotteriegewinne ist die naheliegendere Frage: »Wer will *nicht* Millionär werden?«

Und ja, es ist möglich, in einer Spielshow 1 Million Dollar zu gewinnen. Es ist auch möglich, Millionen von Dollar durch einen Lottogewinn zu erhalten. Und es ist möglich, Millionär zu werden, indem man in einen Börsengang investiert. Sie könnten sich für den Rest Ihres Lebens reich zur Ruhe setzen. Tatsächlich gibt es heute mehr Möglichkeiten, reich zu werden, als zu irgendeiner anderen Zeit in unserer Geschichte. Vielleicht ist das der Grund, warum die Idee, reich zu werden – und das je schneller, desto besser –, weltweit so beliebt ist.

Ich weiß noch, wie ich zu meinem Buch *Rich Dad Poor Dad* interviewt wurde und die Interviewerin fragte: »Kommen Sie, warum sagen Sie uns nicht die Wahrheit? Haben Sie Ihr Buch

nicht einfach nur geschrieben, um von dieser ›Werde schnell reich-*Manie* zu profitieren, der die Nation überrollt?« Diese Frage überraschte mich wirklich, und mir fehlten erst einmal die Worte. Schließlich antwortete ich: »Wissen Sie, ich habe das nie so gesehen. Und ich kann verstehen, warum Sie denken, dass ich genau aus diesem Grund ein Buch schreiben würde. Ich wünschte, ich könnte sagen, dass ich so klug bin – klug genug also, um mein Buch auf genau diesen Moment in der Geschichte abzustimmen –, aber ich fürchte, ich bin es nicht. Ich habe dieses Buch geschrieben, weil ich die Lektionen über Geld weitergeben wollte, die ich von meinen beiden Vätern gelernt habe.«

Ich hielt kurz inne und sagte dann: »Mein Buch vermittelt eigentlich genau die gegenteilige Botschaft dieser Spielshows und Lotterien. Es gibt heute in der Tat einen Wahn, schnell reich zu werden. In meinem Buch geht es zwar darum, reich zu werden, aber *nicht* darum, schnell reich zu werden.«

Die Moderatorin schenkte mir ein skeptisches Grinsen. »Wenn Sie also nicht Teil dieser ›Werde schnell reich-*Manie* sind, was schlagen Sie dann vor? *Langsam* reich zu werden?«

Mir war klar: Mit diesem Sarkasmus forderte sie mich heraus. Vor Millionen von Zuschauern musste ich versuchen, einen kühlen Kopf zu bewahren. Ich zwang mich also zu einem Lachen als Antwort auf ihren bissigen Kommentar und sagte: »Nein, in meinem Buch geht weder darum, schnell reich zu werden, noch darum, langsam reich zu werden.« Dann lächelte ich erneut und wartete auf ihre nächste Frage. Sie schwieg zunächst, und die Stille war kaum auszuhalten, doch ich blieb so ruhig wie möglich und sah ihr fest in die Augen..

Schließlich lächelte auch sie und fragte: »Und worum geht es in Ihrem Buch?«

Ich grinste und antwortete: »Es geht um den *Preis* des Reichwerdens.«

»Den Preis?«, antwortete sie. »Was meinen Sie mit ›dem Preis?‹«

Gerade als sie die Frage stellte, signalisierte ihr die Produzentin, dass unsere Zeit abgelaufen sei. Daraufhin drängte sie mich, mich mit meiner Antwort zu beeilen, und ich beendete das Interview mit den Worten: »Die meisten Menschen wollen reich werden. Das Problem aber ist, dass nur wenige Menschen bereit sind, den Preis dafür zu zahlen.«

Das Fernsehinterview war zu Ende. Die Moderatorin bedankte sich bei mir, und es wurde zum nächsten Werbespot geschaltet. Damals hatte ich nicht die Möglichkeit zu erklären, was meiner Meinung nach der Preis dafür ist, reich zu werden. Dieses Buch holt die Erklärung nach.

Wer zahlt den *Preis*?

Eine Regierungsstudie untersuchte Menschen im Alter von 20 bis 65 Jahren. Bis sie 65 Jahre alt wurden, das ergab die Studie, waren:

1 %	reich
4 %	wohlhabend
5 %	noch am Arbeiten, weil sie es mussten
54 %	von der Unterstützung durch Familie oder Staat abhängig
36 %	verstorben

Darüber hinaus haben mehr als 35 Prozent des reichen 1 Prozents ihren Reichtum geerbt, ebenso wie ein großer Prozentsatz der wohlhabenden 4 Prozent.

Die Frage ist: Was haben die 5 Prozent Reichen und Wohlhabenden getan, was die anderen nicht taten? Welchen Preis haben die 5 Prozent bezahlt, den die anderen nicht zahlten?

Bedeutet ein großes Haus, dass man reich ist?

Als ich jung war, fuhr mich mein reicher Vater am Haus eines Klassenkameraden vorbei, das in einer sehr wohlhabenden Gegend lag. Ich fragte ihn, ob der Vater meines Klassenkameraden reich sei. Mein reicher Vater lachte und antwortete: »Ein gut bezahlter Job, ein großes Haus, schöne Autos und teure Urlaube bedeuten nicht, dass man reich ist. Es könnte sogar genau das Gegenteil bedeuten. Ein ausschweifender Lebensstil bedeutet nicht, dass man klug oder gut ausgebildet ist. Er könnte genau das Gegenteil bedeuten.«

Die meisten von uns sind klug genug, um zu verstehen, was Rich Dad mit dieser Aussage meinte. Doch ich glaube, einer der Gründe, warum so viele Menschen ihr Leben lang Lotto spielen, ist, dass auch sie gerne ein schönes großes Haus, teure Autos und all die anderen Annehmlichkeiten hätten, die man mit Geld kaufen kann. Es ist zwar möglich, durch einen Lottogewinn Millionen zu gewinnen, aber tatsächlich sind die Chancen dafür äußerst gering. Ebenso wie ein großes Haus nicht unbedingt bedeutet, dass man reich ist, ist das Herumsitzen und Schauen einer Spielshow oder das Wetten

auf Glückszahlen nicht der Preis, den die meisten der oberen 1 Prozent bezahlt haben, um reich zu werden.

Was ist der Preis dafür, reich zu werden?

Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, reich zu werden. Ein Lottogewinn oder der Sieg in einer Spielshow sind nur zwei Beispiele. Man kann auch reich werden, indem man geizig ist, ein Gauner wird oder gar eine reiche Person heiratet. Viele Menschen suchen aktiv nach reichen Partnern zum Heiraten.

Seien Sie vorgewarnt: Jede Methode, großen Reichtum zu erlangen, hat ihren Preis, und dieser Preis wird nicht immer in Geld gemessen.

Der Preis für die Teilnahme an Spielshows und das Wetten in einer Lotterie ist, dass *die überwiegende Mehrheit niemals reich werden wird – und das ist ein sehr hoher Preis, den man zahlen muss*. Es gibt bessere Wege, reich zu werden, mit viel besseren Chancen, aber die meisten Menschen sind nicht bereit, diesen Preis zu zahlen. Es gibt sogar einige Wege, bei denen die Chancen, reich zu werden, für den Einzelnen günstig sind und die nahezu garantieren, dass er reich wird. Aber es gibt einen Grund, warum laut der Studie nur 1 Prozent tatsächlich reich werden – im nahezu reichsten Land der Welt: Die meisten wollen reich sein, aber sie sind nicht bereit, den Preis dafür zu zahlen.

Was also ist der Preis? Wenn ich sagen würde: »Ich wünsche, ich hätte den Körper eines Weltklasse-Athleten«, würden die meisten von Ihnen sagen: »Ziehen Sie Ihre Laufschuhe an, laufen Sie fünf Meilen am Tag, gehen Sie drei Stunden

am Tag ins Fitnessstudio und hören Sie auf, sich mit Pizza vollzustopfen.« Das ist es, was ich mit Preis meine.

Und ich würde wahrscheinlich antworten: »Gibt es eine andere Möglichkeit, einen solchen Körper zu bekommen?« Millionen von Menschen würden gerne einen tollen Körper haben, aber nur wenige sind bereit, den Preis dafür zu zahlen. Und deshalb fallen sie auf falsche Werbeversprechen herein, die sagen: »Sie werden abnehmen und können trotzdem essen, was Sie wollen. Nehmen Sie einfach diese kleine Zauberpille.« Oder: »Sie können wie dieses umwerfende Model aussehen, ohne Sport zu treiben oder eine Diät zu machen.« Ganz gleich, ob es um Geld geht, einen sexy Körper, tolle Beziehungen, Glück oder was auch immer wir Menschen uns wünschen, die Werbeindustrie lässt sich eine Kampagne einfallen, die den schnellen und einfachen Weg zum Ziel verspricht. Die meisten dieser in der Werbung angepriesenen Produkte funktionieren nicht, doch die Menschen, die sie kaufen, probieren alles aus, um die harte Arbeit nicht selbst zu leisten zu müssen oder den wirklichen Preis zu zahlen.

Ich erzähle oft von dem 385-Dollar-Immobilien-Investitionskurs, den ich vor vielen Jahren in einer Fernsehwerbung gekauft habe. Ich erinnere mich, wie ich zu Hause saß und durch die Kanäle surfte, als ich auf diese Werbung stieß.

In der Anzeige wurde ich aufgefordert, an einem kostenlosen Abendseminar im Hilton Hawaiian Village teilzunehmen, einem Hotel am Strand von Waikiki, das sich in unmittelbarer Nähe meiner Eigentumswohnung befand. Ich rief an, um meine Reservierung vorzunehmen, und nahm an dem kostenlosen Seminar teil. Dann meldete ich mich für das 385 Dollar teure Wochenendseminar an. Da ich damals noch im Marine Corps war, lud ich einen Fliegerkollegen ein, mit

mir das Wochenendseminar zu besuchen. Er hasste das Seminar, nannte es eine totale Abzocke und Zeitverschwendung und bat um eine Rückerstattung. Zurück im Geschwader sagte er zu mir: »Ich wusste, dass es eine Abzocke sein würde. Ich hätte nie auf dich hören sollen.«

Meine Erfahrung war völlig anders. Ich verließ das Seminar, nahm die Bücher und Kassetten mit, las und hörte sie und verdiente mit den Informationen, die ich auf diesem Seminar gelernt habe, Millionen von Dollar.

Wie ein Freund einige Jahre später zu mir sagte: »Das Problem deines Freundes war, dass er zu klug war und nichts aus dem Kurs gelernt hat. Du warst dumm genug, dem Ausbilder zu glauben, und hast getan, was er dir beigebracht hat.«

Auch heute noch empfehle ich Menschen, sich für Seminare anzumelden, um die Grundlagen des Immobilienkaufs, der Unternehmensgründung, der Aktienanlage oder was auch immer zu erlernen. Oft höre ich dann aus dem Publikum: »Aber was ist, wenn der Kurs nichts taugt? Was, wenn ich über den Tisch gezogen werde? Was ist, wenn ich nichts lerne? Außerdem möchte ich keine Toiletten reparieren oder mitten in der Nacht Anrufe von Mietern erhalten.« Wenn ich solche Kommentare höre, antworte ich gewöhnlich: »Dann ist es am besten, wenn Sie das Seminar nicht besuchen. Das Seminar wird definitiv eine Abzocke sein.«

Meiner Erfahrung nach sind viele Menschen auf der Suche nach Antworten, die ihr Leben in irgendeiner Weise verbessern. Das Problem ist, dass sie die Antwort nicht mögen, wenn sie sie gefunden haben – so wie ich die Antwort nicht mag: »Hör auf, dich mit Pizza vollzustopfen, und fang an, täglich drei Stunden Hanteln zu stemmen.« Mit anderen Worten: Solange mir die Antwort, die ich bekomme, nicht gefällt,

habe ich keine Chance, den Körper eines Weltklasse-Athleten zu entwickeln. Der Grund, warum die meisten Menschen niemals reich werden, ist einfach der, dass sie die Antworten, die sie bekommen, nicht mögen. Und meiner Meinung nach ist es mehr als nur die Antwort, die ihnen nicht gefällt. Es ist der Preis, der mit der Antwort verbunden ist, den sie gar nicht mögen.

Wie Rich Dad sagte: »Die meisten Menschen wollen reich werden. Sie wollen nur nicht den Preis dafür zahlen.«

In diesem Buch erörtere ich den Preis, den es kostet, reich zu werden, ohne geizig oder korrupt zu sein oder eine reiche Person heiraten zu müssen. Aber es gibt einen Preis – und wie mein reicher Vater oft zu mir sagte: »Der Preis von etwas wird nicht immer in Geld gemessen.« In diesem Buch teile ich nicht nur meine Antworten, sondern auch den Preis, den ich bezahlt habe. Wenn Ihnen meine Antworten oder die meines reichen Vaters nicht gefallen, denken Sie daran, dass es mehr als einen Weg gibt, reich zu werden. Es wird immer eine neue Lotterie oder Spielshow geben, in der die Frage gestellt wird: »Wer will Millionär werden?«

Kapitel 1

Was ist der Preis dafür, geizig zu sein?

*»Die meisten Menschen wollen reich werden.
Sie wollen nur nicht den Preis dafür zahlen.«*

Rich Dad

Es gibt viele Bücher, die die Idee der Sparsamkeit und des Lebens unter den eigenen finanziellen Möglichkeiten propagieren. Viele sogenannte Geldexperten schreiben und sprechen über den Vorteil, alle Kreditkarten abzuschaffen, Geld zu sparen, den maximalen Betrag in die Altersvorsorge einzuzahlen, einen Gebrauchtwagen zu fahren, in einem kleineren Haus zu leben, Gutscheine auszuschneiden, im Schlussverkauf einzukaufen, zu Hause zu essen, gebrauchte Kleidung von älteren Kindern an die jüngeren weiterzugeben, billigeren Urlaub zu machen und andere Strategien.

Obwohl dies für viele Menschen sehr gute Ideen sind und es eine Zeit und einen Ort für Sparsamkeit gibt, mögen die meisten Menschen diese Ideen nicht. Sie würden gerne die schöneren Dinge des Lebens genießen. Ein großes Haus, ein neues Auto, luxuriöse Accessoires und teure Urlaube machen viel mehr Spaß und sind viel erstrebenswerter, als Geld auf

dem Bankkonto zu sammeln. Die meisten von uns stimmen Experten zu, die Sparsamkeit und wirtschaftliche Enthaltbarkeit predigen. Doch tief im Inneren hätten viele von uns lieber eine Platin-Kreditkarte ohne Ausgabelimit – eine, die von einem reichen Onkel bezahlt wird, der mehr Geld hat als alle arabischen Ölscheichs, Schweizer Privatbanken und Bill Gates zusammen.

Wir wissen, dass es das ungezügeltere Verlangen nach den schönen, erfreulichen und ausgefallenen Dingen des Lebens ist, das viele Menschen in finanzielle Schwierigkeiten bringt. Und es sind genau diese finanziellen Schwierigkeiten, die die Geldgurus dazu veranlassen zu sagen: »Schaffen Sie Ihre Kreditkarten ab. Leben Sie unter Ihren finanziellen Möglichkeiten. Kaufen Sie einen Gebrauchtwagen.«

Andererseits hat mein reicher Vater nie zu mir gesagt: »Schaffe deine Kreditkarten ab.« Er hat nie gesagt: »Lebe unter deinen Möglichkeiten.« Warum sollte er mir raten, Dinge zu tun, an die er selbst nicht glaubte? Was die Idee der Sparsamkeit angeht, sagte er: »Du kannst reich werden, indem du geizig bist. Das Problem aber ist, dass man, selbst wenn man reich ist, noch immer geizig ist. Man knausert und spart an allen Ecken und Enden ... Man wählt immer die billigsten Optionen für alles, von der Wasserflasche bis zum Hotelzimmer.« Weiter sagte er: »Es macht für mich keinen Sinn, geizig zu leben und reich zu sterben. Warum sollte jemand knauserig leben, reich sterben und dann die Kinder nach der Beerdigung die Ersparnisse seines Lebens ausgeben lassen?«

Rich Dad stellte fest, dass Menschen, die ihr Leben lang knauserten und sparten, oft Kinder hatten, die sich wie hungri-ge Hyänen benahmten, sobald die Eltern nicht mehr da waren. Anstatt das Erbe ihrer Eltern zu genießen, stritten sie sich

um das Geld und gaben es aus, sobald sie ihren »gerechten Anteil« in Händen hielten.

Anstatt mir zu sagen, ich solle sparen, sagte mein reicher Vater oft: »Wenn du etwas willst, erkundige dich nach dem Preis. Dann bezahle den Preis.« Er fuhr fort: »Aber denke immer daran, dass alles seinen Preis hat. Der Preis dafür, reich zu werden, indem man geizig ist, ist, dass man reich immer noch geizig ist.«

Die verschiedenen Möglichkeiten, reich zu werden

Man kann reich werden, indem man jemanden wegen seines oder ihres Geldes heiratet.

Ich hatte einen Klassenkameraden in New York, der oft sagte: »Es ist genauso einfach, ein reiches Mädchen zu heiraten wie ein armes.« Als er seinen Abschluss machte, heiratete er in eine sehr reiche Familie ein, genau wie er es gesagt hatte. Ich persönlich halte ihn für einen Schleimer, aber das war sein Weg, reich zu werden.

Man kann auch reich werden, indem man ein Gauner wird, und wir alle kennen den Preis für diesen Weg. Als ich ein Kind war, dachte ich, ein Gauner trägt eine Maske und raubt Banken aus. Heute weiß ich, dass es viele Gauner gibt, die blaue Anzüge, weiße Hemden und rote Krawatten tragen und oft angesehene Mitglieder ihrer Gemeinschaft sind.

Andere werden reich, indem sie im Kasino oder auf der Rennbahn wetten, Lotto spielen oder ihr Geld blindlings in den Aktienmarkt stecken. Während der Dotcom-Manie gab es viele Leute, die bereit waren, einen Scheck auszustellen,

wenn man nur sagte: »Ich gründe ein Internet-Unternehmen.«

Man kann ebenso reich werden, indem man ein Tyrann ist, und wir alle wissen, was mit einem Tyrannen geschieht. Irgendwann kommt ein noch größerer Tyrann daher. Oder der Tyrann stellt fest, dass die einzigen Menschen, die mit ihm Geschäfte machen wollen, Menschen sind, die sich gerne herumschubsen lassen.

Wie bereits beschrieben, kann man reich werden, indem man geizig ist. Die Welt neigt dazu, reiche Menschen, die geizig sind, zu verachten – Menschen wie Scrooge in Charles Dickens Klassiker *Eine Weihnachtsgeschichte*. Die meisten von uns kennen Menschen, die immer einen größeren Rabatt verlangen, sich über die Rechnung beschweren oder – noch schlimmer – sich weigern, die Rechnung aus dem einen oder anderen unanständigen Grund zu bezahlen. Eine Freundin, die ein Bekleidungsgeschäft besitzt, beklagt sich oft über Kunden, die ein Kleid kaufen, es auf einer Party tragen und dann ein paar Tage später zurückgeben und ihr Geld zurückverlangen. Und natürlich gibt es Menschen, die alte Autos fahren, alte Kleidung tragen, billige Schuhe kaufen und arm aussehen, aber Millionen von Dollar auf der Bank haben.

Diese Menschen können zwar reich werden, indem sie geizig sind, aber ein solches Verhalten hat einen Preis, der weit über Geld hinausgeht. Auch ich kämpfe mitunter damit, zu geizig zu sein, obwohl ich feststelle, dass die Menschen eher lächeln oder mich mehr mögen, wenn ich großzügig bin. Wenn ich zum Beispiel für guten Service etwas mehr Trinkgeld gebe, kommt das auf andere Weise zu mir zurück. Mit anderen Worten, die Menschen mögen großzügige Menschen eher als geizige.

Was ist der Preis dafür, geizig zu sein?

Kann jeder reich werden?

Mein reicher Vater und ich sprachen weiter über den Preis des Reichseins. Er sagte mir: »Der Preis ist für jeden Menschen anders.«

»Was meinst du mit ›der Preis ist für jeden Menschen anders‹?«, fragte ich.

Seine Antwort lautete: »Ich denke, dass wir alle mit einzigartigen Gaben und Talenten auf die Welt kommen, zum Beispiel in den Bereichen Singen, Malen, Leichtathletik, Schreiben, Kindererziehung, Predigen, Lehren und so weiter. Obwohl Gott uns diese Talente gibt, liegt es an jedem von uns, diese Talente zu entwickeln – und die Entwicklung dieser Talente ist oft der Preis, den wir zahlen, um reich zu sein.«

Rich Dad fuhr fort: »Die Welt ist voller kluger, talentierter und begabter Menschen, die nicht das sind, was wir finanziell, beruflich oder in ihren persönlichen Beziehungen erfolgreich nennen würden. Jeder von uns hat zwar Begabungen und Stärken, aber auch persönliche Herausforderungen und Schwächen, die es zu überwinden gilt. Keiner ist perfekt. Deshalb sage ich, dass der Preis für jeden Menschen unterschiedlich ist – weil jeder von uns andere Herausforderungen hat. Die einzigen Menschen, die denken, das Leben sollte einfach sein, sind faule Menschen.«

Ich weiß nicht, ob die Aussage meines reichen Vaters über faule Menschen wahr ist oder nicht. Ich weiß aber, dass seine Aussage für mich immer dann nützlich ist, wenn ich mich darüber beschwere, dass die Dinge nicht einfach sind oder nicht nach meinen Vorstellungen laufen. Wenn ich mich dabei ertappe, wie ich sage: »Ich wünschte, die Dinge wären einfacher.«

© des Titels »Wie Sie reich werden, ohne auf Ihre Kreditkarte zu verzichten« von Robert T. Kiyosaki (978-3-95972-670-2)
2023 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Ich weiß dann, dass ich faul werde. Also mache ich eine Pause, überprüfe meine Einstellung und frage mich, welchen Preis diese Einstellung langfristig hat. Es ist nicht so, dass ich nicht nach einem einfacheren Weg suche, Dinge zu tun. Ich bin mir jedoch bewusst, dass ich, wenn ich dazu neige, faul oder geizig zu sein oder mich wie eine verwöhnte Göre aufzuführen, mich fragen muss, was der Preis für dieses Verhalten sein könnte.

Geld ist die Belohnung für den gezahlten Preis

Rich Dad würde auch sagen: »Frag jeden, der reich, berühmt oder erfolgreich ist, und ich bin mir sicher, dass er dir sagen wird, dass er auf seinem Weg jeden Tag persönliche Herausforderungen und Dämonen zu bewältigen hatte und hat. Es gibt nichts umsonst auf der Welt. Meine Herausforderung war, dass ich keine Ausbildung und kein Geld hatte, als ich anfang. Außerdem hatte ich eine Familie zu ernähren, als mein Vater starb. Ich war dreizehn Jahre alt, als ich vor diese Herausforderung gestellt wurde – und es kamen noch größere Herausforderungen auf mich zu. Doch ich habe es geschafft, den Preis dafür zu zahlen, und schließlich bin ich zu großem Reichtum gekommen. Im Nachhinein betrachtet war das Geld meine Belohnung dafür, dass ich den Preis bezahlt habe.«

Was ist der Preis dafür, geizig zu sein?

Der Preis der Sicherheit

Im Laufe der Jahre sorgte mein reicher Vater dafür, dass sein Sohn Mike und ich uns immer über den Preis von etwas im Klaren waren. Als mein richtiger Vater, der Mann, den ich meinen »armen Vater« nenne, mir riet, »einen sicheren Job« zu finden, antwortete mein reicher Vater: »Denk daran, Sicherheit hat ihren Preis.«

Als ich ihn fragte, was der Preis dafür sei, antwortete er: »Für die meisten Menschen ist der Preis für Sicherheit die persönliche Freiheit. Und ohne Freiheit verbringen viele Menschen ihr Leben damit, für Geld zu arbeiten, anstatt ihre Träume zu verwirklichen. Für mich ist ein Leben ohne die Verwirklichung meiner Träume ein viel zu hoher Preis für die Sicherheit.«

Er äußerte sich auch zum Thema Steuern: »Menschen, die Sicherheit über Freiheit stellen, zahlen mehr Steuern. Deshalb zahlen Menschen, die sichere Arbeitsplätze haben, mehr Steuern als Menschen, denen die Unternehmen gehören, die die Arbeitsplätze bereitstellen.«

Ich verbrachte einige Tage damit, über diese Bemerkung nachzudenken und deren Tragweite zu begreifen. Als ich meinen reichen Vater das nächste Mal sah, fragte ich ihn: »Muss ich zwischen Sicherheit und Freiheit wählen? Bedeutet das, ich kann das eine haben, aber nicht das andere?«

Rich Dad lachte, als er merkte, wie viel ich über seine Bemerkung nachgedacht hatte. »Nein«, antwortete er, immer noch lächelnd. »Du musst dich nicht für das eine oder das andere entscheiden. Du kannst beides haben.«

»Du meinst, ich kann beides haben, Sicherheit und Freiheit?«, fragte ich.

© des Titels »Wie Sie reich werden, ohne auf Ihre Kreditkarte zu verzichten« von Robert T. Kiyosaki (978-3-95972-670-2)
2023 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

»Sicher«, sagte er. »Ich habe beides.«

»Warum hast du dann gesagt, dass für die meisten Menschen der Preis für Sicherheit die persönliche Freiheit ist?«, fragte ich. »Wie kannst du beides haben, wenn du sagst, dass die meisten Menschen nur eines haben können? Wo ist der Unterschied?«

»Der Preis ist der Unterschied«, sagte mein reicher Vater. »Ich habe dir immer gesagt, dass alles seinen Preis hat. Die meisten Menschen sind bereit, den Preis für Sicherheit zu zahlen, aber sie sind nicht bereit, den Preis für Freiheit zu zahlen. Deshalb haben die meisten Menschen nur eines von beidem. Sie haben nur das eine oder das andere.«

»Und warum hast du sowohl Sicherheit als auch Freiheit?«, fragte Mike. Er hatte gerade den Raum betreten und nur einen Teil des Gesprächs mitbekommen.

»Weil ich den doppelten Preis bezahlt habe«, sagte mein reicher Vater. »Ich war bereit, den Preis für Sicherheit und Freiheit zu zahlen. Das ist nicht anders, als wenn man zwei Autos hat. Nehmen wir an, ich brauche einen Lastwagen, aber ich möchte auch einen Sportwagen. Wenn ich beides will, zahle ich den doppelten Preis. Die meisten Menschen zahlen im Laufe ihres Lebens für das eine oder das andere, aber nicht für beides.«

»Es gibt also einen Preis für Sicherheit und es gibt einen Preis für Freiheit«, sagte ich.

»Und du hast den Preis für beides bezahlt.« Ich wiederholte, was mein reicher Vater gerade gesagt hatte, damit ich die Idee verarbeiten konnte.

Rich Dad nickte. »Ja, aber lasst mich noch einen Punkt hinzufügen, um zu verdeutlichen, was es bedeutet, bereit zu sein, den Preis zu zahlen, um beides zu haben. Seht ihr, wir alle

zahlen einen Preis. Wir zahlen einen Preis, auch wenn wir diesen Preis nicht zahlen.«

»Was?«, erwiderte ich, runzelte die Stirn und schüttelte den Kopf. Rich Dad schien jetzt im Kreis zu argumentieren.

»Lasst mich das erklären«, sagte mein reicher Vater und deutete mit seinen Händen an, dass wir uns beruhigen sollten. »Erinnert ihr euch noch daran, wie ich euch vor ein paar Wochen bei euren naturwissenschaftlichen Hausaufgaben geholfen habe, als ihr die Newtonschen Gesetze studiert habt?«

Mike und ich nickten.

»Erinnert ihr euch an das dritte Gesetz: *Für jede Aktion gibt es eine gleich große und entgegengesetzte Reaktion?*«

Wieder nickten wir.

»So fliegt ein Jet durch die Luft«, sagte Mike. »Das Triebwerk treibt heiße Luft nach hinten, und der Strahl bewegt den Jet vorwärts.«

»Das ist richtig«, sagte mein reicher Vater. »Da die Newtonschen Gesetze universelle Gesetze sind, gelten sie für alles, nicht nur für Düsentriebwerke.« Rich Dad sah uns beide an, um zu sehen, ob wir verstanden hatten, was er gerade gesagt hatte. »Alles«, wiederholte er, nur um sicherzugehen, dass wir es verstanden hatten.

»Okay, alles«, sagte Mike, ein wenig frustriert über die Wiederholung.

Da er vermutete, dass wir nicht wirklich verstanden, worum es ihm ging, fuhr Rich Dad fort: »Wenn ich ›alles‹ sage, meine ich das ganz wörtlich.« Und weiter: »Erinnert ihr euch an meine Lektionen über Jahresabschlüsse? Erinnert ihr euch an meine Erklärung, dass, wenn es eine *Ausgabe* gibt, es irgendwo anders auch eine *Einnahme* geben muss?«

Jetzt begann ich zu verstehen, was er mit »alles« meinte. Newtons universelle Gesetze galten auch für Finanzielles.

»Für jeden *Vermögenswert* muss es also auch eine *Verbindlichkeit* geben«, sagte ich. Nur um ihn wissen zu lassen, dass ich anfang, seinem Denken zu folgen, fügte ich hinzu: »Ein universelles Gesetz gilt für alles.«

»Und damit etwas *oben* ist, muss etwas anderes *unten* sein. Und damit etwas *alt* sein kann, muss etwas anderes *neu* sein«, fügte Mike hinzu.

»Richtig«, sagte Rich Dad mit einem Lächeln.

»Wie verhält sich das mit der Sicherheit und der Freiheit und deiner Bereitschaft, den doppelten Preis zu zahlen?«, fragte Mike.

»Gute Frage«, sagte mein reicher Vater. »Diese Bereitschaft ist wichtig, denn wenn man nicht den doppelten Preis zahlt, bekommt man sowieso nicht, was man will. Mit anderen Worten, wenn du nicht den doppelten Preis zahlst, bekommst du nicht einmal das, wofür du ursprünglich bezahlt hast.«

»Was?«, erwiderte ich. »Wenn man nicht zweimal zahlt, bekommt man nicht das, wofür man bezahlt hat?«

Rich Dad nickte und begann zu erklären. »Menschen, die den Preis nur für Sicherheit zahlen, werden sich nie wirklich sicher fühlen – wie bei der Sicherheit des Arbeitsplatzes«, erklärte er. »Eine Person mag ein falsches Gefühl von Sicherheit haben, aber sie fühlt sich nie wirklich sicher.«

»Obwohl mein Vater einen vermeintlich sicheren Arbeitsplatz hat, fühlt er sich im Grunde genommen nie wirklich sicher?«, fragte ich.

»Das ist richtig«, sagte Rich Dad. »Denn er zahlt nur für die Aktion, aber nicht für seine innere Reaktion. Je härter er für

die Sicherheit arbeitet oder den Preis für die Sicherheit zahlt, desto mehr wächst seine Unsicherheit in ihm.«

»Muss Unsicherheit die Reaktion sein?«, fragte Mike.

»Gute Frage«, sagte Rich Dad. »Nein, es kann auch andere Arten von Reaktionen geben. Eine Person könnte so viel Sicherheit haben, dass sie sich langweilt und dann unruhig wird. Sie will weitergehen, aber sie tut es nicht, weil sie dann ihre Sicherheit aufgeben würde. Deshalb sage ich, dass jeder von uns unterschiedliche Herausforderungen hat, und jeder von uns ist einzigartig. Wir sind einzigartig, weil wir nicht auf die gleiche Weise auf Dinge reagieren wie andere.«

»So wie manche Leute eine Schlange sehen und in Panik geraten; andere sehen eine Schlange und sind glücklich«, fügte ich hinzu.

»Das ist richtig. Wir sind alle unterschiedlich, weil wir alle unterschiedlich veranlagt sind«, sagte Rich Dad.

»Was soll also diese ganze Gehirnakrobatik?«, fragte ich.

»Die Gehirnakrobatik soll dich zum Nachdenken anregen«, sagte mein reicher Vater. »Ich möchte, dass du immer daran denkst, dass alles seinen Preis hat – und dass der Preis oft doppelt so hoch ist, wie es scheint. Wenn du nur für eine Seite des Newtonschen Gesetzes bezahlst, glaubst du vielleicht, dass du den Preis bezahlt hast, aber du bekommst vielleicht nicht das, was du willst.«

»Kannst du uns einige Beispiele nennen?«, fragte ich.

»Ich kann euch allgemeine Ratschläge geben, weil, wie ich schon sagte, jeder von uns einzigartig ist«, sagte Rich Dad. »Aber als allgemeine Regel solltet ihr immer daran denken, dass es zwei Seiten jeder Situation gibt. Der beste Arbeitgeber hat seine Karriere in der Regel als Angestellter begonnen. Er oder sie nutzt diese Erfahrung als Angestellter, um einen

Führungsstil zu entwickeln, der die Mitarbeiter, die er oder sie führt, befähigt.«

»Gute Arbeitgeber sind also ehrlich und behandeln ihre Mitarbeiter so, wie sie selbst behandelt werden möchten?«, fragte ich.

»Genau«, antwortete mein reicher Vater. »Nun lasst uns ein extremes Beispiel betrachten. Was glaubt ihr, was man braucht, um ein guter Polizist zu sein?«

»Um ein guter Polizist zu sein?«, wiederholten Mike und ich unisono und dachten, dass Rich Dad jetzt vom Weg abgekommen war.

»Ja, ein guter Polizist«, fuhr er fort. »Um ein guter Polizist zu sein, muss man zunächst ehrlich, moralisch und von höchster Integrität sein. Ist das richtig?«

»Das will ich hoffen«, sagte Mike.

»Aber um gut zu sein, muss ein Polizist auch genau wie ein Gauner oder jemand, der unmoralisch, ungesetzlich und unethisch ist, denken«, sagte Rich Dad. »Denkt immer an Newtons Gesetz. Man kann kein guter Polizist sein, ohne auch wie ein guter Gauner denken zu können.«

Mike und ich nickten nun. Wir begannen endlich zu verstehen, worauf Rich Dad mit dieser gesamten Lektion hinauswollte.

»Das ist also der Grund, warum eine Person, die versucht, reich zu werden, indem sie geizig ist, in vielerlei Hinsicht genauso arm wird wie jemand, der kein Geld hat?«, fragte ich.

Rich Dad fuhr fort: »Und warum jemand, der *nur* nach Sicherheit strebt, sich nie wirklich sicher fühlt. Oder warum jemand, der nach risikoarmen Anlagen sucht, sich nie sicher fühlt, und warum jemand, der immer recht hat, am Ende

doch falschliegt. Sie zahlen den Preis für eine Seite der Gleichung, aber sie zahlen nicht den vollen Preis. Sie verstoßen gegen ein universelles Gesetz.«

Mike mischte sich ein: »Deshalb braucht es zwei Leute, um einen Streit zu führen. Und um ein guter Polizist zu sein, muss man auch ein guter Gauner sein. Um das Risiko zu senken, muss man Risiken eingehen. Um reich zu sein, muss man wissen, wie es ist, arm zu sein. Um zu wissen, was eine gute Investition ist, muss man auch wissen, was eine schlechte Investition ist.«

»Und deshalb sagen die meisten Leute, dass Investitionen riskant sind«, fügte ich hinzu. »Die meisten Menschen denken, dass man, um in eine sichere Anlage zu investieren, auch die Rendite der Anlage senken muss. Deshalb legen so viele Menschen Geld auf einem Sparkonto an. Sie legen es aus Sicherheitsgründen an und sind bereit, für diese Sicherheit weniger Zinsen zu nehmen. Aber ihr Geld wird von der Inflation aufgefressen. Und die Zinsen auf ihr Geld werden mit einem hohen Satz besteuert. Die Idee des sicheren Geldes auf der Bank ist also gar nicht so sicher.«

Rich Dad stimmte zu. »Geld auf der Bank zu haben ist besser, als kein Geld auf der Bank zu haben. Aber ihr habt recht, wenn ihr sagt, dass es nicht so sicher ist, wie sie vielleicht denken. Diese Illusion von Sicherheit hat ihren Preis.«

Mike wandte sich dann an seinen Vater und sagte: »Du hast immer gesagt, dass es möglich ist, risikoarme Anlagen mit sehr hohen Renditen zu haben.«

»Ja«, antwortete er. »Es ist relativ einfach, Sicherheit zu haben und trotzdem eine Rendite von 20 bis 50 Prozent zu erzielen, ohne viel Steuern zu zahlen oder viel von seinem eigenen Geld zu verwenden – wenn man weiß, was man tut.«