



Vom Autor
des #1
Finanzratgebers
aus den USA:
Rich Dad Poor Dad

CASHFLOW[®] QUADRANT

RICH DAD POOR DAD



SPIEGEL
Bestseller-
Autor

FBV

ROBERT T. KIYOSAKI

VON ROBERT T. KIYOSAKI

CASHFLOW[®] QUADRANT

VON ROBERT T. KIYOSAKI

CASHFLOW[®] QUADRANT

RICH DAD POOR DAD

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

8. Auflage 2020

© 2015 by FinanzBuch Verlag,
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright © 1998-2012 by Robert T. Kiyosaki
This edition is published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.
First edition [1] [2014]

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Dr. Monika Lubitz
Redaktion: Monika Spinner-Schuch
Satz: Carsten Klein, München
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-89879-883-9
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-634-2
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-635-9

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

*Mein reicher Vater sagte stets:
»Du kannst niemals richtig frei sein, ohne auch finanziell frei zu sein.«
Und weiterhin würde er sagen:
»Freiheit mag frei sein, aber sie hat ihren Preis.«
Dieses Buch ist all jenen gewidmet, die bereit sind, den Preis zu zahlen.*

ANMERKUNG DER REDAKTION: DIE ZEITEN VERÄNDERN SICH

Seit *Rich Dad Poor Dad* 1997 zum ersten Mal veröffentlicht wurde, hat sich unsere Wirtschaft und die Investitionslandschaft stark verändert. Vierzehn Jahre zuvor hatte Robert Kiyosaki die herkömmliche Weisheit mit seiner plakativen Aussage »Dein Haus ist kein Vermögenswert« herausgefordert. Seine konträren Ansichten zu Geld und Investitionen trafen auf Skepsis, Kritik und Empörung.

2002 riet uns Roberts Buch *Rich Dad's Prophecy*, uns auf den bevorstehenden Börsencrash vorzubereiten. 2006 vereinte Robert seine Kräfte mit Donald Trump, um *Why We Want You To Be Rich* zu schreiben: ein Buch, das durch ihre Sorge über den schrumpfenden Mittelstand in Amerika inspiriert wurde.

Robert ist weiterhin ein leidenschaftlicher Verfechter der Wichtigkeit und Macht finanzieller Ausbildung. Heute, im Zuge des Subprime-Fiaskos, rekordbrechender Zahlen von Zwangsversteigerungen und einer globalen Wirtschaftskrise, die noch in vollem Gange ist, scheinen seine Worte nicht nur prophetisch, sondern erleuchtet. Viele Skeptiker wurden zu Gläubigen.

Bei der Überarbeitung von *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* im Jahr 2011 realisierte Robert zwei Dinge: dass seine Botschaft und seine Lehren den Test der Zeit überstanden haben und dass sich die Investmentlandschaft, die Welt, in der Investoren operieren, dramatisch verändert hat. Diese Veränderungen haben und werden auch weiterhin diejenigen im I(Investor)-Quadranten beeinflussen und haben Roberts Entscheidung bestärkt, einen wichtigen Abschnitt in diesem Buch zu aktualisieren – Kapitel 5: Die fünf Ebenen der Investoren.

DANKSAGUNGEN

Durch den phänomenalen Erfolg von *Rich Dad Poor Dad* haben wir in der ganzen Welt neue Freunde gewonnen. Ihre freundlichen Worte und ihre Freundschaft haben uns dazu inspiriert, das Buch *CASHFLOW Quadrant* zu schreiben.

Daher möchten wir uns bei unseren alten und neuen Freunden für ihre begeisterte Unterstützung bedanken, die unsere kühnsten Träume übersteigt.

INHALT

Vorwort: Was ist Ihr Lebensziel?	II
Einleitung: Auf welchem Feld des Quadranten operieren Sie?	27
Teil I Der CASHFLOW-Quadrant	35
Kapitel 1 »Weshalb sucht ihr euch keinen Job?«	37
Kapitel 2 Unterschiedliche Quadrantenfelder – unterschiedliche Menschen	51
Die grundlegenden Wesensunterschiede	56
Kapitel 3: Weshalb Menschen Sicherheit über Freiheit stellen	89
Kapitel 4: Die drei unterschiedlichen Unternehmensformen	115
Kapitel 5: Die fünf Investorentypen	129
Kapitel 6: Geld kann man nicht mit den Augen sehen	156
Teil II Machen Sie das Beste aus sich selbst	191
Kapitel 7: Entfalten Sie Ihre eigene Persönlichkeit.....	193
Kapitel 8: Wie werde ich reich?	212
Sind Sie verheiratet oder leben in einer festen Beziehung?	228
Mehr als nur ein geistiger Wandel	230
Kapitel 9: Seien Sie die Bank – nicht der Banker	239
Die Reichen erzeugen Geld	250
Teil III Wie man ein erfolgreicher »B« und »I« wird	271
Kapitel 10: Machen Sie kleine Schritte	273
In sieben Schritten zu Ihrer persönlichen finanziellen Freiheit	291
Kapitel 11: Schritt 1: Es ist Zeit, dass Sie sich um Ihre eigenen Geschäfte kümmern	293
Kapitel 12: Schritt 2: Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihren Cashflow	297

Kapitel 13: Schritt 3: Lernen Sie den Unterschied zwischen Risiko und riskantem Verhalten.....	305
Kapitel 14: Schritt 4: Entscheiden Sie sich, welcher Investorentyp Sie sein wollen	310
Kapitel 15: Suchen Sie Mentoren	319
Kapitel 16: Schritt 6: Schöpfen Sie Kraft aus Ihren Enttäuschungen.....	328
Kapitel 17: Schritt 7: Die Macht des Vertrauens.....	334
Kapitel 18: Kurz zusammengefasst	342
Der Autor: Robert T. Kiyosaki	344

VORWORT: WAS IST IHR LEBENSZIEL?

»Was möchtest du werden, wenn du groß bist?« Diese Frage wurde den meisten von uns gestellt.

Ich hatte als Kind viele Interessen, und es war leicht, etwas zu wählen. Wenn es spannend und glamourös klang, wollte ich es machen. Ich wollte Meeresbiologe, Astronaut, Marinesoldat, Schiffsoffizier, Pilot und professioneller Football-Spieler werden.

Ich hatte das Glück, drei dieser Ziele zu erreichen: Offizier beim Marinekorps, Schiffsoffizier und Pilot.

Ich wusste, dass ich nicht Lehrer, Schriftsteller oder Buchhalter werden wollte. Ich wollte kein Lehrer werden, weil ich die Schule nicht mochte. Ich wollte kein Schriftsteller werden, weil ich zweimal in Englisch durchgefallen bin. Und ich bin aus meinem MBA-Programm geflogen, weil ich Buchhaltung nicht ertragen konnte.

Jetzt, nachdem ich erwachsen geworden bin, wurde ich ironischerweise all das, was ich niemals werden wollte. Obwohl ich die Schule nicht mochte, besitze ich heute mein eigenes Ausbildungsunternehmen. Ich selbst unterrichte rund um die Welt, weil ich Unterrichten liebe. Obwohl ich in Englisch zweimal durchgefallen bin, weil ich nicht schreiben konnte, bin ich heute als Autor weltbekannt. Mein Buch *Rich Dad Poor Dad* war über sieben Jahre lang auf der *New-York-Times*-Bestsellerliste und ist eines der drei bestverkauften Bücher der Vereinigten Staaten. Die einzigen Bücher, die noch öfter verkauft wurden, sind *The Joy Of Sex* und *The Road Less Traveled*.

Um noch etwas Ironie hinzuzufügen, *Rich Dad Poor Dad* und mein CASHFLOW-Brettspiel sind ein Buch und ein Spiel, in denen es um Buchhaltung geht, ein weiteres Thema, mit dem ich Schwierigkeiten hatte.

Was hat das jetzt mit der Frage »Was ist Ihr Lebensziel?« zu tun?

Die Antwort findet sich in der einfachen, aber doch tiefgründigen Aussage eines vietnamesischen Mönches, Thich Naht Hahn: »Der Weg ist das Ziel.« Mit anderen Worten, Ihren Weg im Leben zu finden, ist Ihr Lebensziel. Ihr Weg ist nicht Ihr Beruf, wie viel Geld Sie verdienen, Ihr Titel oder Ihre Erfolge und Fehlschläge.

Ihren Weg zu finden bedeutet herauszufinden, was Sie hier auf dieser Erde zu tun haben. Was ist Ihre Aufgabe im Leben? Warum haben Sie dieses Geschenk bekommen, das wir Leben nennen? Und welches Geschenk geben Sie dem Leben zurück?

Zurückblickend weiß ich, dass es in der Schule nicht darum ging, meinen Lebensweg zu finden. Ich verbrachte vier Jahre auf der Militärschule, wo ich lernte und trainierte, um ein Schiffsoffizier zu werden. Wenn ich meine Karriere bei Standard Oil gemacht und ihre Öltanker gefahren hätte, hätte ich nie meinen Lebensweg gefunden. Wenn ich bei der Marine geblieben wäre oder gegangen wäre, um für Fluggesellschaften zu fliegen, hätte ich nie meinen Lebensweg gefunden. Wäre ich Schiffsoffizier geblieben oder Linienpilot geworden, wäre ich niemals ein internationaler Bestsellerautor geworden, Gast bei der *Oprah*-Show gewesen, hätte nie ein Buch mit Donald Trump geschrieben oder ein internationales Ausbildungsunternehmen gegründet, das Unternehmertum und Investition rund um die Welt lehrt.

Ihren Weg finden

Das Buch *CASHFLOW-Quadrant* ist wichtig, weil es in ihm darum geht, Ihren Weg im Leben zu finden. Wie Sie wissen, werden die meisten Menschen früh im Leben auf »Geh zur Schule und bekomme einen guten Job« programmiert. In der Schule geht es darum, einen Job im E- oder S-Quadranten zu finden. Es geht nicht darum, Ihren Lebensweg zu finden. Ich bemerke, dass

es Menschen gibt, die früh im Leben genau wissen, was sie machen werden. Sie wachsen auf in dem Wissen, dass sie Arzt, Anwalt, Musiker, Golfer oder Schauspieler werden. Wir haben alle von Wunderkindern gehört, Kindern mit außergewöhnlichen Talenten. Und doch können Sie feststellen, dass all das Berufe sind, nicht unbedingt ein Lebensweg.

Also, wie findet man seinen Lebensweg?

Ich wünschte, ich wüsste es. Wenn ich meinen Zauberstab schwingen könnte, und Ihr Lebensweg würde auf magische Weise erscheinen, würde ich das machen.

Solange ich weder einen Zauberstab habe noch Ihnen sagen kann, was zu tun ist, ist das Beste, was ich machen kann, Ihnen zu erzählen, was ich getan habe: ich habe meiner Intuition, meinem Herzen und meinem Bauch vertraut. Zum Beispiel als ich 1973 gerade vom Krieg zurückgekehrt war und mein armer Vater mir nahelegte, zur Schule zurückzugehen, einen höheren Abschluss zu machen und für die Regierung zu arbeiten, war mein Gehirn wie betäubt, mein Herz wurde schwer, und mein Bauch sagte: »Auf keinen Fall.«

Als er mir empfahl, zu meinem alten Job bei Standard Oil zurückzugehen oder für die Fluggesellschaften zu fliegen, sagten wieder mein Kopf, mein Herz und mein Bauch nein. Ich wusste, für mich war die Zeit der Seefahrt und der Fliegerei vorbei, obwohl es großartige Berufe sind und die Bezahlung sehr gut war.

1973, im Alter von 26, war ich erwachsen geworden. Ich war dem Rat meiner Eltern gefolgt und war zur Schule gegangen, hatte meinen Collegeabschluss gemacht und hatte zwei Berufe: eine Lizenz als Schiffsoffizier und eine Lizenz zum Fliegen. Das Problem war, das waren Berufe und die Träume eines Kindes.

Mit 26 war ich alt genug, um zu wissen, dass Ausbildung ein Prozess ist. Als ich Schiffsoffizier werden wollte, ging ich auf eine Schule, die Schiffsoffiziere hervorbrachte. Und als ich fliegen lernen wollte, ging ich zur Navi-Flugschule, einem zweijährigen Prozess, der aus Nicht-Piloten Piloten machte. Ich war

sehr zurückhaltend mit meinem nächsten Ausbildungsprozess. Bevor ich diesen startete, wollte ich wissen, was ich werden würde.

Die traditionellen Schulen waren gut zu mir. Ich habe meine Kindheitsberufe verwirklicht. Erwachsen zu werden war verwirrend, weil da nirgends Zeichen waren, die sagten: »Das ist der Weg.« Ich wusste, was ich *nicht* machen wollte, aber ich wusste nicht, *was* ich machen wollte.

Es wäre leicht gewesen, wenn ich einfach nur einen neuen Beruf gewollt hätte. Wenn ich hätte Arzt werden wollen, hätte ich Medizin studiert. Wenn ich hätte Anwalt werden wollen, hätte ich Jura studiert. Aber ich wusste, es gab mehr im Leben, als nur zur Schule zu gehen und eine weitere berufliche Qualifikation zu erwerben.

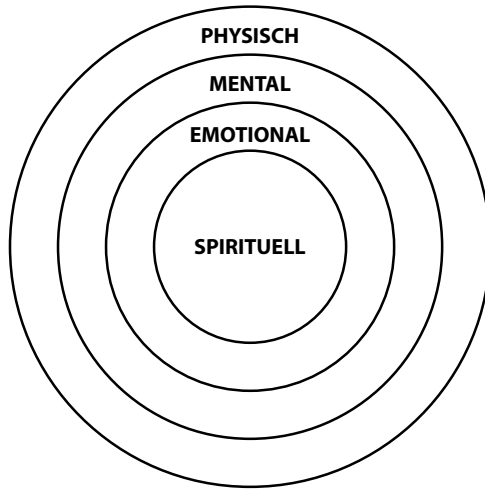
Ich habe es zu dieser Zeit nicht realisiert, aber mit 26 Jahren suchte ich jetzt nach meinem Lebensweg, nicht nach meinem nächsten Beruf.

Eine andersartige Ausbildung

1973, im letzten Jahr meiner aktiven Pflichtflüge für das Marinekorps, als wir in der Nähe von zu Hause in Hawaii stationiert waren, wusste ich, dass ich in die Fußstapfen meines reichen Vaters treten wollte. Noch während ich bei der Marine war, meldete ich mich an den Wochenenden für Immobilienkurse und Businesskurse an, als Vorbereitung darauf, ein Unternehmer im B- und I-Quadranten zu werden.

Gleichzeitig, auf Empfehlung des Freundes eines Freundes, besuchte ich einen Kurs für Persönlichkeitsentwicklung, in der Hoffnung herauszufinden, wer ich wirklich war. Ein Kurs für Persönlichkeitsentwicklung ist eine nicht-traditionelle Ausbildung, weil ich sie nicht machte, um Noten oder Abschlüsse zu bekommen. Ich wusste nicht, was ich lernen würde, genauso wenig wie ich das wusste, als ich mich für die Immobilienkurse anmeldete. Alles, was ich wusste, war, dass es Zeit war, Kurse zu besuchen, um etwas über mich herauszufinden.

In meinem ersten Wochenendkurs zeichnete die Kursleiterin dieses einfache Diagramm auf das Flipchart:



Als das Diagramm fertig war, drehte sich die Kursleiterin um und sagte: »Um uns zu einem vollständigen menschlichen Wesen zu entwickeln, benötigen wir mentale, physische, emotionale und spirituelle Ausbildung.«

Als ich ihrer Erklärung zuhörte, war mir klar, dass es in traditionellen Schulen hauptsächlich um die mentale Entwicklung der Schüler geht. Das ist der Grund, warum so viele Schüler, die gut in der Schule sind, im wirklichen Leben Schwierigkeiten haben. Vor allem in der Welt des Geldes.

Als der Kurs übers Wochenende weiterging, fand ich heraus, warum ich die Schule nicht gemocht hatte. Ich realisierte, dass ich das Lernen geliebt, aber die Schule gehasst hatte.

Die traditionelle Ausbildung ist eine großartige Umgebung für Einserstudenten, aber sie war keine Umgebung für mich. Die traditionelle Ausbildung erdrückte meine Kreativität, indem sie versuchte, mich durch Angst zu motivieren: durch die Angst, Fehler zu machen, die Angst zu versagen und die Angst, keinen Job zu bekommen. Sie programmierte mich, ein Angestellter im E- oder S-Quadranten zu sein. Ich erkannte, dass die traditionelle Ausbildung

nicht der richtige Platz für jemanden ist, der ein Unternehmer in den B- und I-Quadranten werden möchte.

Vielleicht beenden deshalb so wenige Unternehmer die Schule – Unternehmer wie Thomas Edison, Gründer von General Electric; Henry Ford, Gründer der Ford Motor Company; Steve Jobs, Gründer von Apple; Bill Gates, Gründer von Microsoft; Walt Disney, Gründer von Disneyland, und Mark Zuckerberg, Gründer von Facebook.

Als der Tag weiterging und die Kursleiterin immer tiefer und tiefer auf diese vier Arten der persönlichen Entwicklung einging, erkannte ich, dass ich die meiste Zeit meines Lebens in einer sehr brutalen Ausbildungsumgebung verbracht hatte. Nach vier Jahren an einer Militärakademie nur für Männer und fünf Jahren als Marinepilot war ich mental und physisch sehr stark. Als Marinepilot war ich emotional und spirituell stark, aber nur auf der macho-männlichen Seite. Ich hatte keine höfliche Seite, keine weibliche Energie. Letztendlich war ich ausgebildet, ein Marinekorps-Offizier zu sein, unter Druck emotional ruhig, vorbereitet zu töten und spirituell vorbereitet, für mein Land zu sterben.

Wenn Sie jemals den Film *Top Gun* mit Tom Cruise gesehen haben, bekommen Sie einen Einblick in die männliche Welt und das Draufgängertum von Militärpiloten. Ich habe diese Welt geliebt. Ich war gut in dieser Welt. Es war eine moderne Welt von Rittern und Kriegern. Es war keine Welt für Warmduscher.

In diesem Seminar tauchte ich in meine Emotionen ein und berührte flüchtig meinen Geist. Ich weinte viel, weil es viel zu beweinen gab. Ich hatte Dinge getan und gesehen, um die man niemals jemanden bitten sollte. Während des Seminars umarmte ich einen Mann, etwas, das ich niemals zuvor getan hatte, nicht einmal mit meinem Vater.

Am Sonntagabend fiel es mir schwer, diesen Workshop zu verlassen. Das Seminar war eine einfühlsame, liebenswerte und ehrliche Umgebung. Am Montagmorgen war es ein Schock, wieder von jungen, egoistischen Piloten umgeben zu sein, die dazu bestimmt waren zu fliegen, zu töten und für ihr Land zu sterben.

Nach diesem Wochenendseminar wusste ich, dass es Zeit war, etwas zu verändern. Ich wusste, mich emotional und spirituell weiterzuentwickeln, um ein freundlicherer, liebenswerterer und mitfühlenderer Mensch zu werden, wäre das Härteste, was ich tun könnte. Es ging gegen all meine Jahre auf der Militäarakademie und der Flugschule.

Ich bin nie wieder zur traditionellen Ausbildung zurückgekehrt. Ich hatte kein Bedürfnis mehr, für Noten, Abschlüsse, Promotionen oder Zeugnisse zu lernen. Wenn ich einen Kurs oder eine Schule besuchte, tat ich das von diesem Zeitpunkt an, um zu lernen ein besserer Mensch zu werden. Ich war nicht länger auf der Jagd nach Noten, Abschlüssen und Zeugnissen.

Da wir in einer Lehrerfamilie aufwuchsen, waren unsere Noten, die High School und das College, das wir abschlossen, sowie unsere höheren Abschlüsse alles, was zählte. Wie die Medaillen und Bänder an der Brust eines Marinepiloten waren höhere Abschlüsse und Markenschulen der Status und die Streifen, die Pädagogen an ihren Ärmeln trugen. In ihren Köpfen waren diejenigen, die die High School nicht beendet hatten, die unreinen, verlorenen Seelen des Lebens. Diejenigen mit Master-Abschluss schauten auf jene herab, die nur einen Bachelor-Abschluss hatte. Diejenigen mit einem Dr. wurden in Ehrfurcht gehalten. Im Alter von 26 wusste ich, dass ich nie wieder in diese Welt zurückkehren würde.

Anmerkung der Redaktion: 2009 erhielt Robert den Ehrendokortitel in Unternehmertum vom renommierten San Ignacio de Loyola in Lima, Peru. Die wenigen anderen Empfänger dieser Auszeichnung sind politische Führer wie der ehemalige Präsident von Spanien.

Meinen Weg finden

Ich weiß, dass sich einige von Ihnen jetzt fragen: Warum verbringt er so viel Zeit damit, über nicht-traditionelle Ausbildungskurse zu reden?

Der Grund ist, dass dieses erste Persönlichkeitsentwicklungsseminar meine Liebe zum Lernen wieder aufleben ließ, aber nicht die Art zu lernen, wie sie in der Schule gelehrt wird. Als das Seminar vorbei war, wurde ich zu einem

Seminar-Junkie. Ich ging von Seminar zu Seminar, um mehr über die Verbindung zwischen *meinem* Körper, *meinem* Geist, *meinen* Emotionen und *meiner* Seele herauszufinden.

Je mehr ich lernte, desto neugieriger wurde ich in Bezug auf die traditionelle Ausbildung. Ich begann Fragen zu stellen wie:

- Warum hassen so viele Kinder die Schule?
- Warum mögen so wenige Kinder die Schule?
- Warum sind viele hochgebildete Menschen in der realen Welt nicht erfolgreich?
- Bereitet die Schule dich auf die reale Welt vor?
- Warum habe ich die Schule gehasst, aber liebe das Lernen?
- Warum sind die meisten Lehrer arm?
- Warum bringt uns die Schule kaum etwas über Geld bei?

Diese Fragen brachten mich dazu, ein Student der Ausbildung außerhalb der heiligen Hallen des Schulsystems zu werden. Je mehr ich lernte, desto mehr verstand ich, warum ich die Schule nicht mochte und warum die Schulen die meisten ihrer Schüler nicht bedienen kann, nicht einmal die Einserschüler.

Meine Neugierde berührte meine Seele, und ich wurde ein Unternehmer in Sachen Bildung. Ohne diese Neugierde wäre ich vielleicht nie Autor und Entwickler von Spielen über finanzielle Bildung geworden. Meine spirituelle Ausbildung führte mich auf meinen Lebensweg.

Es scheint, dass wir unseren Lebensweg nicht in unserem Geist finden. Unser Lebensweg ist herauszufinden, was in unseren Herzen ist.

Das bedeutet nicht, dass ein Mensch seinen Lebensweg nicht in der traditionellen Ausbildung finden kann. Ich bin sicher, viele tun das. Ich sage nur,

dass ich bezweifle, dass ich meinen Weg in der traditionellen Schule gefunden hätte.

Warum ist ein Weg wichtig?

Wir alle kennen Menschen, die viel Geld verdienen, aber ihre Arbeit hassen. Wir kennen auch Menschen, die nicht viel Geld verdienen und ihre Arbeit hassen. Und wir alle kennen Menschen, die nur für Geld arbeiten.

Ein Klassenkamerad von mir an der Merchant Marine Academy erkannte, dass er sein Leben nicht auf See verbringen wollte. Anstatt für den Rest seines Lebens zur See zu fahren, ging er nach dem Abschluss an die juristische Fakultät und verbrachte drei weitere Jahre damit, Anwalt zu werden und in eine private Kanzlei im S-Quadranten einzutreten. Er starb mit Anfang fünfzig. Er war ein sehr erfolgreicher, unglücklicher Anwalt geworden. Wie ich hatte er zwei Berufe, als er 26 war. Obwohl er es hasste, Anwalt zu sein, blieb er Anwalt, weil er Familie, Kinder, eine Hypothek und Rechnungen hatte, die bezahlt werden mussten.

Ein Jahr bevor er starb traf ich ihn bei einem Klassentreffen in New York. Er war ein verbitterter Mann. »Alles, was ich mache, ist, hinter reichen Typen wie dir aufzuräumen. Sie zahlen mir nichts. Ich hasse, was ich tue und für wen ich arbeite.«

»Warum machst du nicht etwas anderes?«, fragte ich.

»Ich kann es mir nicht leisten, mit dem Arbeiten aufzuhören. Mein erstes Kind kommt jetzt aufs College.«

Er starb an einem Herzinfarkt, bevor sie das College beendet hatte.

Er verdiente viel Geld durch seine Berufsausbildung, aber er war emotional wütend und spirituell tot und bald auch körperlich.

Ich weiß, dass das ein extremes Beispiel ist. Die meisten Menschen hassen, was sie tun, nicht so sehr, wie mein Freund es getan hat. Trotzdem zeigt es

das Problem, wenn ein Mensch in seinem Beruf gefangen und nicht fähig ist, seinen Weg zu finden.

Für mich ist das ein Manko der traditionellen Ausbildung. Millionen von Menschen verlassen die Schule, nur um in Jobs gefangen zu sein, die sie nicht mögen. Sie wissen, dass ihnen etwas im Leben fehlt. Viele Menschen sind auch finanziell gefangen. Sie verdienen gerade genug, um zu überleben, wollen mehr verdienen, wissen aber nicht, was sie tun sollen.

Da sie von den anderen Quadranten nichts wissen, gehen viele Menschen zurück zur Schule und suchen nach anderen Berufen oder Gehaltserhöhungen im E- oder S-Quadranten, ohne sich der Welt der B- und I-Quadranten bewusst zu sein.

Mein Grund, ein Lehrer zu werden

Mein Hauptgrund, ein Lehrer im B-Quadranten zu werden, war der dringende Wunsch, finanzielle Ausbildung anzubieten. Ich wollte diese Bildung jedem zur Verfügung stellen, der lernen wollte, egal wie viel Geld er hatte oder wie sein Notendurchschnitt war. Darum begann die Rich Dad Company mit dem CASHFLOW-Spiel. Dieses Spiel kann an Orten unterrichten, wo ich es niemals könnte. Das Gute an dem Spiel ist, dass es entwickelt wurde, damit Menschen sich gegenseitig unterrichten können. Es braucht keinen teuren Lehrer oder Klassenraum. Das CASHFLOW-Spiel ist inzwischen in über sechzehn Sprachen übersetzt und erreicht Millionen von Menschen auf der ganzen Welt.

Heute bietet die Rich Dad Company sowohl Kurse für finanzielle Bildung an als auch die Hilfe von Coaches und Mentoren, um die finanzielle Ausbildung eines Menschen zu unterstützen. Unsere Programme sind vor allem für diejenigen wichtig, die sich aus dem E- und S-Quadranten weiterentwickeln möchten in den B- und I-Quadranten.

Es gibt keine Garantie, dass alle in den B- und I-Quadranten kommen, aber sie werden wissen, wie sie diese Quadranten erreichen können, wenn sie wollen.

Veränderung ist nicht leicht

Für mich war es nicht einfach, die Quadranten zu wechseln. Es war harte mentale Arbeit, aber emotional und spirituell noch härter. Ich war in einer Familie von hochgebildeten Angestellten im E-Quadranten aufgewachsen und trug ihre Werte von Ausbildung, Arbeitsplatzsicherheit, Zusatzleistungen und staatlicher Rente mit mir herum. In vielerlei Hinsicht erschwerten die Werte meiner Familie meine Veränderung. Ich musste ihre Warnungen, Bedenken und ihre Kritik darüber, dass ich Unternehmer und Investor wurde, ausblenden. Einige ihrer Werte, die ich ignorieren musste, waren:

- »Aber du musst einen guten Job haben.«
- »Du gehst zu viele Risiken ein.«
- »Was ist, wenn du versagst?«
- »Geh zurück zur Schule und mach deinen Master.«
- »Werde Arzt. Die verdienen viel Geld.«
- »Die Reichen sind gierig.«
- »Warum ist Geld so wichtig für dich?«
- »Geld wird dich nicht glücklich machen.«
- »Geh auf Nummer sicher. Jag nicht deinen Träumen nach.«

Ernährung und Bewegung

Ich erwähne emotionale und spirituelle Entwicklung, weil es genau die benötigt, um eine dauerhafte Veränderung im Leben zu bewirken. Es wird zum Beispiel einem Übergewichtigen kaum etwas bringen, ihm zu sagen: »Iss weniger und bewege dich mehr.«

Ernährung und Bewegung machen gedanklich Sinn, aber die meisten übergewichtigen Menschen essen nicht, weil sie hungrig sind. Sie essen, um eine Leere in ihren Gefühlen und ihrer Seele zu füllen. Wenn jemand an einem Ernährungs- und Bewegungsprogramm teilnimmt, arbeiten sie dort nur an der Psyche und dem Körper. Ohne emotionale Entwicklung und mentale Stärke könnte ein übergewichtiger Mensch eine sechsmonatige Diät machen und Unmengen an Gewicht verlieren, nur um hinterher noch mehr wieder zuzunehmen.

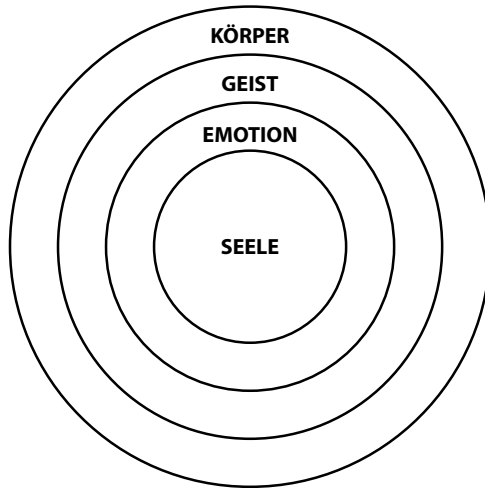
Dasselbe gilt für den Wechsel in andere Quadranten. Sich selbst zu sagen »Ich werde ein Unternehmer im B-Quadrant werden« ist genau so sinnlos, wie wenn ein Kettenraucher sagt: »Morgen höre ich auf zu rauchen.« Rauchen ist eine körperliche Sucht, ausgelöst durch emotionale und geistige Herausforderungen. Ohne emotionale und mentale Unterstützung wird der Raucher immer ein Raucher bleiben. Das Gleiche gilt für Alkoholsucht, Sexsucht oder Kaufsucht. Die meisten Süchte sind Versuche, Glücksgefühle in den Seelen der Menschen zu finden.

Deshalb bietet meine Company Kurse für den Geist und den Körper an, aber auch Coaches und Mentoren, um die emotionale und spirituelle Veränderung zu unterstützen.

Einige wenige Menschen haben die Fähigkeit, diesen Weg alleine zu gehen, aber ich gehörte nicht zu ihnen. Ohne einen Coach wie meinen reichen Vater und ohne die Unterstützung meiner Frau Kim hätte ich es nicht geschafft. Es gab so viele Punkte, an denen ich aufhören und aufgeben wollte. Ohne Kim und meinen reichen Vater hätte ich aufgegeben.

Warum Einserstudenten scheitern

Wenn man noch mal das Diagramm anschaut, ist es einfach zu sehen, warum so viele Einserstudenten in der Welt des Geldes scheitern.

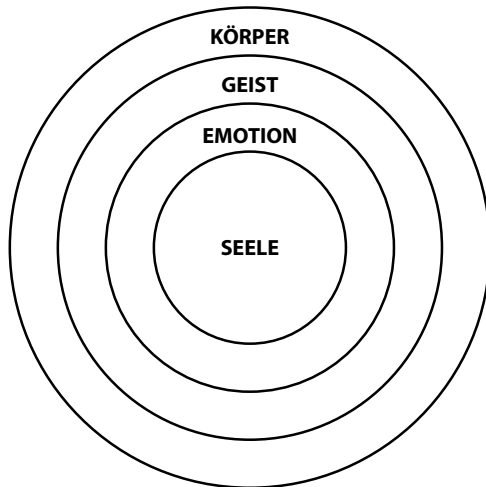


Ein Mensch mag geistig hochgebildet sein, aber wenn er nicht emotional ausgebildet ist, wird oftmals seine Angst seinen Körper davon abhalten, die Dinge zu tun, die er tun muss. Darum stecken so viele Einserstudenten in der »Analyse-Paralyse«, studieren jedes kleine Detail, aber versagen beim Nichtstun. Diese »Analyse-Paralyse« ist bedingt durch unser Schulsystem, das die Schüler bestraft, wenn sie Fehler machen. Einserstudenten sind nur deshalb Einserstudenten, weil sie die wenigsten Fehler machen. Das Problem mit dieser emotionalen Psychose ist, dass im echten Leben die Menschen, die etwas anpacken, diejenigen sind, die die meisten Fehler machen; sie lernen daraus, um im Spiel des Lebens zu gewinnen. Schauen Sie nur die Präsidenten Clinton und Bush an. Clinton konnte nicht eingestehen, dass er Sex hatte, und Bush konnte sich an keinen Fehler erinnern, den er während seiner Präsidentschaftszeit gemacht hatte. Fehler zu machen ist menschlich, aber bezüglich seiner Fehler zu lügen ist kriminell, ein krimineller Akt, bekannt als Meineid.

Als Thomas Edison kritisiert wurde, dass er 1014 Fehlversuche hatte, bevor er die Glühbirne erfunden hatte, sagte er: »Ich habe nicht 1014 Mal versagt. Ich habe erfolgreich 1014 Wege gefunden, wie es nicht funktioniert.«

Mit anderen Worten, der Grund, warum so viele Menschen den Erfolg nicht erreichen, ist, dass sie nicht oft genug scheitern.

Wenn wir uns noch mal das Diagramm anschauen,



sehen wir, dass einer der Gründe, warum sich so viele Menschen an Jobsicherheit klammern, ist, dass sie keine emotionale Ausbildung haben. Sie lassen sich von ihrer Angst stoppen.

Eines der besten Dinge beim Militär und im Marinekorps ist, dass diese Organisationen viel Zeit für die spirituelle, emotionale, geistige und körperliche Entwicklung der jungen Männer und Frauen aufwenden. Auch wenn es eine harte Ausbildung war, war es eine ganzheitliche Ausbildung, die uns auf einen unangenehmen Job vorbereitet hat.

Der Grund, warum ich das CASHFLOW-Spiel entworfen habe, ist, dass es den ganzen Menschen ausbildet. Das Spiel ist ein besseres Unterrichtswerkzeug als Lesen oder ein Vortrag, einfach weil das Spiel den Körper, den Geist, die Emotionen und die Seele des Spielers mit einbezieht.

Das Spiel wurde dafür gemacht, dass die Spieler mit Spielgeld so viele Fehler wie möglich machen und aus diesen Fehlern lernen. Für mich ist das ein menschenfreundlicherer Weg, den Umgang mit Geld zu lernen.

Der Weg ist das Ziel

Heute gibt es Tausende CASHFLOW-Clubs auf der ganzen Welt. Ein Grund, warum CASHFLOW-Clubs wichtig sind, ist, weil sie wie eine Hütte sind, die Schutz bietet vor dem Sturm, wie eine Zwischenstation auf dem Lebensweg. Wenn Sie einem CASHFLOW-Club beitreten, treffen Sie auf Menschen wie Sie selbst, die sich verpflichtet haben, etwas zu verändern, und die nicht nur über Veränderung reden. Anders als in der Schule sind akademische Erfolge keine Voraussetzung. Das Einzige, was gefordert wird, ist der ehrliche Wunsch, zu lernen und etwas zu verändern. In dem Spiel werden Sie jede Menge Fehler in verschiedenen finanziellen Situationen machen, und Sie werden aus den Fehlern lernen, indem Sie Spielgeld benutzen.

CASHFLOW-Clubs sind nichts für diejenigen, die schnell reich werden wollen. CASHFLOW-Clubs sind da, um die mentale, emotionale, seelische, körperliche und finanzielle Veränderung zu unterstützen, die ein Mensch durchleben muss. Wir alle verändern und entwickeln uns mit unterschiedlicher Geschwindigkeit, und so werden Sie ermutigt, in Ihrer eigenen Geschwindigkeit voranzukommen.

Wenn Sie das Spiel einige Male mit anderen gespielt haben, werden Sie eine bessere Idee davon haben, was Ihr nächster Schritt sein sollte und welche der vier Vermögensklassen (Business, Immobilien, Wertpapiere oder Rohstoffe) am besten für Sie ist.

Schlussfolgerung

Seinen eigenen Weg zu finden ist nicht unbedingt einfach. Sogar heute weiß ich nicht genau, ob ich auf meinem Weg bin oder nicht. Wie Sie wissen, verlaufen wir uns von Zeit zu Zeit, und es ist nicht immer einfach, auf unseren Weg zurückzufinden.

Wenn Sie das Gefühl haben, nicht in dem für Sie richtigen Quadranten zu sein, oder Sie nicht auf Ihrem Lebensweg sind, ermutige ich Sie, nach Ihrem Herzen zu suchen und den Weg in Ihrem Leben zu finden. Sie wissen vielleicht, dass es Zeit ist, etwas zu verändern, wenn Sie Dinge sagen wie:

- »Ich arbeite mit toten Menschen.«
- »Ich liebe, was ich tue, aber ich wünschte, ich könnte mehr Geld verdienen.«
- »Ich kann das Wochenende nicht erwarten.«
- »Ich will mein eigenes Ding machen.«
- »Ist endlich Feierabend?«

Meine Schwester ist eine buddhistische Nonne. Ihr Weg ist es, den Dalai Lama zu unterstützen, ein Weg, der ihr nichts einbringt. Und trotzdem, obwohl sie wenig verdient, bedeutet das nicht, dass sie eine arme Nonne sein muss. Sie hat ihr eigenes Mietobjekt und Investitionen in Gold und Silber. Die Kraft ihrer Seele und ihr finanziell gebildeter Geist erlauben ihr, ihrem Lebensweg zu folgen, ohne ein Armutsgelübde abzulegen.

In mancherlei Hinsicht war es eine gute Sache, dass ich in der Schule als dumm bezeichnet wurde. Obwohl es emotional schmerzhaft war, erlaubte mir dieser Schmerz, meinen Lebensweg als Lehrer zu finden. Und wie bei meiner Schwester, der Nonne, bedeutet die Tatsache, dass ich ein Lehrer bin, nicht, dass ich ein armer Lehrer sein muss.

Ich wiederhole, was Thich Naht Hahn sagte: »Der Weg ist das Ziel.«

EINLEITUNG: AUF WELCHEM FELD DES QUADRANTEN OPERIEREN SIE?

*Der CASHFLOW-Quadrant hilft Menschen in Kategorien einzuordnen,
je nachdem, woher ihr Geld kommt.*

Sind Sie finanziell unabhängig? *CASHFLOW-Quadrant* ist für Sie geschrieben, wenn Sie vor der Entscheidung stehen, welchen Weg Sie in finanzieller Hinsicht künftig einschlagen wollen. Wenn Sie selbst entscheiden möchten, was Sie heute tun wollen, um Ihr künftiges finanzielles Los zu ändern, wird Ihnen dieses Buch helfen, Ihren Kurs abzustecken. Das ist der CASHFLOW-Quadrant:



Die Bedeutung der Buchstaben in den einzelnen Feldern:

E = Angestellter (engl. »Employee«)

S = Selbstständiger

B = Geschäftsinhaber (engl. »Business owner«)

I = Investor

Jeder von uns operiert zumindest in einem der vier Felder des CASHFLOW-Quadranten. Diese Zuordnung wird durch die Herkunft unseres Geldes bestimmt. Die meisten Menschen sind von Lohn- und Gehaltszahlungen abhängig, andere sind selbstständig tätig. Angestellte und Selbstständige

operieren auf der linken Hälfte des CASHFLOW-Quadranten. Auf der rechten Seite sind diejenigen zu finden, deren Einkommen aus ihrem eigenen Unternehmen oder Kapitalanlagen stammt.

CASHFLOW-Quadrant beschreibt die vier verschiedenen Menschentypen, die in der Geschäftswelt zu finden sind. Dies wird Ihnen helfen, zu bestimmen, auf welchem Feld des CASHFLOW-Quadranten Sie zurzeit operieren, und Ihren persönlichen Kurs in die finanzielle Unabhängigkeit abzustecken. Man kann zwar auf allen vier Feldern des Quadranten zur finanziellen Unabhängigkeit gelangen, doch werden Ihnen die speziellen Eigenschaften der Felder B oder I helfen, Ihre finanziellen Ziele schneller zu erreichen. Jemand, der in Feld E erfolgreich ist, sollte auch in Feld I Erfolge erzielen!

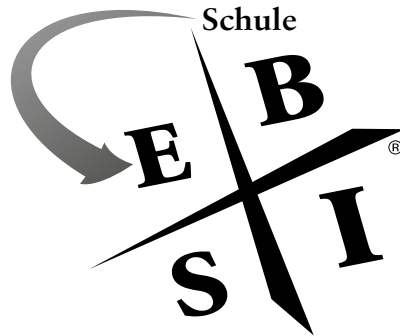
Was möchtest du später einmal werden?

Dieses Buch stellt in vielerlei Hinsicht den zweiten Teil meines Werkes *Reichtum kann man lernen* dar. Für diejenigen, die *Reichtum kann man lernen* nicht gelesen haben: Es handelt von den unterschiedlichen Lektionen, die mir meine beiden Väter über das Themengebiet Geld und Lebensentscheidungen erteilt haben. Der eine war mein leiblicher Vater, der andere der Vater meines besten Freundes. Ersterer besaß eine hervorragende berufliche Ausbildung, während Letzterer die High-School vorzeitig verlassen hatte. Ersterer war arm, Letzterer reich.

Der Rat meines armen Vaters

Immer wenn man mich fragte: »Was willst du einmal werden, wenn du erwachsen bist?«, riet mir mein beruflich hoch qualifizierter, aber armer Vater: »Geh zur Schule, schreib gute Noten und such dir eine sichere Arbeitsstelle.«

Er empfahl mir einen Lebensweg, der folgendermaßen aussah:

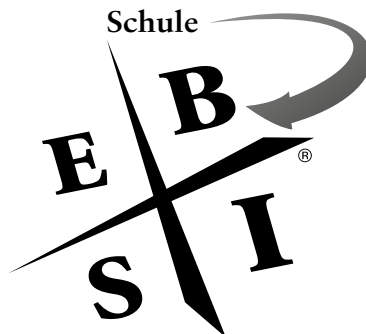


Mein armer Vater riet mir zu der Entscheidung, entweder ein hoch bezahlter Angestellter, ein E, oder ein S, ein hoch bezahlter Selbstständiger, zum Beispiel Arzt, ein Anwalt oder Buchhalter zu werden. Mein armer Vater machte sich viele Gedanken um ein geregeltes Einkommen, Zusatzleistungen und die Sicherheit des Arbeitsplatzes. Aus diesem Grund war er ein hoch bezahlter (aber dennoch armer) Regierungsbeamter, der Leiter des Erziehungswesens des Bundesstaates Hawaii.

Der Rat meines reichen Vaters

Mein reicher, aber ungebildeter Vater hingegen gab mir einen völlig anderen Rat: »Geh zur Schule, mach deinen Abschluss, gründe eigene Unternehmen und werde ein erfolgreicher Investor.«

Er empfahl mir einen Lebensweg, der folgendermaßen aussieht:



In diesem Buch berichte ich von dem geistigen, emotionalen und beruflichen Prozess, den ich durchlaufen habe, weil ich den Rat meines reichen Vaters befolgte.

An wen wendet sich dieses Buch?

Dieses Buch ist für Menschen geschrieben, die bereit zum Wechseln der Felder des Quadranten sind. Vor allem richtet es sich an diejenigen, die zurzeit in den Feldern E und S operieren und sich mit der Überlegung tragen, in die Felder B oder I zu wechseln. Es ist für Leute bestimmt, die bereit sind, über die Grenzen der Arbeitsplatzsicherheit hinauszugehen und das Ziel finanzieller Sicherheit zu erreichen. Es ist kein einfacher Lebensweg, aber der Preis, den es am Ende der Reise zu gewinnen gibt, ist die Reise wert. Es ist der Weg zur finanziellen Unabhängigkeit.

Als ich zwölf Jahre alt war, erzählte mir mein reicher Vater eine einfache Geschichte, die mich zu großem Reichtum und finanzieller Unabhängigkeit geführt hat. Es war die Art und Weise, wie mir mein reicher Vater den Unterschied zwischen der linken Seite des CASHFLOW-Quadranten, E und S, und der rechten Hälfte, den Feldern B und I, erklärt hat. Dies ist die Geschichte:

»Es war einmal ein malerisches kleines Dorf. Es lebte sich großartig dort – bis auf ein Problem: Es gab kein Wasser in diesem Dorf – außer dann, wenn es regnete. Um das Problem ein für alle Mal zu lösen, lobten die Dorfältesten einen Vertrag für eine tägliche Wasserlieferung an das Dorf aus. Zwei Freiwillige meldeten sich für diese Aufgabe, und die Dorfältesten nahmen beide unter Vertrag. Sie hatten das Gefühl, dass ein Wettbewerb die Preise niedrig halten und einen ständigen Vorrat an Wasser sicherstellen würde.

Der erste Gewinner des Vertrags, Ed, lief sofort los, kaufte zwei galvanisierte Stahleimer und begann, den Weg zum eine Meile entfernten See hin und zurück zu rennen. Er verdiente also Geld, indem er sich von früh bis spät abmühte, mit seinen beiden Eimern Wasser aus dem See zu holen. Er leerte sie in den großen Betonwasserspeicher, den das Dorf gebaut hatte. Jeden Morgen musste er aufstehen, bevor die anderen Dorfbewohner erwachten,

um sicherzustellen, dass ein ausreichender Wasservorrat vorhanden war. Es war eine anstrengende Arbeit, aber er war sehr froh darüber, dass er einen der beiden Verträge für diese Aufgabe bekommen hatte.

Der zweite Vertragsgewinner, Bill, verschwand für eine Weile. Monatlang war nichts von ihm zu sehen, was Ed sehr glücklich machte, da er keine Konkurrenz hatte. Ed machte das ganze Geld.

Anstatt zwei Eimer zu kaufen, um mit Ed in Konkurrenz zu treten, hatte Bill einen Geschäftsplan ausgearbeitet, ein Unternehmen gegründet, vier Investoren gefunden, einen Direktor eingestellt, der die Arbeit erledigte, und kehrte sechs Monate später mit einem Bautrupp zurück. Innerhalb eines Jahres hatte sein Team eine Wasserleitung aus rostfreiem Stahl mit großer Kapazität gebaut, die das Dorf mit dem See verband.

Bei der großen Eröffnungsfeier verkündete Bill, dass sein Wasser sauberer sei als Eds. Bill wusste, dass es Beschwerden über Schmutz in Eds Wasser gegeben hatte. Bill gab auch bekannt, dass er das Dorf 24 Stunden am Tag, sieben Tage pro Woche mit Wasser versorgen könne. Ed konnte nur an Wochentagen Wasser liefern – er arbeitete nicht am Wochenende. Dann verkündete Bill, dass er für die bessere Qualität und die verlässlichere Lieferung seines Wassers 75 Prozent weniger verlangen werde als Ed. Das Dorf jubelte und stürzte sich sofort auf den Wasserhahn am Ende von Bills Leitung.

Um mithalten zu können, senkte Ed den Preis für seine Wasserlieferung umgehend um 75 Prozent, kaufte zwei weitere Eimer, versah seine Eimer mit Deckeln und schleppte nun jedes Mal vier Eimer hin und zurück. Um seine Dienstleistung zu verbessern, ließ er sich während der Nachtschicht und an den Wochenenden von seinen zwei Söhnen helfen. Als seine Söhne aufs College kamen, sagte er zu ihnen:

›Kommt schnell zurück, denn eines Tages wird euch dieses Unternehmen gehören.«

Aus irgendeinem Grund kehrten seine beiden Söhne nie zurück. Schließlich stellte Ed Mitarbeiter ein und bekam Probleme mit der Gewerkschaft. Die

Gewerkschaft forderte höhere Löhne, bessere Zusatzleistungen und verlangte, dass ihre Mitglieder nur einen Eimer auf einmal tragen sollten.

Bill hingegen kam zu der Erkenntnis: Wenn sein Dorf Wasser brauchte, müssten andere Dörfer ebenfalls auf Wasser angewiesen sein. Er überarbeitete seinen Geschäftsplan und begann, das schnelle Liefertempo, die große Kapazität, den niedrigen Preis und die sauberen Wasserleitungen an Dörfer auf der ganzen Welt zu verkaufen. Er verdiente nur 1 Cent pro Eimer Wasser, aber er lieferte Tausende Eimer Wasser täglich. Unabhängig davon, ob er arbeitete oder nicht, verbrauchten Tausende von Menschen Tausende Eimer Wasser. Und dieses ganze Geld floss auf sein Bankkonto. Bill hatte neben der Wasserleitung zu den Dörfern auch ein Leitungssystem entwickelt, durch das ihm Geld zufloss.

Bill lebte glücklich und zufrieden, während Ed für den Rest seines Lebens hart arbeiten musste, ständig begleitet von finanziellen Problemen. Ende der Geschichte.«

Diese Geschichte von Bill und Ed diente mir jahrelang als Wegweiser. Sie hat mich bei den Entscheidungsprozessen in meinem Leben unterstützt. Ich frage mich häufig:

»Baue ich eine Wasserleitung – oder schlepe ich Eimer?«

»Rackere ich mich mühsam ab – oder arbeite ich clever?«

Und die Antworten auf diese Fragen haben mir finanzielle Unabhängigkeit beschert.

Und davon handelt dieses Buch. Es erzählt Ihnen, was dazu nötig ist, ein »B« oder »I« zu werden. Es richtet sich an Menschen, die es satt haben, Eimer zu schleppen, und die bereit zum Bau von Leitungen sind, durch die das Geld in ihre Taschen hineinfließt und nicht aus ihnen heraus.

Dieses Buch gliedert sich in drei Teile

Teil I: Der erste Teil dieses Buches behandelt die grundlegenden Unterschiede zwischen den verschiedenen Menschentypen, die in den vier Feldern des Quadranten operieren. Es wird erklärt, weshalb sich bestimmte Leute zu bestimmten Feldern hingezogen fühlen und häufig dort steckenbleiben, ohne es zu merken. Das wird Ihnen helfen herauszufinden, in welchem Feld des Quadranten Sie derzeit operieren und wo Sie sich in fünf Jahren befinden wollen.

Teil II: Im zweiten Teil dieses Buches geht es um persönliche Veränderung. Es kommt mehr darauf an, wer Sie sein wollen als was Sie tun müssen.

Teil III: Im dritten Teil dieses Buches werden sieben Schritte vorgestellt, die Sie auf Ihrem Weg zur rechten Seite des Quadranten unternehmen können.

Das ganze Buch hindurch betone ich die Wichtigkeit der finanziellen Intelligenz. Wenn Sie auf der rechten Seite des Quadranten operieren möchten, der B-I-Hälfte, müssen Sie cleverer sein als eine Person, die sich dafür entscheidet, ein »E« oder »S« auf der linken Seite zu bleiben.

Als »B« oder »I« müssen Sie in der Lage sein, die Richtung Ihres Kapitalflusses zu steuern. Dieses Buch ist für Menschen geschrieben, die bereit sind, Veränderungen in ihrem Leben vorzunehmen. Es richtet sich an Leute, die willens sind, über die Arbeitsplatzsicherheit hinauszugehen und eigene »Leistungen« zu bauen, um finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen.

Wir stehen zurzeit am Beginn des Informationszeitalters. Um im Informationszeitalter erfolgreich zu sein, benötigt man Informationen aus allen vier Feldern des Quadranten. Leider befinden sich unsere Schulen noch in der industriellen Ära und bereiten ihre Schüler nur auf das Agieren auf der linken Seite des Quadranten vor.

Wenn Sie auf der Suche nach neuen Möglichkeiten sind, im Informationszeitalter vorwärtszukommen, dann richtet sich dieses Buch an Sie. Es wurde geschrieben, um Sie auf Ihrer Reise ins Informationszeitalter zu unterstützen.

Einleitung: Auf welchem Feld des Quadranten operieren Sie?

Wenn Sie bereit sind, Ihre Reise in die finanzielle Unabhängigkeit anzutreten, oder sich bereits auf dieser Reise befinden, dann ist dieses Buch für Sie geschrieben.

TEIL I
DER CASHFLOW-QUADRANT