

Vom Autor
des mit Abstand
erfolgreichsten
Finanzratgebers
in den USA:
Rich Dad Poor Dad

RICH DAD'S
FRÜHER UND REICH
IN RENTE

WIE SIE SCHNELL REICH WERDEN
UND FÜR IMMER BLEIBEN



SPIEGEL
Bestseller-
Autor

FBV

ROBERT T. KIYOSAKI

ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S

FRÜHER UND REICH
IN RENTE

WIE SIE SCHNELL REICH WERDEN
UND FÜR IMMER BLEIBEN

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Für Fragen und Anregungen:
info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage Dezember 2020

© 2021 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright © 2019 by Robert T. Kiyosaki

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.
CASHFLOW and Rich Dad are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.
CASHFLOW Quadrant (EBSI Stylized Logo) is a registered trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

Die englische Originalausgabe erschien 2012 bei Plata Publishing, LLC unter dem Titel *Rich Dad's Retire Young Retire Rich*.

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: Manuela Kahle

Korrektur: Anja Hilgarth

Umschlaggestaltung: In Anlehnung an das Cover der Originalausgabe Pamela Machleidt, München

Umschlagabbildung: Plata Publishing, LLC; Rich Dad Company

Satz: inpunkt[w]o Haiger, (www.inpunktwo.de)

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-367-1

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-677-1

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-678-8

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

*An alle Menschen, die diesen Weg vor uns gegangen sind ...
Menschen, die unser aller Leben besser gemacht und
bereichert haben.*

Anmerkung des Autors

Dieses Buch wurde sechs Monate vor den tragischen Ereignissen des 11. September 2001 fertiggestellt. Trotzdem sind die Informationen in diesem Buch heute wichtiger als je zuvor.

In diesen unsicheren Zeiten gewinnt Ihre finanzielle Bildung noch mehr an Wert.

Wenn Sie alte Investitionsratschläge wie »Seien Sie geduldig«, »Investieren Sie auf lange Sicht« und »Diversifizieren Sie!« langweilen, dann ist dieses Buch genau das Richtige für Sie.

INHALT

Einführung

Warum David auf Goliath traf9

Teil 1

Die Hebelwirkung Ihres Verstandes 19

Kapitel 1

Wie man reich wird und jung in Rente geht21

Kapitel 2

So jung wie möglich in Rente gehen.....33

Kapitel 3

Wie ich früh in Rente ging.....41

Kapitel 4

Wie Sie früh in Rente gehen können 55

Kapitel 5

Die Hebelwirkung Ihres Verstandes 69

Kapitel 6

Was halten Sie für riskant?87

Kapitel 7

Wie man weniger arbeitet und mehr verdient..... 99

Kapitel 8

Der schnellste Weg, reich zu werden117

| | |
|---|-----|
| Teil 2 | |
| Die Hebelwirkung Ihres Plans | 125 |
| Kapitel 9 | |
| Wie schnell ist Ihr Plan? | 127 |
| Kapitel 10 | |
| Der Hebel, eine reiche Zukunft zu sehen..... | 147 |
| Kapitel 11 | |
| Die Hebelwirkung der Integrität | 173 |
| Kapitel 12 | |
| Die Hebelwirkung von Märchen | 185 |
| Kapitel 13 | |
| Der Hebel der Großzügigkeit | 205 |
| | |
| Teil 3 | |
| Die Hebelwirkung der Handlungen | 231 |
| Kapitel 14 | |
| Die Hebelwirkung von Gewohnheiten | 233 |
| Kapitel 15 | |
| Die Hebelwirkung Ihres Geldes | 249 |
| Kapitel 16 | |
| Die Hebelwirkung von Immobilien | 263 |
| Kapitel 17 | |
| Die Hebelwirkung bei Wertpapieren | 283 |
| Kapitel 18 | |
| Die Hebelwirkung eines Unternehmens im B-Quadranten | 325 |

| | |
|--|-----|
| Kapitel 19 | |
| Heiße Tipps..... | 341 |
| Kapitel 20 | |
| Unterschiedliche Realitäten..... | 369 |
| Teil 4 | |
| Die Hebelwirkung Ihres ersten Schritts | 373 |
| Kapitel 21 | |
| Wie man weitermacht | 375 |
| Zum Schluss | 383 |
| Über den Autor: Robert Kiyosaki..... | 389 |

Einführung

WARUM DAVID AUF GOLIATH TRAF

Die Geschichte von David und Goliath war eine der Lieblingsgeschichten meines reichen Vaters. Ich vermute, dass er sich selbst als David sah, als einen Mann, der mit nichts anfing, aber aufstieg, um gegen die Giganten der Wirtschaft anzutreten. Mein reicher Vater¹ sagte: »David konnte Goliath besiegen, weil er die Kraft der Hebelwirkung zu nutzen wusste. Ein kleiner Junge und eine einfache Steinschleuder waren weitaus mächtiger als der gefürchtete Riese Goliath. Das ist die Macht der Hebelwirkung.«

Meine früheren Bücher beschäftigten sich mit der Kraft des Cashflows. Mein reicher Vater sagte: »*Cashflow* ist der wichtigste Begriff in der Welt des Geldes. Der zweitwichtigste ist die *Hebelwirkung*.« Er sagte auch: »Hebelwirkung ist der Grund dafür, dass manche Menschen reich werden und andere nicht.« Mein reicher Vater erklärte auch, dass Hebelwirkung Macht ist und dass Macht zu unseren Gunsten oder gegen uns wirken kann. Denn Hebelwirkung ist Macht, und einige nutzen sie, einige missbrauchen sie und andere fürchten sie. Er sagte: »Weniger als 5 Prozent aller Amerikaner sind reich, weil nur 5 Prozent wissen, wie die Macht der Hebelwirkung einzusetzen ist. Viele, die reich werden wollen, scheitern, weil sie die Macht missbrauchen. Und die meisten Menschen werden nicht reich, weil sie die Macht der Hebelwirkung fürchten.«

¹ Anmerkung der Redaktion: Wenn Robert Kiyosaki von seinem reichen Vater spricht, meint er den Vater seines besten Freundes, wenn er von seinem armen Vater spricht, meint er seinen leiblichen Vater.

Es gibt viele Formen von Hebelwirkung

Hebelwirkung gibt es in vielen Formen. Eine der anerkannten Formen der Hebelwirkung ist diejenige von geliehenem Geld. Heute sind wir uns des ernststen Problems bewusst, dass Menschen diese mächtige Form der Hebelwirkung missbrauchen.

Millionen von Menschen haben finanzielle Schwierigkeiten, weil die Macht des Schuldenhebels gegen sie eingesetzt wird. Da der Missbrauch beim Einsatz des Schuldenhebels Folgen hat, fürchten sich viele Menschen heute vor dieser Form der Fremdfinanzierung und sagen: »Zerschneiden Sie Ihre Kreditkarten, zahlen Sie Ihre Hypothek ab und befreien Sie sich von den Schulden.«

Mein reicher Vater schmunzelte und sagte: »Das Zerschneiden der Kreditkarten macht nicht reich. Würde ich meine Kreditkarten zerschneiden, würde mich das nur unglücklich machen.« Trotzdem stimmte mein reicher Vater zu, dass man, wenn man mit der Macht des Schuldenhebels missbräuchlich umgeht, auf jeden Fall seine Kreditkarten zerschneiden, seine Hypothek abbezahlen und aus den Schulden herauskommen sollte. Er sagte: »Bei manchen Leuten wirkt eine Kreditkarte so, wie wenn man einem Betrunkenen eine geladene Waffe gibt. Jeder, der in die Nähe dieses Betrunkenen kommt, schwebt in Gefahr, inklusive dem Betrunkenen selbst.«

Anstatt uns zu lehren, die Macht des Schuldenhebels zu fürchten, lehrte mein reicher Vater seinen Sohn und mich, wie wir die Macht des Schuldenhebels zu unseren Gunsten *nutzen* können. Deshalb sagte er oft: »Es gibt gute und schlechte Schulden. Gute Schulden machen einen reich und schlechte Schulden machen einen arm. Die meisten Menschen sind mit schlechten Schulden belastet, und viele andere leben in Angst vor Schulden und sind stolz darauf, schuldenfrei zu sein, sogar frei von guten Schulden.«

In diesem Buch erfahren Sie, wie meine Frau Kim und ich früher und reich in Rente gingen, weil wir hoch verschuldet waren – hoch verschuldet mit guten Schulden, Schulden, die uns reich und finanziell frei machten. Mit anderen Worten, wir nutzten die Macht der Hebelwirkung: Wir missbrauchten sie nicht und wir leben auch nicht in Angst vor ihrer Macht. Stattdessen respektieren wir die Macht der Hebelwirkung und setzen sie weise und vorsichtig ein.

Kann jeder reich werden?

In den Hunderten von Interviews, die ich seit der Veröffentlichung des ersten *Rich Dad*-Buches gebe, wird mir immer diese Frage gestellt: »Glauben Sie, dass jeder reich werden kann?«

Ich antworte: »Ja. Ich glaube, jeder hat das Potenzial, reich zu werden.«

Daraufhin werde ich oft gefragt: »Wenn jeder das Potenzial hat, reich zu werden, warum werden dann so wenige Menschen reich?«

Meine übliche Antwort lautet: »Die Zeit reicht heute nicht aus, um diese Frage zu beantworten.« Und wenn der Interviewer auf einer Antwort besteht, sage ich oft: »Viele der Antworten finden sich in meinen ersten vier Büchern aus der *Rich Dad*-Reihe.«

Wenn der Interviewer hartnäckig ist, fragt er vielleicht so etwas wie: »Wann werden Sie uns alle Antworten geben?« Darauf antworte ich: »Ich weiß nicht, ob jemand alle Antworten hat.«

Auch wenn ich nicht alle Antworten habe, freue ich mich sehr, Ihnen endlich dieses Buch, das fünfte Buch aus der *Rich Dad*-Reihe, vorzulegen. Dieses Buch wird erklären, warum ich glaube, dass wir alle bereits die Macht und das Potenzial haben, sehr reich zu werden ... und ich meine damit alle, nicht nur einige von uns. Es wird auch erklären, wie meine Frau Kim und ich früher und reich in Rente gehen konnten, obwohl wir ohne einen Cent starteten. Und es wird auch erklären, warum einige Menschen reich und andere arm sind, obwohl wir alle die Macht und das Potenzial haben, sehr reich zu sein und jung in Rente zu gehen. Es ist alles eine Frage der Hebelwirkung.

In den ersten vier Büchern der *Rich Dad*-Reihe ging es in erster Linie um die Macht des Cashflows. In diesem Buch geht es um die Hebelwirkung. Warum ein ganzes Buch? Der Grund dafür ist, dass Hebelwirkung ein Wort mit einer umfassenden Bedeutung ist, das praktisch alles in unserem Leben betrifft.

Dieses Buch wird sich auf drei wichtige Formen der Hebelwirkung konzentrieren: die Hebelwirkung Ihres Verstandes, Ihres Plans und Ihrer Handlungen.

Erster Abschnitt: Die Hebelwirkung Ihres Verstandes

Dies ist der wichtigste Abschnitt des Buches. In diesem Abschnitt erfahren Sie, warum Geld nicht reich macht. In diesem Abschnitt werden Sie

herausfinden, dass die mächtigste Form der Hebelwirkung in der Welt – Ihr Verstand – die Macht hat, Sie reich oder arm zu machen. So wie jemand die Macht des Schuldenhebels nutzen, missbrauchen oder fürchten kann, gilt das Gleiche für Ihren Verstand, eine sehr mächtige Form des Hebels.

WÖRTER HABEN HEBELWIRKUNG

Sie werden die Macht der Wörter entdecken. Mein reicher Vater sagte immer: »Wörter haben Hebelwirkung. Worte sind mächtige Werkzeuge, Werkzeuge für das Gehirn. Aber so wie man Schulden benutzen kann, um reich oder arm zu werden, können Wörter benutzt werden, um reich oder arm zu werden.« In diesem Abschnitt erfahren Sie etwas über die Macht der Wörter und darüber, wie reiche Menschen Wörter für Reichtum und arme Menschen Wörter für Armut verwenden. Mein reicher Vater sagte oft: »Dein Verstand kann dein mächtigster Vermögenswert sein oder deine mächtigste Verbindlichkeit. Wenn du mit deinem Verstand die richtigen Wörter benutzt, wirst du sehr reich. Wenn du die falschen Wörter benutzt, wird dein Verstand dich arm machen.« In diesem Abschnitt finden Sie Informationen zu Wörtern für Reichtum und für Armut.

Sie werden herausfinden, warum mein reicher Vater sagte: »Man braucht kein Geld, um Geld zu verdienen.« Er sagte: »Reichwerden beginnt mit deinen Worten, und Worte kosten nichts.«

WARUM INVESTIEREN NICHT RISKANT IST

In diesem Buch werden Sie herausfinden, warum Menschen, die sagen: »Investieren ist riskant«, zu den größten Verlierern auf den Anlagemärkten gehören. Die Ursache liegt wiederum in den Worten. Sie werden herausfinden, dass das, was Sie für realistisch halten, Ihre Realität wird. Sie werden herausfinden, warum Menschen, die Investitionen für riskant halten, in die risikoreichste aller Anlagen investieren. Das liegt an ihrer Realität. In diesem Buch werden Sie herausfinden, warum Investieren nicht riskant sein muss. Um sicherere, renditestärkere Investitionen zu finden, müssen die Menschen zunächst einmal ihre Sprache ändern.

Wie bereits erwähnt, kann die Macht der Hebelwirkung genutzt, missbraucht oder gefürchtet werden. In diesem Abschnitt erfahren Sie, wie Sie die Hebelwirkung Ihres Verstandes zu Ihren finanziellen Gunsten nutzen können, anstatt sie gegen sich einzusetzen. Mein reicher Vater sagte: »Die meisten Menschen nehmen den mächtigsten Hebel der Welt, ihren Verstand, und setzen diese Macht ein, um sich selbst arm zu machen.«

So sollte diese Macht nicht eingesetzt werden. Hier wird sie missbraucht. Jedes Mal, wenn Sie sagen: »Ich kann es mir nicht leisten« oder »Das kann ich nicht tun« oder »Investieren ist riskant« oder »Ich werde nie reich sein«, benutzen Sie die mächtigste Form der Hebelwirkung, die Sie haben, um sich selbst zu schädigen.

Wenn Sie früher und reich in Rente gehen wollen, müssen Sie Ihren Verstand zu Ihren Gunsten und nicht gegen sich selbst einsetzen. Wenn Sie das nicht können, werden Ihnen die Dinge, die in den beiden anderen Abschnitten dieses Buches beschrieben werden, nicht möglich sein, auch wenn sie leicht umzusetzen sind. Wenn es Ihnen gelingt, die Kontrolle über Ihre stärkste Form der Hebelwirkung zu übernehmen, werden die nächsten beiden Abschnitte einfach sein.

Zweiter Abschnitt: Die Hebelwirkung Ihres Plans

In meinem dritten Buch, *Rich Dad's Investmentguide*, schrieb ich: »Investieren ist ein Plan.« Damit Kim und ich jung in den Ruhestand gehen konnten, mussten wir einen Plan haben, einen Plan, der bei null begann, weil wir nichts hatten. Der Plan hatte ein Ende oder einen Ausstieg, und er hatte auch eine zeitliche Begrenzung. Unser Zeitlimit waren zehn Jahre oder weniger. Wir brauchten neun Jahre und gingen 1994 in Rente. Ich war 47 und Kim 37. Obwohl wir mit nichts angefangen hatten, stiegen wir mit ungefähr 85.000 bis 120.000 Dollar Jahreseinkommen aus, ohne weiterarbeiten zu müssen. Unser Einkommen stammte nun ausschließlich aus unseren Investitionen. Auch wenn es nicht viel Geld gewesen sein mag, waren wir finanziell frei, weil unsere Ausgaben sich auf weniger als 50.000 Dollar pro Jahr beliefen.

WIR GINGEN JUNG IN RENTE, UM REICH ZU WERDEN

Jung in Rente zu gehen brachte unter anderem den Vorteil mit sich, dass wir jetzt die freie Zeit hatten, um wirklich reich zu werden. Übrigens definiert das *Forbes*-Magazin reich als 1 Million Dollar oder mehr an jährlichem Einkommen. Mit anderen Worten, laut *Forbes* waren wir noch nicht reich, als wir in Rente gingen. Da wir das wussten, war es unser Ziel, jung in den Ruhestand zu gehen, weil wir dann die Zeit haben würden, reich zu werden. Nach dem Eintritt in den Ruhestand war unser Plan, Zeit mit Investieren und dem Aufbau von Unternehmen zu verbringen. Heute verfügen wir nicht nur über einen beträchtlichen Immobilienbesitz, sondern haben auch

ein Verlagshaus, ein Bergbauunternehmen, ein Technologieunternehmen und eine Ölgesellschaft sowie Investitionen in den Aktienmarkt aufgebaut. Wie mein reicher Vater oft sagte: »Das Problem mit einem Arbeitsplatz ist, dass er dem Reichwerden im Wege steht.« Mit anderen Worten, wir gingen jung in Rente, damit wir die Zeit hatten, reich zu werden. Heute gehen unsere jährlichen Einnahmen pro Jahr aus unseren Investitionen und Geschäften in die Millionen und steigen stetig, auch nach dem Börsencrash. Alles läuft nach Plan. In meinem dritten Buch, *Rich Dad's Investmentguide*, schrieb ich, dass die meisten Menschen planen, arm zu sein. Deshalb sagen so viele Menschen: »Wenn ich in Rente gehe, wird mein Einkommen sinken.« Mit anderen Worten sagen sie: »Ich habe vor, mein ganzes Leben lang hart zu arbeiten, und wenn ich in Rente gehe, werde ich ärmer.« Das mag im Industriezeitalter kein guter Plan gewesen sein, aber im Informationszeitalter ist das ein sehr schlechter Plan.

Millionen von Arbeitnehmern verlassen sich jetzt auf ihre Rentenpläne, Pläne wie 401(k) oder IRA in den USA, Superannuation Plans in Australien, RRSP-Pläne in Kanada und andere Pläne, die bei Eintritt ins Rentenalter für sie da sein werden. Diese Pläne sind das, was ich als Rentenpläne des Informationszeitalters bezeichne. Ich nenne sie so, weil im Informationszeitalter die Mitarbeiter jetzt selbst für ihre Rente verantwortlich sind. Im Industriezeitalter war es die Firma oder die Regierung, die sich um Ihre finanziellen Bedürfnisse kümmerte, wenn Ihr Arbeitsleben vorbei war. Es gibt eine tragische Schwachstelle in diesen Rentenplänen des Informationszeitalters. Diese besteht darin, dass die meisten dieser Pläne an den Börsenindex gekoppelt sind, und wie Sie vielleicht bemerkt haben, steigen und sinken die Aktienpreise. Es schockiert mich, wenn ich feststelle, dass Millionen und Abermillionen von hart arbeitenden Menschen jetzt um ihre finanzielle Zukunft und ihre finanzielle Sicherheit an der Börse wetten. Was wird mit diesen Arbeitnehmern geschehen, wenn sie zum Beispiel 85 Jahre alt sind und ihr Rentenplan wertlos wird, entweder durch Wertminderung, Diebstahl oder einen Marktcrash? Wird man ihnen sagen: »Suchen Sie sich eine Stelle und fangen Sie an, für den Ruhestand zu sparen?« Deshalb bin ich besorgt, schreibe ich meine Bücher und gebe Seminare. Ich glaube, wir müssen die Menschen umfassender ausbilden und besser auf das Informationszeitalter vorbereiten – das Zeitalter, in dem wir alle viel mehr über Geld wissen müssen, das Zeitalter, in dem wir alle mehr finanzielle Verantwortung übernehmen und weniger von einem Unternehmen oder einer Regierung abhängig sein dürfen, die sich um uns kümmern, wenn unser Arbeitsleben vorbei ist.

Schauen Sie sich die Zahlen an. Im Jahr 2010 begann der erste von 75 Millionen Babyboomern, in den Ruhestand zu gehen. Nehmen wir an, dass jeder dieser 75 Millionen Rentner im Laufe der Jahre nur 1000 Dollar pro Monat aus dem versprochenen staatlichen Rentenplan, in den er eingezahlt hat, und weitere 1000 Dollar pro Monat von den Finanzmärkten erhält. Wenn meine Rechnung richtig ist, ergeben 75 Millionen mal 1000 Dollar monatlich 75 Milliarden Dollar aus dem Regierungsprogramm und dieselbe Summe noch einmal aus den Finanzmärkten.

75 Milliarden Dollar von den Finanzmärkten. 75 Milliarden Dollar pro Monat, die jeweils von der Regierung und von den Finanzmärkten kommen, werden dramatische Auswirkungen auf beide Institutionen haben. Was wird die Regierung tun? Wird sie die Steuern erhöhen? Was wird an den Finanzmärkten passieren, wenn 75 Milliarden Dollar aus dem Markt herausgezogen werden statt hineingesteckt?

Wird weiterhin geraten: »Kaufen und halten, langfristig investieren und Ihr Portfolio diversifizieren«? Werden die Finanzberater weiterhin sagen: »Der Aktienmarkt steigt im Durchschnitt immer?« Ich habe keine Kristallkugel, und ich gebe nicht vor, die Zukunft vorherzusagen, aber so viel kann ich sagen: Eine Summe von 150 Milliarden Dollar, die aus diesen beiden großen Institutionen herausgezogen wird, anstatt hineingesteckt, wird einige Wellen in der Wirtschaft verursachen.

Die alten Pläne aus der Old Economy werden Millionen von Menschen in finanzielle Not bringen, wenn ihr Arbeitsleben vorbei ist. Millionen von Menschen in Amerika haben weder einen betrieblichen noch einen privaten Rentenplan. Was werden sie tun? Sich eine Stelle suchen? Ihr ganzes Leben lang arbeiten? Bei ihren Kindern oder Enkelkindern einziehen? Ein Leben lang hart zu arbeiten, ist ein schlechter Plan. Auch wenn es ein schlechter Plan ist, haben Millionen von Menschen genau diesen Plan, sogar einige derer, die heute viel Geld verdienen. Sie arbeiten heute hart, haben aber nichts für morgen zurückgelegt. Für viele Babyboomer läuft die Zeit, unser wichtigster Vermögenswert, ab.

Ich höre auch Menschen sagen: »Wenn ich in Rente gehe, werde ich nicht mehr viel Geld brauchen. Mein Haus wird abbezahlt sein und meine Lebenshaltungskosten werden sinken.« Es stimmt zwar, dass Ihre Lebenshaltungskosten sinken können, aber was steigt, sind Ihre medizinischen Kosten. Schon jetzt sind Arzneimittel, Gesundheit und Zahnbehandlung für viele arbeitende Menschen zu teuer. Was wird passieren, wenn die Gesundheitsindustrie mit Millionen von Rentnern konfrontiert wird, die

medizinische Versorgung zum Leben brauchen, aber kein Geld haben, um diese zu bezahlen? Und wenn Sie glauben, dass Medicare (das amerikanische staatliche Gesundheitsprogramm) Sie rettet, dann glauben Sie wahrscheinlich auch noch an den Osterhasen.

Vielleicht sagte Alan Greenspan, ehemaliger Vorsitzender des Federal Reserve Board, deshalb: »Wir müssen anfangen, in unseren Schulen Finanzkenntnisse zu vermitteln.« Wir müssen anfangen, unsere Kinder zu lehren, finanziell für sich selbst zu sorgen, anstatt ihnen beizubringen, dass sie erwarten dürfen, dass die Regierung oder das Unternehmen, für das sie arbeiten, sich nach ihrer Pensionierung um sie kümmert.«

Wenn Sie früher und reich in Rente gehen wollen, brauchen Sie einen besseren Plan, als ihn die meisten Menschen haben. Im zweiten Abschnitt geht es um die sehr wichtige Hebelwirkung, einen Plan zu haben, wie man früher und reich in Rente gehen kann.

Dritter Abschnitt: Die Hebelwirkung Ihrer Handlungen

Es gibt eine oft erzählte Geschichte über drei Vögel, die auf einem Zaun sitzen. Die Frage lautet: »Wenn zwei Vögel beschließen wegzufiegen, wie viele Vögel bleiben dann noch übrig?« Die Antwort lautet: »Es bleiben drei Vögel übrig.« Die Lektion lautet: Nur weil Sie sich entscheiden, etwas zu tun, heißt das nicht, dass Sie auch tun werden, wozu Sie sich entschlossen haben. In der realen Welt sind weniger als 5 Prozent der US-Bevölkerung reich, weil 95 Prozent der Bevölkerung vielleicht reich sein wollen, aber nur 5 Prozent auch entsprechend handeln.

In meinem vierten Buch, *Rich Kid Smart Kid*, schreibe ich darüber, wie unser Schulsystem Kinder dafür bestraft, dass sie Fehler machen. Wenn man sich jedoch ansieht, wie wir lernen, lernen wir aus unseren Fehlern. Die meisten von uns lernen Fahrrad fahren, indem sie dabei ein paarmal hinfallen. Wir lernen laufen, indem wir ein paarmal hinfallen. Dann kommen wir in die Schule, und man lehrt uns, nicht hinzufallen.

Man lehrt uns, dass Menschen, die hinfallen, dumm sind. Man lehrt uns, dass kluge Menschen wie die drei Vögel sind, die auf dem Zaun sitzen und sich die richtigen Antworten einprägen. Es ist ein kleines Wunder, dass nur 5 Prozent der Menschen in Amerika reich werden. Wenn man sich einige der reichsten Menschen der Welt ansieht – Menschen wie Bill Gates, Gründer von Microsoft, Michael Dell, Gründer von Dell Computers, Ted Turner, Gründer von CNN, Henry Ford, Gründer der Ford Motor Company,

und Thomas Edison, Gründer von General Electric –, so haben sie alle die Schule nicht abgeschlossen.

Ich sage nicht, dass die Schule schlecht ist. Im Informationszeitalter sind Schule und Bildung wichtiger als je zuvor. Ich sage nur, dass wir manchmal lernen müssen, *nicht* das zu tun, was man uns beigebracht hat, um erfolgreich zu sein. Wenn Sie erfolgreicher sein wollen, schauen Sie einfach zu, wie Kinder lernen, und machen Sie sie nach. Ich musste unter anderem lernen, die Angst vor Fehlern, die Angst vor dem Scheitern und die Angst davor, in Verlegenheit zu geraten, zu überwinden. Die meisten kleinen Kinder kennen diese Ängste nicht, aber dann bringen wir ihnen in der Schule bei, Angst zu bekommen. Hätte ich nicht lernen können, wie man Fehler macht, wie man scheitert und wie man Verlegenheit überwindet, wäre ich nicht in der Lage gewesen, jung in Rente zu gehen und reich zu werden.

Drei einfache Dinge, die jeder tun kann, um reich zu werden

Ich habe immer gesagt, dass das, was man tun muss, um reich zu werden, einfach und leicht ist. Fast jeder kann es tun. Ich freue mich, Ihnen dieses Buch präsentieren zu können, denn die Abschnitte 1 und 2 bereiten Sie darauf vor, die einfachen Dinge zu tun, die Sie tun müssen, wenn Sie früher und reich in Rente gehen wollen. Ich werde auf die drei wichtigsten Vermögenswerte eingehen, die Menschen reich machen und es ihnen ermöglichen, jung in Rente zu gehen. Diese drei Vermögensklassen sind:

- Immobilien
- Wertpapiere
- Unternehmen

In Abschnitt 3 erfahren Sie, was Sie tun können, um mit dem Erwerb dieser drei lebenswichtigen Vermögenswerte zu beginnen. Meine Frau Kim und ich konnten jung in Rente gehen und reich werden, weil wir unsere Zeit damit verbrachten, Vermögenswerte zu erwerben, anstatt für Geld zu arbeiten.

Wenn Sie dieses Buch lesen, können Sie mit einfachen Schritten beginnen, diese wichtigen Vermögenswerte zu erwerben, die Vermögenswerte, die die reichen 5 Prozent der Bevölkerung erwerben. Ich verspreche Ihnen, dass Sie die Handlungsschritte ausführen können, aber Sie müssen vorher

die ersten beiden Abschnitte dieses Buches lesen. Wenn Sie die ersten beiden Abschnitte nicht lesen, sind Sie möglicherweise nicht in der Lage, die Handlungsschritte auszuführen, auch wenn sie ganz einfach sind. Wie mein reicher Vater vor Jahren zu mir sagte: »Reich werden beginnt mit der richtigen Denkweise, den richtigen Worten und dem richtigen Plan. Wenn man das hat, sind die Handlungsschritte einfach.«

Warum also traf David Goliath? Die Antwort meines reichen Vaters darauf war: »David traf Goliath, damit er dem Riesen in sich selbst begegnen konnte.«

Er sagte auch: »In jedem von uns stecken ein David und ein Goliath. Vielen Menschen bleibt der Erfolg im Leben versagt, weil sie weglaufen, wenn sie auf Goliath treffen. Ohne Goliath wäre David niemals ein großartiger Mann geworden.« Mein reicher Vater nutzte diese Geschichte, um seinen Sohn und mich zu inspirieren, finanzielle Riesen zu werden. Mit anderen Worten: Anstatt den Riesen zu töten, inspirierte uns mein reicher Vater dazu, Riesen zu werden.

In diesem Buch geht es darum, finanziell frei zu werden. Kim und ich haben diese Freiheit erreicht, indem wir Vermögenswerte erwarben und aufbauten, die hart arbeiten, damit wir nicht arbeiten müssen. Als wir frei waren, bauten wir einfach unser Portfolio aus den drei Vermögenswerten Unternehmen, Wertpapiere und Immobilien zu riesigen Portfolios zusammen. Wir sind jung in Rente gegangen und wurden reich und reicher, indem wir sämtliche Hebel einsetzten, um diese Vermögenswerte aufzubauen. Heute bringen diese Vermögenswerte immer mehr Einkommen, während wir immer weniger arbeiten. Wenn Sie das Gleiche tun möchten, ist dieses Buch genau das Richtige für Sie. Dieses Buch wurde geschrieben, um Ihnen dabei zu helfen, Ihre eigene finanzielle Freiheit zu finden, die Freiheit von der Schuferei, sich ihren Lebensunterhalt verdienen zu müssen.

Abschließend möchte ich sagen, dass David ein Riese wurde, indem er sämtliche Hebel einsetzte, die er hatte. Sie können dasselbe tun. In diesem Buch geht es darum, den Riesen in Ihnen zum Vorschein zu bringen.

Teil 1

DIE HEBELWIRKUNG IHRES VERSTANDES

Die stärkste Form der Hebelwirkung, die wir besitzen, liegt in der Macht unseres Verstandes. Das Problem mit Hebelwirkung ist, dass sie für oder gegen Sie wirken kann. Wenn Sie früher und reich in Rente gehen wollen, müssen Sie als Erstes die Kraft Ihres Verstandes nutzen, um reich zu werden. Wenn es um Geld geht, nutzen zu viele Menschen diese Macht ihres Verstandes, um sich arm zu machen.

Wie mein reicher Vater sagte: »Ein großer Unterschied zwischen Arm und Reich besteht darin, dass arme Menschen öfter als reiche Menschen sagen: ›Ich kann es mir nicht leisten‹.« Er sagte auch: »In der Sonntagschule habe ich gelernt, ›und das Wort wurde Fleisch‹.« Er fuhr fort: »Arme Menschen benutzen Worte der Armut, und diese Worte schaffen arme Menschen. Deine Worte werden Fleisch.«

In diesem Abschnitt lernen Sie den Unterschied zwischen Worten für den Reichtum und Worten für Armut, Worten der Geschwindigkeit und Worten der Langsamkeit kennen. Sie werden herausfinden, wie Sie Ihre finanzielle Zukunft verändern können, indem Sie die Wörter, die Sie gebrauchen, sowie Ihre Art zu denken ändern. Wenn Sie Ihre Worte und Ihre Gedanken verändern können, sodass Sie wie die Reichen denken und sprechen, werden Sie ganz einfach früher und reich in Rente gehen können.

Kapitel 1

WIE MAN REICH WIRD UND JUNG IN RENTE GEHT

Im Folgenden erzähle ich die Geschichte, wie meine Frau Kim, mein bester Freund Larry und ich unseren Weg von der Pleite zum Reichtum und bis zur Rente in weniger als zehn Jahren begannen. Ich erzähle diese Geschichte, um jeden von Ihnen, der vielleicht Zweifel hegt oder etwas Selbstvertrauen braucht, zu ermutigen, die Reise in die Rente mit jungen Jahren anzutreten. Als Kim und ich anfangen, hatten wir fast kein Geld mehr, hatten wenig Selbstvertrauen und waren voller Zweifel. Wir alle haben Zweifel. Der Unterschied liegt darin, wie wir mit diesen Zweifeln umgehen.

Die Reise beginnt

Im Dezember 1984 fuhren Kim, mein bester Freund, Larry Clark, und ich in Vancouver, Britisch-Kolumbien, auf dem Whistler Mountain Ski. Der Schnee war sehr tief und die Pisten waren lang. Es waren ausgezeichnete Bedingungen für das Skifahren, auch wenn es sehr kalt war. Nachts saßen wir drei in einer kleinen Hütte zwischen hohen Kiefern eingekuschelt und kaum sichtbar, weil der Schnee bis zum Dach reichte.

Nacht für Nacht saßen wir am Feuer, das in einem Kamin prasselte, und besprachen unsere Pläne für die Zukunft. Wir hatten große Hoffnungen, aber nur sehr wenige Ressourcen. Kim und ich waren im Begriff, unsere letzten Dollar auszugeben, und Larry baute gerade ein weiteres Unternehmen auf. Unsere Gespräche dauerten bis spät in die Nacht an, und zwar jede Nacht. Wir sprachen über Bücher, die wir kürzlich gelesen hatten, und über Filme, die wir gesehen hatten. Wir hörten uns Kassettenkurse an, die wir mitgebracht hatten, und diskutierten dann eingehend über die Lektionen auf diesen Kassetten.

Am Neujahrstag taten wir das, was wir jedes Jahr tun. Wir legten unsere Ziele für das kommende Jahr fest. Aber in diesem Jahr lief unsere Zielsetzungssitzung anders. Larry wollte mehr tun, als nur Ziele für das kommende Jahr zu setzen. Er wollte, dass wir uns Ziele setzen, die unser Leben verändern, indem sie unsere Realitäten verändern. Er fragte: »Warum schreiben wir nicht einen Plan, wie wir alle finanziell frei werden können?«

Ich hörte ihm zu und lauschte dem, was er sagte. Aber ich konnte das, was er sagte, nicht in meine Realität integrieren. Ich hatte darüber gesprochen, davon geträumt und wusste, dass ich es eines Tages tun würde. Aber die Idee, finanziell frei zu sein, war immer eine Idee in der Zukunft, nicht heute, also passte die Idee nicht. »Finanziell frei?«, fragte ich. In dem Moment, als ich meine Stimme hörte, wusste ich, was für ein Weichei ich geworden war. Ich klang nicht so wie früher.

»Wir haben schon oft darüber gesprochen«, sagte Larry, »aber ich denke, es ist an der Zeit, mit dem Reden aufzuhören, mit dem Träumen aufzuhören und damit zu beginnen, uns zu verpflichten. Lasst es uns aufschreiben. Sobald wir es aufschreiben, wissen wir, dass wir es tun müssen. Wenn wir es einmal aufgeschrieben haben, werden wir uns gegenseitig auf dieser Reise unterstützen.«

Da wir fast kein Geld mehr hatten, sahen Kim und ich uns gegenseitig an. Der Schein des Feuers erhellte den Zweifel und die Unsicherheit in unseren Gesichtern. »Es ist eine gute Idee, aber ich denke, ich würde mich lieber darauf konzentrieren, das nächste Jahr zu überleben.« Ich hatte gerade das Geschäft mit Nylon- und Klettverschluss-Brieftaschen verlassen. Nachdem es 1979 zusammengebrochen war, verbrachte ich die nächsten fünf Jahre damit, das Geschäft wieder aufzubauen, und verließ es dann wieder. Ich ging vorzeitig, weil sich das Geschäft drastisch verändert hatte. Wir produzierten nicht mehr in den Vereinigten Staaten. Um mit der zunehmenden Konkurrenz mithalten zu können, hatten wir unsere Fabriken nach China, Taiwan und Korea verlegt. Ich verließ das Unternehmen, weil ich den Gedanken nicht länger ertragen konnte, mich an Kinderarbeit in Ausbeuterbetrieben zu bereichern. Das Unternehmen steckte mir Geld in die Tasche, aber es saugte mir das Leben aus der Seele. Auch mit meinen Partnern kam ich nicht mehr zurecht. Wir hatten uns auseinandergelebt und waren nicht mehr einer Meinung. Ich verließ die Firma mit sehr wenig Eigenkapital. Ich konnte einfach nicht weiter in einem Unternehmen arbeiten, das meine Seele verletzte, und mit Partnern, mit denen ich nicht reden konnte. Ich bin nicht stolz darauf, wie ich gegangen bin, und doch

wusste ich, dass es Zeit war zu gehen. Ich war acht Jahre lang dort gewesen, und ich hatte viel gelernt: wie man ein Unternehmen aufbaut, wie man ein Unternehmen zerstört und dann wieder aufbaut. Obwohl ich mit sehr wenig Geld dort wegging, nahm ich unbezahlbare Bildung und Erfahrung mit.

»Komm schon«, sagte Larry. »Du bist ein Weichei. Anstatt einfache Ein-Jahres-Ziele zu setzen, sollten wir ran an die Buletten. Setzen wir uns ein großes Mehrjahresziel. Lasst uns die Freiheit anpeilen.«

»Aber wir haben nicht viel Geld«, sagte ich und schaute zu Kim hinüber, deren Gesicht meine Bedenken widerspiegelte. »Du weißt, dass wir gerade wieder von vorne anfangen. Alles, was wir wollen, ist, die nächsten sechs Monate und vielleicht ein Jahr überleben. Wie können wir an finanzielle Freiheit denken, wenn ich im Moment an nichts anderes denken kann, als finanziell zu überleben?« Wieder war ich schockiert darüber, wie schwach ich klang. Mein Selbstvertrauen war so geschrumpft. Mein Energielevel war extrem gering. »Noch besser. Betrachtet dies als einen Neuanfang.« Larry war jetzt Feuer und Flamme. Er hörte nicht mehr auf.

»Aber wie können wir früh in Rente gehen, wenn wir gar kein Geld haben?«, protestierte ich. Ich hörte immer mehr von dem Weichei in mir herauskommen. Ich fühlte mich innerlich schwach und wollte mich noch nicht auf etwas festlegen. Ich wollte nur auf kurze Sicht finanziell überleben und nicht an die Zukunft denken.

»Ich habe nicht gesagt, dass wir in einem Jahr in Rente gehen«, sagte Larry, gereizt durch meine schwächlichen Antworten. »Ich sage nur, lasst uns jetzt planen, in Rente zu gehen. Schreiben wir das Ziel auf, erstellen wir einen Plan und konzentrieren wir uns dann auf die Idee. Die meisten Menschen denken nicht an den Ruhestand, bis es zu spät ist, oder sie planen den Ruhestand, wenn sie 65 sind. Ich möchte das nicht tun. Ich will einen besseren Plan. Ich will nicht mein Leben lang arbeiten, nur um Rechnungen zu bezahlen. Ich will leben. Ich will reich sein. Ich will die Welt bereisen, solange ich noch jung genug bin, um sie zu genießen.«

Als ich dasaß und Larry zuhörte, wie er mich über die Vorteile eines solchen Ziels aufklärte, konnte ich die kleine Stimme in mir hören, die mir sagte, warum es unrealistisch sei, ein Ziel zu setzen, finanziell frei zu sein und früh in Rente zu gehen. Es klang sogar unmöglich.

Larry fuhr fort. Es schien ihm egal zu sein, ob Kim oder ich zuhörten, also blendete ich seine Stimme aus, als ich anfang, darüber nachzudenken, was er gesagt hatte. Ich dachte mir: »Es ist eine gute Idee, sich ein Ziel zu

setzen, früh in Rente zu gehen. Warum kämpfe ich also dagegen an? Das ist nicht meine Art, gegen eine gute Idee anzukämpfen.«

In meinem Schweigen begann ich plötzlich, meinen reichen Vater sagen zu hören: »Eure größte Herausforderung ist es, eure eigenen Selbstzweifel und eure Faulheit herauszufordern. Es sind eure Selbstzweifel und eure Faulheit, die definieren und begrenzen, wer ihr seid. Wenn ihr ändern wollt, wer ihr seid, müsst ihr eure Selbstzweifel und eure Faulheit annehmen. Es sind eure eigenen Selbstzweifel und eure Faulheit, die euch klein halten. Es sind eure Selbstzweifel und eure Faulheit, die verhindern, dass ihr das Leben führt, das ihr wirklich wollt.« Ich konnte hören, wie mein reicher Vater seinen Standpunkt verdeutlichte und sagte: »Es gibt niemanden, der euch im Weg steht, außer ihr selbst und eure Zweifel. Es ist leicht, derselbe zu bleiben. Es ist leicht, sich nicht zu verändern. Die meisten Menschen entscheiden sich dafür, ihr ganzes Leben lang gleich zu bleiben. Wenn ihr euch euren Selbstzweifeln und eurer Faulheit stellt, werdet ihr die Tür zu eurer Freiheit finden.«

Mein reicher Vater hatte dieses Gespräch mit mir geführt, kurz bevor ich Hawaii verließ, um diese Reise anzutreten. Er wusste, dass ich Hawaii wahrscheinlich für immer verlassen würde. Er wusste, dass ich mein Zuhause und einen Ort, an dem ich mich sehr wohl fühlte, verlassen würde. Er wusste, dass ich mich ohne jede Sicherheitsgarantie in die Welt hinauswage. Jetzt, nur einen Monat nach diesem Gespräch mit meinem reichen Vater, saß ich auf diesem hohen schneebedeckten Berg und fühlte mich schwach, verletztlich und unsicher, während ich meinem besten Freund zuhörte, der mir das Gleiche erzählte. Ich wusste, dass es Zeit war, erwachsen zu werden oder aufzugeben und nach Hause zu gehen. Ich erkannte, dass ich diesen Moment der Schwäche in den Bergen gesucht hatte. Es war wieder einmal Zeit für eine Entscheidung. Es war Zeit zu wählen. Ich konnte meine Selbstzweifel und meine Faulheit gewinnen lassen, oder ich konnte meine Selbstwahrnehmung ändern. Es war an der Zeit, vorwärts oder rückwärts zu gehen.

Als ich Larrys Stimme wieder einblendete, wie er über Freiheit sprach, wurde mir klar, dass er nicht wirklich über Freiheit sprach. In diesem Moment wurde mir klar, dass das Wichtigste, was ich tun konnte, war, mich meinen Selbstzweifeln und meiner Faulheit zu stellen. Wenn ich sie nicht annähme, würde ich mich rückwärts entwickeln.

»Okay, dann machen wir es«, sagte ich. »Lasst uns zum Ziel setzen, finanziell frei zu sein.«

Das war der Neujahrstag 1985. 1994 waren Kim und ich finanziell frei. Larry baute seine Firma weiter auf, die 1996, in der Zeitschrift *Inc.*, als das Unternehmen mit dem schnellsten Wachstum des Jahres gelistet wurde. 1998, im Alter von 46 Jahren, verkaufte Larry seine Firma, ging in Rente und nahm ein Jahr Urlaub.

Wie haben Sie das gemacht?

Jedes Mal, wenn ich diese Geschichte erzähle, werde ich gefragt: »Wie haben Sie das gemacht?«

Dann sage ich: »Es geht nicht um das *Wie*. Es geht darum, *warum* Kim und ich es getan haben.«

Ich fahre fort: »Ohne das *Warum* wäre das *Wie* nicht möglich gewesen.«

Ich könnte Ihnen sagen, wie Kim, Larry und ich es getan haben, aber das werde ich nicht tun. *Wie* wir es getan haben, ist nicht so wichtig. Wenn es darum geht, wie wir es getan haben, werde ich nur sagen, dass Kim, Larry und ich uns von 1985 bis 1994 auf die drei Wege des reichen Vaters zu großem Reichtum konzentriert haben, nämlich

- Verbesserung von unternehmerischen Fähigkeiten
- Verbesserung der Fähigkeiten im Umgang mit Geld
- Steigende Investitionen

Es gibt viele Bücher, die über jeden dieser Wege geschrieben wurden, und wenn ich dasselbe täte, wäre dies nur ein weiteres »Praxis«-Buch. Aber was ich für wichtiger als das *Wie* halte, ist der Grund, *warum* wir es getan haben, und das *Warum* lautet: Weil ich meine eigenen Selbstzweifel, meine Faulheit und meine Vergangenheit herausfordern wollte. Es war das *Warum*, das uns die Kraft gab, das *Wie* zu tun.

Mein reicher Vater sagte oft: »Viele Leute fragten mich, wie man etwas macht. Ich erzählte es ihnen so lange, bis ich merkte, dass sie, selbst nachdem ich ihnen gesagt hatte, wie ich etwas mache, es oft nicht taten. Dann wurde mir klar, dass nicht das *Wie*, sondern das *Warum* wichtiger ist. Es ist das *Warum*, das dir die Kraft gibt, das *Wie* zu tun.« Er sagte auch: »Die meisten Menschen tun nicht, was sie tun können, weil sie kein ausreichend starkes *Warum* haben. Wenn man einmal das *Warum* gefunden hat, ist es leicht, sein eigenes *Wie* zu finden. Anstatt in sich selbst nach Gründen zu

suchen, *warum* sie reich werden wollen, suchen die meisten Menschen nach dem einfachen Weg zum Reichtum. Das Problem mit dem einfachen Weg ist, dass er meist in einer Sackgasse endet.«

Mir selbst Widerstand leisten

Als ich an diesem Abend in der kalten Berghütte saß und Larry zuhörte, erappte ich mich dabei, wie ich mich ohne Worte mit ihm stritt. Jedes Mal, wenn er sagte: »Setzen wir uns ein Ziel, schreiben wir es auf und erstellen wir einen Plan«, konnte ich mich hören, wie ich in meinen Antworten Widerstand leistete und solche Dinge sagte, wie zum Beispiel:

- »Aber wir haben kein Geld.«
- »Das kann ich nicht tun.«
- »Ich werde nächstes Jahr darüber nachdenken, oder sobald Kim und ich in ruhigere Fahrwasser kommen.«
- »Du verstehst unsere Situation nicht.«
- »Ich brauche mehr Zeit.«

Im Laufe der Jahre hatte mir mein reicher Vater viele Lektionen beigebracht. Eine dieser Lektionen lautete: »Wenn du einer guten Idee Widerstand leistest, solltest du vielleicht aufhören, dich dagegen zu wehren.«

An diesem Abend, als Larry immer wieder davon sprach, reich zu werden und früh in Rente zu gehen, hörte ich wieder meinen reichen Vater, der mich davor warnte, einer guten Idee Widerstand zu leisten. Weiter erklärte mein reicher Vater: »Jedes Mal, wenn jemand etwas wie ›Ich kann es mir nicht leisten‹ oder ›Ich kann es nicht tun‹ zu etwas sagt, das er eigentlich will, hat er ein großes Problem. Warum in aller Welt würde jemand zu etwas, das er will, sagen: ›Ich kann es mir nicht leisten‹ oder ›Ich kann es nicht tun‹? Warum sollte sich jemand die Dinge, die er will, selbst verweigern? Das ergibt keinen Sinn.«

Während das Feuer im Kamin knisterte, erappte ich mich dabei, wie ich mich gegen etwas wehrte, das ich wollte. »Warum nicht reich und früh in Rente gehen?«, fragte ich mich schließlich. »Was wäre daran falsch?« Mein Verstand begann, sich langsam zu öffnen, und ich wiederholte schweigend vor mir selbst: »Warum leiste ich dieser Idee Widerstand? Warum leiste ich mir selbst Widerstand? Es ist eine gute Idee. Ich habe jahrelang darüber

gesprachen. Ich wollte mit 35 Jahren in Rente gehen, und jetzt bin ich fast 37 Jahre alt und stehe nicht einmal annähernd vor der Rente. Tatsächlich bin ich fast pleite. Warum leistete ich also Widerstand?»

Sobald ich mir das gesagt hatte, wurde mir klar, warum ich mich gegen eine gute Idee gewehrt hatte. Im Alter von 25 Jahren hatte ich geplant, reich zu werden und mich im Alter von 30 bis 35 Jahren zur Ruhe zu setzen. Das war mein Traum. Aber nachdem ich das erste Mal mein Unternehmen mit der Klettverschluss-Brieftasche verloren hatte, war meine Seele erstickt und ich hatte viel von meinem Selbstvertrauen verloren. Als ich in dieser Nacht am Feuer saß, wurde mir klar, dass es mein mangelndes Selbstvertrauen war, das mich in den Widerstand trieb. Ich wehrte mich gegen einen Traum, den ich verwirklichen wollte. Ich leistete Widerstand, weil ich mich nicht noch einmal enttäuscht fühlen wollte. Ich wehrte mich, weil ich mich vor dem Schmerz schützte, den das Träumen großer Träume mit sich bringen kann, wenn dieser große Traum nicht Wirklichkeit wird. Ich hatte geträumt und versagt. In dieser Nacht wurde mir klar, dass ich mich gegen das erneute Scheitern wehrte, nicht gegen den Traum.

»Okay, setzen wir uns ein großes Ziel«, sagte ich ruhig zu Larry. Ich hatte endlich aufgehört, gegen eine gute Idee zu kämpfen. Der Widerstand war immer noch da, aber ich wollte mich nicht davon aufhalten lassen. Schließlich war es nur ein Widerstand, den ich gegen mich selbst und niemanden sonst verspürte. Die kleine Person in mir leistete der Person Widerstand, die erwachsen und größer werden wollte.

»Gut«, sagte Larry. »Es ist an der Zeit, dass du aufhörst, so ein Weichei zu sein. Ich habe mir wirklich Sorgen um dich gemacht.«

Ich hatte mich dazu entschlossen, weil ich mein *Warum* gefunden hatte. Ich wusste, *warum* ich es tun wollte, auch wenn ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht wusste, *wie* ich es tun sollte.

Warum ich mich dafür entschieden habe, früh in Rente zu gehen

Wie viele von Ihnen haben sich schon einmal gesagt: »Ich habe die Nase voll von mir selbst«? Nun, an jenem Silvesterabend, als ich mit Kim und Larry am Feuer saß, hatte ich die Nase voll von meinem alten Ich und beschloss, mich zu ändern. Es war nicht nur eine mentale Veränderung. Es war eine Veränderung, die tief aus meinem Inneren kam.

Es war Zeit für eine große Veränderung, und ich wusste, dass ich mich ändern konnte, weil ich herausgefunden hatte, warum ich mich ändern wollte. Nachfolgend einige meiner persönlichen Gründe, warum ich mich dafür entschied, früh und reich in Rente zu gehen:

- Ich hatte es satt, pleite zu sein und immer Geldprobleme zu haben. Für einen kurzen Moment war ich mit meinem Brieftaschen-Unternehmen reich gewesen, aber nachdem die Firma pleitegegangen war, hatte ich wieder zu kämpfen. Obwohl mein reicher Vater mich gut ausgebildet hatte, hatte ich trotzdem nur seine Lektionen. Ich war immer noch nicht reich geworden, und es war Zeit für mich, reich zu werden.
- Ich hatte es satt, Durchschnitt zu sein. In der Schule sagten die Lehrer: »Robert ist ein kluger Junge, aber er strengt sich einfach nicht an.« Sie sagten auch: »Er ist klug, aber er wird nie so klug sein wie die begabten Kinder. Er liegt gerade so über dem Durchschnitt.« Als ich an diesem Abend auf dem Berg saß, hatte ich es satt, Durchschnitt zu sein. Es war für mich an der Zeit, damit aufzuhören, durchschnittlich zu sein.
- Als ich acht Jahre alt war, kam ich nach Hause und fand meine Mutter weinend am Küchentisch. Sie weinte, weil sich ein Berg von Rechnungen aufgetürmt hatte. Mein Vater tat sein Bestes, um mehr Geld zu verdienen, aber als Schullehrer war er finanziell nicht so erfolgreich. Alles, was er sagte, war: »Mach dir keine Sorgen. Ich kümmere mich darum.« Aber das tat er nicht. Mein Vater kümmerte sich, indem er erneut eine Weiterbildung machte, härter arbeitete und auf seine jährliche Gehaltserhöhung wartete. Währenddessen stapelten sich die Rechnungen immer höher, und meine Mutter fühlte sich immer mehr alleingelassen und hatte niemanden, an den sie sich wenden konnte. Mein Vater besprach das Thema Geld nicht gerne, und wenn er darüber redete, wurde er nur wütend.
- Ich erinnere mich, dass ich im Alter von acht Jahren beschloss, die Antworten zu finden, die meiner Mutter helfen könnten. Als ich an diesem Abend auf dem Berg saß, wurde mir klar, dass ich die Antworten gefunden hatte, nach denen ich seit meinem achten Lebensjahr gesucht hatte. Es war nun an der Zeit, diese Antworten zu nehmen und sie in die Realität umzusetzen.
- Der schmerzlichste Grund von allen war die Tatsache, dass ich nun eine schöne junge Frau in meinem Leben hatte, Kim. Ich hatte meine Seelenverwandte getroffen, und sie steckte in diesem finanziellen