

Vom Autor
des Millionen-
Bestsellers
*Rich Dad
Poor Dad*

WIE SIE REICH WERDEN, OHNE AUF IHRE KREDITKARTE ZU VERZICHTEN

WIE SIE GUTE SCHULDEN NUTZEN UND
SCHLECHTE VERMEIDEN



**SPIEGEL
Bestseller-
Autor**

FBV

ROBERT T. KIYOSAKI

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Für Fragen und Anregungen

info@finanzbuchverlag.de

Wichtiger Hinweis

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

1. Auflage April 2023

© 2023 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Türkenstraße 89
80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright © 2011 by Robert T. Kiyosaki

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

Die englische Ausgabe erschien 2011 bei Plata Publishing unter dem Titel *Rich Dad's Guide to Becoming Rich Without Cutting Up Your Credit Cards*.

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.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Redaktion: Manuela Kahle

Korrekturat: Anja Hilgarth

Umschlaggestaltung: in Anlehnung an das Cover der Originalausgabe

Pamela Machleidt, München

Umschlagabbildung: Plata Publishing, LLC; Rich Dad Company

Satz: Helmut Schaffer, Hofheim a. Ta.

Druck: CPI

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-670-2

ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-290-0

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-291-7



Wir produzieren
nachhaltig
www.m-vg.de

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

Inhalt

Einführung.....	5
Kapitel 1	
Was ist der Preis dafür, geizig zu sein?.....	13
Kapitel 2	
Was ist der Preis eines Fehlers?.....	27
Kapitel 3	
Was ist der Preis der Bildung?.....	41
Kapitel 4	
Was ist der Preis für den Verzicht auf Ihre Kreditkarten?.....	69
Kapitel 5	
Was ist der Preis dafür, schlechte Schulden loszuwerden?	100
Kapitel 6	
Was ist der Preis der Veränderung?	113
Schlusswort	
Was ist der Preis dafür, Ihren Finanzbericht in Ordnung zu bringen?	134
Anhang.....	139
Über den Autor	
Robert Kiyosaki.....	140

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 wünschte, 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 mittenächtliche 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 ungezügelte 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 hungrige Hyänen benahmten, sobald die Eltern nicht mehr da waren. Anstatt das Erbe ihrer Eltern zu genießen, stritten sie sich