

WERKEN VOOR GELD OF GELD VOOR JOU LATEN WERKEN

Kernprincipes & Analyse



WERKEN VOOR GELD

OF GELD VOOR

JOU LATEN

WERKEN

@Brevity

Welkom bij Brevity, waar we ernaar streven duidelijke en beknopte informatie te bundelen om je persoonlijke en professionele vaardigheden te versterken. Deze reeks educatieve e-booklets is ontworpen om je te voorzien van waardevolle inzichten en technieken die direct toepasbaar zijn in je dagelijks leven.

Bij Brevity geloven we dat kennis en vaardigheid de sleutel zijn tot groei en succes. Elk boek in deze reeks biedt praktische tips en oefeningen om je te helpen je doelen te bereiken en je competenties te verbeteren. Of het nu gaat om communicatie, leiderschap, of een ander essentieel onderwerp, onze e-booklets bieden de ondersteuning die je nodig hebt om verder te komen.

Gebruik de adviezen en strategieën die je in deze boekjes vindt om je vaardigheden naar een hoger niveau te tillen en je potentieel volledig te benutten.

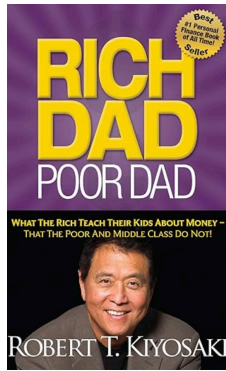
Dominique Dewitte - CEO Brevity

INHOUD

Inleiding	5
Waarom blijven we vastzitten in de ratrace?	7
Angst en hebzucht zorgen voor irrationele keuzes	10
Rijke mensen werken niet voor geld	14
Vergroot je financiële kennis, herken waardevolle investeringen en zet ze in	17
Focus op je eigen financiële groei: verdien voor jezelf, niet alleen voor je werkgever	20
Durf te springen: financiële groei vraagt om lef	23
Financieel succes vereist geduld: blijf gemotiveerd	26
Slimme ondernemers benutten financiële regels voor hun voordeel	30
Financiële geletterdheid: de ontbrekende schakel in onze opvoeding	33
Zelfs met financiële kennis kunnen obstakels je weghouden van rijkdom; leer hoe je ze aanpakt	36
Conclusie	41
Aanbevolen boekenlijst	43

INLEIDING

Dit boek is gebaseerd op "Rich Dad, Poor Dad" van Robert Kiyosaki, die dankzij een succesvolle carrière als investeerder op 47 jarige leeftijd kon stoppen met werken.



Kiyosaki biedt een unieke mix van persoonlijke ervaringen en praktische adviezen over het bereiken van financiële onafhankelijkheid en welvaart. Het boek daagt conventionele ideeën over geld en succes uit, en biedt een verfrissende kijk op hoe je je financiële toekomst kunt vormgeven.

De kern van het betoog is dat financiële educatie, zoals gepresenteerd in dit werk, de ontbrekende schakel is in ons

onderwijssysteem en maatschappelijke discours.

Ontdek het verschil tussen werken voor geld en geld voor jou laten werken, en begin je toekomstige houding ten opzichte van financiën vorm te geven.

1.

WAAROM BLIJVEN WE VASTZITTEN IN DE RATRACE?

Veel mensen kiezen hun job om anderen te plezieren, vooral hun ouders. Maar wat willen we echt voor onszelf? Vandaag de dag lijken velen vast te zitten in een eindeloze race tegen zichzelf.

De ratrace houdt in dat je constant veel en vaak onnodig werk doet om rond te komen. Ondanks al je inspanningen nemen je werkgever, de overheid en rekeningen bijna alles weg wat je hebt verdiend, waardoor je nauwelijks iets overhoudt om te sparen. De ratrace is een eindeloze cyclus waarin je hard moet werken om je rekeningen en belastingen te betalen. Helaas zijn veel mensen zich bewust van deze ratrace en willen ze er niet aan

deelnemen, maar ze zijn bang voor de gevolgen in hun sociale kring; dus blijven ze toch doorgaan.

We hebben allemaal het bekende advies gehoord: "Ga naar school, studeer hard, zoek een goede job en alles komt goed." Maar de waarheid is dat dit advies laat zien hoe de lagere en middenklasse financiële zekerheid zien. De rijken zien dit anders. Dit advies garandeert niet langer een leven zonder financiële problemen. Een goede opleiding is geen garantie voor succes meer. Financiële geletterdheid is krachtig en geld is de manier waarop deze kracht zich uit.

Je kunt naar de universiteit gaan, met onderscheiding afstuderen, een goede kantoorjob krijgen en toch nooit financiële groei ervaren. Je moet beseffen dat, hoe hard je ook werkt, je nooit volledig zult profiteren van je inspanningen. Je kunt alles hebben en het de volgende dag verliezen. Met financiële geletterdheid kun je echter controle krijgen over je geld en

beginnen met op jonge leeftijd al een vermogen op te bouwen.

Veel mensen volgen nog steeds het "studeer"-advies. Deze mensen vermijden misschien armoede, maar ze worden nooit rijk. De sociale druk weerhoudt ons ervan de ratrace te verlaten en rijkdom op te bouwen.

"Een van de redenen waarom de rijken rijker worden, de armen armer en de middenklasse met schulden worstelt, is dat financiële kennis thuis wordt onderwezen, niet op school." - Robert Kiyosaki

2.

ANGST EN HEBZUCHT ZORGEN VOOR IRRATIONELE KEUZES

Veel mensen leven constant in angst over hun financiële situatie. Ze zijn bang om fouten te maken,, bang om hun job te verliezen of bang om niet genoeg geld te hebben, wat hen zou dwingen opnieuw te beginnen. We vrezen vaak dat we niet voldoen aan de verwachtingen van anderen, of dat nu familie of de samenleving is.

Dan is er hebzucht. De meeste mensen hebben een prijs; zodra ze een hoog genoeg salaris of lening aangeboden krijgen, kunnen ze de verleiding van dat "veilige" salaris aan het einde van de maand en alle dingen die ze daarmee kunnen kopen, niet weerstaan.

Deze twee factoren houden mensen gevangen in het patroon van vroeg opstaan, zich haasten naar het werk, dagelijks stressen en hard werken aan iets wat ze vaak niet leuk vinden.

Na een lange maand krijgen ze eindelijk hun salaris gestort en rekeningen in de brievenbus. Elke seconde, dag, maand en jaar van hun leven wordt beheerst door een eindeloze cyclus van angst en hebzucht. Hoe manifesteert zich dat laatste? Gewoonlijk zijn we bang onze job te verliezen, en hebzucht toont zich wanneer we niet kunnen wachten om dat salaris te krijgen — we sparen alleen genoeg om af en toe op vakantie te gaan en de eindeloze, ongelukkige strijd even te vergeten. Toch zal, zelfs als we geld verdienen, onze hebzucht ons overtuigen dat het nog steeds niet genoeg is, waardoor we doorgaan in de ratrace.

Om te beseffen dat we vastzitten in die ratrace, moeten we ons leven vanuit een derde persoonsperspectief bekijken.

De ratrace is een lastig fenomeen. Aan de ene kant weten we wat we kunnen verwachten en hoeven we geen moeilijke (of enige) beslissingen te nemen. Aan de andere kant maakt deze vermeende afwezigheid van verantwoordelijkheid ons niet gelukkiger. We haasten ons naar het werk, bang om te laat te komen en ontslagen te worden.

Hoe meer we toegeven aan de ratrace, hoe meer onze hersenen leren dat dit ons natuurlijke gedrag is: eindeloos achter iets onbereikbaars aanrennen. Dus we halen onze diploma's met vlag en wimpel. Daarna gaan we voor de job die zou moeten betalen. Maar dit conventionele pad, overgedragen door onze voorgangers, laat ons geen financiële groei ervaren.

Hebzucht dicteert alleen het verhogen van onze levensstandaard, maar leert ons niet hoe we dit moeten doen. Mensen die financieel onwetend zijn, laten emoties hun besluitvorming beheersen. De angst om geld te verliezen weerhoudt hen ervan in activa of aandelen te investeren vanwege

het risico. Hebzucht moedigt aan om geld uit te geven om de levensstijl te verbeteren, wat veiliger lijkt dan investeren in activa. Angst en hebzucht verhinderen mensen op de lange termijn rijk te worden.

Je moet financiële kennis opdoen om uit deze ratrace te komen. Om activa te kopen, moet je leren hoe ze verschillen van passiva.

3.

RIJKE MENSEN WERKEN NIET VOOR GELD

Voordat we ingaan op de bekende financiële lessen, vertellen we je een verhaal. Het verhaal van de 9-jarige Robert Kiyosaki en zijn vriend Mike.

Deze jonge vrienden koesterden een ambitieuze droom: ze wilden later schatrijk worden.

Maar hoe? Dat was nog een raadsel. Na een hilarische poging om munten te fabriceren van gesmolten tandpasta, besloten ze wijsheid te zoeken bij hun vaders. "Hoe word je steenrijk?" vroegen ze vol verwachting.

Roberts' vader, een hardwerkende leraar, gaf het klassieke advies: "Studeer vlijtig, haal goede cijfers en vind een stabiele

job." Klinkt vertrouwd, nietwaar? Maar dit goedbedoelde advies heeft een keerzijde. Wie deze weg bewandelt, spendeert zijn leven aan het najagen van een hoger salaris. Intussen profiteert iedereen er lustig van mee - de belastingdienst, schuldeisers en werkgevers strijken het leeuwendeel op. Roberts vader had net zo goed kunnen zeggen: "Spring maar op de tredmolen en werk je een slag in de rondte voor anderen."

Velen volgen nog steeds dit pad, vaak gedreven door angst. Angst om af te wijken van maatschappelijke verwachtingen. We krijgen ingeprent dat een prestigieuze carrière welvaart brengt. Dus zwoegen we op school en later op kantoor. Het resultaat? We ontlopen misschien de armoede, maar écht rijk worden we niet.

Er zijn echter ook mensen die hun kinderen een andere les meegeven. Mensen die begrijpen hoe je vermogen creëert, laat groeien en behoudt. De échte rijken dus,

zoals Mike's vader, die als financieel mentor optrad voor beide jongens. Wat stelde hij voor? Aanvankelijk niets concreets. Hij sloot een deal met Robert: hij zou hem de kneepjes van het vak leren in ruil voor klusjes tegen een schamel loon van 10 cent per uur.

Robert hapte toe, maar na weken onderbetaald zwoegen keerde hij woedend terug. "Je hebt me uitgebuit en niks geleerd over geld!" riep hij verontwaardigd. Maar daar had hij het mis. Met een glimlach onthulde Mike's vader de eerste les: het leven duwt je vaak een bepaalde kant op. En cruciale les twee: voor een loon werken maakt je niet rijk. Daarom laten vermogende mensen hun geld vóór zich werken, in plaats van andersom.

Dus rijst de vraag: als de rijken niet voor geld werken, hoe vergaren ze dan hun fortuin? Door list en bedrog? Of rekenen ze op een jackpot in de loterij?

4.

VERGROOT JE FINANCIËLE KENNIS, HERKEN WAARDEVOLLE INVESTERINGEN EN ZET ZE IN

Hoe bouwen de rijken hun fortuin op? Niet door geluk of oneerlijke praktijken, maar door hun geld voor zich te laten werken. In plaats van hun inkomen te verspillen aan luxe en frivoliteiten, investeren ze een deel in diverse waardevolle bezittingen. Deze bezittingen genereren vervolgens inkomsten, waardoor zij niet langer afhankelijk zijn van een salaris.

Laten we teruggaan naar het verhaal van de jonge Robert en zijn mentor, Mike's vader. Op een dag nam hij de tijd om de jongens een cruciaal financieel principe bij te brengen: het verschil tussen bezittingen

die geld opleveren en uitgaven die geld kosten. Velen maken hierin de verkeerde keuzes, vaak onbewust. Hij legde uit dat een waardevol bezit je portemonnee vult, terwijl een kostenpost deze juist leegt.

Neem bijvoorbeeld een huis. Vaak wordt dit gezien als een waardevol bezit, maar in werkelijkheid kan het een enorme kostenpost zijn. Een hypotheek van 30 jaar en bijkomende lasten zoals belastingen zorgen ervoor dat je een groot deel van je leven besteedt aan het afbetalen van schulden. Dit heeft twee nadelige gevolgen: ten eerste heb je elke maand een forse uitgave, en ten tweede mis je de kans om dat geld te investeren in zaken die daadwerkelijk inkomsten genereren.

Mike's vader vatte het simpel samen voor de jongens: "Wil je rijk worden? Leer dan waardevolle bezittingen te herkennen en investeer daarin. Blijf je je leven lang geld uitgeven aan zaken die alleen maar kosten met zich meebrengen, dan zul je nooit rijk worden."

Hij schetste hoe het inkomen van mensen met een bescheiden salaris vaak direct opgaat aan basisbehoeften zoals huur, belastingen en voedsel. Bij de middenklasse komen daar nog extra uitgaven bij zoals hypotheek, leningen en creditcardschulden.

De echt welgestelden daarentegen? Hun bezittingen brengen genoeg op om in hun levensonderhoud te voorzien én om opnieuw te investeren, bijvoorbeeld in aandelen, obligaties of verhuurbare onroerende goederen. Hierdoor blijven hun inkomsten groeien en worden ze steeds vermogender.

Het is essentieel om dit te onthouden: door je uitgaven en financiële verplichtingen beperkt te houden, kun je het overgebleven geld investeren in bezittingen die voor jou werken. Als je dit consequent doet, zul je merken dat je vermogen gestaag groeit.

5.

FOCUS OP JE EIGEN FINANCIËLE GROEI: VERDIEN VOOR JEZELF, NIET ALLEEN VOOR JE WERKGEVER

Je denkt misschien: "Leuk om te praten over het vergaren van waardevolle bezittingen, maar hoe kun je dat doen zonder een stabiele job?" Geen zorgen, niemand suggereert dat je direct je job moet opzeggen. Het gaat erom dat je naast je werk ook aandacht besteedt aan je persoonlijke financiële groei.

Dit betekent niet dat je je met andermans zaken moet bemoeien, maar juist dat je je eigen financiële situatie serieus neemt. Het doel is om niet alleen voor je werkgever geld te verdienen, maar ook - en vooral - voor jezelf. Concreet houdt dit in dat je streeft naar inkomsten uit je eigen

investeringen, in plaats van alleen te rekenen op salarisverhogingen en bonussen.

Er is een cruciaal onderscheid tussen je beroep en je eigen onderneming. Je beroep is wat je 40 uur per week doet om de rekeningen te betalen en in je levensonderhoud te voorzien. Het geeft je een titel zoals 'HR-manager' of 'Sales Director'. Je eigen onderneming daarentegen, is waar je tijd en geld in steekt om je vermogen te laten groeien. Laten we terugkeren naar het verhaal van Robert. Zijn vader adviseerde hem om zich te richten op een veilige, goedbetaalde baan. Mike's vader daarentegen, moedigde hem aan om te investeren in waardevolle bezittingen. Robert koos ervoor om het advies van Mike's vader op te volgen. Op negenjarige leeftijd startte hij zijn eerste onderneming: hij betaalde de zus van een vriend om stripboeken uit te lenen aan kinderen in de buurt. Robert hoefde zelf weinig te doen, maar streek wel de winst op.

Later combineerde Robert een reguliere baan met zijn eigen financiële groei. Hij werkte lange dagen voor grote bedrijven, maar hield ondertussen zijn uitgaven laag en investeerde een groot deel van zijn salaris in bezittingen die inkomsten genereerden. Zo leerde Robert zich te concentreren op zijn eigen financiële vooruitgang. Hoewel hij een job had, was het uiteindelijk de groei van zijn investeringen die hem welvarend maakte. Hij zag elk geïnvesteerd bedrag als een 'werknemer' die 24/7 voor hem aan de slag was, zelfs terwijl hij sliep.

Als je echt vermogend wilt worden, is het verstandig om dezelfde instelling aan te nemen. De kans is klein dat je alleen met je salaris, promoties en bonussen echt rijk wordt. Maar je kunt je inkomen wel gebruiken om te investeren in bezittingen die je op termijn welvaart brengen. De les? Leer het verschil te zien tussen je beroep en je eigen financiële onderneming. Slechts één van beide zal je echt vermogend maken. Je weet nu welke dat is.

6.

DURF TE SPRINGEN: FINANCIËLE GROEI VRAAGT OM LEF

Om je financiële situatie echt te verbeteren, moet je bereid zijn nieuwe wegen in te slaan. De grootste uitdaging hierbij is het leren omgaan met risico's. Mensen die financieel succesvol zijn, durven risico's te nemen. Ze vrezen ze niet, maar hebben geleerd ze slim te managen en er hun voordeel mee te doen.

Risico nemen betekent niet dat je je geld veilig op een spaarrekening zet. Het gaat erom dat je bijvoorbeeld investeert in aandelen en obligaties. Hoewel dit risicovoller is dan traditioneel sparen, biedt het de mogelijkheid om sneller vermogen op te bouwen.

Beleggingen kunnen in korte tijd meer opleveren dan sparen

Wat de rijken onderscheidt, is hun bereidheid om gecalculeerde risico's aan te gaan. Terwijl zij kansen zien en grijpen, neigen mensen met minder middelen ernaar 'op safe te spelen'.

Ze klampen zich vast aan hun job uit angst voor wat er zou gebeuren als ze hun vaste inkomen verliezen. Wanneer de angst om te verliezen groter wordt dan het enthousiasme om te winnen, kiezen mensen vaak voor zekerheid in plaats van te investeren in potentieel lucratieve kansen.

Veel mensen zeggen: "Ik wil niet verliezen", maar in werkelijkheid is verliezen soms onvermijdelijk. Op weg naar succes zul je tegenslagen kennen. Je kunt niet winnen zonder af en toe te verliezen. Dat is een natuurlijk proces en maakt je geen mislukkeling. Het biedt je juist de kans om te leren en te groeien.

Om echt vermogen op te bouwen, moet je dus meer dan bereid zijn om risico's te nemen. Als je ervoor kiest je hele leven voor een ander te werken, loop je de kans financieel maar net rond te komen.

Durf dus out-of-the-box te denken, neem weloverwogen risico's en zie tegenslagen als leermomenten. Zo vergroot je je kansen op financiële vrijheid en groei.

7.

FINANCIEEL SUCCES VEREIST GEDULD: BLIJF GEMOTIVEERD

De weg naar welvaart is lang en uitdagend; het is makkelijk om ontmoedigd te raken bij tegenslag. Stel je voor: de aandelen waarin je hebt geïnvesteerd, dalen plotseling in waarde.

Op zulke momenten is het cruciaal om gemotiveerd te blijven. Een effectieve methode hiervoor is het maken van een lijst met 'wat je wil' en 'wat je wil vermijden'. Denk aan doelen als: "Ik wil binnen drie jaar schuldenvrij zijn" of "Ik wil niet in dezelfde financiële situatie belanden als mijn ouders".

Deze lijst dient als kompas tijdens moeilijke tijden.

Een andere, wellicht verrassende, motivatiestrategie is om eerst jezelf te 'belonen' voordat je je rekeningen betaalt. Dit klinkt misschien tegenstrijdig, maar het geeft je een helder beeld van hoeveel geld je maandelijks nodig hebt om je doelen te bereiken.

Let op: hard werken voor een salaris en dit vervolgens impulsief uitgeven is niet de juiste vorm van motivatie. Zie dit niet als een vrijbrief om je creditcard te maximaliseren en diep in de schulden te raken. Door jezelf eerst te 'betalen', creëer je een positieve druk die je aanzet tot creatieve manieren om meer te verdienen. Het helpt je ook bij het ontwikkelen van financiële discipline, een kenmerk van alle financieel succesvolle mensen.

Laten we nu kijken naar wat een 'bezit' is en hoe het je kan helpen meer te verdienen. Een waardevol bezit genereert inkomsten voor je. Een kostenpost daarentegen levert geen winst op, maar kost je geld. Je huis is bijvoorbeeld geen bezit in deze zin; het brengt hoge

belastingen en hypotheeklasten met zich mee zonder direct inkomen te genereren.

Onthoud deze tips om je welvaart te vergroten:

- Het fundamentele verschil tussen rijk en minder bedeeld is dat de rijken investeren in waardevolle bezittingen.
- Een waardevol bezit vergroot je vermogen, een kostenpost verlaagt het.
- Voorbeelden van waardevolle bezittingen zijn obligaties, beleggingsfondsen, ondernemingen, aandelen en alles wat inkomsten genereert, in waarde stijgt en makkelijk te verkopen is.
- Door te investeren in deze bezittingen laat je je geld voor je werken door passief inkomen te genereren.
- Waardevolle bezittingen creëren een sneeuwbaaleffect: ze dekken je uitgaven, waardoor je kunt

herinvesteren in nieuwe bezittingen,
wat leidt tot exponentiële groei.

Helaas zien veel mensen kostenposten aan voor waardevolle bezittingen. Velen dromen van het kopen van een huis, denkend dat het een investering is, terwijl het in feite een van de grootste geldverslinders kan zijn. Huizen brengen hoge belastingen, onderhoudskosten en langdurige hypotheek met zich mee, zonder direct inkomen te genereren.

8.

SLIMME ONDERNEMERS BENUTTEN FINANCIËLE REGELS VOOR HUN VOORDEEL

Als kind was Robert dol op het verhaal van Robin Hood en zijn vrolijke vrienden, die van de rijken stalen om aan de armen te geven. Hij vond het een spannend avontuur, maar Mike's vader, een succesvolle zakenman, zag het anders. Voor hem was Robin Hood niet meer dan een dief.

Mike's vader legde uit dat dit soort verhalen de basis vormden voor het belastingstelsel waar hij een hekel aan had. Net zoals Robin Hood geld van de rijken naar de armen bracht, probeerde de overheid via belastingen hetzelfde te doen.

Maar volgens Mike's vader werkte dat niet zoals bedoeld.

Hij betoogde dat het vooral de middenklasse was die de last van belastingen droeg, niet de rijken. Vermogende mensen waren te slim en hadden te veel middelen tot hun beschikking om zich zomaar te laten plukken. Ze gebruikten geavanceerde methoden om belasting te ontwijken.

Een van die methoden is het oprichten van een bedrijf. Een bedrijf mag namelijk eerst zijn kosten aftrekken en betaalt alleen belasting over wat overblijft. Particulieren daarentegen betalen eerst belasting over hun hele inkomen en mogen pas daarna uitgaven doen.

Dit is een cruciaal verschil. Stel je voor dat je alleen belasting zou betalen over het deel van je salaris dat je niet uitgeeft! Door hun bezittingen onder te brengen in bedrijven, kunnen vermogende mensen veel belasting vermijden.

Maar dat is niet het enige voordeel van een bedrijf. Het beperkt ook het risico als de onderneming failliet gaat. Als jij als particulier je schulden niet kunt betalen, kun je gedwongen worden je bezittingen te verkopen en faillissement aan te vragen.

Maar als een bedrijf failliet gaat en schuldeisers niet kan terugbetalen? Dan verliezen de eigenaren hooguit hun investering. Niemand kan beslag leggen op hun persoonlijke bezittingen of hun huis. Bedrijven stellen vermogende mensen in staat om grote financiële beloningen te oogsten zonder vergelijkbare risico's te lopen.

Wat kunnen we hiervan leren? Door de belastingwetten en het rechtssysteem goed te begrijpen, blijven slimme ondernemers een stap voor op de regels die bedoeld zijn om hen in toom te houden.

9.

FINANCIËLE GELETTERDHEID: DE ONTBREKENDE SCHAKEL IN ONZE OPVOEDING

Mike's vader nam Robert en Mike mee in de wereld van zijn zakelijke beslommeringen. Ze mochten aanschuiven bij gesprekken met bankiers, juristen en accountants, waardoor ze een uniek kijkje kregen in wat het betekent om een bloeiend bedrijf te runnen.

De jongeren leerden razendsnel, maar al snel merkten ze dat deze kennis hun kijk op school veranderde. De lessen die ze van Mike's vader kregen, maakten het lastig om hun schoolwerk nog even serieus te nemen als voorheen.

Op school werd hen steeds verteld dat studeren en hard werken automatisch tot succes en welvaart zouden leiden. Het idee dat financiële kennis ook belangrijk zou kunnen zijn, leek bij niemand behalve Mike's vader op te komen.

Kinderen krijgen meestal geen les over onderwerpen als sparen of beleggen. Daardoor hebben ze vaak geen idee van concepten als samengestelde rente.

Dit gebrek aan training in financiële intelligentie is niet alleen een probleem voor de jeugd, maar ook voor hoogopgeleide volwassenen. Velen van hen nemen onverstandige beslissingen met hun geld. Denk hier eens over na: de meeste mensen hebben geen degelijk pensioenplan. In veel landen heeft een groot deel van de beroepsbevolking geen pensioenvoorziening. En van degenen die er wel een hebben, is deze vaak ontoereikend.

Het is duidelijk dat onze samenleving ons onvoldoende heeft toegerust met financiële kennis. Maar jezelf financieel

ontwikkelen is essentieel. Wat kun je doen? Begin met jezelf te onderwijzen! Start met het opzetten van een financiële strategie. Lees boeken, volg cursussen en praat met mensen die verstand hebben van geld. Zo leg je een stevige basis voor een gezonde financiële toekomst.

10.

ZELFS MET FINANCIËLE KENNIS KUNNEN OBSTAKELS JE WEGHOUDEN VAN RIJKDOM; LEER HOE JE ZE AANPAKT

Wie zichzelf financieel ontwikkelt, kan nog steeds obstakels tegenkomen op weg naar succes.

De vijf belangrijkste redenen waarom financieel geletterden falen zijn:

- Angst
- Cynisme
- Luiheid
- Slechte gewoontes
- Arrogantie

Angst

Robert Greene, een Amerikaanse auteur van boeken over strategie, macht en verleiding, legt uit dat hij nooit een welvarend persoon heeft ontmoet die geen geld had verloren, maar bijna alle arme mensen die hij ontmoette hadden nog nooit een cent verloren.

De les is duidelijk: rijk worden is synoniem met leren risico's te nemen en de angst ervoor te minimaliseren. Winnaars worden geïnspireerd door falen, terwijl verliezers erdoor verslagen worden. Geconfronteerd met falen, zullen winnaars alleen maar harder werken. Verliezers kunnen niet omgaan met verliezen, daarom geven ze op. Omgaan met mislukkingen door ervan te leren is een geheim dat alle winnaars kennen, maar verliezers niet.

*“De meeste mensen worstelen financieel omdat ze spelen om niet te verliezen in plaats van te spelen om te winnen.” -
Robert Kiyosaki*

Cynisme

De twijfels en onzekerheden van mensen houden hen arm. Technisch gezien is het heel eenvoudig om uit de ratrace te komen, maar twijfels houden de deelnemers aan de ratrace verlamd.

In plaats van te analyseren zoals winnaars doen, geven cynici er de voorkeur aan om te bekritisieren. Hun kritiek verblindt hen de kansen te zien en te grijpen.

Velen worden nooit rijk omdat de angst om geld te verliezen zwaarder weegt dan de vreugde om geld te verdienen.

Luiheid

Contra-intuïtief is bezig blijven de meest voorkomende vorm van luiheid. Onszelf bezighouden met talloze activiteiten en boodschappen is de manier om onze angsten niet onder ogen te hoeven zien. Diep vanbinnen anticiperen we allemaal op deze eenvoudige waarheid. Daarom raken we vaak geïrriteerd als iemand ons aan dat feit herinnert. We hebben geen tijd om

voor onze welvaart, gezondheid en geliefden te zorgen.

Slechte gewoontes

Opleiding is niet de enige factor die succes bepaalt. Succes bestaat uit bepaalde gewoontes. De rijken werken altijd aan zichzelf. Ze investeren eerst in zichzelf. Begin met het opbouwen van gewoontes die je dichterbij je doelen brengen. Ontwikkel een positieve gewoonte om elke dag te lezen. Beweeg ook dagelijks om je fysieke gezondheid te versterken. Maak tijd voor de dingen die belangrijk zijn.

Arrogantie

Arrogante mensen verliezen vaak geld door hun onwetendheid. Ze geloven dat als ze iets niet weten, het niet belangrijk is. Als je succes nastreeft, moet je van nederigheid een prioriteit maken. Als je nederig genoeg bent, kun je iets leren van elke persoon die je pad kruist en elke situatie die je tegenkomt.

De zin "Ik kan het me niet veroorloven," schakelt je hersenen uit, terwijl de vraag "Wat moet ik doen om het me te kunnen veroorloven?" mogelijkheden, opwinding en dromen opent.

11.

CONCLUSIE

Hieronder vatten we nogmaals de zes belangrijkste lessen uit Robert Kiyosaki's boek "Rich Dad, Poor Dad" samen. Dit advies vormde de basis voor Kiyosaki's huidige vermogen, dat wordt geschat op ongeveer honderd miljoen dollar.

1. De eerste les was dat rijke mensen niet voor geld hoeven te werken. Als je je hele leven in de ratrace blijft, verrijk je iemand anders, maar niet jezelf – het is je baas wiens portemonnee je vult.
2. Wat is dan het alternatief? Onderwijs jezelf over financiën, herken echte activa en investeer daarin.
3. De derde les? Behoud je dagelijkse job, minimaliseer je uitgaven, maar zorg er

ook voor dat je een eigen bedrijf hebt dat geld voor je verdient.

4. Regel nummer vier: ken het belastingstelsel door en door, want dat is wat rijke mensen doen, waardoor ze hun geld kunnen behouden.
5. De vijfde regel is dat geld verdienen lef vergt – maar als je dat hebt, kun je optimaal profiteren van de kansen in het leven en geld "uitvinden" in bijna elke situatie.
6. Last but not least is regel nummer zes: werk om te leren, en leer breed. Laat specialisatie over aan promovendi en artsen.

AANBEVOLEN BOEKENLIJST

1. *"The Millionaire Next Door"* – Thomas J. Stanley & William D. Danko
2. *"Think and Grow Rich"* – Napoleon Hill
3. *"The Richest Man in Babylon"* – George S. Clason
4. *"The Intelligent Investor"* – Benjamin Graham
5. *"Cashflow Quadrant"* – Robert Kiyosaki
6. *"You Are a Badass at Making Money"* – Jen Sincero
7. *"Your Money or Your Life"* – Vicki Robin & Joe Dominguez
8. *"The Total Money Makeover"* – Dave Ramsey