

הקדמה

זה נחויץ

ואם בית הספר מכין את הילדים לעולם האמיתי? "תלמדי היטב ותקבלי ציונים טובים כך שתוכלי למצוא עבודה בשכר גבוה בשילוב הטבות מצוינות", היו הורי אומרים לי. מטרתם בחיים היתה לאפשר לאחותי הגדולה ולי לימודים במכללה, כדי שתהיה לנו ההזדמנות הטובה ביותר להצלחה בחיים. כשקיבלתי לבסוף את התואר שלי בראיית חשבון באוניברסיטת פלורידה ב-1976 — סיימתי בהצטיינות, וכמעט הראשונה בכיתה — הגשימו הורי את יעדם. זה היה ההישג הנפלא ביותר של חייהם. בהתאם ל"תוכנית האב" התקבלתי לעבודה באחת משמונה החברות הגדולות של רואי חשבון, וציפיתי לקריירה ממושכת ולפרישה בגיל צעיר.

בעלי, מייקל, עבר מסלול דומה. שנינו באנו ממשפחות שעבדו קשה, בעלות אמצעים צנועים אך עם מוסר עבודה גבוה. גם מייקל סיים את לימודיו בהצטיינות, אבל הוא עשה זאת פעמיים: בפעם הראשונה כמהנדס, ואחר כך בבית הספר למשפטים. הוא התקבל מיד לעבודה במשרד עורכי דין יוקרתי בווישינגטון הבירה שהתמחה בחוקי פטנטים, ועתידו נראה מבטיח, מסלול הקריירה שלו ברור ופרישתו המוקדמת מובטחת.

אף על פי ששנינו הצלחנו בקריירה שלנו, הדברים לא התגלגלו כפי שציפינו. שנינו החלפנו את מקומות עבודתנו פעמים אחדות — ותמיד מהסיבות הנכונות — אבל אין שום תוכניות פנסיה רשומות על שמנו. קרנות הפרישה שלנו גדלות רק בזכות הפקדות אישיות שאנו מבצעים.

למייקל ולי נישואים מאושרים, ויש לנו שלושה ילדים נהדרים. בעת כתיבת שורות אלה, שניים מהם לומדים במכללה, והשלישי התחיל זה עתה ללמוד בבית ספר תיכון. הוצאנו הון כדי להבטיח שילדינו יקבלו את החינוך הטוב ביותר. יום אחד בשנת 1996, אחד הילדים חזר הביתה ובפיו טענות כבדות כלפי בית הספר. הוא היה משועמם ועייף מלימודים. "מדוע אני צריך לבזבז את זמני בלימוד נושאים שלעולם לא אשתמש בהם בחיי היומיום?" שאל במחאה.

עניתי בלי לחשוב: "משום שאם לא תקבל ציונים טובים, לא תתקבל למכללה".
"אם אלך למכללה ואם לא, אני אהיה עשיר", השיב.

"אם לא תלמד במכללה, לא תשיג עבודה טובה", השבתי בנימת כוהלה וחרדה אימהית. "ובלי עבודה טובה, איך אתה מתכנן להיות עשיר?"

בני גיחך והניד את ראשו בשיעמום קל. ניהלנו את השיחה הזאת פעמים רבות בעבר. הוא הרכין את ראשו וגלגל את עיניו. שוב נפלד דברי התכונה האימהיים שלי על אוזניים ערלות.

אף על פי שהיה פיקח ובעל רצון חזק, בני היה תמיד מנומס ורוחש כבוד. "אימא", פתח, "עכשיו הגיע תורך לשמוע הטפת מוסר. תתקדמי עם הזמן! תראי את מייקל ג'ורדן ואת מדונה. תראי אפילו את ביל גייטס, שנשר מהרווארד, הקים את מיקרוסופט והיום הוא האדם העשיר ביותר באמריקה, והוא עדיין לא בן ארבעים. יש שחקן בייסבול שמרוויח יותר מארבעה מיליון דולר בשנה למרות שהוא מוגדר 'מאותגר שכלית'".

שתיקה כבדה השתררה בינינו. הבנתי פתאום שאני נותנת לבני אותה עצה שהורי נתנו לי. העולם סביבנו השתנה, אבל העצה נותרה בעינה.

קבלת חינוך טוב וציונים טובים אינם מבטיחים עוד הצלחה, ואף אחד אינו מבחין בכך מלבד ילדינו.

"אימא", המשיך, "אני לא רוצה לעבוד קשה כמוך וכמו אבא. אתם מרוויחים הרבה כסף ואנחנו גרים בבית גדול ויש לנו המון צעצועים. אם אשמע לעצתך, אני אהיה בסוף כמוך, אעבוד יותר ויותר רק כדי לשלם יותר מסים ולהיכנס לחובות. היום אין עוד ביטחון במקום עבודה, אני יודע הכל על צמצומים במקומות העבודה. אני גם יודע שבוגרי המכללות מרוויחים כיום פחות משאת הרווחת כסטיימא את הלימודים. תראי מה קרה לרופאים. הם לא מרוויחים כמו שהרוויחו בעבר. אני יודע שאי אפשר לסמוך על הביטוח הלאומי או על הפנסיה של החברה לתקופת הפרישה. אני זקוק לתשובות חדשות".

הוא צדק. הוא אכן זקוק לתשובות חדשות, וכך גם אני. עצתם של הורי התאימה למי שנולד לפני 1945, אבל היא עלולה להיות הרת אסון לאלו שנולדו לתוך עולם המשתנה במהירות. אינני יכולה עוד לומר לילדי פשוט, "לכו לבית הספר, תשיגו ציונים טובים, וחפשו עבודה טובה עם ביטחון".

ידעתי שעלי לחפש דרכים חדשות להנחות בהן את ילדי. כאם וכרואת חשבון אני מוטרדת מהעובדה שהילדים שלנו אינם מקבלים חינוך פיננסי בבית הספר. רבים מהצעירים של היום מחזיקים בכרטיסי אשראי עוד לפני שסיימו את לימודיהם בבית הספר התיכון, אבל הם מעולם לא קיבלו שיעורים על כסף או על השקעות, ומוכן שאינם לומדים כיצד פועלת ריבית מצטברת על כרטיסי אשראי. במילים פשוטות, ללא השכלה פיננסית וללא ידע כיצד עובד הכסף, הם אינם מוכנים להתייצב מול העולם הממתין להם, עולם שבו מדגישים את ההוצאות הרבה יותר מאשר את החסכונות.

כשבני הבכור היה תלמיד השנה הראשונה במכללה, הוא נכנס לחובות גדולים עד ייאוש בשל כרטיסי האשראי שלו. אני לא רק עזרתי לו להשמיד את כרטיסי האשראי שלו, אלא חיפשתי תוכנית שתסייע לי ללמד את ילדי ענייני כספים מה הם. יום אחד בשנה שעברה בעלי התקשר אלי ממשרדו. "יש אצלי מישהו שאני חושב שכדאי שתפגשי", אמר. "שמו רוברט קיוסאקי. הוא איש עסקים ומשקיע, והוא מגיש הצעה לפטנט על מוצר לימודי. אני חושב שזה מה שאת מחפשת".

בדיוק מה שחיפשתי

בעלי, מייק, התרשם כל כך מ-CASHFLOW, המוצר הלימודי החדש שרוברט קיוסאקי פיתח, שהוא דאג לכך ששנינו נשתתף בבדיקת האב טיפוס. מאחר שהיה מדובר במשחק חינוכי, הצעתי גם לבתי בת ה-19, תלמידת השנה הראשונה באוניברסיטה מקומית, להשתתף בתוכנית, והיא הסכימה.

כחמישה עשר בני אדם, שהתפצלו לשלוש קבוצות, השתתפו בניסוי. מייק צדק. זה היה המוצר החינוכי שחיפשתי. אבל הוא היה מיוחד במינו: הוא נראה כלוח מונופול צבעוני עם עכבר ענקי, לבוש היטב, במרכזו. בניגוד למונופול, היו שני מסלולים: אחד בפנים ואחד בחוץ. מטרת המשחק היתה לצאת מהמסלול הפנימי — אותו רוברט כינה "מירוץ העכברים", ולהגיע אל המסלול החיצוני או אל "המסלול המהיר". כפי שרוברט ניסח זאת, המסלול המהיר מדמה איך האנשים העשירים משחקים בחיים האמיתיים.

ואז הגדיר רוברט מהו "מירוץ העכברים".

"אם תסתכלו על חייו של אדם ממוצע שלמד ועובד קשה, תראו שהוא עובר מסלול דומה. הילד נולד והולך לבית הספר. ההורים הגאים נרגשים משום שהילד מצטיין, מקבל ציונים בינוניים עד טובים, ומתקבל למכללה. הנער מסיים את הלימודים, אולי ממשיך לתואר שני, ואז הוא פועל ממש כפי שתוכנת: מחפש עבודה שיש בה ביטחון. הוא מוצא את העבודה הזאת, רופא, עורך דין, איש צבא או עובד במשרד ממשלתי. באופן כללי, הילד מתחיל להרוויח כסף, כרטיסי האשראי מתחילים להגיע בהמוניהם, ומתחילות הקניות, אם לא התחילו כבר קודם. "כשיש לו כסף לבזבז, הילד הולך למקומות שבהם אנשים צעירים כמוהו אוהבים להסתובב, הוא פוגש אנשים, יוצא עם בחורות ולפעמים מתחתן. החיים נפלאים עכשיו, משום שכיום, גם הגברים וגם הנשים עובדים.

"שתי משכורות הן ברכה. הם מרגישים מצליחים, עתידם נראה מזהיר. הם מחליטים לקנות בית, מכונית, טלוויזיה, לצאת לחופשות וללדת ילדים. החבילה המאושרת מגיעה. הצורך במזומנים גדול. בני הזוג המאושרים מחליטים שהקריירות שלהם חיוניות, ומתחילים לעבוד קשה יותר בתקווה לזכות בקידום ובהעלאות שכר.

ההעלאות מגיעות, ובעקבותיהן ילד נוסף והצורך בבית גדול יותר. הם עובדים יותר, נהיים עובדים טובים יותר, מסורים יותר. הם חוזרים לבית הספר כדי להתמחות יותר ולהרוויח יותר. אולי אפילו מתחילים לעבוד במקום נוסף. ההכנסות שלהם עולות, אבל יחד איתן עולה מדרגת המס שלהם ומסי הנדל"ן על ביתם החדש והגדול, והתשלומים לביטוח לאומי, וכל המסים האחרים. הם מקבלים את התלוש השמן שלהם ותוהים לאן נעלם כל הכסף. הם רוכשים קרנות נאמנות וקונים מצרכי מזון בכרטיס האשראי שלהם. הילדים שלהם מגיעים לגיל חמש-שש, והצורך לחסוך ללימודים במכללה גובר לצד הצורך לחסוך לקראת הפרישה.

"בני הזוג המאושרים, שנולדו לפני 35 שנה, לכודים עתה ב'מירוץ העכברים' עד סוף ימיהם כאנשים עובדים. הם עובדים למען בעלי החברה המעסיקה אותם, למען הממשלה שלה הם משלמים מסים, ולמען הבנק שלו הם משלמים את המשכנתא ואת כרטיסי האשראי.

"ואז הם מציעים לילדיהם 'ללמוד היטב, לקבל ציונים טובים ולמצוא עבודה בטוחה'. הם אינם לומדים דבר על כסף, חוץ מאשר מאלה שמרוויחים מתמימותם ועובדים קשה כל חייהם. התהליך חוזר על עצמו בדור חדש שעובד קשה. זה 'מירוץ העכברים'."

הדרך היחידה לצאת מ"מירוץ העכברים" היא להוכיח את המיומנות שלכם בראיית חשבון ובהשקעות כאחד, שהם, ככל הנראה, שניים מהתחומים הקשים ביותר ללימוד. כרואה חשבון מומחית, שעבדה באחת משמונה החברות הגדולות ביותר בארה"ב לראיית חשבון, הופתעתי מכך שרוברט הפך את הלימוד של שני התחומים האלה למרתק ומשעשע כאחד. התהליך היה מוסווה בצורה כל כך טובה, שבזמן שהיינו עסוקים בפיתוח המיומנות לצאת מ"מירוץ העכברים", שכחנו במהירות שאנחנו בעצם לומדים.

בתוך זמן קצר הפך ניסוי המוצר לאחר צהריים מהנה עם בתי. שוחחנו על דברים שמעולם לא נגענו בהם בעבר. כרואת חשבון, היה לי קל לשחק במשחק שדרש הצהרת הכנסה וכתובת מאזן. כך שהיה לי זמן לעזור לבתי ולשחקנים האחרים בשולחן שלי עם מונחים שהם לא הבינו. אני הייתי האדם הראשון — והיחיד בכל קבוצת הניסוי — שיצא מ"מירוץ העכברים" באותו יום. אני יצאתי כעבור 50 דקות, אף על פי שהמשחק נמשך שלוש שעות.

בשולחן שלי ישבו בנקאי, בעל עסק ומתכנת מחשבים. מה שהטריד אותי במיוחד היה כמה מעט ידעו האנשים האלה על ראיית חשבון ועל השקעות, נושאים שממלאים תפקיד כל כך חשוב בחייהם. תהיתי כיצד הם מנהלים את ענייניהם הכספיים בחיי היומיום. יכולתי להבין מדוע בתי בת ה-19 לא היתה יכולה להבין, אבל הם היו אנשים מבוגרים שגילם לפחות כפליים מגילה.

לאחר שיצאתי מ"מירוץ העכברים" התבוננתי במשך שעותיי איך בתי

והמבוגרים המשכילים, האמידים, זורקים את הקוביות ומזיזים את החיילים שלהם. אף על פי ששמחתי שכולם לומדים כל כך הרבה, הייתי מוטרדת מאוד מכך שכל המבוגרים לא ידעו דבר על העקרונות הבסיסיים של חשבונאות והשקעות פשוטות. הם התקשו לתפוס את היחס שבין הצהרת ההכנסות שלהם ובין המאזן שלהם. כשהם קנו ומכרו נכסים, הם שכחו שכל עסקה כזאת עלולה להשפיע על תזרים המזומנים החודשי שלהם. חשבתי לעצמי, כמה מיליוני אנשים בעולם האמיתי נאבקים עם קשיים כספיים רק משום שמעולם לא למדו את הנושאים האלה? תודה לאל שהם נהנים ושושנים מוסחת בשל התשוקה לנצח במשחק, אמרתי לעצמי. אחרי שרוברט סיים את התחרות, הוא נתן לנו רבע שעה לשוחח על CASHFLOW ולבקר אותו.

בעל העסק בשולחן שלי לא היה מרוצה. הוא לא אהב את המשחק. "אני לא צריך לדעת את זה", אמר בקול רם. "אני משלם למנהלי חשבונות, לבנקאים ולעורכי דין כדי שיספרו לי על כל הדברים האלה".

לטענה זו השיב רוברט, "האם הבחנת בכך שיש מנהלי חשבונות רבים שאינם עשירים? ובנקאים, ועורכי דין, וברוקרים וסוחרי נדל"ן. הם יודעים הרבה, ובדרך כלל הם אנשים פיקחים, אבל מרביתם אינם עשירים. מאחר שבית הספר שלנו אינו מלמד מה העשירים יודעים, אנחנו מתייעצים עם האנשים האלה. אבל יום אחד, אתה תקוע בפקק תנועה בכביש המהיר, עושה מאמצים להגיע לעבודה, ומגלה לימינך את מנהל החשבונות שלך תקוע באותו פקק. אתה מסתכל לשמאלך ורואה את הבנקאי שלך. זה צריך לומר לך משהו".

גם המתכנת לא התרשם מהמשחק. "אני יכול לקנות תוכנה שתלמד אותי את כל זה".

הבנקאי, לעומתם, היה נרגש. "למדתי את זה בבית הספר — אני מתכוון לחלק של החשבונאות — אבל מעולם לא ידעתי איך ליישם אותו בחיים האמיתיים. עכשיו אני יודע. אני חייב לצאת מ'מירוץ העכברים'".

אבל במיוחד נגעו ללבי ההערות של בתי. "נהניתי ללמוד", אמרה. "למדתי הרבה איך הכסף באמת עובד ואיך להשקיע".

ואז הוסיפה: "עכשיו אני יודעת שאני יכולה לבחור במקצוע שבו אעשה את העבודה שאני רוצה לעשות ולא בגלל ביטחון בעבודה, הטבות או גובה השכר. אם אני אלמד את מה שהמשחק הזה מלמד, אהיה חופשייה ללמוד ולעשות את מה שלבי חפץ... במקום ללמוד משהו בגלל שהעסקים מצריכים כישורים מסוימים. אם אני אלמד את זה, לא אצטרך לדאוג לביטחון בעבודה ולביטוח לאומי כמו רוב חברי ללימודים".

לא יכולתי להישאר ולשוחח עם רוברט אחרי ששיחקנו את המשחק, אבל הוא הסכים לפגוש אותי מאוחר יותר כדי לדון בפרויקט שלו. ידעתי שהוא רצה

להשתמש במשחק כדי לעזור לאחרים להיות מנוסים יותר בענייני כספים, ואני השתוקקתי לשמוע עוד על תוכניותיו.

בעלי ואני נפגשנו לארוחת ערב עם רוברט ואשתו בשבוע שלאחר מכן. אף על פי שזו היתה הפגישה החברתית הראשונה שלנו, הרגשנו כאילו אנחנו מכירים שנים רבות.

גילינו שיש לנו הרבה מן המשותף. שוחחנו על הכל, החל בספורט ובהצגות וכלה במסעדות ובסוגיות חברתיות וכלכליות. דיברנו על העולם המשתנה. בילינו זמן רב בשיחה על כך שמרבית האמריקנים כמעט אינם חוסכים לקראת פרישה ועל פשיטת הרגל של הביטוח הלאומי וביטוח הבריאות לעניים. האם ילדי יידרשו לשלם דמי פרישה ל-75 מיליוני בייבי בומרס? שאלנו את עצמנו אם אנשים מבינים כמה מסוכן להיות תלויים בתוכנית פרישה.

דאגתו העיקרית של רוברט היתה הפער ההולך וגדל בין אלה שיש להם ובין אלה שאין להם, באמריקה וברחבי העולם. רוברט, יזם שרכש השכלה בכוחות עצמו ונסע ברחבי העולם כדי להשיג השקעות, יצא לגמלאות בגיל 47. הוא חזר בו מהפרישה משום שהיה שותף לחששותי לגבי ילדי. הוא יודע שהעולם השתנה, ואילו החינוך לא השתנה יחד איתו. לדעת רוברט, הילדים מבלים שנים במערכת חינוך מיושנת, לומדים נושאים שלעולם לא ישתמשו בהם, מתכוננים לעולם שאיננו קיים עוד.

"כיום, העצה המסוכנת ביותר שאפשר לתת לילד היא, 'לך לבית הספר, תקבל ציונים טובים וחפש עבודה עם ביטחון'", הוא אוהב לומר. "זו עצה גרועה שאבד עליה הכלת. אילו ראית מה קורה באסיה, באירופה, בדרום אמריקה, גם את היית מודאגת כמוני".

זו עצה גרועה, כך הוא מאמין, "משום שאם אתה רוצה שעתידו של הילד שלך יהיה בטוח מבחינה כספית, אסור לו לשחק על פי מערכת הכללים הישנים. זה מסוכן מדי".

שאלתי אותו למה הוא מתכוון כשהוא אומר "כללים ישנים".
"אנשים כמוני משחקים על פי מערכת חוקים שונה מזו שאת משחקת בה",
אמר לי. "מה קורה כשחברה מכריזה על צמצומים?"

"אנשים מפוטרים", אמרתי. "משפחות נפגעות. האבטלה עולה".
"נכון, אבל מה קורה לחברה, במיוחד אם היא ציבורית ונסחרת בבורסה?"
"בדרך כלל, שערה של המנייה עולה כשמכריזים על צמצומים", אמרתי.
"השוק אוהב שהחברה מצמצמת את עלויות העבודה, בין באמצעות אוטומציה ובין בצמצום כוח העבודה באופן כללי".

"נכון", אמר. "וכששער המנייה עולה, אנשים כמוני, בעלי המניות, מתעשרים".

לזה אני מתכוון כשאני אומר שמדובר במערכת חוקים שונה. העובדים מפסידים, הבעלים והמשקיעים מרוויחים."

רוברט תיאר לא רק את ההבדל בין עובדים למעבידים, אלא גם את ההבדל בין שליטה בגורל ובין מסירת השליטה לידי מישהו אחר.

"אבל למרבית האנשים קשה להבין מדוע זה קורה", אמרתי. "הם פשוט חושבים שזה לא הוגן."

"לכן זה טיפשי פשוט לומר לילד, 'קבל חינוך טוב'", אמר רוברט. "זה טיפשי להניח שהחינוך שבית הספר נותן מכין את הילדים שלנו לעולם שיפגשו לאחר שיסיימו את הלימודים. כל ילד זקוק לחינוך נוסף. חינוך שונה. והם חייבים לדעת את החוקים. את מערכת החוקים השונה."

"ישנם כללים בענייני כספים שהעשירים פועלים לפיהם, וישנם הכללים ש-95 אחוז מהאוכלוסייה פועלים לפיהם", הוא אמר. "ואותם 95 אחוז לומדים את הכללים האלה בבית ובבית הספר. לכן זה מסוכן היום פשוט לומר לילד, 'תלמד היטב וחפש עבודה'. ילד, כיום, זקוק לחינוך מתוחכם יותר, והמערכת הקיימת איננה מספקת את הסחורה. לא איכפת לי כמה מחשבים יש בכיתה או כמה כסף מוציאים בתי הספר. איך מערכת החינוך יכולה ללמד נושא שהיא בעצמה איננה יודעת?"

ובכן, איך ההורים יכולים ללמד את ילדיהם את הדברים שבית הספר אינו מלמד אותם? האם הם לא ישתעממו? ואיך מלמדים כיצד להשקיע כאשר כהורה אתה עצמך נמנע מסיכון? במקום ללמד את הילדים שלי פשוט לשחק אותה על בטוח, החלטתי שמוטב ללמד אותם לשחק אותה בחוכמה.

"אז איך מלמדים את הילדים ענייני כספים מהם ואת כל הדברים שדיברנו עליהם?" שאלתי את רוברט. "איך אפשר להקל על ההורים, במיוחד כשהם עצמם אינם מבינים את הדברים האלה?"

"כתבתי ספר על הנושא", אמר.

"איפה הוא?"

"במחשב שלי. הוא נמצא שם כבר שנים, עדיין בפרקים לא מסודרים. אני מוסיף לכתוב בו מדי פעם, אבל מעולם לא הקדשתי זמן לארגן אותו. התחלתי לכתוב אותו לאחר שהספר הראשון שלי הפך לרב מכר, אבל מעולם לא סיימתי את הספר החדש. הוא בנוי קטעים קטעים."

והוא אכן היה בנוי קטעים קטעים. לאחר שקראתי את הקטעים הפזורים, החלטתי שהספר בעל ערך ושיש לחלוק אותו עם אחרים, במיוחד בתקופתנו, כשהכל הולך ומשתנה. החלטנו לכתוב יחד את ספרו של רוברט.

שאלתי אותו לכמה מידע פיננסי ילד זקוק. הוא אמר שזה תלוי בילד. הוא ידע כבר בגיל צעיר שהוא רוצה להיות עשיר, ולמולו היתה לו דמות אב שהיה עשיר

והסכים להנחות אותו. חינוך הוא הבסיס להצלחה, אמר רוברט. כישורים אקדמיים הם חיוניים, אבל באותה מידה חיוניים גם כישורים פיננסיים וכישורים בתקשורת. להלן הסיפור על שני אבותיו של רוברט, האחד עשיר והשני עני. סיפור זה מסביר את הכישורים שפיתח במהלך חייו. הניגוד בין שני האבות מספק פרספקטיבה חשובה. אני תמכתי בספר, קיבצתי וערכתי אותו. למנהלי חשבונות שיקראו את הספר אומר — התעלמו מהידע האקדמי שלכם והיפתחו לתיאוריות שרוברט מציג כאן. על אף העובדה שרבות מהן קוראות תיגר על עקרונות החשבונאות המקובלים, הן מספקות תובנה חשובה לדרך שבה משקיעים אמיתיים מנתחים את החלטות ההשקעה שלהם.

כשאנחנו, כהורים, מייעצים לילדים שלנו, "לכו לבית הספר, למדו היטב והשיגו עבודה טובה", אנחנו עושים זאת בדרך כלל מתוך הרגל תרבותי. זה היה, מאז ומעולם, הדבר הנכון שיש לעשות. כשפגשתי את רוברט, הרעיונות שלו הרתיעו אותי בתחילה. רוברט, שגודל על ידי שני אבות, למד לשאוף לשתי מטרות שונות. אביו המשכיל יעץ לו לעבוד בחברה גדולה. אביו העשיר יעץ לו להיות הבעלים שלה. שני המסלולים דרשו השכלה, אבל נושאי הלימוד היו שונים בתכלית. אביו המשכיל עודד אותו להיות אדם פיקח. אביו העשיר עודד אותו ללמוד איך להעסיק אנשים פיקחים.

העובדה שהיו לרוברט שני אבות גרמה לבעיות רבות. אביו האמיתי היה ראש מנהל החינוך במדינת הוואי. כשמלאו לרוברט 16, כבר לא היתה השפעה רבה לאיום של "אם לא תקבל ציונים טובים, לא תשיג עבודה טובה". הוא ידע שמסלול הקריירה שלו יהיה להיות הבעלים של חברה, ולא לעבוד בה. למעשה, אלמלא יועץ נבון ועקשן שליווה אותו בבית הספר התיכון, ייתכן שרוברט לא היה מגיע כלל למכללה. הוא מודה בכך. הוא השתוקק להתחיל לצבור נכסים, אבל בסופו של דבר הסכים שהלימודים במכללה עשויים לתרום לו.

למען האמת, הרעיונות בספר הזה עלולים להיראות בלתי סבירים ומהפכניים מדי בעיני מרבית ההורים של היום. חלקם מתקשים גם כך להשאיר את ילדיהם בבית הספר. אבל בגלל הזמנים המשתנים, הרי שעלינו כהורים להיות פתוחים לרעיונות חדשים ונועזים. לעודד ילדים להיות מועסקים בחברה פירושו לעודד אותם לשלם יותר מדי מסים במשך כל חייהם, עם סיכוי נמוך או אפסי לתוכנית פנסיה. ואמנם המסים הם ההוצאה הגבוהה ביותר של האדם העובד. למעשה, מרבית המשפחות עובדות מינואר ועד אמצע מאי למען הממשלה רק כדי לכסות את המסים. יש צורך ברעיונות חדשים, והספר הזה מציג אותם.

רוברט טוען שהעשירים מלמדים את ילדיהם בצורה שונה. הם מלמדים את הילדים בבית, סביב שולחן האוכל בזמן ארוחת הערב. ייתכן שאלה רעיונות שלא הייתם בוחרים לדון בהם עם הילדים שלכם, אבל אודה לכם אם תעינו בהם. ואני

מייעצת לכם להמשיך לחפש. לדעתי, כאם וכרואת חשבון, התפיסה של השגת ציונים טובים ומציאת עבודה טובה היא רעיון מיושן. אנחנו צריכים לייעץ לילדינו ביתר תחכום. אנחנו זקוקים לרעיונות חדשים ולחינוך שונה. ייתכן שאין זה רעיון רע כלל לכוון את ילדינו לשאוף להיות עובדים טובים ויחד עם זה לשאוף להקים חברת השקעות משלהם.

כאם, אני מקווה שהספר הזה יעזור להורים אחרים. רוברט מקווה להצליח להראות לאנשים שכל אחד יכול להשיג עושר אם הוא בוחר בכך. אם היום אתה גנן או שוער או אפילו מובטל, אתה מסוגל לחנך את עצמך וללמד את אלה שאתה אוהב לדאוג לעצמם מבחינה כספית. זכרו — אינטליגנציה פיננסית היא התהליך המחשבתי שבאמצעותו אנחנו פותרים את הבעיות הכספיות שלנו.

כיום אנחנו מתמודדים עם שינויים גלובליים וטכנולוגיים עצומים, אולי גדולים יותר משהיו אי פעם. לאף אחד אין כדור בדולח, אבל דבר אחד ודאי: ניצבים בפנינו שינויים שמעבר למציאות שלנו. מי יודע מה יביא העתיד? אבל יקרה מה שיקרה, לפנינו שתי אפשרויות בחירה בסיסיות: לשחק אותה בטוח או לשחק אותה בחוכמה על ידי הכנה, לימוד והתעוררות הגאונות הפיננסית שלכם ושל ילדיכם.

שרון לכטר

רוברט קיוסאקי מלמד אנשים איך להיות מיליונרים. זו הסיבה לכך שהוא מכונה "מורה בבית הספר למיליונרים".

"הסיבה העיקרית לכך שאנשים נאבקים מבחינה כספית היא העובדה שהם בילו שנים בבית הספר אבל לא למדו דבר בתחום הכספים. התוצאה היא שאנשים לומדים לעבוד למען הכסף... אך אינם לומדים לגרום לכסף לעבוד למענם".
רוברט קיוסאקי, מחבר "אבא עשיר, אבא עני"

"על מנת להגיע לפסגה מבחינה כספית, אתם חייבים לקרוא את 'אבא עשיר, אבא עני'. יש בכך היגיון רב ותבונה שיווקית לעתידכם הפיננסי".
זיג זיגלר, סופר ומרצה מפורסם

"חבל שלא קראתי את הספר לפני עשרים שנה".
לאריסון קלארק, Diamond Key Homes INC, חברת הבנייה בעלת קצב הצמיחה המהיר ביותר בארה"ב בשנים האחרונות

"אני אוהבת את הילדים שלי ורוצה להבטיח שהם יקבלו את החינוך הטוב ביותר שאפשר! לימודים מסורתיים, אף שהם חשובים מאוד, אינם מספקים עוד. כולנו חייבים להבין את הכסף וכיצד הוא פועל".
שרון לכטר, רואת חשבון – שותפה בכתיבת "אבא עשיר, אבא עני"

הספר הזה –

- ינפץ את המיתוס שעליכם להיות בעלי הכנסה גבוהה כדי להיות עשירים
- קורא תיגר על האמונה שביתכם הוא נכס
- מסביר להורים מדוע אינם יכולים לסמוך על מערכת החינוך שתלמד את ילדיהם ענייני כספים
- מגדיר אחת ולתמיד מהו נכס ומהי התחייבות
- מלמד אתכם מה ללמד את ילדיכם על כסף, כדי שהם יוכלו להרוויח בדרכים שאתם לא הכרתם

מחיר מומלץ: 84 ש"ח



0 00990001061 4
99-1061