

Pregledni rad

UDK: 336-05

Doc. dr. sc. Ivor Altaras Penda, MBA*

FINANCIJSKA EDUKACIJA I DJELO ROBERTA KIYOSAKIJA

FINANCIAL EDUCATION AND THE WORK OF ROBERT KIYOSAKI

SAŽETAK: Autor u ovome radu razmatra postojeće (i prevladavajuće) izvore financijske edukacije u Republici Hrvatskoj te preispituje stajalište o važnosti takve edukacije za suvremeni način života, na razini svakoga pojedinca. Potom, autor predstavlja konceptualni okvir financijske edukacije što ga je u svojim djelima ponudio Robert Kiyosaki, američki poduzetnik, vlasnik poslovno-financijske edukativne kompanije i pisac *bestseller* knjiga upravo iz ovoga područja. S obzirom na to da su mnoge njegove knjige prevedene na hrvatski jezik i dostupne našim čitateljima, autor smatra da je važno sistematizirati i znanstveno valorizirati njegove ideje kako bi se što uspješnije mogli procijeniti dosezi i ograničenja njegova doprinosa financijskoj pismenosti populacije kojoj se obraća. Svrha ovoga rada je započeti s takvom evaluacijom.

KLJUČNE RIJEČI: financijska edukacija, Robert Kiyosaki, kvadrant protoka novca, *Bogati otac-Siromašni otac*.

ABSTRACT: The author of this paper analyzes the existing (and dominant) sources of financial education in Croatia and examines the attitude of the importance of such education at the level of each individual in a modern way of life. Then, the author presents a conceptual framework of financial education in works offered by Robert Kiyosaki, an American entrepreneur, owner of the business and financial education company and writer bestselling book right in this area. Given the fact that many of his books were translated into Croatian language and available to our readers, the author believes that it is important to systematize and scientifically evaluate his ideas in order to be able to evaluate the achievements and limitations of its contribution to financial literacy of people whom it is addressed. The main goal of this paper is to start with such an evaluation.

KEY WORDS: Financial education, Robert Kiyosaki, Cash flow quadrant, Rich Dad Poor Dad.

* Ivor Altaras Penda docent je na prvom privatnom sveučilištu u Republici Hrvatskoj, *Sveučilište Libertas* (Trg J. F. Kennedyja 6b, 10000 Zagreb) te predavač na Visokoj školi za financijski menadžment RRIF-a. E-mail: ivor.altaras@zg.ht.hr

1. UVOD

Svojedobno je u hrvatskome medijskom prostoru bila prisutna duhovita promidžbena poruka koja je govorila: „Neke se stvari ne mogu kupiti novcem. Za sve ostalo tu je *Mastercard*“.

Sličnu stvar, ali iz drugačije perspektive, **uči nas i stara kineska mudrost koja kaže:**

Novcem možeš kupiti kuću, ali ne i dom.

Novcem možeš kupiti sat, ali ne i vrijeme.

Novcem možeš kupiti knjigu, ali ne i znanje.

Novcem možeš kupiti krevet, ali ne i san.

Novcem možeš kupiti lijek, ali ne i zdravlje...

Iz ovoga je vidljivo da mnoge (naj)važnije stvari u ljudskome životu nisu dostupne niti dohvatljive robno-novčanim tržišnim mehanizmom. Dodatno, postoje i one stvari (i usluge) koje se ipak mogu pribaviti novcem, ali zbog svjetonazora pojedinca i/ili zbog širega društveno-moralnoga poimanja, opravdano si postavljamo pitanje: trebaju li one uopće biti dostupne na taj način? Na tragu takvoga promišljanja je i argumentacija harvardskoga profesora političke filozofije Michaela Sandela iznesena u njegovoj knjizi *What Money Can't buy: The Moral Limits of Markets*,¹ koja pred čitatelja postavlja aporije o tome treba li, primjerice, djecu novčano nagrađivati da čitaju; treba li država prodavati vlastito državljanstvo imigrantima koji su ga voljni i u mogućnosti platiti²; treba li uvesti licitirane školarine za prestižna sveučilišta; treba li propisati minimalnu nadnicu za dječji rad i treba li dopustiti državama (pa i međunarodnim korporacijama) da kupuju i prodaju pravo na onečišćavanje atmosfere?³ Sandel u svojoj knjizi čini i korak dalje pa temeljem izraelskoga vrtića koji koristi kao svojevrсни „case study“ donosi poučan zaključak. Naime, spomenuti se vrtić našao u nezgodnoj situaciji jer su roditelji sve kasnije dolazili po svoju djecu, čime su prisiljavali djelatnike vrtića da ostaju raditi i izvan svoga redovitog radnog vremena. S ciljem zaustavljanja takve prakse, upravitelji vrtića počeli su naplaćivati prekovremeni rad svojih djelatnika roditeljima koji bi kasnili. Međutim, upravo obrnuto od njihovoga *očekivanja* (*smanjenje pojave kašnjenja roditelja*), broj roditelja koji su kasnije dolazili po svoju djecu značajno je porastao. /9/

Iako je na prvi pogled ovakva reakcija roditelja uistinu neočekivana, ispostavilo se da su roditelji ovaj dodatni financijski rashod razumjeli kao realnu tržišnu cijenu za dodatni ispostavljeni rad i utrošeno vrijeme djelatnika toga vrtića. Kada su roditelji podmirili taj financijski izdatak nisu više imali osjećaj grižnje savjesti i moralnu obvezu da moraju na

¹ Prijevod naslova knjige: Što se novcem ne može kupiti: moralna ograničenja tržišta.

² Ovo je pitanje rezultat prakse pojedinih europskih zemalja poput Španjolske, Portugala, Malte, Bugarske, Velike Britanije, Austrije..., ali i drugih zemalja svijeta poput Rusije, SAD-a, Irske, Dominikanske Republike....

³ Osnivanje potpuno novoga tržišta (tržište emisijskim jedinicama stakleničkih plinova) omogućeno je provedbom Protokola iz Kyota koji je, uz Okvirnu konvenciju Ujedinjenih naroda o promjeni klime, dodatno međunarodnom sporazumu o klimatskim promjenama. On je potpisan s ciljem smanjivanja emisije ugljičnog dioksida i drugih stakleničkih plinova poput metana, dušikovog oksida, fluoriranih ugljikovodika, perfluoriranih ugljikovodika i heksafluorida. Temeljna je ideja da se, umjesto dosad neuspješne državne regulacije zagađenja atmosfere, ovome problemu pristupi kroz tržišni mehanizam kojime bi se putem trgovanja emisijskim jedinicama stakleničkih plinova (jedan ugljični kredit predstavlja jednu tonu plina CO₂) spriječilo ili barem reguliralo daljnje zagađenje okoliša.

vrijeme doći po svoju djecu, već su u to vrijeme mogli obaviti i druge prioritete (odlazak u kupovinu, vrijeme za sebe i sl.). Jer, oni su ionako (dodatno) platili to što su njihova djeca i dalje u vrtiću. Iz ovakvoga ekonomski opravdanoga, pa i pravno utemeljenoga, shvaćanja autor knjige izvodi zaključak da se u suvremeno doba dogodila bitna socijalna transformacija te da smo iz tržišne ekonomije prešli u nešto što on naziva „tržišno društvo“. Jedna od značajki takvoga tržišnog društva jest i to da je danas gotovo sve (ili apsolutno sve) na prodaju i ima svoju cijenu, tj. novčano izrazivu veličinu. I dok će Michael Sandel ovome pripisati jasnu negativnu konotaciju, čemu služe i spomenuti sugestibilni primjeri, pripadnici austrijske ekonomske škole zasigurno će reći: „Sve ima svoju cijenu.“, te potom dodati – i dobro je da je tako.

Ovaj obrnuti pristup stvarnosti polazi od stajališta (a što su ujedno i mogući odgovori na iznesene aporije), da je tržište – iako kao ljudski izum po naravi stvari sasvim sigurno nesavršeni instrumentarij djelovanja, ipak najmanje loš model djelovanja. Nema dvojbe da je spomenuti dječji rad veliki društveni problem. Ali, ako znamo da je zabrana dječjega rada dosad polučila malo koristi, možda bi se stvari mogle urediti putem zajamčenoga minimalnog dohotka za dječji rad. Pritom, vrlo je vjerojatno da im je taj plaćeni rad ujedno i jedini izvor prihoda, pa su i životno zainteresirani sačuvati ga. Ako svi dosadašnji pokušaji da se smanji zagađenje atmosfere uzrokovano ljudskim djelovanjem nisu urodili plodom, možda upravo tržišno-ekonomska filozofija koristi i štete nagna zagađivače da reguliraju svoje ponašanje. I to, ne iz velike ljubavi prema ljudskom okolišu ili želje da ga očuvaju i održe čistim, već da oni sami ne trpe ekonomsku štetu. Ovom je logikom bio vođen Adam Smith kada je u svojoj knjizi *Bogatstvo naroda* iznio jedan od svojih temeljnih argumenata, a kojime je ustvrdio da je upravo „nevidljiva ruka tržišta“ zaslužna da ljudi s ciljem vlastite probitačnosti čine djela koja doprinose općemu blagostanju. O tome Smith u svojoj knjizi, na često citiranome mjestu, kaže:

„Mi ne očekujemo ručak od dobrodušnosti mesara, pivara i pekara, već od njihovog čuvanja vlastitog interesa. Mi se ne obraćamo njihovoj čovječnosti, već njihovoj sebičnosti i ne govorimo im nikada o svojim potrebama, već o njihovim probicima.“
/10, str. 52/

Iz prethodnih primjera uvidamo kako temama, kao što su: novac, štednja, motivacija za ljudska ponašanja i tržište kao socijalna institucija *par excellence*, pristupamo na različite, pa čak i oprečne načine – od potpunoga odobravanja do pokušaja ograničavanja njihove relevantnosti. Svi ovi pristupi rezultat su trajne dvojbe: koji od ponuđenih modela: tržišni, moralni, državno-autoritarni ili neki sasvim drugi (ili možda njihova kombinacija) jest najsvrsishodniji, tj. koji donosi najviše koristi onima na koje se odnosi. Ili, gledano iz drugačije perspektive, koji je od njih najmanje štetan.

U ovome radu iznosim tezu da je financijska edukacija (i njezini različiti izvori) presudna u stvaranju stajališta ljudi prema tim svakodnevnim i tako životnim temama. Ta stajališta posljedično mogu izravno utjecati na razinu blagostanja koju pojedinci posjeduju. U izgradnji financijskih stajališta, smatram, svoju važnu ulogu ima (ili može imati) i Robert Kiyosaki koji svojim djelovanjem na globalnoj razini nudi edukativne informacije, a koje nam kroz prizmu financijskoga opismenjavanja (pa i kroz igru kao model edukacije), zapravo otkrivaju potpuno nove svjetove slobode. On nam nudi viziju sebe-svjesnih, kreativnih i sposobnih pojedinaca, koji izgrađujući vlastitu osobnost kroz stjecanje financijske neovisnosti ujedno (ne nužno i namjerno) stvaraju opće društveno blagostanje.

2. VAŽNOST FINANCIJSKE EDUKACIJE

Još je Max Weber, njemački ekonomist i jedan od utemeljitelja sociologije kao znanosti, svojom briljantnom znanstvenom studijom iz 1905. godine uspio pokazati i dokazati statistički značajnu korelaciju između uspostave kapitalizma kao ekonomskoga uređenja društvene zajednice i konfesionalne pripadnosti ljudi. Weber se pitao koji su uzroci značajnoga ekonomskog prosperiteta pojedinih dijelova Njemačke, dok se u drugim dijelovima zemlje taj prosperitet ne osjeti? Svoje je nalaze temeljio na statističkim podacima na razini pojedinih općina tadašnje Njemačke Republike. U djelu *Protestantska etika i duh kapitalizma* predstavio je rezultat svoje analize prema kojoj je upravo protestantski *ethos* – po kojemu su rad i odricanje glavni oblici realizacije Božjega nauma za čovjeka te modeli za spasenje ljudske duše – zaslužni za akumulaciju kapitala i stvaranje bogatstva, te posljedno, kapitalizma kao ekonomskoga uređenja. /11/ Dakako, njihovi su suparnici, također Nijemci po nacionalnosti, ali katolici prema konfesionalnome opredjeljenju,⁴ vrlo brzo stil života svojih susjeda protestanata označili kao opsesivno „zgrtanje“ tj. *Auri sacra fames*,⁵ što je prema njihovome tumačenju Biblije bila stranputica od moralnoga života. Pritom je zanimljivo primijetiti da se u Bibliji kao svetoj knjizi koja ima (ili bi trebala imati) značajan utjecaj na poimanje moralnoga ponašanja ljudi iz kršćanskoga i židovskoga kulturnog kruga,⁶ zlato kao vrijednost prvi put spominje i prije nego je Bog napravio ženu Evu od Adamovog rebra. Točnije, Biblija doslovno kaže da u zemlji havilskoj u kojoj teče Pišon (krak rijeke kojoj je izvorište u Edenu), ima puno dobrog zlata. /1, Knjiga Postanka, Drugi izvještaj o stvaranju, 2:11-12/.

Samo spominjanje zlata i davanje opaske o njegovoj kvaliteti, i to praktički na prvim stranicama knjige, daje nam naslutiti da je ova tema pripovjedaču Biblije vrlo značajna tema na koju itekako obraća svoju pozornost.

Uviđamo stoga, što je ujedno i nepobitna činjenica, da Biblijska riječ i stajališta izrečena u Bibliji te njihovo kasnije tumačenje imaju izravni edukacijski učinak na ljude, čak i kada su oni bez formalne naobrazbe. Posebice u zemljama u kojima se kršćanima izjašnjava prevladavajući dio opće populacije. U Republici Hrvatskoj tako se izjašnjava čak više od 90 % populacije.⁷ Mogli bismo dodatno tvrditi da je taj učinak dvodimenzionalan: na razini ljudskoga nastojanja da se živi prema moralnim uputama izrečenim u za njih svetim knjigama i/ili dok se osjeća teret krivnje ako se tako ne uspijeva živjeti u svojoj svakodnevnici.

Valja nam isto tako primijetiti i to da u Bibliji postoji mnogo mjesta na kojima se trgovanje, stjecanje i posjedovanje bogatstva poistovjećuje s izopačenošću, nehumanošću i nemoralom. Ovakva moralna shvaćanja jednako su prisutna i u Starom i u Novom Zavjetu.

⁴ Treba primijetiti da su protestanti sa svim svojim zasebnim crkvama i denominacijama (poput luterana, kalvinista, anglikanaca, evanelisti, anabaptista, independentista, kvekeri, metodista, pentekostalaca, adventista i drugih) pripadnici kršćanske zajednice, baš kao i katolici.

⁵ Sveta glad za zlatom.

⁶ S obzirom na to da je Stari Zavjet, tj. njegov prvi dio – Petoknjžje, ujedno i židovski zakonik i etički kodeks ponašanja – Tora.

⁷ Prema podacima Državnoga zavoda za statistiku na popisu stanovništva iz 2011. godine prema konfesionalnoj opredijeljenosti u Republici Hrvatskoj 86,28 % ljudi izjasnilo se kao katolici, a dodatnih 4,44 % se izjasnilo kao pravoslavci.

Iz Starog Zavjeta možemo čuti sljedeća stajališta:

- a) prorok Habakuk u Proročkim knjigama u odjeljku *Prokletstva protiv tlačitelja* odmah u svome proslavu ustvrđuje:

„Bogatstvo je odista podmuklo!“

/1, Habakuk, 2:5/

- b) u Psalmima, tj. Mudrosnim knjigama u Knjizi Siraha stoji:

*„Dobro je bogatstvo, ako je bez grijeha,
a zlo je siromaštvo – kažu nevjernici.“*

/1, Sirah, 13:24/

- c) i opet, u Psalmima, tj. Mudrosnim knjigama u Knjizi Siraha navodi se:

*„Kolac se zabija između dva kamena,
a grijeh se utiskuje između kupnje i prodaje.“*

/1, Sirah, 27:2/

Iz Novog Zavjeta dobivamo sljedeće poruke i pouke:

- a) u Evanđelju po Mateju stoji:

*„Lakše je devi proći kroz iglene uši
nego bogatašu ući u kraljevstvo nebesko!“*

/1, Matej, 19:24/

- b) u Evanđelju po Luki se napominje:

„Blago vama, siromasi, jer vaše je kraljevstvo Božje!“

/1, Luka, 6:20/

i

„Jao vama bogataši, jer imate svoju utjehu!“

/1, Luka, 6:24/

- c) istovjetna misao pripisuje se i Luki i Mateju, a ona glasi:

*„Nitko ne može služiti dvojci gospodara, jer ili će jednoga mržiti,
a drugoga ljubiti, ili će uz jednoga pristajati, a drugoga prezirati.
Ne možete služiti Bogu i bogatstvu.“*

/1, Luka, 16:13 i Matej, 6:24/

Ovakva stajališta imaju dubokoga smisla i unutarnje logike kada se obraćate mnoštvu obespravljenih koji utjehu mogu naći samo u „onosvjetovnoj plaći“ i svetoj vjeri da

će se to uistinu baš tako dogoditi. Jer, bogati boguju u carstvu zemaljskom (*Civitas Terrena*), a siromašni Boga mole za carstvo nebesko (*Civitas Dei*). To povjerenje ljudi s jedne strane predstavlja snagu religijskoga života, dok s druge strane istodobno dopušta postojanje religijske dogme.

I dok mi u „kulturi zapada“⁸ uglavnom živimo u sasvim svjetovnim državnim uređenjima u kojima postoji stroga distinkcija između crkvene i javne vlasti, ostaje činjenica da je vjerska pripadnost još uvijek značajno prisutna i djelatna u stvaranju svjetonazora brojnih pojedinaca. Dakako, istodobno postoji i veliki broj zemalja u kojima ne postoji takva striktna podijeljenost između crkvene i svjetovne vlasti pa bi takav utjecaj mogao biti još više izražen, bez obzira na to govorimo li o monoteističkim ili politeističkim društvima.

Dakle, ako je bogatstvo samo po sebi podmuklo i izravno nas udaljuje od Boga, a grijeh je ugrađen između kupnje i prodaje, na što nas Biblija navodi, je li onda bavljenje trgovinom i načinima stjecanja materijalnoga blagostanja najkraći put da se živi podmuklo i u grijehu?

Temeljem ovih argumenata nema nam druge nego zaključiti da, možda, uistinu i jest tako. U kakvoj li je onda tek božjoj nemilosti Adam Smith koji je ustvrdio da je slobodna trgovina glavni uzrok bogatstva nacija – i o tome je govorio kao o nečemu dobrom!?

Pretpostavljam da nitko svojevolumeno i pri punoj svijesti ne želi svoj život obilježiti grijehom. Posljedično, to bi moglo označiti kraj svake trgovine i temeljnu šutnju o pitanju novca i bogatstva. U tome slučaju (i pri takvome odabiru) ovaj bi rad tu trebao biti završen. Niti riječi više, ako ne želimo doprinijeti vlastitoj smrtnosti zbog života u grijehu.

S druge strane, svi ljudi (osim što su, valjda, duhovna bića) jesu i materijalna bića koja, da bi održavala sebe na životu, moraju realizirati barem prvu razinu Maslowljeve hijerarhije potreba.⁹ S aspekta religioznoga shvaćanja svijeta, upravo realizacijom tih ciljeva mi ujedno ispunjavamo Božju volju jer je i život Božja kreacija; dar koji valja poštivati, cijeniti i održavati.¹⁰ Svaki pojedinac ponaosob ne proizvodi sve ono što mu je za život nužno potrebno, pa je shodno tome prisiljen biti dijelom tržišta i sudjelovati u procesu razmjene dobara i usluga. Naime, tako su nastala prva društva, stalna naselja i suvremeni gradovi. Novac je u tome procesu pomoćno sredstvo; dosta dobar intermedijar koji zahvaljujući svojim temeljnim značajkama (prenosivost, trajnost, djeljivost, standardiziranost i prepoznatljivost) doprinosi lakoći trgovanja. /8, str. 9/

Biti što uspješniji i efikasniji u onome čime se bavimo prirodna je ljudska težnja, baš kao što je čovjeku urođeno da nastoji uvijek biti, kako bi stari Latini rekli: „*Citius, altus, fortius*.“¹¹

To je evolucijska datost koja nam omogućava preživljavanje i napredak.

U kontekstu ekonomije, ovdje govorimo o financijskim vještinama i znanjima koja se uče, vježbaju i nadograđuju, a za što nam je potrebna edukacija. Ta edukacija može biti formalna ili neformalna, ali ne bismo smjeli biti bez nje. Posebice ne u vremenu u kojemu smo u

⁸ Samuel Huntington rekao bi da se radi o „zapadnoj civilizaciji“.

⁹ Dakle, svi bi morali moći jesti, piti, spavati, paziti na svoje zdravlje i održavati svoju psihofizičku kondiciju, što su ujedno temeljna načela Opće deklaracije o ljudskim pravima UN-a.

¹⁰ A što je ujedno i moralna obveza liječnika jer je održavanje života temeljni zahtjev u Hipokratovoj zakletvi kao temeljnom etičkom kodeksu liječničke struke.

¹¹ Brži, viši, jači.

našoj svakodnevnicu stalno obasipani informacijama o tome kako smo se dobrovoljno opredijelili za tržišnu umjesto centralno planirane ekonomske paradigme; o tzv. „toksičnosti“ pojedinih financijskih instrumenata ponuđenih na tržištu koji su mnoge obitelji „zavile u crno“; o tome kako su mnogi ljudi neadekvatnom alokacijom vlastite imovine izravno utjecali na svoje osiromašenje; o tome kako se od mirovina neće moći ostvariti dostojanstvena starost; o tome kako su nam potrebne duboke i bolne socijalne reforme¹² i o tome da su postojeće socijalne države neodržive čak i na srednji rok te smo, zapravo, prepušteni sebi samima.

Stoga, stajališta koja za svoju posljedicu imaju ne bavljenje temama poput investiranja, štednje i zaduživanja te ih pretvaraju u tabue ili ih detroniziraju, izravno povećavaju rizik od nesnalaženja u svakodnevici i donošenja krivih procjena i odluka. Ovako uzrokovano siromaštvo ne predstavlja asketski moralni ideal već postaje izravna posljedica neznanja, neinformiranosti i nesprijetnosti da se nepovoljne okolnosti promijene.¹³ Dakako, valja naglasiti da treba razlikovati siromaštvo kao životni odabir, siromaštvo kao posljedicu nepostojanja financijske pismenosti i siromaštvo uzrokovano bilo kojim oblikom protuzakonitoga djelovanja onih koji takvim svojim djelima zagrabe u tuđe izvore prihoda i imovine.

Danas je učestalo da se, primjerice, postavljeno pitanje o visini nečije plaće smatra krajnje nekulturnim činom. Zašto bi ikoga zanimalo koliko netko drugi zarađuje? S druge strane možemo postaviti pitanje: A zašto bi ta informacija trebala biti pod velom tajne? Što ima loše u tome da taj podatak bude javan?¹⁴ Isto tako, počesto se u javnome govoru pojednostavljuje stvarnost do granica krajnje banalnosti pa se u raspravama pred sudionike postavlja lažna dvojba: treba li biti bogat ili sretan? Kao da jedno nužno isključuje drugo.¹⁵

Ovakav odnos prema novcu i bogatstvu zapravo nudi mnoštvo informacija o tome kako ljudi prema ovim temama imaju duboko usađeni intuitivni i/ili emotivni pristup koji je u načelu pogrešan. Pitanje o novcu ponajprije je emotivno pitanje. I to prije svega zato jer vlastitu vrijednost procjenjujemo kroz visinu vlastitoga prihoda. Dugotrajno nezaposleni građani nisu samo odbačeni od svoje društvene okoline već i sami sebe vrlo često procjenjuju kao neuspješne i (shodno tome) ne odveć vrijedne osobe.¹⁶ Ovakvim osjećajima dodatno pogoduje društvena stigmatizacija zbog nečijega niskog socijalnog statusa. U takvim okolnostima, kako možete, primjerice, osnovati obitelj bez sigurnoga prihoda, tražiti krov nad glavom ili si dopustiti luksuz pa uživati u malim svakodnevnim radostima?¹⁷ Na razini pojedinaca, takva dosadašnja praksa emotivnoga pristupa temi financija za suvremeno je doba sasvim neprimjerena.

¹² Termin *reforma* toliko je postao dio naše svakodnevice da je u potpunosti profaniran i izgubio je svaki relevantan sadržaj. To je postao izraz bez ikakvoga značenja upravo zato jer mu je svatko dodao neko svoje značenje.

¹³ Starogrčkome povjesničaru Tukiditu pripisuje se misao: „Biti siromašan nije sramota, ali je sramota ništa ne poduzeti da se to promijeni.“

¹⁴ I to ne samo za državne i javne službenike kojima bi plaća morala biti javno obznanjena jer se sredstva za te plaće isplaćuju iz državnoga proračuna, tj. od svih građana, poreznih obveznika. Ovo je na tragu poznate misli hrvatskoga političara i pisca dr. Ante Starčevića: „Tko se hrani kruhom naroda ima narodu računa davati.“

¹⁵ Hrvatska narodna izreka kaže: „Ako ne možeš biti lijep i bogat, možeš biti dobar i pošten.“

¹⁶ Na ovome nam se mjestu valja prisjetiti misli Ericha Fromma, poznatoga američkog psihoanalitičara, koji je ustvrdio: „Ako jesam ono što jesam, a ne ono što imam, nitko me ne može lišiti sigurnosti niti osjećaja identiteta.“ (Bogatstvo i siromaštvo – 1000 najljepših izreka (2009.), Profil: Zagreb).

¹⁷ Npr., počastiti se sladoledom, otići na neki izlet ili ponosno prošetati gradom.

Zato možemo ustvrditi da pitanje financijske izobrazbe postaje temeljna vještina potrebna za suvremeni život i opstanak. I to jednako na razini pojedinca kao i na lokalnoj, nacionalnoj ili nadnacionalnoj razini. /2/ Pitanje financijske pismenosti postaje naročito važna i aktualna tema ako nam je poznat podatak da trenutno više od 324.000 građana Republike Hrvatske ima blokirane račune, a njihov ukupan dug prelazi iznos od nevjerojatnih 36 milijardi kuna¹⁸ (i tek mali dio tih građana će moći proglasiti osobni bankrot prema novouvedenome *Zakonu o stečaju potrošača*). To su zapravo poražavajući podaci, jer ako je gotovo 10 % građana naše zemlje financijski devastirano, što ovi podaci zorno prikazuju, osim što je to problem dužnika i njihovih obitelji, to je istodobno problem i njihovih vjerovnika, ali i širi politički (nacionalni) problem. Ove činjenice, međutim, dosad nisu rezultirale sveobuhvatnim programom financijske edukacije naših građana, već je to ostalo prije svega na sasvim neformalnoj razini privatnoga interesa ili tek kao sporadičan izbor, i to na vrlo malome broju visokoobrazovnih institucija.¹⁹ Ovakvo je obrazovanje više eksces nego pravilo.

Činjenica je da s postojećim osnovnoškolskim, srednjoškolskim i sveučilišnim kurikulumom i traženim obrazovnim ishodima u nas gotovo nitko nije zadovoljan – niti nastavnici (profesori), niti roditelji, niti, što je najvažnije, đaci, tj. studenti.²⁰ Da se pri ovakvome stajalištu ne radi samo o pitanju dojma potvrđuje i činjenica da naši đaci na tzv. PISA testovima²¹ postižu ispodprosječne rezultate u sve tri kategorije pismenosti (čitalačkoj, prirodoslovnoj i matematičkoj), a trenutno koristimo informatički obrazovni program iz, u informatičkom smislu, davne 1993. godine!

To je razlog zašto opravdano možemo iznositi argumente o neadekvatnosti našega školstva. Već je postalo pravilo da se državnom obrazovnom sustavu kontinuirano upućuju kritike da ne korespondira sa stvarnim potrebama društva,²² **a naši poslodavci govore o tome kako postoji nesklad između znanja i vještina koje studenti dobivaju na našim sveučilištima s onime što ih čeka u svijetu rada.** Uz to, poručuju da im sveučilišta niti ne „isporučuju“ stručnjake onih profila koji bi našem tržištu rada zaista bili potrebni.

¹⁸ 36 milijardi kuna duga građana predstavlja gotovo 10 % hrvatskoga bruto domaćega proizvoda (BDP-a).

¹⁹ Na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu postoji izborni kolegij „Osobne financije“ čiji je nositelj prof. dr. sc. Marijana Ivanov, a asistentica na tom kolegiju, Dajana Cvrlje, prva je osoba u nas koja je doktorirala (2014. g.) na temi financijske edukacije. Naslov njezine disertacije je „Povezanost koncepta financijske pismenosti s uspješnošću upravljanja osobnim financijama.“ Iako nas ovaj podatak upućuje na to da svijest o važnosti financijske pismenosti raste, on nam istodobno govori da smo tek na početku postizanja željenih ciljeva. Dr. Cvrlje već u sažetku svoga rada napominje kako je tema financijske pismenosti aktualno i relevantno, ali u literaturi istodobno nedovoljno istraženo područje.

²⁰ Ovdje valja istaknuti nalaz Borisa Jokića s Instituta za društvena istraživanja u Zagrebu i voditelja Radne skupine za cjelovitu kurikularnu reformu, kako je u proteklih 25 godina hrvatske samostalnosti sustavno zanemaren i zapostavljen glavni resurs koji Republika Hrvatska ima, a to je onaj ljudski resurs. Pritom dodaje da je nevjerojatno da se, primjerice, tijekom obrazovanja kojemu su podvrgnuti građani Hrvatske pet puta uči o fotosintezi, a da se od učenika u šestome razredu osnovne škole očekuje da znaju što se dogodilo nakon pada Ludovika I. Ažuvinskog ili da znaju konstruirati pretprošlo glagolsko vrijeme pluskvamperfekt, premda je upitno hoće li ga u stvarnome životu ikada uistinu koristiti. (Izvor: <http://www.vecernji.hr/hrvatska/reforma-skolstva-postavlja-pitanje-sto-hrvatska-moze-biti-fokus-je-na-kreativnosti-i-kritickom-razmisljanju-1038722>, pristupano 11. 12. 2015.).

²¹ PISA Test (*Programme for International Student Assessment*) evaluacijski je program OECD-a za procjenu obrazovnih sustava diljem svijeta. Istraživanja se provode nad 15-godišnjacima.

²² Ovo nije odlika samo hrvatskoga obrazovnog sustava, već se s tim problemima susrećemo na razini cijele Europske unije, ali i šire.

Namjera ovoga rada nije zalaganje da se u ionako sadržajno pretrpane obrazovne sustave uvodi poseban predmet s pripadajućom dodatnom satnicom koji bi poučavao mlade ljude financijskoj pismenosti. Dakako, to ne znači da ne treba zastupati stajalište da bi možda bilo dobro neke sadržaje ukloniti te dodati one koji se odnose na ekonomiku svakidašnjega života i upoznavanje građana s temeljima njenoga funkcioniranja. Međutim, treba isto tako biti svjestan da zadiranje u bilo kakav sadržaj bilo kojega predmeta nije samo tehničko ili organizacijsko pitanje, već bismo takvim činom dotaknuli i puno šire interesne razine i zapravo bismo time samo otežali donošenje vrijednih odluka.²³ Pritom, treba imati u vidu i znakovitu misao američkoga pisca Marka Twaina da bi svatko trebao strogo razlikovati školovanje od obrazovanja.²⁴ Time se hoće reći da se u školi stječe samo (mali) dio znanja, vještina i umijeća od onih koje su čovjeku potrebne (ali i dostupne) tijekom njegova života. Posebice u ovo naše informacijsko doba.

Temeljem iznesenoga uistinu možemo tvrditi da je školovanje često precijenjen oblik učenja. Mlade osobe puno bolje i učinkovitije uče u nestrukturiranim oblicima stjecanja znanja. Ili, kako se izrazio Boris Jokić u intervjuu na jednoj od televizijskih kuća:

*Život je, dakako, najbolji učitelj, a škole, ako ne žele biti samo akademske institucije, morat će se približiti životu. U suprotnome će propasti.*²⁵

Stoga, svoju odgovornost za financijsku edukaciju građana sasvim sigurno ima i institucionalno, ali i vaninstitucionalno okruženje. S obzirom da, kao što smo vidjeli, među tim sudionicima postoje značajne razlike u temeljnome pristupu pitanju financija, možda je iluzorno očekivati njihovo zajedništvo, čime bi se mogli postići povoljni financijsko-edukacijski rezultati. Zato treba naglasiti ulogu svakoga pojedinog segmenta koji oblikuju našu društvenu stvarnost, kao što su:

- a) svaka obitelj pojedinačno – ne postoji veći utjecaj do onoga proizašlog iz obiteljskoga doma; kao što smo već vidjeli u ovome radu
- b) Crkva – sa svojim cjelokupnim svjetonazorom
- c) obrazovni sustav srednjoškolskoga i visokoškolskoga obrazovanja – kojemu bi prema novoizrađenom kurikulumu jedan od temeljnih zadataka bio doprinijeti financijskoj pismenosti građana
- d) banke, investicijski fondovi, brokerske kuće i druge financijske institucije koje organiziraju financijske tečajeve, edukacijske programe, okrugle stolove i tematske konferencije,²⁶ kao što to npr., čini Akademija Zagrebačke burze – koja organizira financijsko obrazovanje za djelatnike u financijskoj industriji, ali i građane
- e) mnogobrojna državna tijela i institucije iz financijskoga sektora – koji bi snagom državne vlasti trebale sudjelovati u stvaranju povoljnih okolnosti za financijsku pi-

²³ Kod nas pravi politički problem izazivaju teme poput uvođenja školskih predmeta, kao što su vjeronauk, zdravstveni odgoj ili građanski odgoj jer one zadiru u političke, svjetonazorske, vjerske, sindikalne i druge strukture moći.

²⁴ Misao Marka Twaina doslovno glasi: „Nikada nisam dopustio da se moje školovanje miješa u moje obrazovanje.“

²⁵ http://hr.n1info.com/a89393/Video/Pressing_-27_11_2015_-Boris-Jokic.html, pristupano 15. 12. 2015.

²⁶ Svojedobno je jedna od vodećih banaka na hrvatskome tržištu pokrenula dvominutnu televizijsku emisiju u kojoj su pod egidom financijske edukacije građana, zapravo nudili proizvode te banke potencijalnim klijentima.

smenost građana;²⁷ kao što to npr., čini Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA) – koja kao dio regulatornoga mehanizma također obrazuje građane sa svojim aktivnostima

- f) razne građanske inicijative poput projekta „Štedopis – Institut za financijsko obrazovanje“ – koji svojim djelovanjem na izravni način potiču javne vlasti da budu agilnije u svome djelovanju
- g) mediji javnoga komuniciranja (i to svih vrsta: od tiskanih do elektroničkih) – koji svojim informacijama svakodnevno ulaze u naše domove i oblikuju javno mnijenje
- h) naši izdavači koji na tržištu nude aktualnu i poučnu financijsku literaturu te mnogi drugi.

Građani trebaju iskazati interes i uključiti se u neke od ovih aktivnosti. Dobra je vijest, dakle, da je financijska izobrazba kod nas ipak dostupna i svjedoci smo da svakim danom sve više i više jača. Možda je takvome napretku doprinijelo loše iskustvo naših građana s: „lancima sreće i financijskim inženjeringom“ iz 90-ih godina prošloga stoljeća; najvećom globalnom financijskom krizom iz 2007. – 2008. čije posljedice još uvijek osjećamo; u mnogim slučajevima kriminalno provedenom pretvorbom i privatizacijom društvenoga vlasništva;²⁸ drastičnim padom hrvatskoga tržišta kapitala i tržišnih vrijednosti izlistanih kompanija; kreditima u stranim valutama (posebice u švicarskim francima) čiji su sudionici u mučnim sudskim sporovima; aferama poput „Forex“ ili „Magic Gold“ i slično.

Ovo je vrlo vjerojatno potvrda stajališta da je život najbolji učitelj. Mudar čovjek uči iz tuđih odabira (možda možemo reći: tuđih grešaka) i ne mora ih baš sve iskusiti na vlastitoj koži.

Sve dosada rečeno u funkciji je razumijevanja šireg društvenog konteksta u kojemu se razvija financijsko obrazovanje opće populacije. U poglavlju što slijedi prikazat ću djelovanje Roberta Kiyosakija, čovjeka koji je praktički cijeli svoj profesionalni, ali dobrim dijelom i osobni život posvetio upravo financijsko-edukacijskome djelovanju.

3. TKO JE ROBERT KIYOSAKI?

Robert Toru Kiyosaki (rođ. 1947.) američki je biznismen, investitor, motivacijski govornik, aktivist iz područja financijske edukacije, financijski komentator, medijska osoba i iznad svega autor najprodavanijih knjiga iz područja osobnih financija. Njegove knjige (koje je napisao u koautorstvu sa Sharon L. Lechter)²⁹ *Bogati otac, Siromašni otac; Kvadrant*

²⁷ Primjerice pri Ministarstvu financija postoji i *Služba za potrošače i financijsku pismenost, licenciranje i nadzor* [Uredba o unutarnjem ustrojstvu Ministarstva financija (2012.), Narodne novine [online], (32). Raspoloživo na: <http://narodne-novine.nn.hr/default.aspx> (pristupano 8. 1. 2016.)], čiji djelatnici, prema nalazima istraživačkih novinara Globusa, uglavnom ne odgovaraju na upite građana već ih prosljeđuju Hrvatskoj narodnoj banci kako bi ih tamo obradili. (Koretić, Dora, (2016.). Jutarnji list, [online]. Raspoloživo na: URL: <http://www.jutarnji.hr/piloti-placeni-26-000-kuna-ni-za-sto-cinovnici-koji-rade-samotorkom-bojna-za-glancanje-limuzina-je-li-oreskovic-spreman-za-ove-probleme-i-hoce-li-ih-uspjeti-rijesiti-1492934/> (pristupano 8. siječnja 2016.).

²⁸ A koji je kao takav ocijenjen i od Državnog ureda za reviziju.

²⁹ Suautorica knjiga gđa. Sharon Lechter trajni je pratitelj Roberta Kiyosakija u njegovom financijsko-edukacijskome djelovanju te su u ovome obliku suradnje napisali veći dio cjelokupnoga Kiyosakijevog opusa.

protoka novca i Vodič u investiranje istodobno su zauzimale prvo mjesto najprodavanijih knjiga na tri različite liste top 10 knjiga: *The Wall Street Journala*, *USA Todaya* i *The New York Timesa*.

Već samo ova činjenica Roberta Kiyosakija svrstava u središte interesa kada je u pitanju financijska edukacija. Da i nije napravio ništa drugo, marketing koji je stvorio oko teme koja nas u ovome radu zanima nezamjenjiv je.

Robert Toru Kiyosaki Amerikanac je japanskoga podrijetla (iz četvrte generacije Japancu u Americi), rođen u mjestu Hilo na Havajima u obitelji srednjega socijalnog staleža. Njegov otac Ralph H. Kiyosaki (kojega će kasnije u svojim knjigama nazvati „Siromašni otac“) bio je obrazovan čovjek koji je radio u državnoj službi, a majka Marjorie O. Kiyosaki bila je medicinska sestra. Robertov se otac, kao kandidat Republikanske stranke, natjecao za mjesto Ministra obrazovanja savezne države Havaji, a utrku je izgubio od svoga šefa. Posljedica toga gubitka bio je i gubitak dotadašnjega radnog mjesta, a već je bio u poznijim životnim godinama.

Ovaj će događaj imati ogroman utjecaj na kasnije spoznaje mladoga Roberta Kiyosakija, i to će mu postati jedan od glavnih motiva pri pisanju njegovih najprodavanijih knjiga, kao uopće i cijele financijske filozofije koju promiče.

Uz to, Robert Kiyosaki se u svojoj mladosti družio sa školskim kolegom Mikeom čiji je pak otac bio čista suprotnost njegovomu ocu Ralphu. Zanimljivo je da Robert Kiyosaki u svojim brojnim knjigama nikada nigdje nije napisao ime Mikeovog „Bogatog oca“, što daje naslutiti da je on samo literarni lik kako bi se napravila jasna distinkcija između životnoga svjetonazora i stajališta koje je zastupao Ralph i Robert Kiyosaki.

Nakon završene škole 1965. godine krenuo je na Pomorsku akademiju (*United States Merchant Marine Academy – USMMA*), jednu od pet vojnih akademija u SAD-u, gdje je diplomirao 1969. godine. Uključio se i u Vijetnamski rat, za što je 1972. godine dobio „Air Medal“.

U svojoj poslovnoj karijeri Robert Kiyosaki imao je više uspona i padova. Više je puta bankrotirao, a najbolnije takvo iskustvo imao je s proizvodnjom prvih najlonskih novčanika na čičak pod imenom „Velcro“. Primijetio je da surferi na havajskim plažama trebaju mali nepromoćivi novčanik u koji bi mogli staviti ključeve ili novac. Krenuo je u proizvodnju i ostvario veliki financijski uspjeh, međutim nije na vrijeme zaštitio svoj proizvod kao intelektualno vlasništvo, pa je to umjesto njega učinila konkurencija. Ubrzo je njegov biznis počeo stvarati gubitke te je bio „izbačen“ iz toga posla. I opet, što je osobina samo sposobnih ljudi, ovaj neuspjeh i greške u koracima koje je napravio nisu ga učinili ogorčenim i nesposobnim za daljnje napredovanje već su mu dale iznimnu lekciju za sve buduće poslovne pothvate. Ovo je iskustvo, međutim, bilo financijski devastirajuće jer je sa svojom suprugom Kim jedno vrijeme bio, kako sam kaže, „na dnu“, bez imovine, bez prihoda i s troškovima podstanarstva.

Potom je napravio svojevrstu introspekciju te uvidio da osim snažne poduzetničke crte posjeduje i jaku volju za edukacijom drugih, što je dakako pripisao „očevim genima“ jer je i njegova karijera bila vezana uz posao edukacije.

Gđa. Lecter je profesionalna računovotkinja koja je svojim specifičnim znanjima iz prakse bila od velika značaja za što jasnije stručno izražavanje koje je Kiyosakiju nedostajalo, tj. koje je uz nju dodatno naučio i usavršio. Dodatno, gđa. Lechter je američki poznati posvećeni filantrop koja upravlja Zakladom za financijsku pismenost te u zajedništvu s Robertom Kiyosakijem na izravan način sudjeluje u promociji nužnosti financijskoga obrazovanja i financijske pismenosti.

Godine 1985. osnovao je međunarodnu edukacijsku kompaniju putem koje je nudio različite edukacijske programe financijskoga obilježja ljudima diljem svijeta. Godine 1994. prodao je tu kompaniju, što je njemu i njegovoj supruzi omogućilo da u mirovinu pođu ekonomski sasvim zbrinuti. Prodaja vlastitoga biznisa san je mnogih svjetskih poduzetnika. Međutim, upravo tada počinje pravi Kiyosakijev poslovni i javni uspon. Mirovina (u dobi od 47 godina) za njega nije značila smiraj i uživanje u plodovima minuloga rada, već je tada odlučio početi sa svojim najvećim investicijskim aktivnostima. Ulaže u nekretninski biznis³⁰, kupuje rudnike zlata u Kini i rudnike srebra u Južnoj Americi, kupuje bušotine nafte u SAD-u, ulaže u *start up* projekte na području obnovljivih izvora energije (prije svega u solarne kompanije) te investira u pojedine državne obveznice i investicijske fondove. Valja napomenuti da se klonio investiranja na tržištu kapitala čime je izbjegao pad burzovnih vrijednosti tijekom posljednje globalne financijske krize. Dakako, istodobno nije izbjegao, primjerice, drastični pad vrijednosti zlata i srebra ili nafte u koje je ulagao.

Godine 1997. osnovao je tvrtku po kojoj je najpoznatiji – *Cashflow Technologies, Inc.* koja je kao poslovno-financijska edukativna kompanija specijalizirana za izdavanje knjiga i igara za djecu i odrasle.

Robert Kiyosaki je (kao autor ili u koautorstvu) dosad napisao 30-ak knjiga³¹ iz čijih je naslova već sasvim jasno uočljiva prevladavajuća zajednička tematika kojom se bave, a to je svojevrstni „nagovor“ na financijsku edukaciju i njezina važnost za svakoga pojedinca.³²

Bogatstvo Roberta i Kim Kiyosaki danas se procjenjuje na 80 milijuna američkih dolara.

4. FINANCIJSKO-EDUKACIJSKI KONCEPTI ROBERTA KİYOSAKIJA

Robert Kiyosaki nije ekonomski obrazovan čovjek u klasičnome smislu. On nije završio ekonomski sveučilišni studij, niti neku od poslovnih škola koja bi mu priskrbila titulu uz ime (*Master of Business Administration – MBA, Chartered Financial Analyst – CFA* ili neku drugu).

No, kao što vidimo to mu nije bila zapreka da osobno vrlo snažno ekonomski prosperira niti da izgradi vlastitu tvrtku (pa i više njih) te da svoju poslovno-financijsku filozofiju nudi diljem svijeta kao vlastiti proizvod. U ovoj svojoj osobini Robert Kiyosaki nije usamljen.

³⁰ U intervjuu koji je dao 2011. godine Jasonu Hartmanu tvrdi da posjeduje više od 1.400 stambenih jedinica namijenjenih iznajmljivanju.

³¹ Od kojih je 15-ak prevela i izdala nakladnička kuća Katarina Zrinski d.o.o. iz Varaždina, unutar svoje edicije: Biblioteka 21. stoljeće.

³² Samo neki od naslova njegovih knjiga su: *Ako želite biti bogati i sretni ne idite u školu* (1992.); *Kvadrant protoka novca – vodič Bogatog oca u financijsku slobodu* (2000.); *Vodič u investiranje – u što ulažu bogati, a siromašni i srednja klasa ne!* (2000.); *Poslovna škola za ljude koji vole pomagati drugim ljudima* (2001.); *Vodič kako postati bogat bez da režete svoje kreditne kartice* (2003.); *Bogati otac, Siromašni otac za tinejdžere – tajne novca koje se ne uče u školi* (2004.); *Zašto mi želimo da Vi budete bogati – dva čovjeka, jedna poruka* (2006. – u koautorstvu s Donaldom Trumpom); *Nepravедna prednost – moć financijske edukacije* (2011.); *Zašto najbolji studenti rade za osrednje i zašto dobri studenti rade za državu? – vodič bogatog oca za financijsku edukaciju za roditelje* (2013.); *Druga šansa: za vaš novac, vaš život i naš svijet* (2015.) i drugi naslovi.

Dapače, postoji cijeli niz onih koji su ušli na svjetske liste najbogatijih ljudi svijeta (i to onih koji su svoje bogatstvo stvorili sami, a ne ga naslijedili), a koji nisu za to formalno obrazovani. Tu najčešće spominjemo ljude kao što su: Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple), Mark Zuckerberg (Facebook), Amancio Ortega (Inditex), Christy Walton (Walmart), Michele Ferrero (Ferrero), Larry Ellison (Oracle), Michael Dell (Dell) i brojni drugi. To su sve iznimni pojedinci čije su ideje i promišljanja zanimljiva mnoštvu ljudi (i obrazovanih i onih koji to nisu) i rado su pozivani sugovornici u različitim prigodama. Time se zapravo vraćamo na već iznesene argumente iz ovoga rada o tome da ne postoji škola za financijski uspjeh.³³

Zato bi prema mislima i idejama koje kroz svoje knjige, audiozapise, igre i javne nastupe nudi Robert Kiyosaki mogli pristupiti kao prema iskustvenoj (i možda sasvim iskrenoj) ponudi čovjeka koji je uspio u životu. I koji je do tog uspjeha došao na način koji bi nam mogao imponirati.³⁴

Pri analizi spomenutih djela Roberta Kiyosakija odmah su nam uočljive tri važne činjenice:

1. Pri izražavanju svojih stajališta i argumenata Kiyosaki ne upotrebljava znanstvenu strogoću logičkoga zaključivanja već se uglavnom oslanja na osobno iskustvo kao izvor znanja. To nas već u početku upućuje na svojevrstan analitički oprez.
2. Kada se pročitaju njegove tri glavne knjige (koje su u ovome radu izrijeком navedene i kao najprodavanije), slobodno se može reći da ste upoznati s njegovim glavnim financijsko-edukacijskim idejama jer su one u ostalim knjigama izražene na vrlo sličan način; moguće s drugim naglascima, primjerima i primjenama. Autor u proslavu svoje druge knjige i sam navodi da je ona „samo nastavak prve uspješnice *Bogati otac, Siromašni otac*“. /6, str. 6/
3. Robert Kiyosaki svoje je temeljne ideje, valjda na temelju prethodnoga lošeg poslovnog iskustva, intelektualno zaštitio (i posljedično, na svoje proizvode stavlja oznaku „trade mark“) – što upućuje na osnovnu intenciju njegovoga intelektualnog rada, a to je prodaja. U tome smislu i cijela romansirana priča o „bogatom i siromašnom ocu“, baš kao i način koncipiranja drugih njegovih ideja, ima više tržišnu dimenziju, nego onu zasnovanu na stvarnome stanju stvari. Pri analizi nam i toga valja biti svjestan.

Ovo je važno znati kako bismo njegovo djelo mogli staviti u određeni kontekst; nikako ne da bismo mu na bilo koji način umanjili vrijednost. Dapače, smatram da je Robert Kiyosaki uveo svojevrstnu revoluciju u poimanje važnosti financijske pismenosti, i to upravo na temelju svoga argumentiranoga, lako čitljivoga i svima razumljivoga načina na koji iznosi vlastita stajališta.

Robert Kiyosaki i njegova kompanija *Cashflow Technologies, Inc.* postali su poznati po serijalu knjiga koja se jednim imenom zove *Serijal Bogatog oca*, te po društvenoj igri imenom *Cashflow game*© (i to u dvije verzije – za djecu i odrasle). Ovi su nazivi pomno birani i u njima je sadržana osnova cjelokupnoga promišljanja autora.

U ovome radu analizirat ću tri ključna Kiyosakijeva financijsko-edukacijska koncepta koji su utkani u temelje svih njegovih djela, a to su:

³³ Baš kao što ne postoji formalna škola koja bi nas naučila kako dobro živjeti i dobro umrijeti, ili kako biti dobar premijer, predsjednik ili dobar roditelj.

³⁴ On nikome ništa nije ukrao i svojom osobnošću i radom stoji iza svoga bogatstva.

1. koncept „Bogati i Siromašni otac“
2. koncept „Kvadrant protoka novca“
3. koncept „Financijski izvještaj Bogatog oca“.

Ad I Prva je i najznačajnija Kiyosakijeva knjiga *Bogati otac, Siromašni otac – Što bogati uče svoju djecu o novcu a siromašni i srednja klasa ne!*, u kojoj prvi puta iznosi suštavni koncept o važnosti financijske edukacije za sve ljude, bez obzira na njihove značajke (spol, dob, vjeru, rasu, nacionalnost...). I to čini na vrlo prijemljiv način – konfrontirajući dva suprotstavljena svjetonazora, jednoga koji predstavlja njegov dobro obrazovani „Siromašni otac“ koji uz to radi u državnoj službi, te „Bogati otac“ koji nema sigurno stalno radno mjesto već je samozaposlen jer je snažnoga poduzetničkog duha.

Kroz ova svoja dva oca, kako ih Kiyosaki naziva, autor nam zapravo predstavlja dva svijeta; dvije istine o tome kako valja živjeti i kako valja financijski obrazovati vlastitu djecu. Ta dva svijeta istodobno egzistiraju jedan pokraj drugoga. Oni su po svojoj biti proizvod različitih životnih stajališta, navika, iskustva i stremljenja onih koji ih zastupaju. Kiyosaki izričito zastupa stajalište prema kojemu su životi ljudi većim dijelom određeni njihovim uvjerenjima, a tek onda njihovim životnim činjenicama. Odnosno, činjenice iz ljudskih života dobrim su dijelom kreirane njihovim načinom mišljenja.

Nema sumnje da bi svi ljudi sebi (i svojim najmilijima) željeli najbolje od života – blagostanje u svim svojim oblicima. Ono što, međutim, ljude razlikuje jest ideja o tome kako se to postiže. Na tragu toga Robert Kiyosaki nudi svoju definiciju bogatstva.³⁵ Autor kaže da se bogatstvo ne mjeri količinom novca, već je bogatstvo:

“Broj dana koliko možete preživjeti bez fizičkog rada (i bez da itko u vašem kućanstvu fizički radi) i pritom zadrži svoj životni standard.” /6, str. 52/

Ovim manevrom Kiyosaki u bitnome mijenja dosada prevladavajuće ideje o bogatstvu jer težište za financijski uspjeh više ne stavlja na novac ili neto vrijednost nekoga/nečijega bogatstva, već uvodi sasvim nove elemente presudne za njegovo razumijevanje, a to su: *slobodno vrijeme, sloboda od rada i tijekom novca*. Ovakvo definiranje pojma bogatstva imat će dalekosežne posljedice upravo u smislu uputa o ponašanju koje nudi kroz svoju financijsku edukaciju. Dodatno, uviđamo da ovakva definicija istodobno nudi dvostruku opciju kako se bogatstvo može steći i zadržati: možemo povećati štednju (ili investicije, kao odgođenu potrošnju) ili smanjiti svoju potrošnju. Ili, dakako, napraviti njihovu kombinaciju.

„Siromašni otac“ prototip je čovjeka koji je svoj radni i životni vijek proveo u 20. stoljeću i koji funkcionira po načelu: „Idi u školu, dobro uči te pronađi siguran i stalan posao s beneficijama, po mogućnosti do mirovine.“ /3, str. 47/

Ovakvo je pravilo uistinu bio dobar financijski savjet, ali za uvjete života koji su vladali u industrijskome dobu prošloga stoljeća. Dobre ocjene u državnoj školi jamčile su zaposlenje u sigurnoj državnoj službi, a po završetku radnoga vijeka ljudi su mogli očekivati, ako ih posluži dobro zdravlje, relativno mirnu i sigurnu starost uz zajamčeni doživotni mirovinski primitak koji je bio zajamčen isplatom iz mirovinskoga sustava međugeneracijske solidarnosti i uzajamnosti i/ili iz državnoga proračuna. Jedina je poteškoća ta što su se vremena od onda do danas bitno promijenila. Zbog nepovoljnih demografskih činjenica

³⁵ Robert Kiyosaki u svojoj knjizi *Bogati otac, Siromašni otac* navodi da je ovu definiciju bogatstva prvi izrekao Buckminster Fuller, američki arhitekt, dizajner, filozof, izumitelj i pisac. /4, str. 95/

(znatnoga povećanja broja umirovljenika i sve manjega broja osiguranika koji u mirovinski sustav uplaćuju sredstva), sve dužega životnog vijeka ljudi,³⁶ te sve kreativnijih oblika zapošljavanja,³⁷ stari su mirovinski sustavi postali sasvim neodrživi.³⁸

S druge strane „Bogati otac“ predstavlja čovjeka 21. stoljeća (informatičko doba) koji u bitnome smanjuje svoja očekivanja upućena prema izvanjskim autoritetima (poslodavcu, državi, javnim službama...) te shvaća da nitko od njih nema zadatak njega osobno učiniti financijski nezavisnim čovjekom, već on to mora, putem vlastitih promišljenih akcija, učiniti sam. Temeljem takvog razumijevanja svijeta, osnovna „uputa o ponašanju“ za mlade ljude bitno se razlikuje od ponude koju je dao „Siromašni otac“. Ona, izgovorena od „Bogatog oca“ glasi: „Nauči graditi biznis i investirati kroz njega.“ /3, str. 48/

Kao što vidimo, i „Bogati otac“ govori o važnosti stjecanja znanja, ali ne govori o klasičnome školovanju. Isto tako, on sasvim jasno govori o nužnosti stvaranja dodane vrijednosti kroz poslovne aktivnosti, ali ne govori o zaposlenju i radnome mjestu. On govori i o nužnosti stvaranja financijske neovisnosti za treću životnu dob, ali ne govori o mirovinama već o plodovima vlastitih investicija tijekom života.

Ad 2 Iz ovako predstavljenih suprotstavljenih stajališta Robert Kiyosaki izgradio je jednu od svojih najpoznatijih intelektualnih kreacija, a to je koncept koji naziva *Kvadrant protoka novca*. Ovo je ujedno temeljni „proizvod“ tvrtke *Cashflow Technologies Inc.* i predstavlja zaštićeno intelektualno vlasništvo koje u Kiyosakijevim knjigama dolazi u više različitih grafičkih inačica, te su sve one patentirane kao zaštitni znakovi Cashflow Technologies Inc.

Tablica 1.: Kvadrant protoka novca



Robert Kiyosaki's CASHFLOW Quadrant

Izvor: /6, str. 47/.

³⁶ Što je vrlo dobra vijest za ljude, ali vrlo loša vijest za ministre financija.

³⁷ Čija je glavna značajka fleksibilnost rada (npr. povremeni rad, privremeni rad, rad od kuće...), što utječe i na modele poslodavčeve obveze uplata doprinosa za radnike.

³⁸ Sve su to ključne varijable koje izravno utječu na aktuarske modele i izračune za financijske rizike u bližoj i daljoj budućnosti.

Kvadrant protoka novca sažima cjelokupnu financijsko-edukacijsku filozofiju Roberta Kiyosakija. Kao što se vidi iz tablice 1., autor smatra da postoje četiri glavne ideal-tipske kategorije mentalnoga i emotivnoga stanja ljudi³⁹ temeljem kojih oni na sasvim različite načine iskazuju svoje životne vrijednosti i očekivanja. Pripadnost pojedinom dijelu kvadranta određena je izvorom (načinom) generiranja prihoda. Kroz *Kvadrant protoka novca* Kiyosaki zapravo govori o četiri različita puta do svake (pa i financijske) slobode. Pritom, autor izričito naglašava da ovi ideal-tipovi služe samo kako bi se jasnije prepoznale i opisale spomenute razlike među ljudima te da vrlo često u sebi nosimo elemente iz više *različitih kvadranta*. Isto tako, treba uočiti da se cijela slika može podijeliti na dvije, po svojoj biti vrlo različite, skupine – lijevu i desnu stranu cjelokupne slike. Dok pripadnici kvadranta s lijeve strane (E i S) u životu prije svega traže načine kako doći do *sigurnosti*, pripadnici desne strane kvadranta (B i I) ponajprije traže (financijsku) *slobodu*. Moguća bitna razlika koja proizlazi iz ovih, kod Kiyosakija suprotstavljenih pojmova, okosnica je njegova viđenja stvarnosti iz koje proizlazi i ponuđena financijska edukacija.

Kratki opis svakog segmenta iz *Kvadranta protoka novca* bio bi sljedeći:

Kvadrant E (Zaposlenici – oni koji imaju radno mjesto) čine osobe koje prodaju svoj rad i vrijeme za nadnicu (plaću). U ovome kvadrantu nalazi se najveći dio opće populacije, čiji je prihod oporezovan po najvišim stopama. Glavni emotivni pokretač ljudi iz kvadranta E jest *sigurnost*. Sigurnost radnoga mjesta tako predstavlja garanciju financijske stabilnosti, ali istodobno ljude čini ovisnima o poslodavcu i njegovim odlukama.

Kvadrant S (Samozaposlenici – oni koji posjeduju posao) čine stručne osobe u nekome području (zanat ili struka) koje su odlučile ne ovisiti o poslodavcu, već su same krenule u poduzetništvo osnivanjem nekoga oblika samostalne djelatnosti (OPG, obrti, j.d.o.o., d.o.o. i sl.) i time su postale „sami sebi šefovi“. Uglavnom je riječ o privatnicima poput: vodoinstalatera, električara, pravnika, stomatologa, liječnika, prevoditelja, pjevača i dr. Glavni je emotivni pokretač ljudi iz kvadranta S *nezavisnost*. Jedna od značajki ovoga kvadranta jest ta da je posao tih ljudi u načelu „uvijek s njima“. Njihov posao nije nužno vezan uz neko stacionirano mjesto (iako može biti). Nisu plaćeni po satu već po isporučenom proizvodu ili usluzi, za što dobivaju honorar. U slučaju odlaska na godišnji odmor ili u slučaju bolesti prestaje i njihov prihod.

Kvadrant B (Vlasnici tvrtke) jesu oni koji posjeduju sustav unutar kojega rade drugi ljudi (zaposlenici). Oni su ti koji zapošljavaju druge. Glavni emotivni pokretač ljudi iz kvadranta B je želja (umijeće) *upravljanja* drugim ljudima ili procesima. Iako često znaju i sami biti zaposlenici tvrtki u kojima rade, osmislili su sustav koji posluje (i donosi prihod, tj. dobit), čak i ako oni fizički nisu na poslu. Prihod koji ostvare njihove tvrtke više se ne plaća po Zakonu o porezu na dohodak, već po Zakonu o porezu na dobit, gdje u načelu plaćaju znatno niže porezne stope, a i sami (barem djelomično) kroz poslovne politike i zakonodavni okvir, imaju mogućnost utjecaja na prikazivanje razine ostvarenih troškova i dobiti.⁴⁰

³⁹ Robert Kiyosaki još snažnije izražava svoje stajalište pa će tako reći (sasvim neznanstveno i pomalo vulgarno) da se ovdje radi o „četiri vrste ljudi“. /5, str. 10/

⁴⁰ U skladu s različitim zakonodavstvima pojedinih zemalja imaju mogućnost dio svojih troškova prebaciti na račun tvrtke, a na dobit mogu utjecati kroz različite računovodstvene politike (spora ili ubrzana amortizacija, pravo prikazivanja troška prezentacija, pravo prikazivanja dijela režijskih troškova kao poslovne troškove i sl.).

Kvadrant I (Investitori – za njih radi njihov novac) čine osobe koje svoj prihod ostvaruju od vlastitih investicija, ulaganja i imovine. Povrati su im potencijalno beskonačni, ali je i rizik krivih odabira i odluka isključivo njihov. Nemaju radno vrijeme, već njime samostalno upravljaju kao i bilo kojim drugim resursom. Glavni emotivni pokretač ljudi iz kvadranta I jest *sloboda*. Ovo je kvadrant stvarnih bogataša.

Robert Kiyosaki smatra da biti u nekom od ovih kvadranta samo po sebi nije niti dobro niti loše, već predstavlja objektivnu činjenicu. Svaki čovjek ponaosob mora za sebe odrediti koji su njegovi životni prioriteti i koji je kvadrant za njega najprikladniji. Tek kada s time uspoređi svoju trenutnu poziciju može uvidjeti je li zadovoljan svojim životnim postignućima ili može i dalje napredovati, i kako. Ne postoji receptura po kojoj bi svi trebali biti samozaposlenici ili investitori, upravo stoga što različiti ljudi imaju različite životne želje i aspiracije. Netko za sav novac ovoga svijeta ne bi htio imati nemiran san i strah što će se dogoditi s njegovim investicijama. Takve osobe niti ne streme biti investitori već mogu voditi uistinu sretan život u bilo kojemu drugom od spomenutih kvadranta. I to treba poštovati. Drugima je pak nezamislivo imati radno vrijeme od 9 do 17 sati ili dozvoliti da njihov godišnji odmor ovisi o poslodavcu.

U komunikaciji s ljudima koje je susretao na svojim brojnim nastupima, Robert Kiyosaki je primijetio kako nije nužno poznavati osobu i izvore njegovoga/njezinoga prihoda kako bi mogao odrediti kojemu kvadrantu tko pripada, već da to vrlo točno može procijeniti temeljem vokabulara koji ljudi koriste pri opisu svoga odnosa prema novcu i investicijama, ali i poslu, obitelji, poklonima i sl. Ljudske su riječi „ubojito“ misaono sredstvo. Ljudi k tome često niti nisu svjesni da uporabom određenih riječi ujedno (ne sasvim svjesno) oblikuju vlastitu životnu stvarnost. A taj vokabular ljudi uglavnom, kao kakva spužva, upijaju iz svoje okoline (obitelji, prijatelja, na poslu i drugdje gdje se kreću), koja utječe na ljudski doživljaj sebe i svoga okružja.

Autor je svoju ideju *Kvadrant protoka novca* u gotovo svim svojim knjigama koje su uslijedile detaljno razradio i kroz to ponudio odgovore na pitanja koja proizlaze iz različitih životnih situacija u kojima se ljudi nalaze, kao što su: treba li se i gdje zaposliti, treba li započeti svoj biznis, kako financijski odgajati i educirati svoju djecu, u što ulagati, kako izaći iz dugova, koju školu odabrati, koje su klase imovine najpovoljnije s obzirom na dob investitora, kako oblikovati održiv ulagački portfelj, što je to rizik, kako rizik izbjeći (ili barem smanjiti), što je to prava financijska edukacija i brojna druga pitanja.

Ad 3 S obzirom na gore spomenuta pitanja koja si postavlja (ili bi si trebala postaviti) svaka financijski pismena osoba, Kiyosaki je, kao svojevrsno pomoćno edukacijsko-tehničko sredstvo, ponudio stilizirani i pojednostavljeni *Financijski izvještaj Bogatog oca* kojega može koristiti svaka fizička i pravna osoba.⁴¹ Prikaz takvoga financijskog izvještaja se nalazi u tablici 2.

⁴¹ Dakako, Kiyosaki je više grafičkih varijanti svojih financijskih izvještaja također intelektualno zaštitio.

Tablica 2.: „Financijski izvještaj Bogatog oca“ s prikazom različitih obrazaca „Protoka novca“ različitih društvenih klasa

Worksheet
“WHERE AM I TODAY?” MY FINANCIAL STATEMENT
 Name _____ Date _____

INCOME	
Earned Income	
Job and Self-Employment	\$ _____
Passive Income	
Real Estate (Net)	\$ _____
Business (Net)	\$ _____
Passive Income Total	\$ _____
Portfolio Income	
Interest	\$ _____
Dividends	\$ _____
Royalties	\$ _____
Portfolio Income Total	\$ _____
TOTAL INCOME <i>(Earned + Passive + Portfolio)</i>	\$ _____

EXPENSES	
Taxes	\$ _____
Credit Card Payments	\$ _____
	\$ _____
Home Mortgage (Rent)	\$ _____
Car Payments	\$ _____
Food and Clothing	\$ _____
Other Payments	\$ _____
TOTAL EXPENSES	\$ _____
NET MONTHLY CASH FLOW <i>(Total Income less Total Expenses)</i>	\$ _____

ASSETS	
Bank Accounts	\$ _____
Stocks	\$ _____
Bonds	\$ _____
Receivables	\$ _____
Real Estate	\$ _____
Business Value (Net)	\$ _____
ASSETS SUBTOTAL	\$ _____
DOODADS	
Home	\$ _____
Car(s)	\$ _____
Other	\$ _____
DOODADS TOTAL	\$ _____
TOTAL ASSETS per Banker	\$ _____
TOTAL ASSETS per Rich Dad <i>(Assets Subtotal + do not add Doodads)</i>	\$ _____

LIABILITIES	
Credit Cards	\$ _____
Car Loans	\$ _____
School and Personal Loans	\$ _____
Home Mortgage Loan	\$ _____
Other Debt	\$ _____
TOTAL LIABILITIES	\$ _____
NET WORTH per Banker <i>(Total Assets per Banker less Total Liabilities)</i>	\$ _____
NET WORTH per Rich Dad <i>(Total Assets per Rich Dad less Total Liabilities)</i>	\$ _____

Cash Flow Patterns

What story do your numbers tell?

© 2000 Dan K. Kennerly, Inc.

Izvor: /7, str. 4/.

Iako ovo financijsko izvješće donekle prati računovodstvenu logiku i pravila standardiziranih financijskih izvješća koji se koriste u svijetu financija, njegova je posebnost u tome što je prilagođen na način da prije svega prati smjer tijeka novca, tj. onoga što po Kiyosakiju „stavlja i izvlači novac iz vašega džepa“.

I dok će u računovodstvenome smislu, primjerice, kuća u kojoj živimo predstavljati našu imovinu (eng. *Assets*), Kiyosaki smatra da bi tu imovinu prije svega trebali smatrati našom obvezom (eng. *Liabilities*) zbog sigurnih troškova koje imamo za npr. otplatu stana i/ili režijske troškove.

Ovdje treba naglasiti ponešto drugačije korištenje terminologije *Assets* i *Liabilities* kod Kiyosakija i međunarodno priznato načina financijskoga izvješćivanja. Naime, te-

meljna računovodstvena formula glasi: Imovina = Kapital + Obveze (tj. na engleskome: *Assets = Capital + Liabilities*).

Međutim, Kiyosaki pod pojmom *Assets* podrazumijeva samo onaj dio imovine koji aktivno stvara prihod dok pod pojmom *Liabilities* podrazumijeva onaj dio imovine koji predstavlja trošak (Obvezu). Do ove razlike u razumijevanju sadržaja korištenih pojmova dolazi zbog činjenice da međunarodno računovodstvo prepoznaje tri kategorije (imovina, kapital i obveze) dok Kiyosaki prepoznaje samo dvije kategorije (imovina – koja „donosi novac u naš džep“ i obveze – koje „izvlače novac iz našega džepa“).

I tu se možemo vratiti na sami početak Kiyosakijeve financijske i/ili investicijske temeljne ideje koja kaže da je bogatstvo posjedovanje one produktivne imovine koja će stvarati trajni pasivni prihod; a bogati, neovisni i slobodni ljudi postajemo onda kada naš pasivni prihod postane veći od naših troškova života, i to upravo na razini *komfora* kojega želimo živjeti. Pritom, pasivni prihod bi mogli razumjeti kao onaj prihod kojega redovito primamo bez aktivnoga ulaganja vlastitoga rada ili vremena po svakoj jedinici toga prihoda.⁴²

Robert Kiyosaki pri izražavanju svojih koncepata, stajališta i argumenata, moguće kao dio marketinškoga trika, često koristi svojevrstu „metodu šoka“ kako bi naglasio važnost promjena koje bi se, smatra, morale dogoditi kod ljudi kako bi oni bili uspješniji. Tako, primjerice, on ne zazire od jasnoga iznošenja stajališta koji su u suprotnosti s uvriježenim načinom mišljenja.

Evo nekih primjera:

- a) „Ključ za uspjeh je lijenost. Što ste više uključeni u sve, manje novca možete zaraditi.“ /3, str. 363/
- b) „Vaš cilj bi trebao biti da ste što manje, a ne što više zapošljivi.“ /4/
- c) „Ako želite biti bogati i sretni ne idite u školu.“ (to je ujedno i naslov knjige)
- d) „Nećete se obogatiti na poslu, nego kod kuće.“ /4, str. 81/
- e) „Investitor je taj koji je rizičan, a ne investicija.“ /3, str. 83/.

I doista, tvrditi da ne bismo trebali ići u školu, da bismo trebali biti lijeni, što manje zapošljivi, i bez zaposlenja kako bismo mogli biti stvarno bogati i sretni, upravo je obratno od stajališta koji nas svakodnevno okružuju. To je u suprotnosti s uobičajenim informacijama koje velika većina ljudi dobiva (u dobroj vjeri i najboljoj namjeri) u školi, u svojim obiteljima i od prijatelja. A ljudi se u načelu ponašaju u skladu s uputama koje čuju od ljudi koji su im najbliži. Tako se, posljedično, dugo obrazuju (cjeloživotno obrazovanje), stječu dodatne kvalifikacije (učenje stranih jezika, računalnih programa, komunikacijskih vještina...) i čine sve kako bi bili što poželjniji na tržištu rada. A Kiyosaki smatra da radno mjesto i dugogodišnja priprema za njega ljude zapravo udaljuje od bogatstva. Je li Kiyosaki u zabludi kada iznosi ovakve tvrdnje? Odgovor na to pitanje ovisi o perspektivi, tj. iz kojega se kvadranta taj odgovor nudi.

Kiyosaki pri dodatnome obrazlaganju svojih stajališta iznosi tvrdnju da postoje 3 vrste edukacije: školska, profesionalna i financijska. Potpuno izgrađena osoba trebala bi proći sva tri oblika edukacije, ali istodobno Kiyosaki primjećuje da trenutno prevladava potpuno

⁴² Postoji mnoštvo primjera za pasivni prihod, kao što su: prihodi od tantijema, prihodi od tzv. MLM sustava (Multi Level Marketing), prihodi od različitih poslovnih sustava, prihod od kamata na kapital, prihod od dividendi, a pasivnim prihodom se (dijelom) mogu smatrati i mirovine.

zanemarivanje financijske edukacije, dok su važnost profesionalne, a posebice *školske edukacije, snažno prenaglašene.*

Glavni izvor prave životne edukacije, smatra Kiyosaki, ne proizlazi iz ostvarenih uspjeha već upravo obrnuto, najvažnije životne lekcije dobivamo kada griješimo. Osobni je bankrot, primjerice, najbolnije, ali ujedno i jedino pravo edukacijsko sredstvo. I dok se kontinuirano educiramo kako ne bismo činili greške, Kiyosaki smatra da se životna diploma mjeri upravo količinom naših neuspjeha. Oni koji nikada ne griješe ili ništa ne rade ili se skrivaju iza pravih vođa i sami su potpuno nevažni. Oni su autentično osrednji. Takve ljude ozbiljni poslodavci ne zapošljavaju jer ih ne trebaju.

No, postoji i blaži oblik edukacije od isprobavanja neuspjeha na vlastitoj koži, a to je edukacija „kroz igru“. Zato je Robert Kiyosaki osmislio igru na ploči, *Cashflow game*® (poput *Monopolya*) u kojoj je pobjednik onaj tko prvi uspije u stjecanju pasivnoga prihoda (prihoda od investicija i imovine), koji je veći od zbroja njegovih troškova. Igra je polučila veliki međunarodni uspjeh, a organiziraju se i turniri u igranju ove igre. Robert Kiyosaki i njegov tim rade i na elektroničkoj verziji igre.

U ovome radu spomenut je i obuhvaćen samo dio aspekata financijske edukacije koju nam je u svojim brojnim knjigama, igrama i javnim nastupima ponudio Robert Kiyosaki, a njegovi koncepti još uvijek nisu znanstveno potvrđeni. Kako oni povezuju znanja iz ekonomije, ali i psihologije te dijelom sociologije, bilo bi iznimno vrijedno kada bi se napravilo interdisciplinarno znanstveno istraživanje koje bi potvrdilo ili opovrgnulo njegove navode. Ostaje nepobitna činjenica da nam je on ponudio konceptualizirani okvir, svojevrsni sustav, koji bi znanost mogla i trebala detaljnije proučiti. Iako su sve Kiyosakijeve knjige pisane na vrlo sličan način, uz česta ponavljanja temeljnih ideja, ipak nam valja imati u vidu da je riječ o najprodavanijemu, a ne nužno i o najboljem autoru.

Ipak, poruke koje je odaslao sasvim su sigurno čuli mnogi. A da i kod nas postoji interes i publika željna ovakve literature i informacija kao vrela znanja potvrđuje činjenica da su mnoge od njegovih knjiga našle svoje kupce i u Hrvatskoj.

Iako ovaj autor još uvijek nije ušao u standardnu literaturu kada je financijska pismenost u pitanju, siguran sam da će se to vrlo brzo promijeniti. Interes ljudi nezaustavljiv je, a vrijedne poruke do njih uspješno dopiru jer ih oni sami traže i nalaze. Ovaj je rad na tragu takvih aktivnosti. Robert Kiyosaki za sebe smatra da je prvo uspješan poslovni čovjek, a tek potom (ali ne manje važno) uspješan financijski edukator. Time je njegova životna misija koju je sam sebi zadao u potpunosti uspjela. A na nama je da taj njegov rad što kvalitetnije vrednujemo.

I na kraju, možemo si ponovno postaviti temeljno pitanje: zašto podučavati financijsku pismenost?

Robert Toru Kiyosaki dao je odgovor na to pitanje:

„*Financijska pismenost je put do slobode.*“

5. ZAKLJUČAK

U ovome radu pokazao sam da ljudi dobivaju financijske informacije, pa i svojevrsnu financijsku edukaciju, iz različitih izvora (obitelj, Crkva, škola, prijatelji, poslovno okru-

ženje, mediji, civilno društvo...), te da svi ti izvori u bitnome kreiraju osobni svjetonazor iz kojega proizlazi i odnos prema novcu i blagostanju. Pritom su te informacije koje ljudi dobivaju vrlo često različite, pa čak i jedna drugoj oprečne, što dodatno otežava kreiranje konzistentnoga i trajnoga obrasca po kojemu se ljudi ponašaju i u skladu s kojime djeluju. U takvim okolnostima sustavna financijska edukacija koja bi doprinijela financijskoj pismenosti građana imala bi blagotvoran utjecaj. Pritom, sustavna edukacija nužno ne označava i institucionalizirano financijsko obrazovanje, premda niti to ne bi bila loša opcija. Upravo takvo sustavno, ali istodobno ne i institucionalizirano financijsko obrazovanje ponudio je Robert Kiyosaki, američki investitor, javna osoba i edukator čije su knjige, igre i javni nastupi dostupni svima koji su za njih zainteresirani. Financijsko-edukacijski sustav koji je Kiyosaki u svojim djelima ponudio na vrlo jasan, čitak, zanimljiv i ponekada intrigantan način trajno je vrelo informacija koje bi mogle biti vrijedne za svakoga pojedinca ponaosob. Zadatak daljnjih znanstvenih istraživanja trebao bi biti znanstveno verificiranje teza i postulata koje nam u svojim djelima prezentira Robert Toru Kiyosaki.

LITERATURA

1. *Biblija* (1968). Zagreb: Stvarnost.
2. Kapoor J.; Dlabay L. i Hughes R. J. (2015). *Personal Finance*. Mc Graw Hill, London.
3. Kiyosaki, R. i Lechter, Sh. L. (2004). *Vodič u investiranje – U što ulažu bogati, a siromašni i srednja klasa ne!*, Katarina Zrinska d.o.o., Varaždin.
4. Kiyosaki, R. i Lechter, Sh. L. (2004 a) *Bogato dijete, Pametno dijete – kako da svojem djetetu pružite početnu prednost u svijetu financija?*, Katarina Zrinska d.o.o., Varaždin.
5. Kiyosaki, R. i Lechter, Sh. L. (2005). *Bogati otac, Siromašni otac – Što bogati uče svoju djecu o novcu a siromašni i srednja klasa ne!*, Katarina Zrinska d.o.o., Varaždin.
6. Kiyosaki, R. i Lechter, Sh. L. (2007). *Kvadrant protoka novca – Vodič Bogatog oca u financijsku slobodu*, Katarina Zrinska d.o.o., Varaždin.
7. *Get Your Financial House In Order*. (2016.) Raspoloživo na: URL: <http://www.richdad.com/promotions/2016-Get-Your-Financial-House-In-Order.aspx> (pristupano 6. siječnja 2016.).
8. Miller, R. L. & VanHoose, D., D. (1997.) *Moderni novac i bankarstvo*. Mate, Zagreb.
9. Sandel, M. J. (2012). *What Money Can't buy: The Moral Limits of Markets*. Farrar, Straus and Giroux, New York.
10. Smith, A. (2007.). *Bogatstvo naroda - Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda*. Masmmedia, Zagreb.
11. Weber, M. (2006.). *Protestantska etika i duh kapitalizma*. Moderna vremena, Zagreb.