



מירי בן־דוד ליווי | צילום: יונתן בלום

יש מחיר נאות

יונית ורבר, מנטורית להצלחה וחופש כלכלי, מסוגלת להרוויח בשבוע מיליון שקל, שחלק גדול מהם מגיע ממה שהיא קוראת לו "ערוצי הכנסה פסיבית", כלומר, כסף שאינו בא מעבודה. היא מאמינה שבעזרת הדרכה נכונה, כל אחד מאיתנו יכול לעשות את זה בדיוק כמוה. ביקשנו ממנה לפרט ולהדגים

חלה זמן שאתה משקיע בכנייה שלו. אני, למשל, השקתי ספרים שלי באמזון. במשך שנה וחצי למדתי על אמזון, למדתי שיטה שגורמת לך לקדם מוצרים שלי ומכרתי שם 50 ספרי ילדים באנגלית, שנמכרים שם עד היום כפוף פולריות רבה. מדובר בספרי מוטיבציה שנועדו לך מתוך סיטואציות אצלנו בבית, כמשפחה. הספר הראשון דרש יותר חשיבה, אבל כשהוא הפך לרב־מכר עליתי על הגל ויצרתי סיסטמה, התחלתי להפעיל עובדים מחו"ל: שכרתי צוות של כותבת תוכן מדרום־אפריקה, מאיירים מהורו ומהפיליפינים, יצרתי פס ייצור וסופרת צללים כתבה לי את הספר בחרוזים באנגלית. הגעתי למצב שבו הייתי צריכה רק רעיון ומשם הכל התגלגל בקלות. מכרתי כ־130 אלף עותקים בכשלוש שנים."

הביתה הם צריכים לעבוד ולהחליף את הזמן האישי שלהם תמורת כסף. ההכנסה הפסיבית זה ערך שאתה נותן. אתה יכול לייצר, נניח, 10,000 שקל בשבוע עבודה, או ביום עבודה, או בשעת עבודה, או בלי לעבוד בכלל. כרובר החיצוני מדובר בהתעסקות עם כסף, כרובר הפנימי מדובר במערכת היחסים שלנו עם הכסף. אני מאמינה שמה שקורה לנו בחוץ, כמה יש לנו, זה שיקוף של מערכת היחסים עם הכסף. אם היא תהיה בריאה וטובה ויצרנית, זה יתבטא בבנק. בשנים האחרונות יצרתי מצב שבו יש לי ערוצי הכנסות פסיביות שלא תלויות בכמה זמן אני עובדת, והן כמובן חייבות להיות יותר גדולות מההוצאות שלי."

יונית ורבר (41) מרחובות, מנטורית להצלחה וחופש כלכלי, זוכרת היטב את הרגע שבו הבינה שעשתה את זה. בינואר האחרון, אחרי ההשקעה השנייה לתוכנית האינטרנטית שבנתה, "לשח" רר את המיליון שבפנים", גילתה בפעם השנייה בתוך מספר חודשים שעשתה שוב מיליון שקל בשבוע. "יש משהו מאוד חזק בדיעה הזו שהשיטה שלך עובדת, שהיא מייצרת תוצאות ושאתה יכול לחזור עליה שוב ושוב", היא מתרגשת. "מעבר לזה, מעבר לרווח עצמו, יש משהו מאוד עוצמתי בהבנה שבתוך לידך כזה הצטרפו עוד כמה מאות משפחות מהארץ ומחו"ל, שבחרו לעלות על הדרך לחופש כלכלי באמצעות השיטה שפיתחתי, דבר מאוד מעצים ומלא הגשמה."

"בכל ערוץ שמייצר הכנסה כזו יש בהת-

אז ממה עוד את ובעלך מתפרנסים באופן פסיבי?

"לנו יש כמה וכמה ערוצי הכנסות פסיביות, כמו למשל נדל"ן בארץ ובעולם, מוצרי מידע שונים ומגוונים, עמלות שיווק והפניה למוצרים של אחרים, תיקי השקעות ועוד. הסכום הנכנס משתנה מחודש לחודש, אבל מה שחשוב להבין זה שגובה ההכנסות האלה עולה על גובה ההוצאות שיש לנו, כשמדובר במשפחה שחיה ברווחה יפה, עם שישה ילדים, כך שאפשר בהחלט להבין שמדובר ביותר מכמה אלפי שקלים כל חודש. זה משתנה מחודש לחודש, אבל זה מעל ומעבר להוצאות המשפחתיות וזה מה שמייצר את החופש הכלכלי."

איך מסבירים את זה לקהל הרחב?

"על ידי דוגמאות. לאנשים בדרך כלל הכי קל להבין את הדוגמה של דירה שיש לי ואני משכירה אותה. כל חודש נכנס לי שכר הדירה מבלי שאני צריכה לעבוד או לתת שעות מהחיים שלי תמורת הכסף הזה. שוק העבודה המודרני מתאים בדיוק לנושא הזה של חופש כלכלי, כי הוא לא מתבסס על מקור הכנסה אחד לכל החיים כמו שהיה בימים של ההורים שלי, אלא הוא מדבר על ריבוי ערוצי הכנסה במקביל. הוא מדבר על לא להיות תלוי במעסיק בשביל שייכנס לי הכסף. אנשים נשארים שכירים כי יש להם תחושת אשליה של ביטחון, אבל זו תחושה שגויה. כי אם משהו לא יסתדר לבוס שלהם, הם יפוטרו. ואז איפה הביטחון? "ומה יקרה איתם בפנסיה? האם באמת יש ביטחון כלשהו בדיעה כמה כסף מקבלים מהמדינה בפנסיה? הרי זה בדיוק המסלול שמוביל אנשים לחיי עוני."

האם אתם מאפשרים לעצמכם להתעשר?

יונית ורבר מסבירה כי בכל הקשור למצבנו הכלכלי יש בנו שני סוגים של קולות: הקול של העני שבתוכנו והקול של העשיר. "נשאלת השאלה למי אנחנו בוחרים לתת לנהל לנו את החיים ואת הארנק – לקול של העשיר, שיביא אותנו לחיי שפע ורווחה, או לקול של העני, שישאיר אותנו בהישרדות".

ורבר ממליצה לעבור על הרשימה הבאה ולסמן לעצמכם עד כמה אתם מאמינים לכל משפט בין 1 ל־10:

1. מרבה נכסים מרבה דאגה.
2. בישראל בימינו אי־אפשר באמת להתעשר.
3. כסף משחית אנשים.
4. בשביל לעשות כסף צריך שיהיה לך גב כלכלי חזק.
5. אם יהיה לי הרבה כסף, אני עלול להפסיד אותו.
6. לא מגיע לי להיות עשיר.
7. אם להיות ריאליים, רוב הסיכויים שלעולם לא אהיה עשיר באמת.
8. אני לא יכול לדרוש הרבה כסף תמורת מה שאני עושה בקלות.
9. מדרף אחרי העושר לא ישאיר לי זמן למשפחה שלי.
10. אני לא צריך לנהל את הכסף שלי כי אין לי הרבה כסף.

ככל שהניקוד שלכם יותר גבוה, כך יש בכך יותר את הקול העני. התרגיל הזה יעזור לכם לדעת מה ניהל אתכם עד היום. ואם הניקוד אכן מעיד על הקול העני, דעו שאפשר לשנות את דרך החשיבה.

"לשחרר את המיליון שבפנים" היא תוכנית אינטרנטית בת שמונה שבועות שעוברים בה תהליך מסודר של כל מה שצריך כדי לייצר חופש כלכלי. החצי הראשון של התוכנית עוסק במערכת היחסים עם הכסף: מוטיבציה, מערך יחסים מנטליים, מה אנחנו חושבים על כסף, מה אנחנו מרגישים אליו. "למשל, אני גדלתי בבית שבו כסף היה נושא שרבים עליו כי ההורים התגרשו. זה תמיד היה מונח שלילי אצלנו."

החצי השני של התוכנית עוסק בפרקטיקה, איך מתנהלים עם כסף. "אנשים לא רוצים לדעת בכלל כמה הכנסות יש להם. מפחדים לפתוח את חשבון הבנק ולראות את המצב. זהו השלב שבו צריך להסכים להסתכל לכסף בעיניים ולהתחיל להבין איך הוא זורם אצלכם בבית מהרגע שהוא נעלם או ממוגף. וכאן נכנס לתמונה עניין ההכנסות הפסיביות. אני חושבת שאם משהו אוהב את העבודה שלו והיא שואבת ממנו זמן זה בסדר, אבל רק חייבים להבין שעושים דברים כי רוצים ולא כי חייבים. מכאן זה מתחיל."

אז מה זה למעשה הכנסה פסיבית?
"הכוונה היא לכסף שנכנס לחשבון הבנק שלך ואינו תלוי במשוואה זמן שווה כסף. כלומר, רוב האנשים יודעים שבשביל להכניס כסף

5 נקודות למחשבה

- דברים שיונית ורבר חושבת שכדאי שתדעו כדי שתתעשרו:
1. מכל מצב כלכלי שבו אדם נמצא, אפשר להשתפר בצורה דרמטית.
 2. שיפור המצב הכלכלי לא נעשה על ידי צמצום, אלא על ידי התרחבות וגדילה.
 3. חשוב ללמוד איך מייצרים הכנסה פסיבית ואז לבנות מספר ערוצים כאלה.
 4. הדרך לחופש הכלכלי היא דרך מהנה ונעימה, אחרת לא תוכלו להתמיד בזה לאורך זמן ואז זה לא יעבור.
 5. לכל אדם יש אוצר אישי מניב, שאיתו הוא יכול לפרוץ כלכלית. צריך רק לאתר אותו, לבחור בשינוי הזה וללמוד איך עושים זאת.

אני כבר יכול לעשות? נדל"ן? אני לא אוהב. לכתוב ספרים? אני לא יודע. למכור? אני לא אוהב. אז אין לי איך להגיע לחופש כלכלי? וזה ממש לא נכון. זאת גם הסיבה שאני לא אוהבת לנקוב ברשימת ערוצים אפשרית, פשוט כי היא אינסופית, ובעיניי, כל אחד יכול לעשות את זה, בלי קשר למצבו הכלכלי הנוכחי. מה שחשוב להבין, שעם קצת יצירתיות כל אחד יכול להמציא ערוצים של הכנסות פסיביות משלו והרעיון הוא להבין מה היכולות שלך, החוקות שלך, האוצר שלך, שאותו אתה יכול למנף כדי לייצר ממנו הכנסות פסיביות."

להתעשר מאהבה

לשיטתה, יש לנו דעות קדומות על עצמנו שחשוב להשתחרר מהן. "הרבה פעמים אנשים חושבים שאם הם עובדים במקצוע מסוים, רק ככה הם יכולים לייצר הכנסות, אבל זה לא נכון. נניח שיש לך תחביב כלשהו ובגלל שכיף לך איתו התמקצעת בזה, צברת ידע - יש לזה ערך כספי. נניח שיש לך סיפור חיים מעניין - יש לזה ערך כספי. נניח שאתה מכיר אנשים שעושים משהו מעניין או שיש להם קשרים כלשהם - יש לזה ערך כספי. אם יש לך כסף בבנק ואתה יודע למנף אותו, זה לתת לכסף לעבוד עבורך במקום לשכב בבנק. אם את מגדלת ארבעה ילדים, צברת ניסיון חיים, צברת ידע בגידול ילדים, או נכון, את לא בהכרח 'סופר-נני', אבל יש לך מספיק ניסיון לעומת מישהי שעומדת ללדת בפעם הראשונה ואין לה מושג לקראת מה היא הולכת, ואת יכולה לתת לה המון ערך. כך מייצרים חופש כלכלי - מבינים מה הערך שיש לך להעניק לאחרים ופועלים בכיוון הזה. ככל שתעניקו יותר ערך ליותר אנשים, כך תאפשרו לעצמכם כס צמיחה כלכלית גדולה יותר."

לדעתך כדאי ללמוד את מה שאוהבים או את מה שמייצר יותר כסף?
"לחלוטין את מה שאוהבים. אני מאמינה שבכל דבר, מכל מקצוע, אפשר לייצר הרבה כסף, וכשאתה עושה את מה שאתה אוהב ועושה אותו נכון - אתה תתעשר. אם תלמד את מה שאומרים לך שמייצר כסף, אבל לא תאהב את זה, כמה באמת תוכל להתמיד בזה? ובכלל, האם אתה רוצה לוותר על 2,400 שעות אושר כל שנה מחייך רק בשביל כסף? לפי החישוב שעשית, זה הוויתור שאנחנו עושים כאשר אנחנו שכירים."

אז איך עושים איזון נכון בין עבודה לפנאי?
"בעיניי אתה צריך ליהנות ממה שאתה עושה ואז ממילא לא תחפש את האיזון הזה. הדרך לחופש הכלכלי מהנה וכיפית, וכשכל היום אתה מתעסק במה שאתה אוהב וחי את הלו"ז שבחרת, האיזון מתקיים שם ללא קשר לשאלה כמה שעות אתה משקיע בכל דבר. מי שחושב על חופש כלכלי, אחת השאלות הראשונות שהוא צריך לשאול את עצמו זה 'איך אני רוצה שייראו החיים שלי', ואז להתחיל לראות איזה שינויים הוא יכול לבצע כדי ליצור לעצמו את החיים האלה. לנו חשוב לקחת את ילדינו למסגרות שלהם בנחת כל בוקר, לאכול בנחת ארוחת בוקר זוגית, לעבוד מהבית, לאכול ארוחת צהריים ביחד וכדומה. העיקר לעצור ולברוק לאן אתה רוצה שהחיים שלך יגיעו ולפעול כדי שזה יקרה." *

mirilivi@gmail.com

אותי אחורה. שם התחלתי לחקור את נושא המוטיבציה. כי כל הזמן שאלו, 'מה אפשר לך לצאת מהבור הזה?' או שיניתי פוקוס בעולם האימוני והתחלתי לדבר על הצלחה בכלל ועל מוטיבציה בפרט. אני הכי מאמינה שכשיש מוטיבציה ויודעים לתדלק אותה, זה מה שיוצר את ההצלחה."

אחרי ארבע שנות פעילות הצטרף אליה בעלה. "עברנו ביחד מסע שלם של נסיעות לחו"ל, כדי לשמוע מנטורים גדולים ובעלי שם עולמי, עברנו ביחד סדנאות והרצאות, עשינו תטא הילינג, למדנו ביחד אימון. את כל הנסיעות עשינו עם שני הילדים. כך נחשפנו למושג 'חופש כלכלי' ונדלקנו. אמרנו לעצמנו, 'זהו, אנחנו רוצים כזה'. בתוך שלוש שנים יצרנו חופש כלכלי מלא."

אז אתם למעשה לא עובדים?
"צחי תמיד צוחק ואומר, 'אנחנו לא עובדים, אנחנו עסוקים'. אני עובדת מבחירה כמה ועל מה ועם מי שאני רוצה. עיקר העבודה שלי היא לייצר עוד ועוד ערוצים פסיביים כדי שיהיה לי חופש כלכלי והרברים יקרו מאליהם מבלי שאתאמץ שוב ושוב. אני מפתחת מוצר, מיום או פרויקט והוא נמכר מאליו. יש לי השקעות בנדל"ן, מוצרים דיגיטליים. אין דבר כזה 'זמן שווה כסף'. זו משוואה שלא מאפשרת להגיע לחופש כלכלי. זמן הוא משאב מוגבל."

אז מה החלופה בעינייך?
"זמן שווה מינוף האוצר האישי המניב שלי."

את יכולה לתת דוגמאות לרעיונות שאפשר לאמץ בהכנסה פסיבית?
"הרבה פעמים אני נשאלת, 'טוב, אז מה

"הייתי אלמנה צעירה וקצת אובססיבית בנושא הזה", היא מודה. "בכל פעם שהייתה תאונה מצאתי דרך להתחבר לאלמנות ונקשרתי לסיפור שלהן, כי לא היו הרבה כאלו צעירות שאינן אלמנות צה"ל. מתוך התהליך האישי שעברתי הבנתי שאני רוצה לעבוד עם אנשים ולא עם מחשבים, וגיליתי את תחום הטיפול באמנויות. החלטתי לזום ופירסמתי מודעה בפורום תפוז שאני רוצה להקים קבוצה לאל-מנות צעירות. היינו שמונה נשים בקבוצה."

אחרי שעזבה את הקבוצה שהקימה, עברה לתל-אביב ופגשה בחוג לריקודים את מי שלימים יהיה בעלה. אחרי החתונה המשיכה בפיתוח קריירת הקואצ'ינג שלה. "הלכתי ללמוד אימון ב'תות' וכשהייתי בהיריון עם מאיה, הבכורה, רציתי לקחת סיפור שכתבתי אחרי שהכרתי את צחי ולהוציא אותו כספר, זה היה סוג של סגירת מעגל עבורי. כך הוצאתי לאור את 'העלמה נה והבור'. הספר עסק בצמיחה שלי מתוך הבור. כשנתתי לאנשים מסביבי את הספר במתנה, כי לא כתבתי אותו על מנת למכור, הם שיקפו לי שהוא לא עוסק בשכול שלי, אלא בהתמודדויות של כל אחד והבור שלו, כי לכולם יש בור. האחד שכל אח, האחר מתמודד עם מחלה של אמו, מישהו מתמודד עם ילד מורכב, האחרת מתגרשת וכדומה. כל אחד מצא את עצמו בתוך הספר ולכן הפופר לריות שלו גדלה והוצאתי אותו בעוד ועוד עותקים. כך התחילו לפנות אליי שאספר את הסיפור שלי כמעורר השראה."

איך הגבת?
"כמאמנת רציתי לעבוד עם הקהל של השכול, אבל הבנתי שזה לא נכון לי, שזה מחויר

עם זאת, היא לא ממליצה להשתגע ולפרוץ במיזמים פסיביים שאפתניים. "אני בכלל לא אוהבת סיכונים כלכליים ואני לא אגיד לאף אחד להתפטר או לשרוף גשרים", היא מדגישה. "אם אתה אוהב את מקום העבודה שלך, אל תעזוב אותו. אבל תדאג שתהיה לך עוד הכנסה, כך שלא תהיה תלוי בכמה הבוס משלם לך. אנשים חיים עם אמונות מגבילות, כמו למשל 'אצלנו במשפחה אין מזל לכסף. אף אחד לא יהיה עשיר'. בשלבים הראשונים של התוכנית אני מלמדת איך לפורר כאלו מחשבות מהעבר ואז, כמו פופקורן, אנשים מתעוררים ונכנסים בהם רעיונות. ממצב של 'לא יכול להיות' הם עוברים למצב של 'הכל יכול להיות'. אני מלמדת בתוכנית כיצד להפוך כל 'אין לי ברירה' ל'יש לי בחירה'."

כל התוכנות הללו מתובלות באינסוף דוגמאות מניסיונה האישי. "בזמנו, עשיתי תהליך של שינוי מחשבה ואמונה ושבועיים אחר כך זה בא לידי ביטוי בעסק שלי. הגדלתי את המכל, שיוכל להכיל יותר פתאום באתי לעסק שלי ממקום אחר: הסיפור האישי שלי, הפסקתי לספר אותו בעוד הרצאה ועוד מקום, אלא פשוט צילמתי אותו בווידיאו פעם אחת וכעת יש יונית בכל מקום בארץ ובעולם, ומי שרוצה לשמוע איך צמחתי קונה את ההקלטה הזו. כך התפנה לי זמן לעשות דברים אחרים ופיתחתי את המוצרים באמון ועוד ועוד."

לעורר השראה

היא התחילה את דרכה המקצועית כסטודנטית לתואר שני בהנדסה שחיפשה כיוון חדש.