Rich Dad's

From the Authors of #1 New York Times Bestseller Rich Dad Poor Dad

DẠY CON LÀM GIÀU

Tập II

SỬ DỤNG ĐỒNG VỐN ĐỂ ĐƯỢC THOẢI MÁI VỀ TIỀN BẠC

THE CASHFLOW QUADRANT

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

THỰC HÀNH LUẬT HẤP DẪN

Thu hút tiền bạc, tình yêu, sức khỏe,
mối quan hệ chất lượng...

TRỊ GIÁ

990K

ĐĂNG KÝ MIỄN PHÍ

DẠY CON LÀM GIÀU
TẬP II

SỬ DỤNG NGUỒN VỐN ĐỂ ĐƯỢC THOẢI MÁI VỀ TIỀN BẠC

THE CASHFLOW QUADARNT

Tác giả: Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

Biên dịch: Tạ Nguyễn Tấn Trường

(tái bản lần thứ 11)

Đơn vị xuất bản: Nhà xuất bản Trẻ
Năm xuất bản: tháng 5/2009
Số trang: 373
Khổ: 14x20 cm in 3.000 cuốn.
Giá bìa: 52.000 VND
Người type: vkbritney, biurua, daomai.
Soát chính tả: yendieu.
Hình ảnh, bìa: haian, namvan.

Biên tập: annsuri.

Chịu trách nhiệm:

annsuri.

Ngày hoàn thành:

Ebook miễn phí tại:

www.Sachvui.Com

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

PHẦN I:

KIM TỨ

Chương 1:

TẠI SAO ANH KHÔNG KIẾM LẤY MỘT CÔNG VIỆC?

Chương 2:

NHỮNG CON NGƯỜI KHÁC NHAU THUỘC NHỮNG NHÓM KHÁC NHAU

Chương 3:

TẠI SAO MỌI NGƯỜI CHỌN SỰ AN TOÀN HƠN LÀ SỰ TỰ DO

Chương 4:

BA KIỂU HỆ THỐNG KINH DOANH

Chương 5:
BẢY CẤP BẬC ĐẦU TƯ

Chương 6:
CON KHÔNG THỂ THẤY TIỀN BẰNG MẮT CON ĐỰ

PHẦN II:
KHAI THÁC NHỮNG GÌ TÀI GIỎI NHẤT TRONG BẠN

Chương 7:
TRỞ THÀNH NGƯỜI BẠN MUỐN

Chương 8:
TÔI LÀM GIÀU BẰNG CÁCH NÀO?

Chương 9:

HÃY LÀ NGÂN HÀNG, CHỨ ĐỪNG LÀM KẺ LÀM CÔNG CHO NGÂN HÀNG

PHẦN III:
ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG NHÓM C V

Chương 10:

BƯỚC NHỮNG BƯỚC NHỎ

BẢY BƯỚC TRÊN CON ĐƯỜNG SANG BÊN PHẢI CỦA KIM TỨ ĐỒ

Chương 11:

BƯỚC 1: ĐÃ ĐẾN LÚC LO CHUYỆN CỦA MÌNH

Chương 12:
BƯỚC 2: KIỂM SOÁT LƯU LƯỢNG TIỀN MẶT CỦA MÌNH

Chương 13:
BƯỚC 3: PHÂN BIỆT SỰ KHÁC NHAU GIỮA RỦI RO VÀ TÍNH RỦI RO
Chương 14:
BƯỚC 4: XÁC ĐỊNH BẠN M U Ố N TRỞ THÀNH KIỂU NGƯỜI ĐẦU TƯ NÀO?
Chương 15:
BƯỚC 5: TÌM HIỂU NGƯỜI

ĐỠ
ĐẦU
Chương 16:
BƯỚC 6: BIẾN SỰ THẤT VỌNG
THÀNH SỨC MẠNH CHO CHÍNH MÌNH

Chương 17
BƯỚC 7: SỨC MẠNH CỦA NIỀM TIN

Chương 18:
THAY LỜI KẾT

Lời nói đầu

BẠN THUỘC NHÓM NGƯỜI NÀ? NHÓM ẤY CÓ ĐÚNG VỚI BẠN KHÔNG?

Bạn có tự do về tiền bạc không? Khi bạn đang phải vật lộn với tài chánh trong cuộc đời mình, cuốn sách này hoàn toàn dành cho bạn. Nếu bạn muốn kiểm soát những gì bạn đang làm hôm nay hầu như có thể thay đổi số phận và tiền bạc lận đận của mình, cuốn sách này sẽ giúp cho bạn vạch được một lối thoát riêng mình.

Trong xã hội có bốn nhóm

người làm ra tiền bạc được thể hiện trong bảng sau:

L _
nhóm người làm công lãnh lương

T _
nhóm người làm tư

C _
nhóm chủ doanh nghiệp, công ty

D _
nhóm nhà

đầu tư

Mỗi người trong chúng ta ít nhất cũng thuộc về một trong bốn nhóm người đó. Vị trí tồn tại của chúng ta trong bốn nhóm người đó sẽ quyết định nguồn thu nhập đem lại cho chúng ta. Nhiều người dựa vào đồng lương lãnh được mỗi tháng và cho đó trở thành những người làm công trong xã hội, trong khi đó số khác tự kinh doanh làm ăn trong khuôn khổ cá nhân hay gia đình. Những người làm công hay những người làm tư nằm phía bên trái bảng. Phía bên phải bảng là

những cá nhân kiếm tiền từ doanh nghiệp kinh doanh hay các khoản đầu tư của mình.

Hình vẽ trên tóm tắt bốn nhóm người trong xã hội làm nên thế giới kinh doanh này, họ là những ai và yếu tố nào hun đúc nên tính cách đặc thù của mỗi một nhóm người. Tứ đồ ấy giúp cho bạn thấy được mình đang thuộc nhóm người nào, mà nhờ đó bạn có thể tự vạch cho mình một hướng hành động theo những gì bạn mong muốn trong tương lai, một khi bạn tự chọn cho mình một con đường riêng biệt có thể đưa bạn đến

sự tự do về tài chánh. Hẳn nhiên, sự tự do ấy có thể đạt được trong cả bốn nhóm C hay Đ sẽ giúp bạn đạt được mục đích nhanh chóng hơn. Một nhóm người L thành đạt đều có khả năng trở thành một cá nhân thành công thuộc nhóm Đ.

BẠN MUỐN TRỞ THÀNH AI KHI BẠN TRƯỞNG THÀNH?

Quyển sách này vô hình trung trở thành phần II tiếp nối với quyển sách đầu của tôi, Dạy con làm giàu, tập I. Đối với những độc giả chưa xem qua

Dạy con làm giàu, thì nội dung quyển sách ấy viết về những bài học khách nhau do hai người bố truyền dạy lại cho tôi về chủ để tiền bạc và sự lựa chọn cách sống trong đời. Một người là bố ruột, còn người kia là bố người bạn thân nhất của tôi. Một người có một nền học vấn rất cao trong khi người kia chỉ học tới trung học. Một người thì nghèo, còn người kia lại rất giàu.

Cứ mỗi khi người ta hỏi tôi, "Cháu sẽ muốn trở thành ai khi cháu trưởng thành?"

Người bố nghèo có học

thức cao của tôi luôn khuyến khích, "Hãy đi đến trường ráng họ giỏi, và tìm một công việc ổn định an toàn".

Nói chư thế, ý chí của Người muốn đề nghị một hướng sống như hình dưới.

Người bố nghèo mong muốn tôi trở thành một nhân viên nhóm L có mức lương cao, hoặc một chuyên gia làm tư có mức phí cao như bác sĩ, luật su hay kế toán gia. Người bố nghèo của tôi luôn quan tâm về một công việc đều đặn, nhiều phúc lợi và đảm bảo công việc. Điều đó giải thích tại sao Người đã trở thành một công chức chính phủ có mức lương cao, trở thành một nhân vật lãnh đạo đầu ngành giáo dục của tiểu bang Hawaii.

Trong khi đó người bố giàu có nhưng ít học thức lại đưa ra

một lời khuyên khác hẳn. Người khuyến khích thế này, "Hãy đi đến trường, tốt nghiệp đại học, sau đó tự kinh doanh và trở thành một nhà đầu tư thành công."

Nói như thế, ý của Người muốn đề nghị một hướng sống như hình dưới.

Quyển sách này sẽ viết về một quá trình giáo dục, tâm lý và cảm xúc mà tôi đã trải qua khi nghe theo lời khuyên của người bố giàu.

QUYỂN SÁCH NÀY DÀNH CHO

AI

Quyển sách này được viết dành cho những ai sẵn sàng muốn thay đ vị trí của mình hôm nay, đặc biệt cho những cá nhân thuộc nhóm người L hay T đang xem xét nhập hội với những người thuộc nhóm C hay Đ. Quyển sách này dành cho những người dám xé rào tư tưởng bảo đảm việc làm mà hướng tới sự bảo đảm về tài chánh. Con đường đời đó tất nhiên sẽ không dễ dàng chút nào nhưng phần thưởng ở cuối con đường hoàn toàn xứng đáng. Con đường ấy chính là

nhắm tới một sự giải thoát tự do về tài chánh.

Lúc đó tôi còn 12 tuổi, người bố giàu có đã kể cho tôi nghe một câu chuyện giản dị nhưng đã hhướng dẫn tôi suốt trên con đường làm giàu và đạt tới tự do về tiền bạc. Câu chuyện đó phản ánh lối giải thích của người bố giàu về sự khác nhau giữa phía bên trái hình vẽ, tức là nhóm người L hay T, với phía bên phải gồm nhóm người C hay D. Câu chuyện như thế này.

"Ngày xửa ngày xưa có một ngôi làng nhỏ bé đáng yêu.

Ngôi làng ấy là một chỗ ở thật tuyệt vời nhưng tiếc thay lại gặp một vấn đề nghiêm trọng. Khi trời không mưa, làng chẳng còn một ít nước nào. Nhằm giải quyết vấn đề dứt điểm, các già làng quyết định gọi thầu cung cấp nguồn nước hàng ngày cho dân làng. Có hai nhân vậy đứng ra nhận thầu, và các già làng đều nhận ký hợp đồng với cả hai. Các già làng cho rằng một sự cạnh tranh nho nhỏ giữa hai bên vừa có thể làm cho giá cả giảm xuống, lại vừa đảm bảo có đủ nước dự trữ cho làng.

Người thứ nhất trong hai

cá nhân đó tên là Ed, lập tức lên chợ mua hai thùng thiếc mạ kẽm và ngược xuôi chở nước từ hồ vào làng cách đó khoảng một dặm. Với hai thùng nước đó, anh ta làm việc từ sáng sớm đến chiều tối và nhanh chóng kiếm ra tiền. Ed đổ nước trong thùng vào một cái bể chứa nước đúc bê tông to đùng trong làng. Cứ mỗi buổi sáng, anh ta là người thức dậy trước nhất để đảm bảo lượng nước đủ dùng cho cả làng. Công việc thật cực nhọc, nhưng anh ta cảm thấy rất hạnh phúc khi làm ra tiền và đã thắng một

trong hai hợp đồng duy nhất của làng.

Người nhận thầu thứ hai tên là Bill biến mất đi một dạo. Cả làng không nhìn thấy anh ta trong nhiều tháng, và điều đó làm cho Ed rất sung sướng vì không có cạnh tranh nên kiếm được rất nhiều tiền.

Thay vì đi mua hai thùng nước cạnh tranh với Ed, Bill phác thảo một kế hoạch kinh doanh, thành lập công ty, tìm kiếm thêm bốn đối tác đầu tư, thuê một giám đốc quán xuyến công việc và trở về với một nhóm thợ xây sau sáu tháng

mất biệt. Trong vòng một năm, nhóm thợ của Bill hoàn tất công trình lắp đặt một đường ống dẫn nước bằng i-nốc từ hồ vào thẳng trong làng.

Vào buổi khai trương, Bill trịnh trọng tuyên bố nguồn nước cung cấp của mình sạch hơn của Ed. Trước đó, Bill đã nghe thấy nhiều phàn nàn của dân làng về bụi cặn trong nguồn nước do Ed cung cấp. Bill còn tuyên bố sẽ cung cấp nước liên tục cho làng suốt 24 giờ mỗi ngày, 7 ngày một tuần. Trong khi đó, Ed chỉ cung cấp nước vào những ngày trong

tuần mà thôi bởi vì anh ta nghỉ làm vào cuối tuần. Tiếp theo, Bill tuyên bố sẽ chỉ lấy giá bằng 75% giá của Ed mà nguồn nước lại sạch hơn, có đều đặn hơn. Cả làng hoan hô Bill và ùn ùn xếp hàng trước vòi nước đường ống do Bill xây dựng.

Để cạnh tranh, Ed lập tức hạ giá xuống còn 75% so với giá trước đây mua thêm hai thùng nước và nắp đậy, rồi bắt đầu tăng công suất lên bốn thùng cho mỗi chuyến đi. Nhằm cung cấp dịch vụ tốt hơn, anh ta mướn hai người con của mình phụ giúp làm ca đêm và

cả vào những ngày nghỉ cuốiần. Khi hai đứa con lên tỉnh nhập học, anh ta nói với chúng, "Các con hãy nhanh chóng quay về vì sự nghiệp kinh doanh này sẽ thuộc về các con".

Vì một lý do nào đó, hai người con của Ed sau khi tốt nghiệp đại học không chịu trở về làng. Anh ta cuối cùng phải thuê mướn nhân công và từ đó bắt đầu gặp rắc rối với vấn đề công đoàn lao động. Công đoàn đòi tăng lương, chu cấp thêm phúc lợi và yêu sách mỗi nhân công chỉ xách mỗi lần một thùng nước mà thôi.

Trong khi đó, Bill ý thức rằng một khi ngôi làng này cần nước thì các làng khác cũng phải có nhu cầu thiết yếu đó. Thế là anh ta phác thảo lại kế hoạch kinh doanh của mình đi chu du xây dựng hệ thống cấp nước nhanh chóng, số lượng lớn, chi phí thấp và chất lượng cho mọi ngôi làng trên thế giới. Anh ta chỉ kiếm có mỗi một xu cho mỗi thùng nước, thế nhưng anh ta lại cung cấp hàng tỷ thùng nước mỗi ngày. Cho dù anh ta có làm việc hay không, hàng tỷ người vẫn tiêu dùng hàng ngày hàng tỷ thùng nước,

và mọi số tiền kiếm được đó đều chảy vào tài khoản ngân hàng của Bill. Bill đã phát kiến một đường ống không chỉ dẫn nước cho mọi làng mà còn dẫn tiền chảy vào túi của mình.

Bill sống hoàn toàn hạnh phúc sau đó, trong khi Ed phải làm việc cực nhọc suốt cả đời mà vẫn lận đận về tiền bạc. Chấm hết".

Câu chuyện đó về Bill và Ed đã hướng dẫn cho tôi trong suốt nhiều năm liền, giúp cho tôi nhiều quyết định quan trọng trong đời mình. Tôi thường tự hỏi:

"Tôi sẽ đi xây một đường ống dẫn nước hay đi gánh nước?"

"Tôi sẽ lao động một cách cực nhọc hay một cách khôn ngoan?"

Và trả lời cho những câu hỏi đó đã đưa tôi đến sự tự do về tài chánh.

Đó chính là những gì mà quyển sách này sẽ đề cập tới. Đó chính là cách làm thế nào trở thành một người thuộc nhóm C hay Đ. Quyển sách dành cho những ai đã quá mệt mỏi với công việc gánh nước và sẵn sàng đi xây cho mình một đường ống dẫn tiền chảy vào

túi của mình chứ không phải chảy ra khỏi túi.

QUYỂN SÁCH ĐƯỢC CHIA LÀM BA PHẦN

Phần 1- Phần đầu quyển sách sẽ nói về sự khác nhau căn bản giữa bốn nhóm người, giải thích lý do tại sao một số người rơi vào một trong bốn nhóm và bị kẹt vào đó mà không hay. Phần này sẽ giúp bạn xác định ví trí của mình hôm nay và gợi ý cho bạn một hướng đi trong vòng năm năm tới.

Phần 2- Phần hai quyển

sách sẽ đề cập đến những chuyển biến về cá tính. Phần này sẽ trình bày về con người mà bạn nên trở thành hơn là những gì bạn phải làm hôm nay.

Phần 3- Phần cuối quyển sách sẽ đi sâu chi tiết về 7 bước đi trình tự mà bạn có thể thực hành theo nếu như bạn muốn hội nhập vào nhóm người nằm phía bên phải tứ đồ. Tôi sẽ chia sẻ với bạn về những bí mật kỹ năng của người bố giàu vốn rất cần thiết để trở thành một người thành đạt thuộc nhóm C hay Đ. Với những điều đó, tôi

hy vọnng có thể giúp bạn lựa chọn một con đường đi cho mình hướng tới sự tự do về tài chánh.

Xuyên suốt quyển sách, tôi luôn nhấn mạnh đến tầm quan trọng của sự thông minh về tài chánh. Nếu bạn muốn sống và động ở nhóm bên phải của tứ đồ, tức là nhóm người C hay Đ, bạn cần phải thông minh và nhạy bén hơn lúc bạn chọn ở lại bên trái của tứ đồ như một người thuộc nhóm L hay T.

Để trở thành một người thuộc nhóm C hay Đ, bạn phải

kiểm soát được hướng chảy tiền bạc của mình. Quyển sách này được viết với mục đích dành cho những người sẵn sàng làm một cú đột phá trong đời mình, dành cho những ai dám vượt xa hơn sự bảo đảm về việc làm hướng tới sự giải thoát tự do về tiền bạc.

Chúng ta đang ở trong giai đoạn ban đầu của thời đại Thông tin, một thời đại sẽ mang lại cơ hội tiền bạc vô giá hơn bao giờ hết. Chính những cá nhân có kỹ năng của một người thuộc nhóm C hay Đ mới có khả năng nhận dạng và nắm

bắt cơ hội ngàn vàng đó. Để thành đạt trong thời đại Thông tin, bạn phải hiểu biết về bốn nhóm người đó trong xã hội. Một điều đáng tiếc là hệ thống giáo dục của chúng ta vẫn còn thuộc về thời đại công nghiệp, vẫn trang bị cho sinh viên những kỹ năng chỉ để trở thành những con người thuộc nhóm bên trái của tứ đồ.

Nếu bạn muốn tìm kiếm một câu giải đáp mới cho một hướng đi cuộc đời bạn trong thời đại Thông tin, quyển sách này hoàn toàn dành cho bạn. Nó sẽ giúp bạn trong suốt cuộc

hành trình ở kỷ nguyên mới này. Dĩ nhiên, quyển sách này không phải lúc nào cũng có mọi câu trả lời thỏa đáng, nhưng nó sẽ chia sẻ với bạn về những kinh nghiệm cá nhân sâu sắc, những khám phá đầy ích lợi và thiết thực của chính tôi mà bản thân đã trải qua cuộc phiêu lưu xuất phát từ phía bên nhóm L hay T và về đích tới nhóm C hay Đ.

Nếu bạn thực sự sẵn sàng bắt đầu cuộc hành trình, hoặc nếu bạn đã đặt chân trên con đường tìm kiếm đến tự do về tài chánh, tôi xin trân trọng

tặng riêng cho bạn

PHẦN I

KIM TỨ ĐỒ

CHƯƠNG 1

Tại sao anh không kiếm lấy một công việc?

Vào năm 1985, Kim- vợ tôi và tôi không có nhà để ở. Chúng tôi đều bị thất nghiệp và chẳng còn một đồng xu nào trong tài khoản tiết kiệm của mình. Thẻ tín dụng đã bị xài hết mức. Chúng tôi phải ngủ

qua đêm trong một chiếc xe Toyota sờn nâu cũ kỹ. Khi đến ngày cuối cùng của tuần nọ, chúng tôi bắt đầu thấm thía thực tế phũ phàng trước mắt mình, luôn bị dằn vặt bởi những câu hỏi chúng tôi là ai, đang làm gì và cuộc đời của chúng tôi sẽ trôi về đâu.

Tình trạng vô gia cư của chúng tôi kéo dài thêm hai tuần. Cuối cùng, một người bạn thông cảm với tình hình tài chánh thê thảm của chúng tôi đã cho chúng tôi về ở trong một căn phòng ở tầng hầm dưới nhà cô. Chúng tôi cư trú ở đó

trong suốt chín tháng trời ròng rã.

Chúng tôi giữ kín chuyện của mình với mọi người. Vợ tôi và tôi cố giữ bề ngoài trông thật bình thường. Cho đến khi bạn bè và gia đình biết cảnh ngộ khốn khổ của chúng tôi, câu hỏi đầu tiên của họ luôn là: ”Tại sao anh không kiếm lấy một công việc?”

Lúc đầu tôi còn cố giải thích, nhưng riết rồi chúng tôi thấy không đủ khả năng lý giải nguyên nhân của mình với mọi người. Đối với một người coi trọng công ăn việc làm, thật

khó lòng giải thích cho người ấy hiểu lý do tại sao mình không muốn kiếm việc làm.

Dĩ nhiên, chúng tôi cũng phải làm thêm một vài công việc tạp nhạp đây đó, nhưng những đồng tiền cỏn con đó chỉ cốt để làm no lòng bao tử của mình và đổ xăng đi lại. Những đồng lương ít ỏi ấy chúng tôi coi chúng chẳng khác nào như những lít xăng đẩy chúng tôi theo đuổi mục tiêu duy nhất của mình. Tôi phải thừa nhận rằng trong những tháng năm đầy hoài nghi dằn vặt đó, ý tưởng về một việc làm ổn định,

an toàn với một đồng lương khấm khá thật hết sức cám dỗ với chúng tôi. Nhưng bởi vì sự bảo đảm việc làm không phải là những gì chúng tôi tìm kiếm, nên chúng tôi phải vật lộn hàng ngày trên bờ vực tiền bạc gian nan đó.

Năm đó, năm 1985 là năm khốn khó nhất trong cuộc đời của chúng tôi, và dai dẳng như cả thế kỷ. Người nào nói tiền bạc không quan trọng chắc chắn người ấy chưa bao giờ nếm mùi không có tiền bạc trong một khoảng thời gian dài. Kim và tôi cứ liên tục cãi vã và

tranh luận. Sợ hãi, lo âu về một tương lai mờ mịt và cái đói gặm nhấm hợp lại càng làm tăng kịch tính cảm xúc của con người, khiến chúng ta thường xuyên gây gổ với người thương yêu chúng ta nhiều nhất. Thế nhưng, tình yêu mãnh liệt đã kết nối hai đứa chúng tôi lại với nhau, làm cho chúng tôi càng hắn chặt nhau hơn để đương đầu trước nghịch cảnh. Chúng tôi thừa biết đi theo hướng nào, nhưng chỉ có điều chúng tôi không biết mình có thể đí đến đích được hay không.

Chúng tôi biết rõ mình lúc

nào cũng có thể xin được một việc làm đảm bảo mức lương hậu hĩ. Cả hai đứa chúng tôi đều tốt nghiệp đại học, có chuyên môn vững và thái độ làm việc rất nghiêm túc. Nhưng chúng tôi không nhắm tới sự bảo đảm việc làm đó. Điều mà chúng tôi nhắm tới chính là sự tự do về tài chánh cho bản thân mình.

Vào khoảng năm 1989, chúng tôi trở thành triệu phú. Mặc dù chúng tôi giàu có trong con mắt của nhiều người, nhưng bản thân chúng tôi vẫn chưa thỏa mãn vì chưa đạt

được giấc mơ của mình. Chúng tôi vẫn chưa đạt được sự tự do thực sự về tiền bạc. Mãi đến năm 1994, giấc mơ ấy mới tròn hiện thực. Từ đó đến cuối cuộc đời, chúng tôi sẽ không phải làm công cho ai nữa. Ngoại trừ một thảm họa tài chánh bất ngờ ụp xuống, cho đến nay chúng tôi hoàn toàn được giải phóng về mặt tiền bạc. Lúc ấy, Kim tròn 37 tuổi và tôi được 47 tuổi.

KHÔNG PHẢI CÓ TIỀN MỚI LÀM RA TIỀN

Sở dĩ tôi bắt đầu quyển

sách này về tình trạng không nhà cửa và nghèo túng của mình bởi vì tôi thường nghe mọi người nói, "Phải có tiền mới làm ra tiền".

Tôi không đồng ý với quan điểm đó. Từ tình trạng vô gia cư vào năm 1985 cho tới lúc tôi trở nên giàu có vào năm 1989 và sau đó thực sự được tự do về tài chámh vào năm 1995,quá trình ấy không hề bắt đầu với tiền bạc. Khi chúng tôi khởi sự, chúng tôi làm gì có tiền mà còn Cũng không phải cần có một nền học vấn chính quy đỗ đạt mới làm ra tiền. Tôi tốt

nghiệp đại học, nhưng tôi dám nói thẳng rằng sự tự do về tiền bạc mà tôi đạt được chẳng ăn mơ rễ má đến những gì tôi được học ở địa học. Tôi chẳng hề sử dụng một tí gì từ những môn tôi được dạy về tích phân, lượng giác, hóa học, vật lý, văn chương Pháp, hay văn chương Anh.

Nhiều người thành công trong đời thường bỏ ngang đại học. Những nhân vật như Thomas Edison, người sáng lập tập đoàn General Electric; Henry Ford, chủ tập đoàn hãng xe Ford; Bill Gates, cha đẻ tập

đoàn Microsoft; Ted Turner cha đẻ hãng thông tấn xã CNN; Micheal Dell, người sáng lập tập đoàn máy vi tính Dell Computer; Steve Jobs, người sáng lập tập đoàn máy vi tính Apple Computer; và Ralph Lauren, người sáng lập hãng may mặc Polo. Bằng cấp đại học chỉ quan trọng đối với những chuyên ngành cổ điển chứ không ích lợi gì đối với việc những nhân vật đó làm cách nào trở thành tỷ phú. Những con người đó đã tự tạo ra ngành kinh doanh thành công riêng cho mình, và đó chính là

điều mà Kim và tôi hằng khát khao đạt đến.

VẬY THÌ CÁI GÌ MỚI LÀM RA TIỀN?

Nhiều người thường hỏi tôi, ”Nếu không cần phải có tiền để làm ra tiền, và trường học không dạy anh cách đạt được sự tự do về tài chánh, thế thì những điều gì mới làm ra tiền”.

Câu trả lời của tôi là: ***Cần phải có một giấc mơ khao khát, một ý chí quyết định dứt khoát, một khả năng học hỏi nhanh nhạy, biết sử***

dụng những thiên phú sẵn có trong mình, và phần nào trong Kim tứ đồ tạo ra thu nhập cho mình.

K TỨ ĐỒ LÀ GÌ?

Sơ đồ dưới đây chính là Kim Tứ đồ

L- nhóm người làm công lãnh lương

T- nhóm người làm tư

C- nhóm chủ doanh nghiệp, công ty

D- nhóm nhà đầu tư

VỊ TRÍ NÀO TRONG KIM TỨ ĐỒ ĐEM LẠI THU NHẬP CHO BẠN?

Kim Tứ đồ thể hiện bốn cách khác nhau tạo ra tiền bạc cho mọi người. Chẳng hạn, một người làm công kiếm tiền nhờ làm thuê cho một người nào đó hay một công ty. Những người làm tư kiếm tiền bằng cách tự

làm việc cho chính mình. Một doanh nhân kiếm tiền từ công việc kinh doanh của mình, và các nhà đầu tư kiếm tiền từ nhiều hình thức đầu tư đa dạng mà nói khác đi chính là từ việc sử dụng tiền để tạo ra thêm nhiều tiền hơn.

Những phương pháp kiếm tiền khác nhau đó đòi hỏi những kiểu suy nghĩ, lối sống, kỹ năng chuyên môn, đường lối hấp thu giáo dục, và những cá tính tương thích. Những hạng người khác nhau sẽ bị lôi kéo vào những khu khác nhau trong align="justify"> Trong

khi tiền bạc là đối tượng chung, những cách kiếm tiền thì lại thiên hình vạn trạng. Giả như bạn bắt đầu lưu tâm đến sự phân chia trên tứ đồ, có lẽ bạn sẽ tự hỏi mình câu này, *"Tôi kiếm được tiền chủ yếu từ phần nào trong Kim Tứ đồ ấy?"*

Mỗi phần của tứ đồ đều khác nhau. Để kiếm được tiền từ những phần khác nhau cần phải có những kỹ năng và cá tính khác nhau, cho dù một người có thể ở cùng lúc những phần khác nhau đó.

BẠN CÓ THỂ KIẾM TIỀN TỪ

BỐN NHÓM TRÊN TỨ ĐỒ

Hầu hết chúng ta đều có khả năng kiếm tiền từ cả bốn nhóm trên tứ đồ. Nhóm người nào mà bạn hay tôi thuộc về đó và chủ yếu kiếm thu nhập từ đó không phải được quyết định bởi những gì chúng ta được học ở trường, mà chính là những gì thuộc về bản thân chúng ta- đó là những quan điểm về giá trị, những ưu điểm, khuyết điểm và sở thích cá nhân. Chính những sự khác nhau gốc rễ đó đã thu hút hay làm chúng ta dội ngược với những nhóm đó trong tứ đồ.

Tuy nhiên, cho dù chúng ta có làm một ngành nghề chuyên môn nào đi nữa, chúng ta vẫn có thể tồn tại và làm việc trong cả bốn nhóm. Chẳng hạn, một bác sĩ có thể chọn lựa cách kiếm tiền như một người làm công- thuộc nhóm L, bằng cách gia nhập vào đội ngũ bác sĩ trong một bệnh viện lớn, hoặc làm việc cho chính phủ trong những dự án chăm sóc y tế cộng đồng hay trở thành bác sĩ quân y, hoặc làm việc cho một công ty bảo hiểm sức khoẻ và nhân thọ.

ị bác sĩ ấy cũng có thể

chọn lựa cách kiếm tiền như một người làm tư- thuộc nhóm T, mở một phòng mạch tư, thuê mướn một vài y tá và lôi kéo một số bệnh nhân cho riêng mình.

Hoặc vị ấy có thể quyết định trở thành một doanh nhân thuộc nhóm C, làm chủ một bệnh viện tư và thuê mướn các bác sĩ khác làm việc trong bệnh viện đó của mình. Vị bác sĩ có thể xem xét khả năng mướn một vị quản lý điều hành công ty- bệnh viện của mình, và như vậy trong trường hợp đó vị bác sĩ làm chủ một công việc kinh

doanh nhưng không phải làm việc trong đó. Vị bác sĩ cũng có thể quyết định làm chủ một ngành nghề kinh doanh nào đó chả liên quan gì đến ngành y, nhưng vẫn thực hành nghề y của mình ở một nơi nào đó. Trong trường hợp ấy, vị bác sĩ có thể tạo ra thu nhập vừa như người thuộc nhóm L, vừa như người thuộc nhóm C.

Còn đối với nhóm Đ, vị bác sĩ có thể kiếm tiền bằng cách trở thành cổ đông hùn vốn vào một chuyện kinh doanh của người khác hay bằng những công cụ đầu tư như thị trường

chứng khoán, thị trường trái phiếu, thị trường bất động sản.

Những từ quan trọng nhất chính là những từ ”kiếm tiền từ”. ***Không phải ngành nghề chúng ta đang làm là quan trọng, mà chính cách chúng ta kiếm tiền mới quan trọng hơn hết.***

NHỮNG PHƯƠNG CÁCH KHÁC NHAU TẠO RA THU NHẬP

Chính sự khác nhau gốc rễ về quan điểm giá trị, ưu điểm, khuyết điểm và sở thích mới ảnh hưởng chúng ta chọn lựa

phương cách tạo ra thu nhập từ nhóm nào. Nhiều người chỉ thích làm công, trong khi khối người khác lại rất ghét chuyện ấy. Nhiều người say mê làm chủ một công ty nhưng lại không ều hành nó, nhưng cũng biết bao nhiêu người vừa thích làm chủ công ty lại vừa thích tự quản lý điều hành công ty của mình. Nhiều người rất ưa thích công việc đầu tư, trong khi trong con mắt của nhiều người khác chỉ thấy nguy cơ bị mất tiền. Hầu hết chúng ta đều ít nhiều có hết những tính cách đó. Để có thể thành công trong

bốn nhóm thường đòi hỏi phải có sự định hướng thích nghi những giá trị gốc rễ tương ứng trong con người chúng ta.

BẠN CÓ THỂ GIÀU HOẶC NGHÈO Ở CẢ BỐN NHÓM

Một điều không kém quan trọng cần lưu ý là chúng ta có thể giàu hay ngheo ở cả bốn nhóm. Trong mỗi nhóm, nhiều người có thể kiếm tiền được hàng triệu đô nhưng cũng có vô số người bị khánh kiệt. Thuộc vào nhóm này hay nhóm khác không nhất thiết đảm bảo thành công về tài chánh.

KHÔNG PHẢI BỐN NHÓM ĐỀU NHƯ NHAU

Hiểu được những đặc thù của bốn nhóm trong tứ đồ, bạn sẽ nhận định được nhóm nào thích hợp nhất với bạn.

Chẳng hạn, một trong nhiều lý do khiến tôi chủ yếu hành động như người C hay D là do những lợi thế về thuế. Đối với những người làm việc ở phần bên trái tứ đồ, có rất ít khả năng giảm thuế hợp pháp, không như đối với phần bên phải của tứ đồ. Khi làm việc tạo ra thu nhập thuộc nhóm người

C hay D, tôi có thể kiếm tiền nhanh hơn và bắt đồng tiền đó làm việc cho tôi lâu hơn mà không phải trả thuế quá mức.

NHỮNG CÁCH TIỀN KHÁC NHAU

Tứ đồ phân biệt rõ những cách khác nhau mà còn người sử dụng để tạo ra tiền cho mình. Có những cách tạo tiền đầy ý thức trách nhiệm hơn là phải làm lụng vì nó.

HAI NGƯỜI BỐ KHÁC NHAU VÀ NHỮNG QUAN ĐIỂM KHÁC NHAU VỀ TIỀN BẠC

Người bố có học thức cao của tôi có niềm tin sâu sắc cho rằng sự đam mê tiền bạc là tội lỗi. Việc kiếm lợi quá mức chỉ biểu hiện sự tham lam. Người đã rất ngượng nghịu khi báo chí đăng tải mức lương của Người, chỉ bởi vì Người cảm thấy đã được trả lương quá mức trong khi những giáo viên khác đang làm việc cho Người đang lãnh một đồng lương ít ỏi. Bố tôi là một con người trung hậu, thực thà và cần mẫn, lúc nào cũng bảo vệ hết lòng cho quan điểm của mình tiền bạc không phải vấn đề quan trọng đối với cuộc

đời mình.

Người bố có học thức cao nhưng nghèo của tôi luôn nói:

"Ta không quan tâm đến tiền bạc"

"Ta sẽ không bao giờ giàu"

"Ta không đủ sức mua vật ấy"

"Đầu tư là rủi ro"

"Tiền không phải là mọi thứ

TIỀN BẠC HỖ TRỢ CHO CUỘC SỐNG

Người bố giàu có của tôi lại có quan điểm khác hẳn. Người cho rằng thật là khờ dại

khi phải bỏ cả cuộc đời làm việc vì tiền và giả vờ coi tiền là không quan trọng. Người bố giàu tin rằng cuộc sống quan trọng hơn tiền rất nhiều, nhưng tiền lại quan trọng trong việc hỗ trợ cuộc sống. Người thường nói, "Con chỉ có bấy nhiêu giờ trong một ngày, vậy mà con lại làm việc thật là cực nhọc. Vậy lý gì phải làm việc cực nhọc vì tiền? Hãy học cách điều khiển tiền bạc và nhân sự làm việc lại cho con, và khi ấy con có thể rảnh rỗi làm những chuyện quan trọng của đời con.

Đối với người bố giàu,

những gì quan trọng sẽ là:

1. Có nhiều thời gian để nuôi con mình.

2. Có tiền làm việc từ thiện và tài trợ những công trình cần thiết.

3. Tạo ra công ăn việc làm và sự ổn định về tài chánh cho cộng đồng.

4. Có thời gian và tiền bạc chăm sóc sức khỏe cho chính bản thân mình.

5. Có thể du lịch vòng quanh thế giới cùng với người thân.

"Những chuyện đó phải cần tiền", người bố giàu bảo.

“Đó chính là lý do tại sao tiền bạc trở nên quan trọng đối với ta. Tiền bạc quan trọng nhưng ta không muốn bỏ cả đời mình làm việc cho nó”.

CHỌN LOA VỊ TRÍ

Một nguyên nhân tại sao hai vợ chồng tôi luôn tập trung vào những nhóm C và D giữa lúc chúng tôi không có nhà để ở, là bởi vì chúng tôi đã được tiếp thu kinh nghiệm và được dạy dỗ rất nhiều về những nhóm người ấy. Chính nhờ sự hướng dẫn của người bố giàu đã giúp tôi hiểu rõ các ưu thế

về tài chánh và chuyên nghiệp khác nhau giữa mỗi nhóm. Đối với tôi, những nhóm nằm bên phải tứ đồ, tức là nhóm C hay D, mới đem lại những cơ hội tốt nhất cho sự thành đạt về tài chánh và sự tự do về tiền bạc.

Ở ngưỡng cửa 37 tuổi đời, tôi đã từng trải qua biết bao thành công và thất bại ở cả bốn nhóm, mà nhờ đó đã giúp tôi thấu rõ được phần nào về những tính cách cá nhân của bản thân mình, những sở thích, cái hay và cái dở. Và tôi đã biết được nhóm nào tôi sẽ thành công khi hành động trong đó.

CÁC BẬC CHA MẸ LÀ THẦY GIÁO

Ngay từ khi tôi còn nhỏ, người bố giàu đã thường xuyên đề cập đến Kim Tứ đồ. Người đã giải thích với tôi về sự khác nhau giữa một người thành đạt ở phía bên trái và bên phải của tứ đồ. Thế nhưng lúc đó vì quá nhỏ, tôi chưa lĩnh hội hết những gì Người nói. Tôi không hiểu được sự khác nhau trong cách suy nghĩ, lập luận giữa một người làm công và một người làm chủ. Đơn giản, tôi chỉ lo làm sao có thể tồn tại

được trong trường và lên lớp.

Thế nhưng, tôi đã nghe những gì Người nói và những điều đó chẳng bao lâu trở nên có ý nghĩa đối với tôi. Có hai người năng động và thành công ở quanh tôi đã giúp cho tôi có thể đối chiếu và hiểu đ những lời nói của mỗi người. Chính những gì hai người bố đang làm và hành động đã minh họa rõ nét nhất sự khác nhau giữa phía L-T và phía C-D của tứ đồ. Lúc đầu, những sự khác nhau đó mờ nhạt nhưng dần chúng càng trở nên rõ nét.

Chẳng hạn một kinh

nghiệm đau khổ nhất đối với tôi khi còn nhỏ là khoảng thời gian mà người bố này đã chơi với tôi so với người bố kia. Khi cả hai người bố mỗi lúc một thành công và nổi tiếng, tôi nhận thấy rõ một trong hai người càng có ít thời gian bên cạnh vợ và bốn đứa con nhỏ của mình. Người bố ruột của tôi lúc nào cũng ở ngoài đường, bận rộn với các buổi họp liên miên, hoặc vội vã chạy ra phi trường bắt kịp chuyến bay đến những buổi họp khác. Người càng thành công chừng nào thì lại càng ít ăn cơm tối với gia đình

chừng ấy. Vào những ngày nghỉ cuối tuần ở nhà, Người lại vùi đầu vào hàng đống giấy tờ công việc trong căn phòng nhỏ bé của Người.

Trong khi đó, người bố giàu càng có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn khi Người càng thành công hơn. Một trong những lý do khiến tôi đã được học thật nhiều về tiền bạc, tài chánh, chuyện kinh doanh và sự đời chỉ vì người bố giàu mỗi lúc có nhiều thời gian hơn nói chuyện với con của Người và với tôi.

Một kinh nghiệm khác là

cả hai người bố khi càng thành công càng kiếm ra được nhiều tiền, thế nhưng người bố ruột học thức của tôi lại càng lún sâu vào nợ. Và vì thế, Người càng làm việc cật lực hơn để rồi nhận ra mình càng bị đánh thuế thu nhập nhiều hơn. Chủ ngân hàng và kế toán của Người khuyên Người đi mua một căn nhà to hơn để giảm thuế[1]. Và thế là Người nghe theo, mua một căn nhà to hơn, nhưng cũng vì thế Người càng phải ra sức làm việc để có đủ tiền trả căn nhà mới, và những

điều đó càng làm cho Người mỗi lúc một xa với tổ ấm của mình

Người bố giàu lại khác hẳn. Người làm ra thật nhiều tiền, nhưng lại trả ít thuế hơn. Người cũng có chủ ngân hàng và kế toán viên riêng của mình, nhưng Người không nghe theo lời tư vấn như người bố ruột học thức của tôi.

NGUYÊN NHÂN CHÍNH

Thế nhưng, động cơ chính thúc đẩy tôi vượt rào từ phía bến trái sang bên phải của tứ đồ lại là những gì đã ụp xuống cuộc đời người bố nghèo có học

thức cao của tôi, giữa lúc Người đang đứng trên đỉnh cao sự nghiệp.

Vào đầu những năm 70, tôi đã tốt nghiệp xong đại học và gia nhập một khóa đào tạo phi công lái máy bay ở Pensacola thuộc tiểu bang Florida để chuẩn bị tham chiến ở Việt Nam. Người bố học thức của tôi lúc ấy đang nhiệm chức Tổng Thanh tra ngành giáo dục của tiểu bang Hawaii và là một thành viên trong Ban Tư vấn cho Thống đốc Tiểu bang. Sau cuộc bầu cử Thống đốc tiểu bang, vị thống đốc được tái

nhiệm – tức giận vì bố tôi đã tham gia vận động tranh cử cho đối thủ của mình - đã âm thầm chỉ thị không cho phép bố tôi được làm lại trong chính phủ ở tiểu bang Hawaii. Và người đã không bao giờ kiếm được việc làm như cũ. Ở tuổi 54, bố tôi phải chạy đi xin việc làm, còn tôi thì trên đường tòng quân đến Việt Nam.

Ở lứa tuổi ngũ tuần ấy, bố tôi đành đi kiếm một việc làm mới. Người làm hết từ chỗ này đến chỗ khác với chức danh nghe thật kêu nhưng lương thấp. Đại loại như chức quản lý

điều hành cho một cơ quan phi lợi nhuận XYZ, hoặc giám đốc một tổ cức ABC cũng phi lợi nhuận.

Bố tôi là một người đàn ông cao ráo, thông minh và năng động, nhưng người không bao giờ còn được chào đón trong thế giới mà Người đã làm việc hơn nửa cuộc đời, thế giới của những công chức chính phủ. Người xoay ra làm ăn, bắt đầu với một vài chuyện kinh doanh nhỏ. Có một dạo Người làm tư vấn, và còn mua một thương quyền kinh doanh nổi tiếng, nhưng tất cả đều thất

bại. Khi Người càng lớn tuổi, bầu nhiệt huyết trong Người càng giảm, và sự dũng cảm dám bắt đầu lại từ đầu cũng suy yếu dần. Ý chí của Người càng giảm bớt đi sau mỗi vụ kinh doanh thất bại. Người đã từng là một người làm công thành đạt trong nhóm I, nay có tồn tại trong nhóm T mà Người không hề có kinh nghiệm và sự đam mê của chính mình. Người yêu thích giáo dục công cộng vô cùng, nhưng chẳng có cách nào quay trở lại với thế giới ấy. Chính quyền tiểu bang đã ngầm chỉ đạo cấm ngành giáo

dục được phép tuyển dụng Người, mà trên một khía cạnh nào đó ta có thể coi Người đã bị liệt vào "sổ bìa đen".

Nếu không có bảo hiểm xã hội và y tế, có lẽ những năm tháng cuối đời Người đã bị nghèo túng khốn khổ. Người qua đời với tâm trạng cực kỳ nản chí và phẫn nộ, nhưng lương tâm của Người hoàn toàn an ổn và trong sạch.

Như vậy điều gì đã khiến tôi cam tâm chịu đựng những năm tháng đen tối ấy vào năm 1985? Đó chính là ký ức khủng khiếp dày vò về một người bố

có học thức phải ngồi ở nhà chờ từng tiếng điện thoại reo, và cố thành công trong thế giới kinh doanh mà thế giới đó Người chẳng biết một tí gì.

Chính điều đó, và chính ký ức êm đềm khi chứng kiến người bố giàu mỗi lúc một hạnh phúc và thành công khi Người càng lớn tuổi đã đem lại cho tôi một khao khát đầy cảm hứng. Thay vì lụn bại ở tuổi 54, người bố giàu đã ngoài sức tưởng tượng. Từ nhiều năm Người đã giàu rồi, nhưng đến lúc đó Người lại càng giàu hơn gấp trăm ngàn lần. Người thường

xuyên xuất hiện trên mặt báo như một doanh nhân đã mua đứt vùng Waikiki và Maui. Những năm tháng miệt mài xây dựng kinh doanh và đầu tư có phương pháp đã gặt hái cho Người những mùa bội thu, và làm cho Người trở thành một trong những tỷ phú giàu nhất ở quần đảo Hawaii.

SỰ KHÁC NHAU NHỎ BÉ CÓ THỂ DẪN ĐẾN SỰ KHÁC NHAU TO LỚN

Vì người bố giàu đã giải thích cặn kẽ Kim Tứ đồ cho tôi, nên tôi có thể thấy rõ những sự

khác nhau nhỏ bé mỗi lúc một lớn theo thời gian làm việc của con người. Nhờ có Tứ đồ, tôi có thể tập trung vào việc chọn lựa nhóm người mà tôi muốn gia nhập, hơn là chọn lựa những gì tôi muốn làm. Trong những năm tháng thê thảm nhất của đời mình, chính sự hiểu biết sâu sắc và những kinh nghiệm rút ra từ cuộc đời của hai người bố có tác động mạnh mẽ, đã giúp tôi chịu đựng và vượt qua.

NHƯNG CÂU CHUYỆN KHÔNG CHỈ DỪNG LẠI Ở KIM TỨ ĐỒ

Kim Tứ đồ chẳng qua chỉ

là những nét gạch và một vài ký tự trong đó.

Nếu bạn quan sát bên dưới bề mặt của hình vẽ đơn giản ấy bạn sẽ nhìn thấy được những thế giới hoàn toàn khác nhau cũng như những phương diện khác nhau nhìn về thế giới. Khi một người

nhìn xã hội bằng cặp mắt của cả nhóm bên trái lẫn bên phải tứ đồ, tôi có thể thú thật là thế giới sẽ rất khác nhau tùy theo vị trí người ấy đang đứng và tồn tại trong xã hội. Và những sự khác nhau ấy chính là đề tài chủ yếu của quyển sách.

Sau khi đọc xong quyển sách này, sẽ có bạn muốn thay đổi ngay cách kiếm tiền của mình, nhưng cũng có bạn hoàn toàn hạnh phúc tiếp tục thế đứng của mình trong xã hội. Bạn có thể chọn hành động cùng lúc trong nhiều nhóm, thậm chí ở cả bốn nhóm. Tất cả

chúng ta đều rất khác nhau, và một nhóm này không chắc quan trọng hay tốt hơn nhóm khác. Trên mỗi ngôi làng, thị tứ, thành phố hay mỗi quốc gia trên thế giới, vẫn rất cần có mọi người hoạt động ở bốn nhóm nhằm đảm bảo sự ổn định về tài chánh trong cộng đồng.

Hơn thế nữa, khi chúng ta già đi và tích lũy nhiều kinh nghiệm khác nhau, sở thích của chúng ta sẽ thay đổi. Chẳng hạn, tôi nhận thấy nhiều thanh niên thiếu nữ sau khi ra trường thường hài lòng khi kiếm được

một việc làm. Thế nhưng sau một vài năm, nhiều người trong số ấy sẽ không còn hứng thú leo từng bậc thang chức vị trong công sở, hoặc hết đam mê với lĩnh vực kinh doanh mà mình đang hoạt động. Những thay đổi về tuổi tác và kinh nghiệm thường khiến một người đi tìm những cái đích mới để phát triển, được thách thức, kiếm nhiều tiền hơn và nhiều hạnh phúc cá nhân hơn. Tôi hy vọng với quyển sách này sẽ có thể đem lại cho bạn một vài đột phá trong tư duy và ý tưởng để đạt được những mục tiêu đó.

Nói tóm lại, quyển sách này không viết về chuyện vô gia cư, mà là chuyện tìm kiếm một ngôi nhà trú ẩn, một nnhóm hay cả bốn nhóm người của xã hội.

CHƯƠNG 2

Những con người khác nhau thuộc những nhóm khác nhau

"Không thể một con chó già những trò chơi mới được", người bố có học thức cao của

tôi hay nói câu ấy.

Tôi đã từng ngồi trò chuyện với Người nhiều lần, cố gắng giải thích cho Người hiểu Kim tứ đồ mà tôi hy vọng có thể nhờ đó giúp cho Người lóe lên những hướng đi mới trong vấn đề tiền bạc. Khi gần đến tuổi 60, Người mới nhận ra nhiều giấc mơ của mình sẽ không bao giờ thực hiện được.

"Ta đã thử nhưng nó không thành công con ạ", Người nói thế.

Bố tôi muốn ám chỉ đến những nỗ lực của mình cố thành công trong nhóm T như

một chuyên viên tư vấn làm tư, và trong nhóm C khi Người đã đem hết toàn bộ số tiền dành dụm được để làm vốn kinh doanh một thương quyền hãng kem nổi tiếng, nhưng rồi đã bị thất bại hoàn toàn.

Vốn thông minh, Người hiểu được về mặt lý thuyết là cần phải có những kỹ năng khác nhau cho mỗi nhóm khác nhau. Người biết có thể học chúng rất mau nếu như Người muốn. Thế nhưng vẫn có điều gì đó kềm hãm Người lại.

Một bữa nọ sau khi ăn trưa xong, tôi trò chuyện với người

bố giàu về bố ruột của tôi.

"Bố con và ta không giống nhau từ gốc rễ con ạ", người bố giàu nói. "Trong khi chúng ta đều là con người cùng có những cảm giác sợ hãi, lo âu, niềm tin, ưu điểm và khuyết điểm, cách chúng ta phản ứng và xử lý những điều đó lại khác nhau vô cùng".

"Bố có thể cho con biết sự khác nhau không?", tôi hỏi.

"Không thể nói hết trong một bữa ăn trưa đâu", người bố giàu nói. "Như cách chúng ta phản ứng trước những sự khác nhau đó chính là nguyên nhân khiến

cho chúng ta cứ bám lại với nhóm này hay nhóm khác. Khi bố con cố gắng đi từ nhóm L sang nhóm C, ông có thể hiểu được quá trình ấy về mặt lý trí, nhưng lại không thể thực hiện được về mặt cảm tính. Khi sự việc bắt đầu trục trặc và ông bị lỗ, ông không biết cách làm thế nào giải quyết vấn đề, và thế là bố coi lại quay về với nhóm người mà ông cảm thấy thoải mái nhất".

"Trở lại nhóm L và thỉnh thoảng nhóm T", tôi nói.

Người bố giàu gật đầu. "Khi nỗi sợ bị mất tiền và thất bại

trở nên quá mức đến cào xé trong lòng, nỗi sợ mà cả ta và bố con đều có, bố con liền chọn giải pháp bảo đảm trong khi ta chọn giải pháp tự do”.

“Và đó chính là sự khác nhau căn bản”, tôi vừa nói vừa vẫy tay cho bồi bàn tính tiền.

“Mặc dù chúng ta đều là con người", người bố giàu lặp lại, “khi đụng đến tiền bạc và những cảm xúc dính đến tiền bạc, tất cả chúng ta đều phản ứng khác nhau. Và chính cách chúng ta phản ứng trước những cảm xúc ấy thường quyết định cách chúng ta chọn lựa cách

kiếm tiền”.

“Những con người khác nhau thuộc những nhóm khác nhau”, tôi nói.

“Đúng vậy”, người bố tiếp tục nói khi chúng tôi đứng dậy và bước ra cửa. “Nếu con muốn thành công trong bất kỳ nhóm nào, con cần phải biết nhiều thứ khác chứ không chỉ là những kỹ năng cần có. Con cũng cần phải biết những sự khác nhau gốc rễ đã khiến cho mọi người đóng chốt ở những nhóm khác nhau. Nắm được điều đó, cuộc đời sẽ trở nên dễ dàng hơn với con rất nhiều”.

Tôi bắt tay ười bố giàu và nói lời từ biệt khi người tùy tùng lái chiếc xe của Người lại gần.

"Ồ bố à, còn một điều cuối cùng", tôi nói vội vã. "Bố con có thay đổi được không?".

"Dĩ nhiên là được", người bố giàu nói. "Ai cũng có thể thay đổi được cả. Nhưng thay đổi nhóm người mình theo không giống như chuyện đổi việc hay đổi nghề đâu. Thay đổi nhóm người thường là một sự thay đổi cách mạng về con người của con, cách suy nghĩ và cách nhìn về xã hội, thế giới. Sự thay đổi đó có thể dễ dàng với số người

này hơn số người khác chỉ vì có nhiều người thích sự thay đổi, trong khi cũng có khối người khác rất bảo thủ. Đổi nhóm thường là một kinh nghiệm đổi đời. Sự thay đổi ấy thật mãnh liệt và triệt để y như sự thay đổi thoát lốt của con nhộng thành con bướm. Không những bản thân con thay đổi mà bạn bè con cũng sẽ thay đổi. Trong khi con vẫn giao hảo tốt với những người bạn cũ, nhưng sự thay đổi của con sẽ ảnh hưởng đến sự giao hảo đó, giống như những con bướm thật khó lòng sinh hoạt giống như những con

nhộng. Do đó, sự thay đổi ấy là một cuộc cách mạng thực sự, và không có nhiều người dám đương đầu và chấp nhận sự thay đổi ấy đâu".

ĐÂU LÀ SỰ KHÁC NHAU?

Làm sao tôi có thể nhận ra người nào thuộc nhóm L, T, C hay Đ mà không biết nhiều về họ? Một trong nhiều cách là lắng nghe những gì họ nói.

Người bố giàu thường nói, "Nếu ta lắng nghe một người nào đó nói, ta đang bắt đầu dò hiểu và cảm nhận linh hồn của người ấy" align="justify">*CÂU*

NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM L

Người thuộc nhóm L, tức là người làm công, thường hay nói, "Tôi đang tìm một công việc ổn định, bảo đảm có mức lương cao và nhiều phúc lợi".

CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM T

Người nhóm T, gồm những người làm tư, hay nói:

"Mức giá của tôi là 35 đô một giờ"

"Mức hoa hồng bình thường của tôi là 6% giá bán".

“Dường như tôi chẳng bao giờ kiếm được một người siêng năng và làm giỏi”.

“Tôi đã làm hơn 20 tiếng cho dự án này”.

CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM C

Người nhóm C tức là chủ công ty thường nói, “Tôi đang tìm một giám đốc điều hành mới cho công ty mình”.

CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM Đ

Người nhóm Đ, gồm những nhà đầu tư, hay nói, “Mức lời của tôi tính trên tỷ lệ lợi nhuận ròng hay gộp”

CÔNG CỤ LỜI NÓI

Một khi người bố giàu biết

người được phỏng vấn về mặt bản chất thuộc nhóm nào, tối thiểu lúc ấy Người cũng biết được người ấy muốn gì, có thể ra điều kiện gì với anh ta, và nói với anh ta bằng cách nào. Người luôn nói, "Ngôn ngữ là một công cụ đáng sợ".

Người thường xuyên nhắc nhở chúng tôi điều này. "***Nếu con muốn trở thành một người lao động, con cần phải là một bậc thầy về ngôn ngữ".***

Như vậy, một trong những kỹ năng cần thiết để trở thành một người nhóm C thành đạt

phải là một người biết làm chủ lời nói, sử dụng lời nói đúng chỗ tùy theo từng đối tượng khác nhau. Người đã dạy chúng tôi trước hết tập lắng nghe cẩn thận những gì một người nói, và tiếp sau đó là biết cách những lời nói nào nên dùng, trong ngữ cảnh nào dùng chúng để tạo hiệu quả ấn tượng nhất đối với người nghe.

Người bố giàu giải thích, "Một lời nói có thể làm hứng khởi ý chí của một người, nhưng cũng có thể làm người khác sợ hãi và né tránh".

Chẳng hạn như từ "rủi ro" có

thể làm một nhà đầu tư rất phấn khởi trong khi có thể khiến cho một người làm công lãnh lương hoảng hốt và sợ đến co vòi.

Để trở thành những nhà lãnh đạo tài ba, người bố giàu đã nhấn mạnh trước hết chúng tôi phải là những người biết lắng nghe, bởi vì nếu không bạn sẽ chẳng thể nào cảm nhận được cảm xúc và linh hồn của người đối thoại. Và n bạn không cảm nhận và thấu hiểu được con người của họ, bạn sẽ không bao giờ biết được mình đang nói chuyện với hạng người nào.

NHỮNG SỰ KHÁC NHAU GỐC RỄ

Nguyên nhân khiến cho người bố giàu nói, "Hãy lắng nghe lời họ và cảm nhận linh hồn họ", là bởi vì tiềm ẩn phía bên dưới những lời nói ấy chính là những bản chất khác nhau từ gốc rễ của mỗi cá nhân. Dưới đây là một số điểm khái quát nhằm phân biệt một nhóm người này với một nhóm người khác.

L

NHÓM NGƯỜI LÀM CÔNG

– Khi tôi nghe những từ như "bảo đảm" hay "phúc lợi", tôi có thể cảm nhận được người đang nói chuyện với mình là ai. Từ "bảo đảm" vốn thường được dùng khi đối phó với cảm giác sợ hãi. Nếu một người cảm thấy sợ, và người ấy xuất thân từ nhóm L, người ấy sẽ luôn đề cập đến từ đó như một biểu hiện của nhu cầu cần được bảo đảm. Khi đả động đến tiền bạc và công ăn việc làm, có khối người rất ghét nỗi sợ ám ảnh thường đi kèm theo với sự bất ổn của nền kinh tế, và chính vì vậy đã khiến họ cảm thấy nhu

cầu được bảo đảm là thiết yếu.

Từ "phúc lợi" ám chỉ đến việc bàn bạc rõ ràng những phần thưởng ngoài lương, một kế hoạch tưởng thưởng chắc chắn, chẳng hạn như bảo hiểm y tế hay chế độ về hưu. Điều mấu chốt là họ muốn cuộc sống tương lai của họ được bảo đảm bằng những cam kết trênăn bản hẳn hoi. Họ không cảm thấy hạnh phúc khi gặp sự bất ổn. Chỉ có sự ổn định, chắc chắn mới làm họ thấy thoải mái trong cuộc sống. Tận sâu trong lòng họ luôn nhắc nhở, "Tôi cho bạn điều này, bạn phải cho tôi

lại điều khác".

Để có thể trấn áp và chế ngự nỗi sợ, họ đi tìm sự bảo đảm và những thỏa thuận chắc chắn trong việc làm. Điều đó giải thích tại sao họ có lý riêng của họ khi phát biểu như vậy, "Tôi không quan tâm chú trọng đến tiền bạc".

Đối với những người thuộc nhóm này, ý niệm về sự bảo đảm và ổn định còn quan trọng hơn cả tiền bạc.

Người làm công có thể trở thành chủ tịch công ty hay quản lý tập đoàn. Vấn đề quan trọng đối với những người này

không phải là phạm vi công việc hay trách nhiệm mà chính là những thỏa thuận hợp đồng họ ký với công ty hay tập đoàn thuê mướn họ.

T

NHÓM NGƯỜI LÀM TƯ – Có những người muốn "làm xếp cho chính mình", hoặc "tự mình làm việc lấy".

Tôi gọi nhóm người này là nhóm "tự làm lấy".

Thông thường, khi đụng đến vấn đề tiền bạc, một người thuộc nhóm T không thích nguồn thu nhập của mình bị lệ

thuộc vào người khác. Nói cách khác, nếu một người nhóm T làm việc cật lực, họ sẽ đòi hỏi được trảáng với công sức mà họ bỏ ra. Những người thuộc nhóm này không thích nguồn thu nhập của mình bị quyết định bởi một cá nhân hay một nhóm người nào khác không làm việc cật lực ở mức độ như họ. Dĩ nhiên, họ cũng hiểu rất rõ một khi họ không bỏ công nhiều, họ sẽ không được trả nhiều. Đối với tiền bạc, những người thuộc nhóm này rất có cá tính độc lập ý thức.

CẢM GIÁC SỢ HÃI

Như vậy khi một người nhóm L thường phản ứng với nỗi sợ không có tiền bằng cách đi tìm sự bảo đảm, người thuộc nhóm T lại phản ứng một cách khác hẳn. Những người thuộc nhóm T phản ứng với cảm xúc đó không phải bằng cách đi tìm sự bảo đảm, mà họ sẽ cố kiểm soát và làm chủ tình huống để xử lý và hành động theo cách riêng của mình. Điều đó giải thích tại sao tôi gọi nhóm người T là nhóm "tự làm lấy". Khi đương đầu với nỗi sợ và rủi ro về tài chánh, họ muốn "nắm lấy sừng trâu và điều khiển nó theo

ý mình".

Trong nhóm này bạn sẽ dễ nhận thấy nhiều chuyên gia tri thức đã bỏ nhiều năm trong trường đại học như bác sĩ, luật sư và nha sĩ.

Cũng thuộc về nhóm này còn gồm những người đi theo một lối giáo dục khác hẳn hoặc bổ sung cho nền giáo dục truyền thống. Đó là những người bán hàng kiếm hoa hồng trực tiếp như môi giới bất động sản chẳng hạn, cũng như những chủ kinh doanh nhỏ thuộc dạng hộ cá thể hay đối tác như chủ shop, chủ thầu quét dọn, chủ

nhà hàng, chuyên viên tư vấn, bác sĩ chuyên khoa, đại lý du lịch, thợ sửa xe, thợ sửa ống nước, thợ mộc, thợ điện, thợ làm tóc, nhà diễn thuyết và các nghệ sĩ.

Câu điệp khúc ư nhất của nhóm này luôn là: "Không ai làm chuyện đó hay hơn tôi", hoặc như: "Tôi sẽ làm theo cách của tôi".

Những người làm tư thuộc nhóm này thường là những người theo trường phái "toàn hảo". Họ luôn muốn làm một điều gì đó đặc biệt và xuất sắc hơn người. Trong tâm tư của

họ, họ không bao giờ nghĩ rằng sẽ có ai đó làm tốt hơn họ, cho nên họ thực sự không tin vào khả năng của ai đó có thể làm tốt theo cách mà họ thích, cái cách mà họ cho là "đi đúng đường". Trên một vài khía cạnh nào đó, họ chính là những người nghệ sĩ thực thụ theo phong cách và phương pháp làm việc do chính họ đề xướng.

Và đó là lý do tại sao mà xã hội đã thuê mướn những con người như vậy. Nếu bạn cần tới một bác sĩ giải phẫu não, bạn muốn vị bác sĩ đó phải có nhiều năm kinh nghiệm và trình độ,

nhưng điều quan trọng hơn hết là bạn muốn vị bác sĩ ấy phải là một nhà "toàn hảo". Và quan điểm đó cũng đồng thời áp dụng cho nha sĩ, thợ làm tóc, chuyên viên tư vấn về tiếp thị, thợ sửa ống nước, thợ điện, thầy bói, luật sư hay một chuyên viên tư vấn về công ty. Khi thuê mướn những người như vậy, bạn là khách hàng dĩ nhiên luôn mong muốn người mình tìm là người giỏi nhất. Đối với nhóm này, tiền bạc sẽ không quan trọng bằng công việc. Sự độc lập trong suy nghĩ, sự tự do trong cách làm, và sự được nể trọng

như một bậc thầy trong lĩnh vực chuyên ngành, đối với họ còn quan trọng hơn nhiều so với tiền bạc. Cho nên khi thuê mướn họ, cách hay nhất là bạn nên bảo họ những gì bạn muốn làm và cứ để mặc họ tự lo liệu. Họ không muốn mà cũng chẳng cần bất kỳ sự giám sát nào. Nếu bạn can thiệp vào quá nhiều, họ sẽ bỏ đi ngay và bảo bạn mướn người khác. Tiền bạc thực sự không phải là vấn đề hàng đầu, mà chính yếu là sự độc lập làm việc của họ.

Nhóm người này thườngải khó khăn khi đi thuê mướn

người khác làm cho họ, chỉ bởi vì trong đầu họ luôn cho rằng không ai có thể đảm đương công việc của họ. Và điều đó đã khiến cho nhóm này hay than phiền, "Thời nay thật khó mà kiếm được người giúp việc giỏi".

Một trở ngại khác là khi nhóm người này đào tạo cho một ai đó làm những gì mà họ đang làm, người mới vào nghề tập sự đó lại thường trở thành giống như họ, tức là "làm theo cách của mình, "làm chủ lấy mình", và "có cơ hội biểu lộ bản sắc tài ba của mình".

Chính vì lý do đó, nhiều

người thuộc nhóm T rất miễn cưỡng khi tuyển dụng và huấn luyện người khác chỉ vì họ sẽ bị cạnh tranh hơn nữa một khi những kẻ tập sự ấy đã rành nghề và rời bỏ họ. Tình huống đó lại càng đẩy họ làm việc cật lực hơn và đơn độc hơn.

C

NHÓM CHỦ DOANH NGHIỆP HAY CÔNG TY – *Nhóm người này hầu như hoàn toàn đối lập với nhóm T. Những người thực sự thuộc nhóm C thích bao quanh mình những người thông minh khác từ cả*

bốn nhóm L, T, C và Đ. Không giống như những người thuộc nhóm T vốn không thích chia sẻ công việc (vì không ai có thể làm tốt hơn họ), người nhóm C lại thích phân chia công việc. Câu tâm niệm của một người nhóm C chính là: "Tại sao lại gánh lấy công việc trong khi ta có thể mướn người khác làm việc cho ta, nhiều khi còn giỏi hơn cả mình".

Henry Ford là một điển hình của nhóm này. Có một câu chuyện truyền khẩu về nhân vật ly kỳ như sau. Một nhóm trí thức lớn tiếng chỉ trích và chê

bai Ford là ngu dốt, không biết một tí gì. Ford mời họ vào văn phòng làm việc của mình và thách thức những người này có thể đặt bất kỳ câu hỏi nào mà Ford không trả lời được. Thế là nhóm trí thức đó vây quanh một trong những nhà công nghiệp có quyền lực nhất của nước Mỹ, và liên tiếp chất vấn. Ford lắng nghe hết mọi câu hỏi, và khi mọi người không còn hỏi nữa, ông chỉ nhấc máy điện thoại lên và triệu vào một vài trợ lý giỏi của ông, yêu cầu họ trả lời tất cả những câu hỏi chất vấn của nhóm trí thức đó. Ông

đã kết thúc buổi họp mặt bằng một câu tuyên bố với nhóm trí thức rằng, chẳng thà ông mướn những người thông minh có học thức tìm ra câu trả lời để ông có thể dành trí óc sáng suốt cho những công việc quan trọng khác, những công việc chẳng hạn như "suy nghĩ".

Một trong những câu nói nổi tiếng của Ford: "Suy nghĩ là một công việc khó khăn nhất. Đó chính là lý do tại sao rất ít người muốn làm điều đó".

LÃNH ĐẠO LÀ KHẢ NĂNG SỬ DỤNG NHỮNG SỞ TRƯỜNG ƯU THẾ CỦA MỌI NGƯỜI

Thần tượng của người bố giàu là Henry Ford. Người đã bắt tôi đọc những quyển sách về các nhân vật như Ford, hoặc John D.Rockefeller – vua dầu hỏa. Người thường xuyên khuyến khích tôi và con trai của Người trau dồi những kỹ năng lãnh đạo mấu chốt và thuật kinh doanh. Giờ đây khi hồi tưởng lại, tôi có thể hiểu được nhiều người có được kỹ năng này hoặc kỹ năng kia, nhưng để trở thành một người thành công trong nhóm C, người ấy cần phải có hai loại kỹ năng đó. Tôi cũng nhận ra rằng hai loại kỹ

năng ấy có thể học hỏi và tự trau dồi. Đối với thuật kinh doanh và khả năng lãnh đạo, cả hai đều có khía cạnh của khoa học và xã hội. Và cả hai đều cần phải học hỏi suốt cả đời.

Lãnh đạo, như người bố giàu đã nói, chính là "khả năng sử dụng những sở trường ưu thế của con người". Chính vì vậy, mà Người đã rèn luyện tôi và con của Người những thủ thuật chuyên môn cần thiết để thành công trong kinh doanh, chẳng hạn như khả năng đọc hiểu các bản tóm tắt tài chánh, khả năng tiếp thị, kỹ năng bán

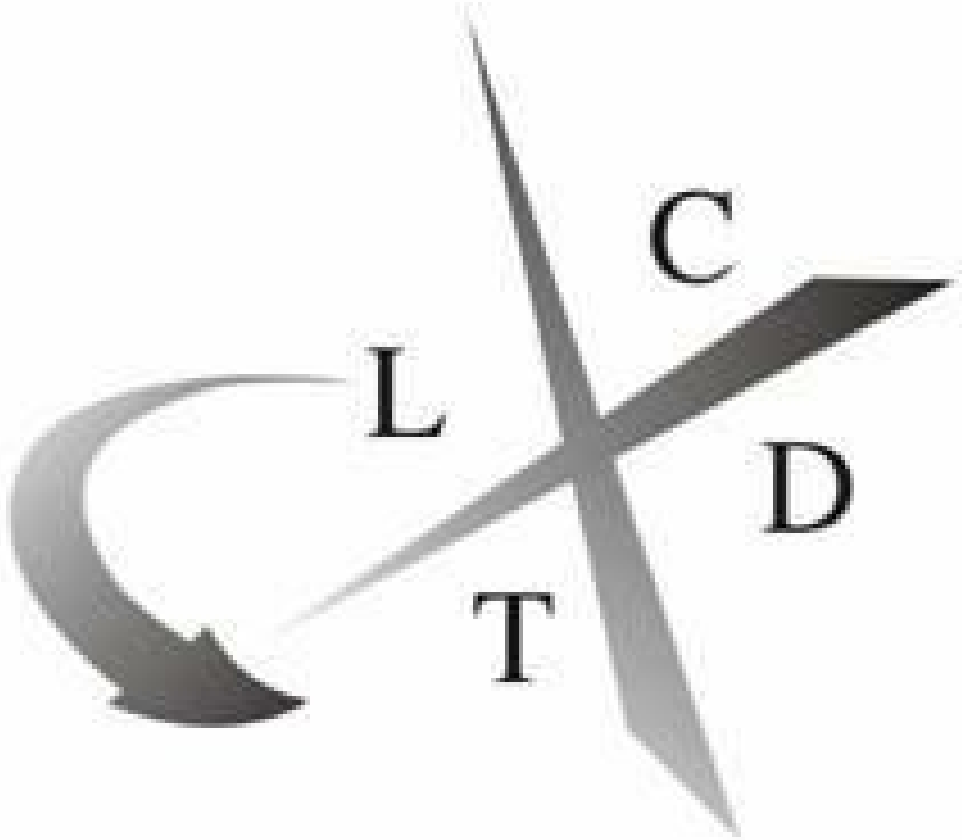
hàng, kế toán, quản trị, sản xuất và điều đình. Người rất nhấn mạnh đến việc học cách làm việc chung cũng như cách lãnh đạo người khác. Người luôn nói, ***"Những thủ thuật kinh doanh học không khó, mà khó chính là ở chỗ làm việc chung với mọi người".***

CÁC KIỂU TRỞ THÀNH DOANH NHÂN

Tôi thường nghe mọi người nói, "Tôi sẽ khởi sự kinh doanh cho chính mình".

Nhiều người có khuynh hướng cho rằng con đường đạt đến sự bảo đảm về tiền bạc và

hạnh phúc chính là "tự làm những điều anh thích", hoặc "tung ra một sản phẩm mà chưa ai làm". Vì thế, họ vội vã đổ xô vào kinh doanh. Trong trường hợp này, họ đã đi theo lối này.



Nhiều người cuối cùng trở thành một doanh nhân thuộc nhóm T chứ không phải nhóm C. Hẳn nhiên, không nhất thiết nhóm này phải tốt hơn nhóm kia, cả hai nhóm đều có những điểm yếu cũng như những điểm mạnh riêng, có mức độ rủi ro và phần thưởng đền bù khác nhau. Thế nhưng, rất nhiều người muốn bắt đầu ngay từ nhóm C nhưng lại kết thúc với nhóm T và bị kẹt dính vào trong đó trên con đường chinh phục vào th giới bên phải của tú đồ.

Lại cũng có nhiều người bắt đầu sự nghiệp kinh doanh của mình theo lối này. Thế nhưng rốt cuộc cũng bị vướng vào nhóm T và bị kẹt ở đó.

Nhiều người khác lại thử sự kinh doanh theo hướng này.

Nhưng chỉ có một vài người có đủ khả năng đứng vào hàng ngũ những người nhóm C. Tại sao vậy? Bởi vì những kỹ năng chuyên môn cũng như những bản tính con người cần để thành công cho mỗi nhóm lại

thường khác nhau vô cùng. Chính vì vậy, muốn thành công thực sự trong một nhóm, bạn cần phải có những kỹ năng và lối suy nghĩ thích hợp của nhóm đó.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA CÁCH KINH DOANH CỦA NHÓM T VỚI CÁCH KINH DOANH CỦA NHÓM C

Có những người nhóm C thực thụ có thể bỏ mặc việc kinh doanh của họ hơn cả năm trời, để rồi quay lại thấy chuyện kinh doanh của mình ngày càng có lời và hoạt động càng có hiệu quả hơn lúc họ bỏ đi. Trong khi

đó, đối với một người thuộc nhóm T, nếu người ấy bỏ đi hơn cả năm trời, chắc chắn chuyện kinh doanh của họ sẽ chẳng còn ra thể thống gì nữa cả.

Thế thì điều gì đã tạo ra sự khác nhau đó? Nói theo cách đơn giản, người nhóm T làm chủ công việc. Trong khi đó, người nhóm C làm chủ hệ thống, quy trình và sau đó mướn những ngự khả năng điều hành hệ thống đó. Hay nói một cách khác, trong phần lớn trường hợp, bản thân người nhóm T đã chính là một "hệ thống", cho nên họ không thể

nào bỏ mặc chuyện kinh doanh của mình.

Thử lấy ví dụ của một nha sĩ. Vị nha sĩ bỏ hàng năm trời miệt mài trong trường lớp để trở thành một hệ thống độc lập. Bạn trên tư cách là thân chủ bị đau răng. Thế là bạn đi khám ở phòng mạch vị nha sĩ đó. Vị nha sĩ sẽ chữa răng cho bạn, và bạn trả tiền rồi đi về. Bạn cảm thấy sung sướng và truyền miệng với bạn bè về vị nha sĩ tuyệt vời của bạn. Hầu hết trong mọi trường hợp, vị nha sĩ ấy chính mình làm tất cả mọi chuyện. Vấn đề ở chỗ một khi vị nha sĩ

ấy làm và đi du lịch, thu nhập của anh ta cũng "nghỉ" ngay.

Trái lại, những người chủ kinh doanh nhóm C có thể đi du lịch suốt đời bởi vì họ làm chủ một hệ thống, một quy trình chứ không phải một công việc. Khi người nhóm C đi du lịch, tiền bạc vẫn chảy vào túi người ấy đều đều.

Như vậy để trở thành một người nhóm C thành công cần phải có:

A. Quyền sở hữu hay quyền kiểm soát hệ thống, quy trình; và

B. Khả năng lãnh đạo người

khác.

Với những người nhóm T muốn trở thành nhóm C, họ cần phải tự chuyển biến con người của mình và những gì họ biết về cách vận hành một hệ thống. Đáng tiếc thay, nhiều người không thể làm được chuyện đó, hoặc họ quá say mê với chính hệ thống của mình.

CÓ THỂ LÀM MỘT Ổ BÁNH MÌ KẸP THỊT NGON HƠN TIỆM McDONALD KHÔNG?

Nhiều người đến xin tôi lời khuyên làm thế nào khởi sự một công ty, hoặc làm thế nào gọi vốn cho một sản phẩm hay

một ý tưởng kinh doanh mới.

Thường thường, tôi ngồi im lắng nghe trong khoảng mười phút, và trong thời gian ấy, tôi có thể nhận ra mức độ quan tâm của họ. Họ quan tâm đến sản phẩm hay hệ thống kinh doanh? Tôi thường nghe những câu nói thế này (hãy nhớ không có gì quan trọng bằng lắng nghe và xem xét bản chất gốc rễ của người đối thoại từ những lời họ nói với bạn):

"Sản phẩm này tốt hơn hẳn loại sản phẩm mà công ty đó làm ra".

"Tôi đã thăm dò nhiều nơi,

nhưng chưa thấy ai bán loại sản phẩm đó".

"Tôi sẽ chia sẻ với anh ý tưởng về sản phẩm này, nhưng anh phải chia cho tôi 25 phần trăm lợi nhuận".

"Tôi đã từng có kinh nghiệm hàng năm trời về sản phẩm này".

Đó chính là những câu nói của một người bắt rễ từ phần bên trái của tứ đồ, nhóm L hay T.

Những lúc ấy, tôi phải thật tế nhị vô cùng bởi vị tôi đang đối thoại với những giá trị, những tư tưởng mà người ấy đang khu

khư bám chặt lấy trong nhiều năm, thậm chí qua nhiều thế hệ. Nếu tôi không tế nhị hoặc không kiên nhẫn, tôi có thể làm vỡ tan ngay sự háo hức của người ấy với ý tưởng kinh doanh thật nhạy c cũng thật bấp bênh, và nhất là tôi có thể làm thui chột ý chí của một người đang muốn vượt rào từ nhóm này sang nhóm khác.

Ổ BÁNH MÌ KẸP THỊT VÀ CHUYỆN LÀM ĂN

Vì tôi cần phải cẩn trọng tế nhị, khi trò chuyện đến đây, tôi thường dùng ví dụ về ổ bánh mì kẹp thịt McDonald để phân tích.

Sau khi lắng nghe mọi nỗi niềm của họ, tôi chậm rãi hỏi. "Bạn có thể tự mình làm một ổ bánh mì kẹp thịt ngon hơn của tiệm McDonald được không?"

Cho tới nay, tất cả những người mà tôi đã gặp qua khi đưa ra ý tưởng về một sản phẩm mới, khi được hỏi câu hỏi đó đều nói "có". Tất cả họ đều có thể xuống bếp và làm một ổ bánh mì kẹp thịt có chất lượng vượt xa tiệm McDonald.

Và khi ấy, tôi liền hỏi họ câu tiếp theo, "Vậy bạn có thể tự mình xây dựng một hệ thống kinh doanh tốt hơn McDonald

không?”

Vài người nhìn thấy sự khác nhau ngay lập tức, còn số khác thì không. Và tôi có thể nói sự khác nhau đó tùy thuộc vào vị trí của người ấy trên tứ đồ - phía bên trái tứ đồ, chỉ biết quan tâm đến ý tưởng một ổ bánh mì ngon hơn, hoặc phía bên phải của tứ đồ, có thể đặt hết quan tâm vào hệ thống kinh doanh.

Tôi đã cố gắng mọi cách để giải thích có biết bao doanh gia ngoài kia đang cung cấp những hàng hóa và dịch vụ có chất lượng vượt xa hơn những tập

đoàn đa quốc gia đồ sộ, cũng như trên thế giới hiện có hàng tỷ ng có thể làm một ổ bánh mì kẹp thịt ngon hơn McDonald. Vậy mà chỉ có mỗi một tiệm McDonald lại có một hệ thống có thể phục vụ hàng tỷ ổ bánh mì kẹp thịt cho mọi người trên thế giới.

HÃY NHÌN VỀ NHỮNG NHÓM BÊN KIA

Khi mọi người có thể bắt đầu nhìn thấy những nhóm bên kia (tức là nhóm C hoặc Đ), tôi liền đề nghị họ thử đi đến tiệm McDonald, mua một ổ bánh mì kẹp thịt và vừa ăn vừa quan sát

hệ thống đã làm ra ổ bánh đó. Hãy ghi chú những chuyến xe tải chở đến những ổ bánh mì bột còn sống, những chủ trại nuôi bò, kẻ đi đặt mua thịt bò và mẫu quảng cáo trên ti-vi với Ronald McDonald. Hãy quan sát việc huấn luyện những thanh thiếu niên đang tập tễnh bán hàng cùng nói câu chào với khách "Xin chào bạn, rất hoan nghênh bạn đến tiệm McDonald". Hãy để ý đến trang trí trong các cửa tiệm McDonald, phạm vi địa bàn mỗi tiệm, các lò nướng bánh mì, và hàng triệu ký khoai tây chiên ở

khắp thế giới đều có cùng một vị y hệt như nhau. Và đừng quên những nhà môi giới cổ phiếu đang gọi vốn cho McDonald ở phố Wall. Một khi họ có thể hiểu được toàn bộ bức tranh hoạt động của hệ thống McDonald, họ sẽ có nhiều cơ hội hơn để đi vào nhóm C và Đ trên tứ đồ.

Thực tế là trong khi có vô vàn những ý tưởng mới, có hàng tỷ người cung cấp hàng hóa và dịch vụ, và có hàng tỷ sản phẩm khác nhau, lại có rất ít người biết cách xây dựng những hệ thống kinh doanh

tuyệt vời cho chính họ.

Bill Gates của Microsoft không làm ra một sản phẩm vĩ đại, mà chính ông đã mua nó lại từ tay người khác và thiập nên một hệ thống toàn cầu vĩ đại xung quanh sản phẩm đó.

Đ

NHÓM NGƯỜI ĐẦU TƯ – *Những người đầu tư làm ra tiền từ tiền. Những người này không cần phải làm việc bởi vì đồng tiền đã làm việc lại cho họ. Nhóm Đ chính là sân chơi của người giàu. Bất kể người nào đang kiếm tiền từ nhóm nào,*

nếu người ấy muốn giàu có, người ấy phải đạt tới đích sân chơi của nhóm Đ. Chính tại nhóm Đ này, tiền bạc được chuyển đổi thành của cải và sự giàu có.

KIM TỨ ĐỒ

Đó chính là Kim tứ đồ. Tứ đồ chỉ đơn giản đưa ra sự khác nhau về cách tạo ra thu nhập của người thuộc nhóm L, T, C, hay Đ. Sự khác nhau ấy có thể được tóm tắt trong hình sau.

THỜI GIAN VÀ TIỀN BẠC CỦA NGƯỜI KHÁC

Phần lớn chúng ta đều nghe về những bí mật làm giàu trở thành tỷ phú như thế này:

1. Thời gian
2. Tiền bạc của người khác

Hai điều này có thể thấy ngay ở phía bên phải của tứ đồ, trong khi đó những người làm

việc ở phía bên trái tứ đồ lại là những người mà thời gian và tiền bạc của họ bị nhóm bên kia sử dụng.

Nguyên nhân chủ yếu đã khiến hai vợ chồng tôi bỏ thời gian để ra sức xây dựng một hệ thống kinh doanh kiểu nhóm C hơn là kiểu nhóm T, là bởi vì chúng tôi đã nhận ra ích lợi về lâu về dài trong việc sử dụng "thời gian của người khác". Một trong những yếu điểm của một người thuộc nhóm T là sự thành công của người ấy phải đổi lấy bằng cái giá làm việc cực nhọc. Nói cách khác, càng thành công

chừng nào người ấy lại càng phải làm việc nhiều giờ hơn, cần mẫn hơn.

Khi thiết kế mô hình kinh doanh kiểu nhóm C, sự thành công chứng tỏ sự mở rộng và khuếch trương của hệ thống, dẫn đến việc sẽ thuê mướn càng nhiều nhân công. Nói cách khác, bạn sẽ làm việc ít hơn mà vẫn kiếm nhiều tiền và có nhiều thời giờ rảnh rỗi hơn.

Phần còn lại của quyển sách này sẽ đi sâu vào những kỹ năng cũng như cách suy nghĩ cần có của một người thuộc phía bên phải tứ đồ. Kinh

nghiệm bản thân của tôi cho thấy để có thể thành công trong nhóm bên phải, cần phải có một lối suy nghĩ và những thủ thuật kinh doanh khác nhau. Nếu bạn có đủ khả năng sẵn sàng thay đổi cách suy nghĩ của mình, tôi tin chắc bạn sẽ thấy con đường đi đến sự tự do và bảo đảm về tiền bạc khá dễ dàng. Dĩ nhiên sẽ có bạn thấy con đường đó chông gai và khó đi vô cùng, nhưng sở dĩ như vậy là vì bạn đã quá kẹt dính vào một nhóm, quá bảo thủ với lối suy nghĩ lâu nay của mình.

Ở một mức tối thiểu nào đó,

bạn sẽ thấy ược tại sao có một vài người làm việc rất ít, nhưng lại kiếm nhiều tiền, trả thuế ít và được bảo đảm về tài chánh hơn những người khác. Đó chỉ là vấn đề hiểu biết nhóm nào cần phải nhắm tới và khi nào thực hiện cuộc hành trình đó cho chính bản thân mình

KIM CHỈ NAM CỦA SỰ TỰ DO

Kim tứ đồ không phải là một nhóm quy tắc hay bí quyết gì cả. Nó chỉ là kim chỉ nam hướng dẫn cho những ai muốn sử dụng nó. Tứ đồ đã dẫn dắt vợ chồng tôi suốt cuộc hành

trình từ lúc vật lộn với tiền bạc mỗi ngày cho đến lúc đạt đến sự bảo đảm về tài chánh và cuối cùng là sự tự do hoàn toàn. Chúng tôi không muốn mỗi ngày thức dậy và làm việc vì tiền suốt cả đời mình.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA NGƯỜI GIÀU VÀ NHỮNG NGƯỜI KHÁC

Cách đây vài năm, tôi đọc được một bài báo tiết lộ đối với hầu hết những người giàu, hết 70% thu nhập của họ kiếm từ các khoản đầu tư (nhóm Đ) và phần còn lại không quá 30% thu nhập phát sinh từ lương

(nhóm L). Nếu những người ấy có là những người làm công đi chăng nữa, họ cũng là nhân viên trong chính tập đoàn của họ.

Nguồn thu nhập của những người ấy có thể được biểu hiện

L (30%)	C
T	Đ (70%)

Trong khi đó đối với đa số người nghèo và tầng lớp trung

lưu, tối thiểu hết 80 phần trăm thư nhập của họ có từ lương, thuộc nhóm L và T, và ít hơn 20 phần trăm thu nhập phát sinh từ các khoản đầu tư, thuộc nhóm Đ.

L (>80%)	C
T	Đ (<20%)

SỰ KHÁC NHAU GIỮA VIỆC CÓ TIỀN VÀ SỰ GIÀU CÓ

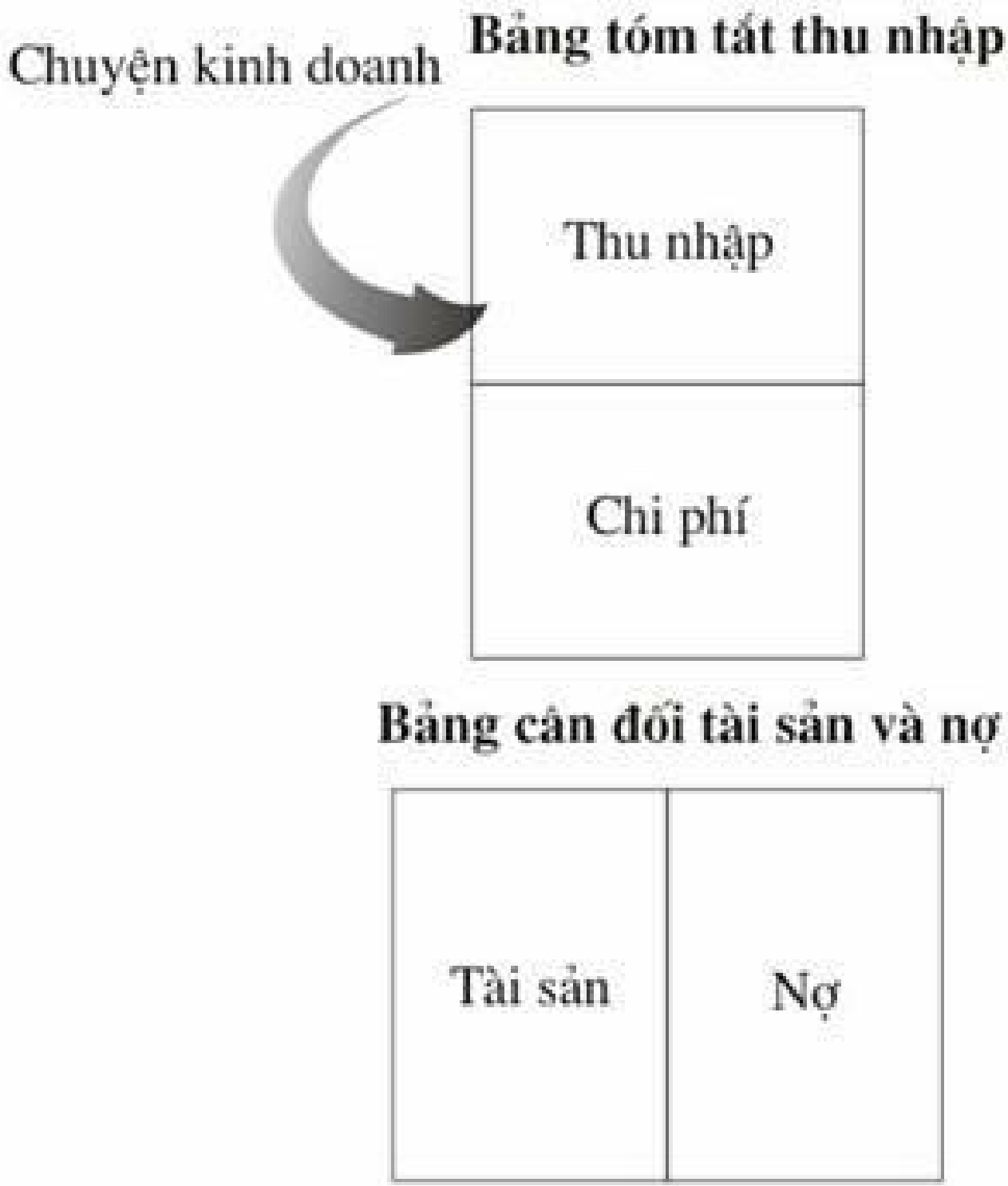
Trong chương 1, tôi đã viết rằng hai vợ chồng tôi thành triệu phú vào năm 1989, nhưng mãi đến năm 1994 chúng tôi mới đạt đến sự tự do hoàn toàn về tiền bạc. Có sự khác nhau giữa việc có tiền và sự giàu có. Vào khoảng năm 1989, chuyện làm ăn của chúng tôi đã đem lại cho chúng tôi rất nhiều tiền. Chúng tôi càng lúc càng kiếm được nhiều hơn mà không cần phải làm nhiều giờ hơn, bởi vì hệ thống kinh doanh cứ tiếp tục phát triển mà không cần chúng tôi phải bỏ sức ra nhiều. Chúng tôi

đã đạt được điều mà hầu hết mọi người coi đó là sự thành công về tiền bạc.

Chúng tôi vẫn cần phải bỏ nhiều tiền thu được từ chuyện kinh doanh của mình vào đầu tư các tài sản hữu hình. Công việc kinh doanh của chúng tôi thành công rực rỡ, nhưng chính lúc đó, chúng tôi cần phải tập trung phát triển các tài sản của mình đến mức mà nguồn thu nhập mang lại từ những tài sản đầu tư ấy vượt xa chi phí sinh hoạt hàng ngày

Quá trình nỗ lực đó của chúng tôi có thể được tóm tắt

trong những sơ đồ dưới đây.



Đến năm 1994, thu nhập thụ

động[2] từ tất cả các tài sản của chúng tôi đã vượt xa chi phí sinh hoạt. Đến khi ấy, chúng tôi mới thực sự giàu có (hình dưới).

Trong thực tế, chuyện

kinh doanh của chúng tôi cũng được coi như một tài sản vì nó mang lại thu nhập mà không cần đến nhiều công sức chúng tôi bỏ vào. Trên quan điểm cá nhân của chúng tôi về sự giàu có, chúng tôi luôn đảm bảo mình phải có những tài sản đầu tư như địa ốc hay chứng khoán mang lại thu nhập nhiều hơn chi phí sinh hoạt của mình, và được như thế chúng tôi mới có thể tự cho mình là giàu có. Một khi nguồn thu nhập từ cột tài sản trở nên lớn hơn nguồn thu nhập kiếm được từ chuyện kinh doanh, chúng tôi liền sang

nhượng việc làm ăn đó cho đối tác. Từ lúc ấy, chúng tôi mới thực sự giàu có.

ĐỊNH NGHĨA SỰ GIÀU CÓ

Sự giàu có được định nghĩa như là: "Số ngày bạn có thể sinh hoạt mà không cần đòi hỏi sự làm việc của bạn (hay của người nhà bạn) trong khi bạn vẫn có thể duy trì mức sống như bình thường".

Chẳng hạn, nếu chi phí sinh hoạt hàng tháng của bạn là 1.000 đô, và nếu bạn có một khoản tiết kiệm 3.000 đô, sự

giàu có của bạn xấp xỉ cỡ 3 tháng hay 90 ngày sinh hoạt. **Sự giàu có được đo bằng thời gian chứ không phải bằng tiền bạc.**

Vào khoảng năm 1994, sự giàu có của hai vợ chồng tôi là vô hạn (trừ phi có những biến động kinh tế khủng hoảng nặng nề) bởi vì thu nhập chúng tôi đã vượt xa mức chi phí sinh hoạt của chúng tôi.

Sau cùng, không phải bao

nhiêu tiền bạn làm ra mới quan trọng, mà chủ yếu là bao nhiêu tiền bạn có thể giữ và số tiền đó sẽ sinh lời thêm cho bạn trong bao lâu. Hàng ngày, tôi đều gặp rất nhiều người kiếm được khối tiền nhưng gần như toàn bộ số tiền họ kiếm được đều chảy ra ngoài cột chi phí. Cách xài tiền của họ có thể được tóm tắt trong sơ đồ ngay phía trên.

Mỗi lần họ kiếm được thêm một ít tiền, họ đi mua sắm. Họ thường mua ngôi nhà lớn hơn hoặc mua xe mới, mà những điều đó chỉ càng làm cho họ

mắc nợ lâu hơn và làm việc cực hơn, để rồi họ chẳng còn lại nhiều tiền đầu tư vào cột tài sản của mình. Họ xài tiền đến chóng mặt, chẳng khác nào bị mắc triệu chứng nhuận tràng tài chánh.

XÀI TIỀN HẾT GA

Khi đề cập đến xe hơi, chúng ta hay nghe đến chuyện "chạy hết ga". Dĩ nhiên ở tốc độ "chạy hết ga" đó vẫn phải đảm bảo xe không bị xì khói hay cháy máy.

Đối với chuyện tiền bạc cũng vậy. Có rất nhiều người bất kể

giàu hay nghèo cũng xài tiền ở mức "hết ga". Kiếm được bao nhiêu tiền, họ đều xài thẳng tay. Vấn đề nằm ở chỗ khi một chiếc xe cứ chạy hết gậy, chắc chắn tuổi thọ của máy xe sẽ bị giảm đi rất nhiều. Điều đó cũng tương tự với cách xài tiền hết ga.

Nhiều người bạn của tôi là bác sĩ cho biết, vấn đề xã hội hiện nay là ngày càng có nhiều người bị áp lực căng thẳng do làm việc nhiều mà không bao giờ có đủ tiền. Một người bạn bảo nguyên nhân lớn nhất thường gây ra rối loạn về sức

khỏe chính là triệu chứng "ung thu túi tiền".

TIỀN LÀM RA TIỀN

Bất kể bao nhiêu thu nhập kiếm được, bạn cũng nên dành một ít bỏ vào nhóm Đ. Nhóm Đ đặc biệt luôn hành động theo phương châm tiền làm ra tiền, hoặc quan điểm bắt đồng tiền làm việc cho mình sao cho bạn không cần phải làm việc cật lực hơn nữa. Thế nhưng điều quan trọng ở chỗ là có rất nhiều cách đầu tư khác nhau.

CÁC HÌNH THỨC ĐẦU TƯ KHÁC NHAU

Mọi người thường đầu tư vào chuyện học của mình. Hệ thống giáo dục truyền thống rất quan trọng bởi vì bạn càng có học thức, bạn sẽ càng dễ kiếm ra tiền. Bạn có thể mất bốn năm học đại học, nhưng bù lại mức thu nhập của bạn có thể tăng từ 24.000 đô lên đến 50.000 đô mỗi năm. Nếu giả sử một người trung bình có thể làm việc tích cực trong suốt 40 năm, việc bỏ 4 năm vào đại học hay sau đại học thực sự là một cách đầu tư

tuyệt vời.

Làm việc cần cù và trung thành là một cách đầu tư khác, chẳng hạn như trường hợp một nhân viên lâu năm trong một công ty hay một chính phủ. Thế nhưng bù lại người sẽ nhận được một khoản tiền về hưu kếch sù theo như hợp đồng. Hình thức đầu tư ấy rất phổ biến trong thời đại Công nghiệp, nhưng hoàn toàn lỗi thời trong thời đại Thông tin.

Nhiều người khác đầu tư bằng cách sinh con nhiều và có một đại gia đình, và bù lại họ có thể nhờ cậy con mình lúc về

già. Cách đầu tư ấy một thời rất thông dụng trong các thế kỷ trước, thế nhưng do điều kiện kinh tế mỗi lúc một khó khăn hơn ở thời đại mới, nhiều gia đình đã coi việc nuôi cha mẹ già như một gánh nặng bắt buộc.

Những kế hoạch về hưu của chính phủ như Bảo hiểm Xã hội và Bảo hiểm Y tế ở các nước (trong đó có Việt Nam), mà những khoản bảo hiểm này được trả bằng cách cắt giảm vào lương, cũng là một cách đầu tư nhưng lại được áp đặt bởi luật pháp. Tuy nhiên do

những biến động lớn về nhân khẩu và giá cả sinh hoạt, hình thức đầu tư này không chắc bảo đảm những quyền lợi được hưởng của người lãnh đạo mà chính phủ đã cam kết.

Cũng có những hình thức đầu tư về hưu độc lập khác, chẳng hạn như kế hoạch về hưu cá nhân. Thông thường chính phủ sẽ đặc cách miễn giảm thuế cho cả người lao động và người sử dụng lao động nếu tham gia những chương trình này[3].

THU NHẬP TỪ ĐẦU TƯ

Mặc dù tất cả những hình thức kể trên đều được coi là đầu tư, nhóm Đ thường tập trung vào những khoản đầu tư đem lại thu nhập liên tục trong suốt thời gian làm việc của họ. Tiêu chuẩn để trở thành một người thuộc nhóm Đ cũng giống như tất cả những nhóm khác, đó là bạn có kiếm được tiền từ chính nhóm Đ hay không. Nói cách khác, tiền bạc có làm việc cho bạn và tạo thu nhập cho bạn hay không.

Thử xem xét một người nọ mua một căn nhà để đầu tư bằng cách cho thuê. Nếu tiền

thuê nhà thu được nhiều hơn chi phí bỏ ra để duy trì căn nhà, nguồn thu nhập đó xuất phát từ nhóm Đ. Điều đó cũng tương tự với những người có thu nhập từ tiền lời tiết kiệm, hay lãi cổ phần hoặc trái phiếu. Như vậy, tiêu chuẩn của nhóm Đ chính là bao nhiêu tiền bạn kiếm được từ nhóm này mà không cần phải làm việc trong nhóm đó.

QUỸ VỀ HƯU CỦA TÔI CÓ PHẢI LÀ MỘT HÌNH THỨC ĐẦU TƯ

KHÔNG?

Bỏ tiền vào quỹ về hưu đều đặn là một cách đầu tư và cũng là việc làm khá hay. Hầu hết chúng ta đều hy vọng trở thành nhà đầu tư khi chúng ta về hưu, thế nhưng đối với mục đích của quyển sách này, nhóm Đ không phải như vậy mà là những người kiếm được tiền từ những khoản đầu tư ngay trong những năm chúng ta còn làm việc. Thực tế là không phải ai cũng tiết kiệm bỏ tiền vào quỹ hưu trí của mình. Hầu như đa số mọi người khi bỏ tiền vào quỹ hưu trí đều hy vọng một

khi về hưu, số tiền trong quỹ đó sẽ trở nên nhiều hơn so với số họ bỏ vào trong suốt những năm qua.

Hoàn toàn có sự khác biệt rõ ràng giữa những người tiết kiệm tiền kiểu đó, với những người, bằng cách đầu tư đã chủ động điều khiển đồng tiền làm việc tạo ra thêm thu nhập cho mình.

THẾ NHỮNG NGƯỜI MÔI GIỚI CỔ PHIẾU CÓ PHẢI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ KHÔNG?

Nhiều người làm nghề tư vấn trong thế giới đầu tư theo định nghĩa không phải là những người thực sự tạo ra thu nhập cho mình từ nhóm Đ.

Chẳng hạn, phần lớn các nhà môi giới cổ phiếu, địa ốc, tư vấn tài chánh, chủ ngân hàng và chuyên viên kế toán, về mặt bản chất mà xét chỉ là những người thuộc nhóm L hay T. Nghĩa là thu nhập của họ kiếm được từ công việc chuyên môn của họ, chứ không phải là từ những tài sản do họ làm chủ.

Tôi có nhiều người bạn sống bằng nghề mua bán cổ phiếu.

Họ mua cổ phiếu ở giá thấp và hy vọng bán lại ở giá cao. Như vậy, họ chỉ thực sự sống bằng nghề "mua bán", chẳng khác gì với một người chủ tiệm bán lẻ, mua hàng hóa giá sỉ và bán ra với giá bán lẻ. Họ vẫn phải bỏ công sức của chính họ để kiếm ra tiền. Chính vì thế, những người ấy thuộc về nhóm T nhiều hơn là nhóm Đ.

Thế tất cả mọi người có thể trở thành nhà đầu tư không? Dĩ nhiên là có thể, nhưng điều quan trọng là cần phải biết sự khác nhau giữa một người kiếm thu nhập từ hoa hồng, hay tư

vấn tính theo giờ hoặc trả bằng lương, hay cố mua thấp bán cao, với một người kiếm được tiền do tìm thấy hay tạo ra những cơ hội đầu tư béo bở.

Có một cách tìm ra một nhà tư vấn giỏi. Đó là, hãy hỏi họ bao nhiêu phần trăm thu nhập của họ kiếm được từ hoa hồng, phí tư vấn so với khoản thu nhập thụ động kiếm được từ các khoản đầu tư hay những công việc kinh doanh do họ làm chủ.

Tôi được nhiều người bạn là chuyên viên kế toán tiết lộ mà không vi phạm bí mật thông tin

khách hàng, nhiều người tư vấn đầu tư chuyên nghiệp hầu như có rất ít thu nhập kiếm được từ các khoản đầu tư. Nói cách khác, "họ không thực hành như những gì mà họ chỉ bày cho người khác".

NHỮNG ƯU ĐIỂM CỦA THU NHẬP KIẾM ĐƯỢC TỪ NHÓM Đ

Như vậy sự khác nhau chủ yếu phân biệt nhóm Đ là những người này tập trung vào việc điều khiển đồng tiền tạo ra

thêm tiền. Nếu họ thực sự giỏi về việc đó, họ có thể khiến đồng tiền làm việc cho chính họ và gia đình họ suốt hàng trăm năm.

Ngoài ưu điểm rõ ràng nhất là biết cách điều khiển đồng tiền mà không phải mỗi sáng thức dậy đi làm, còn có nhiều ưu điểm khác về thuế mà những người làm công không có được.

Một trong nhiều nguyên nhân làm cho người giàu mỗi lúc một giàu hơn là bởi vì đôi khi họ có thể kiếm được hàng triệu đô mà không phải trả một

đồng thuế nào một cách hợp pháp. Đó là bởi vì họ tạo ra tiền từ "cột tài sản", chứ không phải "cột thu nhập". Nghĩa là họ kiếm tiền như một nhà đầu tư, chứ không phải người làm công.

Đối với những người làm việc vì tiền, những người này không những bị đánh thuế cao hơn, m sẽ chẳng bao giờ thấy được khoản thu nhập mà thuế đã lấy đi từ lương của họ.

TẠI SAO KHÔNG CÓ NHIỀU NGƯỜI HƠN TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ?

Những người nhóm Đ là những người làm việc ít, kiếm nhiều tiền, và trả thuế ít. Thế thì tại sao không có nhiều người hơn trở thành nhà đầu tư? Lý do giải thích câu hỏi đó cũng tương tự với nguyên nhân tại sao không có nhiều người dám tự kinh doanh cho chính mình. Chỉ có thể tóm tắt trong một từ: "rủi ro".

Nhiều người không ưa nghĩ đến việc đưa hết số tiền dành dụm mà họ làm lụng cực khổ để rồi không bao giờ thấy số tiền đó quay lại với mình. Nhiều người rất sợ bị mất tiền,

chẳng thà họ chọn không đầu tư, không đương đầu với rủi ro cho dù họ có thể kiếm được rất nhiều tiền đi chăng nữa.

Một tài tử điện ảnh Holywood từng tuyên bố: "Tôi không quan tâm đến mức lời kiếm được từ đầu tư. Điều tôi lo lắng nhất là số tiền đầu tư đó tôi có lấy lại được hay không".

Chính nỗi lo sợ bị mất tiền đó đã vô hình trung phân biệt bốn nhóm người đầu tư như sau:

1. Những người không dám rủi ro và không làm gì hết, chỉ chọn lối chơi an toàn và bỏ tiền vào tài khoản ngân hàng.

2. Những người giao chuyện đầu tư cho người khác quản lý, như chuyên viên tư vấn tài chánh hay nhà quản lý quỹ hỗ tương.

3. Những người thích đen đỏ.

4. Những nhà đầu tư thực thụ.

Có sự khác nhau giữa người thích đỏ đen với một người đầu tư thực thụ. Đối với người đỏ đen, đầu tư là một trò chơi cơ hội, trong khi đối với người đầu tư, đó là một trò chơi trí tuệ và đòi hỏi nhiều thủ thuật. Còn đối với người giao chuyện đầu tư cho người khác quản lý, đầu

tư chỉ là một trò chơi mà họ không thích học hỏi tí nào. Đối với họ, điều quan trọng chủ yếu là phải kiếm được một chuyên viên tư vấn tài chánh thật giỏi.

Trong các chương kế tiếp, quyển sách sẽ trình bày với bạn về bảy cấp bậc đầu tư khác nhau giúp cho bạn hiểu rõ hơn về vấn đề này.

RỦI RO CÓ THỂ GIẢM ĐẾN MỨC TỐI THIỂU

Một tin mừng đối với chuyện đầu tư là rủi ro có thể được

giảm đến mức tối thiểu, thậm chí có thể triệt tiêu hoàn toàn, và bạn có thể kiếm được rất nhiều lời hơn số vốn bạn bỏ ra nếu như bạn rành rẽ những quy tắc của cuộc chơi đó.

Nếu bạn nghe một người nào đó nói câu này, bạn có thể biết ngay người đó là một nhà đầu tư thực thụ: "Bao lâu tôi có thể lấy lại vốn, và mức thu nhập đem lại cho tôi sau này sẽ là bao nhiêu sau khi tôi đã lấy lại được vốn đầu tư ban đầu?"

Người đầu tư thực thụ muốn biết trong bao lâu họ có thể lấy lại số vốn đầu tư ban đầu,

trong khi những người đầu tư vào quỹ hưu trí phải đợi nhiều năm mới có thể biết được họ sẽ lấy lại tiền của mình hay không. Đó chính là sự khác nhau lớn nhất giữa một người đầu tư chuyên nghiệp với một người để dành tiền chuẩn bị cho cuộc sống về hưu của mình.

Chính nỗi sợ bị mất tiền đã khiến cho hầu hết mọi người đi tìm kiếm sự đảm bảo và ổn định. Thế nhưng, nhóm Đ không phải nguy hiểm như nhiều người nghĩ. Nhóm Đ cũng như ba nhóm kia, nhưng chỉ

khác ở chính những kỹ năng và lối suy nghĩ. Những kỹ năng của nhóm Đ vẫn có thể học được nếu như bạn chịu bỏ thời gian học hỏi chúng.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA KẾ HOẠCH VỀ HƯU CỦA THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP TRƯỚC ĐÂY VỚI KẾ HOẠCH VỀ HƯU CỦA THỜI ĐẠI THÔNG TIN HIỆN NAY

Khi tôi còn nhỏ, người bố giàu thường khuyến khích tôi dám chấp nhận rủi ro về tiền bạc và học hỏi cách đầu tư.

Người hay nói, ***"Nếu con muốn giàu, con cần phải học cách chấp nhận rủi ro. Hãy học cách trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp".***

Khiề nhà, tôi đã kể lại người bố học thức của tôi những gì mà người bố kia đề nghị học cách đầu tư và kiểm soát rủi ro. Bố ruột tôi trả lời, "Ta không cần phải học cách đầu tư con ạ. Ta đang tham gia chương trình bảo hiểm của chính phủ và có một kế hoạch về hưu của công đoàn giáo dục mà những nguồn bảo hiểm xã hội đó đều được bảo đảm. Vậy đâu có lý do gì ta

cần phải chơi trò rủi ro với tiền của mình".

Bố ruột tôi rất tin tưởng vào những kế hoạch về hưu như thế của thời đại công nghiệp, như chương trình bảo hiểm xã hội của chính phủ cho người lao động.

Cho nên khi tôi gia nhập vào hải quân Mỹ, Người rất sung sướng. Thay vì lo lắng cho đứa con có thể bỏ mạng ở Việt Nam, Người chỉ nói, "Chỉ cần ráng trụ trong quân đội 20 năm, con sẽ được bảo đảm phúc lợi y tế và hưu trí suốt đời".

Mặc dù vẫn còn đang được áp dụng, những kế hoạch hưu trí như thế đã trở nên lỗi thời và lạc hậu. Quan điểm cho rằng công ty phải chịu trách nhiệm về tài chánh cho cuộc sống của bạn sau khi về hưu và chính phủ sẽ chăm lo cho những nhu cầu của bạn ở tuổi về hưu thông qua chương trình bảo hiểm xã hội, là một quan niềm rất cũ và không còn có giá trị trong thời đại mới này.

MỌI NGƯỜI CẦN TRỞ THÀNH NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ

Khi chúng ta thay đổi từ kế hoạch hưu trí Phúc lợi bảo đảm mà tôi gọi là kế hoạch thời công nghiệp, đến kế hoạch hưu trí Đóng góp bảo đảm mà tôi gọi là kế hoạch thời Thông tin, hậà giờ đây bạn phải tự lo chăm sóc lấy mình cho tuổi về hưu của bạn. Điều không may là rất ít người nhận thấy sự thay đổi đó.

KẾ HOẠCH HƯU TRÍ Ở THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP

Trong thời đại công nghiệp, một kế hoạch hưu trí Phúc lợi

bảo đảm quy định công ty sẽ đảm bảo cho bạn, người lao động, một khoản tiền nhất định (thường được trả hàng tháng) một khi bạn còn sống. Mọi người đều cảm thấy an toàn bởi vì những kế hoạch đó đảm bảo cho bạn một nguồn thu nhập ổn định.

KẾ HOẠCH HƯU TRÍ Ở THỜI ĐẠI THÔNG TIN

Một vài nhân vật nào đó thay đổi luật pháp, và các công ty giờ đây không còn chịu trách nhiệm đảm bảo tài chánh cho

bạn khi bạn đến tuổi về hưu. Thay vào đó, các công ty áp dụng hình thức hưu trí Đóng góp bảo đảm[4]. "Đóng góp bảo đảm" là một thuật ngữ chỉ cho việc bạn chỉ có thể hưởng được những khoản tiền mà bạn và công ty đã đóng góp vào quỹ hưu trí trong suốt thời gian bạn làm việc. Nói cách khác, nguồn thu nhập khi bạn về hưu sẽ được quyết định chủ yếu từ những khoản đã đóng góp vào quỹ hưu trí trước đây. Nếu bạn và công ty không đóng góp gì hết, bạn sẽ không được hưởng

tiền về hưu.

Một tin mừng là trong thời đại Thông tin, tuổi thọ của con người đã tăng lên đáng kể. Thế nhưng, tuổi thọ của bạn có thể sẽ lâu hơn nguồn thu nhập hưu trí của bạn, và nếu như vậy đó thật là một điều đáng lo. Hơn nữa, những quỹ hưu trí này còn không được bảo đảm an toàn do những biến động và rủi ro của thị trường tài chánh[5].

KIỂU ĐẦU TƯ CỦA NHỮNG NGƯỜI KHÔNG PHẢI LÀ NHÀ

ĐẦU TƯ

Hiện nay, thị trường chứng khoán luôn là đầu câu chuyện của cả thế giới. Sở dĩ như thế là vì có nhiều yếu tố đã làm si nổi thị trường, mà một trong những yếu tố đó chính là lực lượng những người không chuyên đang cố trở thành những nhà đầu tư trên thị trường. Con đường tài chánh của họ có thể được vẽ như thế này.

Hầu hết những người này, vốn là những người thuộc nhóm L hay T, thường có bản chất khuynh hướng thiên về sự ổn định. Điều đó giải thích tại sao họ đi tìm kiếm những công việc an toàn, những nghề nghiệp ổn

định, hay bắt đầu những việc làm ăn nhỏ mà họ có thể kiểm soát được. Do sự biến động trong kế hoạch hưu trí, họ buộc phải lấn sang nhóm Đ mà ở nơi đó họ hy vọng có thể tìm được sự "an toàn" cho những năm tháng về hưu sắp tới của mình. Điều bất hạnh là nhóm Đ không phải là nhóm nhắm tới sự an toàn, mà chính là nơi đương đầu và chấp nhận rủi ro.

Trước hiện tượng "di cư ồ ạt" của những người từ phía bên trái tứ đồ tìm đến sự an toàn, trên thị trường chứng khoản xuất hiện nhiều kiểu đầu tư mà

bạn thường nghe như thế này.

1. "Đa dạng hóa" (diversification) – Những người đi làm sự an toàn rất hay dùng nhóm từ này. Tại sậy? Vì đó là một kiểu chiến lược đầu tư nhằm mục đích "không bị mất tiền". Vì đó không phải là chiến lược để thắng, cho nên những người nhóm Đ thành công hay những người giàu không hề đa dạng hóa mà họ nỗ lực tập trung bằng hết mọi cố gắng của mình.

Warren Buffet, một trong những nhà đầu tư xuất chúng của thế giới đã nói như thế này

về kiểu "đa dạng hóa": "Chiến lược mà chúng tôi áp dụng không theo trường phái phải đa dạng hóa giáo điều. Nhiều người phê bình chiến lược đó có nhiều rủi ro hơn những chiến lược thông thường. Chúng tôi không đồng ý với lời phê bình đó. Chúng tôi tin rằng một chính sách đầu tư danh mục tập trung có lựa chọn có khả năng giảm mức rủi ro rất nhiều nếu chính sách đó có thể khiến cho người đầu tư đặt vấn đề hết sức nghiêm túc như với chuyện làm ăn, mà đồng thời vẫn làm cho người đầu tư cảm

thấy yên tâm với những khía cạnh kinh tế của danh mục trước khi anh ta quyết định mua nó".

Nói cách khác, Warren Buffet cho rằng kiểu đầu tư nhắm vào một danh mục tập trung là một chiến lược tốt hơn kiểu đa dạng hóa. Theo ý của ông, thay vì dàn trải, sự tập trung sẽ khiến bạn suy nghĩ và hành động theo một cách khôn ngoan hơn, cẩn thận hơn. Bài báo của ông còn đề cập tới việc một người đầu tư trung bình thường ưa tránh sự biến động vì họ thường đồng nhất sự biến động

với rủi ro. Thay vào đó, Warren Buffet đã viết, "Trong thực tế, những người đầu tư chuyên nghiệp lại rất ưa thích có biến động".

Đối với hai vợ chồng tôi, để thoát khỏi sự nghèo nàn và đạt đến sự tự do hoàn toàn về tiền bạc, chúng tôi đã không đa dạng hóa mà tập trung vào một số ít khoản đầu tư của mình.

2. "Cổ phiếu blue chip[6]" – những người đầu tư theo kiểu chơi an toàn thường hay mua những cổ phiếu blue chip. Tại sao vậy? Bởi vì trong đầu họ

luôn cho rằng những loại cổ phiếu này an toàn hơn. Trong khi những công ty đó an toàn, thị trường chứng khoán lại không an toàn tí nào[7].

3. "Quỹ hỗ tương" – Những người có ít kiến thức về đầu tư thường cảm thấy an toàn hơn khi đầu tư số tiền dành dụm của họ vào các quỹ hỗ tương, bởi vì họ nghĩ những nhà quản lý các quỹ này có chiến lược đầu tư giỏi hơn họ. Đối với những người không có ý định trở thành những nhà đầu tư chuyên nghiệp, đây là một cách

làm rất khôn ngoan. Thế nhưng vấn đề ở chỗ là các quỹ hỗ tương này chưa chắc là ít rủi ro hơn. Trong thực tế, nếu xảy ra một cuộc khủng hoảng trên thị trường chứng khoán, chúng ta vẫn có thể thấy một cuộc biến động lớn mà tôi tiên đoán đó là "một cuộc khủng hoảng của thị trường quỹ hỗ tương", mà ảnh hưởng tai họa của nó sẽ chẳng kém khủng khiếp như cuộc khủng hoảng đối với các thị trường tài chánh khác đã từng xảy ra trong lịch sử, chẳng hạn như cuộc khủng hoảng thị trường mua bán hoa tulip vào

năm 1620, và cuộc khủng hoảng thị trường trái phiếu vào năm 1990.

Ngày hôm nay, thị trường đầy ắp hàng triệu người, về mặt bản chất là những người đi tìm kiếm sự an toàn, nhưng do áp lực của những biến động kinh tế đã khiến họ từ phía bên trái của Kim tứ đồ phải "vượt rào" đi sang phía bên phải, mà ở đó không hề cho phép sự tồn tại của những ý tưởng về an toàn, đảm bảo. Chính điều đó mới làm cho tôi cảm thấy lo lắng nh. Nhiều người vẫn cho rằng các chương trình hưu trí

mà họ đang tham gia là an toàn, nhưng thực tế lại không hề an toàn tí nào. Một khi xảy ra một cuộc sụp đổ hay khủng hoảng lớn, những kế hoạch hưu trí đó của họ sẽ tan thành mây khói. Những kế hoạch hưu trí đó của họ không an toàn như những chương trình hưu trí của những thế hệ trước.

NHỮNG BƯỚC NGOẶT THAY ĐỔI LỚN VỀ KINH TẾ ĐANG TỚI GẦN

Đã xuất hiện những dấu hiệu cho thấy có một bước ngoặt

thay đổi lớn về mặt kinh tế đang tới gần. Bước ngoặt đó thường đánh dấu sự kết thúc thời đại cũ và mở ra một kỷ nguyên mới. Ở cuối mỗi thời đại, luôn có những người tiến bộ tiên phong, nhưng cũng có nhiều người khác vẫn bám khư khư vào những quan niệm của thời đại trước. Tôi e rằng những người nào vẫn còn trông mong sự bảo đảm tài chánh của mình vào trách nhiệm của một đại công ty hay chính phủ, họ sẽ thất vọng trong những năm tới đây. Những ý tưởng đó thuộc về thời đại công nghiệp chứ

không phải là thời đại thông tin.

Không ai có thể tiên đoán về tương lai. Tôi đăng ký báo với nhiều công ty dịch vụ tin tức đầu tư. Công ty nào cũng đưa ra lời ước đoán không giống nhau. Công ty này cho rằng tương lai gần rất sáng sủa, trong khi một công ty khác thì tiên đoán một cuộc khủng hoảng thị trường và suy thoái toàn cầu đang sắp xảy ra. Để có thể khách quan, tôi phải lắng nghe từ cả hai phía bởi vì cả hai quan điểm trái ngược đó đều có cơ sở lý luận chặt chẽ và

thuyết phục. Vấn đề cần nắm bắt không phải là kiểu chơi trò coi bói, cố đoán những gì sẽ xảy đến trong tương lai, mà tôi cần phảiắm thông tin kịp thời ở cả hai nhóm C và Đ và chuẩn bị tinh thần đối phó với bất kỳ những gì có thể xảy ra. Một người nếu được chuẩn bị đầy đủ vẫn có khả năng phát triển tốt cho dù nền kinh tế có đi theo hướng nào chăng nữa.

Nếu lịch sử có thể được coi là một trong những công cụ phân tích, một người thọ tới 75 tuổi sẽ trải qua một lần khủng hoảng và hai lần suy thoái kinh

tế. Dĩ nhiên, bố mẹ tôi đều đã trải qua cuộc khủng hoảng trong thời đại của họ, nhưng thế hệ dân Mỹ trong giai đoạn cuộc chiến Việt Nam vẫn chưa hề trải qua một cuộc khủng hoảng lớn về kinh tế nào như vậy cả. Và các chuyên gia kinh tế cho rằng cứ trung bình mỗi 60 năm sẽ xảy ra một cuộc đại khủng hoảng[8].

Ngày nay, tất cả chúng ta cần phải quan tâm đến những vấn đề khác, chứ không chỉ là sự bảo đảm việc làm. Tôi cho rằng điều mà chúng ta cần

quan tâm chính là sự bảo đảm về tài chánh lâu dài cho chính mình, và không giao khoán trách nhiệm đó cho công ty hay chính phủ. Thời đại đã thực sự thay đổi khi các công ty đồng loạt tuyên bố họ sẽ không còn chịu trách nhiệm đối với cuộc sống của bạn khi bạn về hưu. Một khi các công ty đều chuyển sang kế hoạch hưu trí đóng góp bảo đảm, họ đã đưa ra thông điệp là từ nay trở đi bạn phải tự lo chuyện việc hưu của mình. Ngày hôm nay, tất cả chúng ta cần phải trở thành những nhà đầu tư khôn ngoan hơn, và

càng phải cẩn thận hơn với những biến động lên xuống đến chóng mặt của các thị trường tài chánh. Tôi thành thực đề nghị với các bạn chẳng thà chúng ta bỏ thời gian học hỏi cách đầu tư hơn là giao tiền của mình cho người khác đầu tư giùm bạn. Nếu bạn chỉ giao tiền cho quỹ hỗ tương hay một chuyên viên tư vấn, bạn có thể phải đợi đến 65 tuổi mới biết được những người ấy có làm tốt công việc bạn giao phó hay không. Nếu như họ bết bát, bạn sẽ phải làm việc lại cho tới cuối cuộc đời mình. Hàng triệu

người sẽ lâm vào trường hợp đó bởi vì khi ấy đã quá muộn cho họ tự đầu tư hay học hỏi cách đầu tư.

HÃY HỌC CÁCH QUẢN LÝ RỦI RO

Luôn có cách đầu tư ít rủi ro nhưng vẫn sinh lời cao. Tất cả những gì bạn cần làm là hãy học cách làm sao có thể thực hiện được. Điều đó không khó. Trong thực tế, cách học hỏi ấy chẳng khác gì với cách tập chạy xe đạp. Ban đầu, bạn có thể vấp ngã, té lên té xuống,

nhưng dần dần sau đó bạn sẽ không bị ngã, và việc đầu tư trở thành một bản năng tự nhiên thứ hai giống như việc cưỡi xe đạp.

Vấn đề lớn nhất đối với những người thuộc nhóm bên trái của Kim tứ đồ là khả năng chấp nhận rủi ro. Sở dĩ phần lớn mọi người đều trở thành nhóm L hay T là vì ở những nhóm đó họ nghĩ có thể tránh được những rủi ro về tiền bạc. Thay vì né tránh rủi ro, tôi đề nghị các bạn hãy nên học cách kiểm soát rủi ro việc tài chánh.

HÃY CHẤP NHẬN RỦI RO

Những người chấp nhận rủi ro thường là những người làm thay đổi thế giới. Hiếm có ai trở nên giàu có mà không dám chấp nhận rủi ro. Có quá nhiều người vẫn còn dựa vào chính phủ để né tránh những rủi ro về tiền bạc trong cuộc đời. Như chúng ta đã biết, khi thời đại Thông tin bắt đầu cũng là lúc chấm dứt việc tồn tại những bộ máy chính phủ cồng kềnh, đơn giản là vì chính phủ càng lớn chừng nào thì chi phí ngân sách nhà nước sẽ càng tiêu hao

nhiều chừng ấy. Điều không may là hàng triệu người trên thế giới vẫn còn dựa vào những ý tưởng về phúc lợi hay an sinh xã hội sẽ ị rớt lại phía sau về mặt tiền bạc. Thông điệp của thời đại Thông tin là tất cả chúng ta phải tự lực cánh sinh cho chính mình, phải trưởng thành lên trong vấn đề tiền bạc cá nhân của mình.

Quan điểm "hãy ráng học và tìm một công việc an toàn ổn định" là một quan điểm sinh ra từ thời đại Công nghiệp. Chúng ta không còn sống trong thời đại đó nữa. Thời đại đang thay

đổi. Thế nhưng vấn đề là những quan điểm của con người lại không thay đổi. Họ vẫn nghĩ họ có quyền được hưởng một điều gì đó. Họ vẫn cho ra nhóm Đ không có liên quan gì đến họ cả. Họ cứ nghĩ chính phủ, đại công ty, công đoàn lao động, quỹ hỗ tương hay gia đình họ sẽ chăm sóc cho họ một khi họ không còn khả năng làm việc nữa. Tôi rất hy vọng là những suy nghĩ đó của họ sẽ đúng. Và những người như thế không cần phải đọc tiếp quyển sách này.

Chính vì quan tâm đến

những người nhận thức được nhu cầu trở thành những nhà đầu tư đã thôi thúc tôi viết nên quyển sách này. Quyển sách được viết cho những ai muốn "vượt rào" từ phía bên trái sang phía bên phải của Kim tứ đồ nhưng không biết bắt đầu bằng cách nào. Bất cứ ai cũng có thể đi hết cuộc hành trình "xé rào" ấy nếu có những kỹ năng thích hợp và một ý chí quyết định dứt khoát.

Nếu bạn đã tìm thấy con đường đi đến tự do cho chính bạn tôi xin thật lòng chúc mừng bạn, và mong bạn hãy chia sẻ

kinh nghiệm của mình với những người khác, và hướng dẫn họ nếu họ cần sự giúp đỡ. Hãy hướng dẫn những người ấy, nhưng hãy để họ tự kiếm lấy một con đường cho chính mình bởi vì có rất nhiều con đường dẫn đến sự giải thoát tự do và tài chánh.

Dù cho bạn có quyết định như thế nào chăng nữa, mong bạn hãy nhớ cho một điều này. Sự tự do về tài chánh có thể đạt đượcn phí, nhưng cái giá đạt được điều đó không phải rẻ. Đối với tôi, cái giá mà tôi phải trả hoàn toàn xứng đáng với sự

tự do mà tôi đạt được. Một bí quyết lớn như thế này: Không cần phải có tiền hay một nền học thức cao mới có thể đạt được sự tự do về tài chánh. Mà con đường đi đến sự tự do đó cũng không nhất thiết có nhiều rủi ro đâu. Thay vào đó, cái giá của sự tự do về tiền bạc chính là được đo bằng những giấc mơ, khao khát cháy bỏng, và một khả năng thắng được những nỗi thất vọng sẽ xảy đến với chúng ta trong cuộc hành trình. Bạn có sẵn sàng chấp nhận trả cái giá đó không?

Một người bố của tôi đã dám

chấp nhận trả cái giá đó, trong khi người kia hoàn toàn không dám nhưng lại trả một cái giá khác hẳn hoàn toàn.

CÂU ĐỐ NHÓM C

Bạn có phải là một người thuộc nhóm chủ doanh nghiệp thực thụ?

Nếu bạn trả lời "Có" cho câu hỏi sau, bạn chính là người nhóm C thực thụ.

Bạn có dám bỏ mặc công việc kinh doanh của mình trong khoảng một năm cho người khác, và khi quay lại nhận thấy việc kinh doanh đó sinh lời nhiều hơn và được quản lý tốt hơn so với lúc bạn bỏ đi?

☐ CÓ ☐ KHÔNG

Tại sao mọi người chọn sự an toàn hơn là sự tự do

TÌM KIẾM TỰ DO

Tôi biết có nhiều người đi tìm sự tự do và hạnh phúc. Vấn đề là hầu hết mọi người không được đào tạo để hoạt động hay tồn tại trong nhóm C và Đ. Vì thiếu sự trang bị này, vì đã được dạy một cách rập khuôn để bảo đảm công việc và vì cứ bị mắc nợ, phần lớn mọi người đã hạn chế cuộc tìm kiếm sự tự do về tài chính trong giới hạn

phần bên trái của Kim tứ đồ. Không may là sự bảo đảm hay sự tự do về tài chánh ít khi nào đạt được trong nhóm L và T, mà sự bảo đảm và tự do thực sự ấy chỉ được tìm thấy trong phần bên phải của tứ đồ.

TÌM KIẾM TỰ DO TRONG VÒNG LUẨN QUẨN CỦA CÔNG ĂN VIỆC LÀM

Một điều ịch lợi của Kim tứ đồ là có thể quan sát lối sống của một người. Nhiều người bỏ cả đời mình đi tìm kiếm sự ổn định hay sự tự do, nhưng rút

cuộc chỉ luẩn quẩn loanh quanh giữa công ăn việc làm. Dưới đây là một ví dụ minh họa.

Tôi có một người bạn từ thời đi học. Cứ mỗi năm năm, tôi lại nghe tin về anh ấy lúc nào cũng phấn khởi vì đã tìm được một công việc tuyệt vời. Anh ta ngây ngất mỗi khi xin được một việc làm với một công ty mơ ước của anh ta. Anh yêu quý công ty vì sẽ làm công việc mình thích. Anh yêu công việc của mình vì anh được một chức vị cao, có lương bổng hậu hĩ, làm với các đồng nghiệp giỏi, hưởng phúc lợi dồi dào và có cơ

hội thăng tiến đều đặn. Nhưng rồi khoản bốn năm rưỡi sau, tôi lại nghe tin về anh, nhưng lần này anh hoàn toàn thất vọng. Theo anh, công ty nơi anh làm giờ đây thật tệ hại và bất lương, không đối xử tốt với nhân viên cấp dưới. Anh không ưa chủ của mình bởi vì anh không được đề bạt thăng tiến, công ty không trả lương cho anh xứng đáng. Rồi sáu tháng trôi qua, anh lại cảm thấy hạnh phúc và hồi sinh vì tìm được một công ty tuyệt vời khác. Mọi việc cứ lặp đi lặp lại như thế.

Lối sống như thế của người

bạn đó có thể được minh họa như thế này.

Lối sống của anh là một sự luẩn quẩn trong công ăn việc làm. Hiện tại, anh sống khá thoải mái bởi vì anh là một

người khôn ngoan, nhanh nhẹn và có sức thu hút. Nhưng rồi chẳng bao lâu, năm tháng sẽ bắt kịp với tuổi đời của anh, và những người trẻ khác sẽ dần dần thay thế những vị trí công việc mà anh đã làm qua. Anh có vài ngàn đô trong tài khoản tiết kiệm nhưng chẳng có gì chuẩn bị cho tuổi về hưu của mình. Anh ở trong một căn nhà mà anh chưa làm chủ thực sự, mỗi ngày phải trang trải chi phí nuôi con và vẫn chưa trả dứt số nợ học đại học. Đứa con nhỏ nhất của anh được 8 tuổi và hiện sống với người vợ trước

của anh, còn anh thì đang nuôi nấng một đứa con khác được 14 tuổi.

Anh hay nói với tôi, "Tôi không cần phải lo lắng. Tôi còn trẻ và còn có nhiều thời gian trước mắt".

Giờ đây, tôi đang tự hỏi không biết anh còn có thể nói như thế được không.

Theo tôi, anh cần phải nghiêm túc nghĩ ngay đến việc "xé rào" sang nhóm C hoặc Đ. Anh cần phải tập làm quen ngay với một cách sống mới, một quá trình học hỏi mới. Trừ phi số anh đỏ trúng số độc đắc

hay cưới được một người vợ giàu, nếu cứ giữ lối sống cũ như thế anh sẽ phải làm việc kiếm tiền quần quật suốt đời.

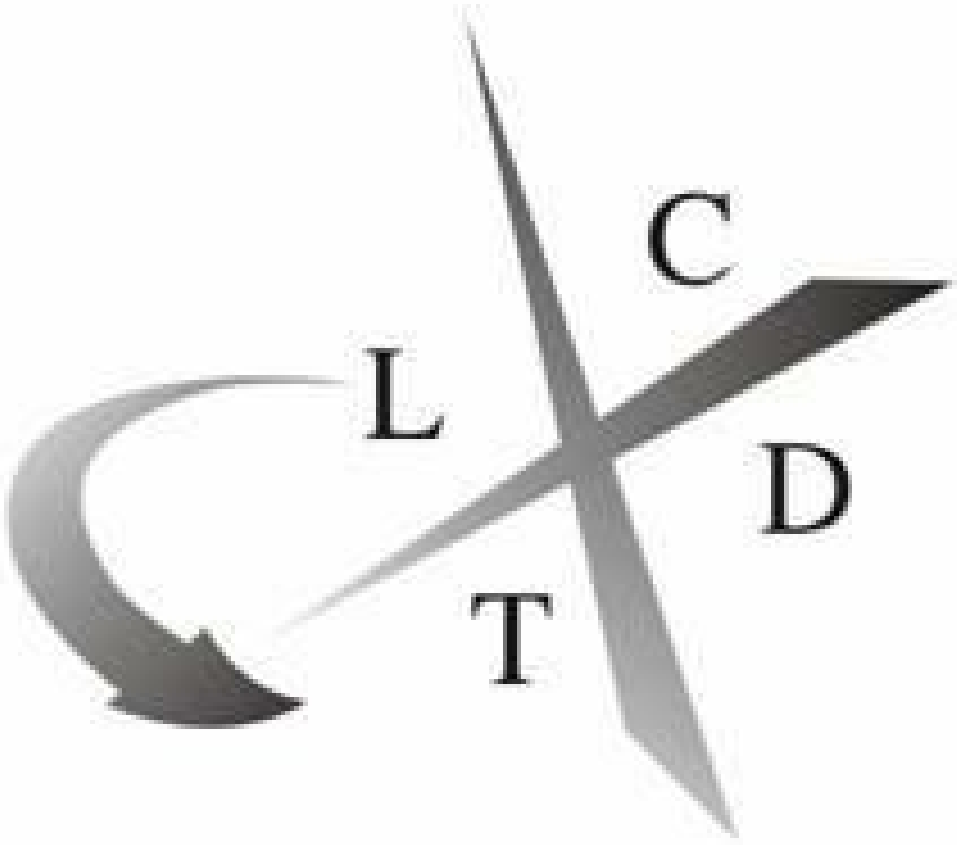
HÃY LO LÀM VIỆC CỦA MÌNH

KHI NHÓM L TRỞ THÀNH NHÓM T

Một hướng đi phổ biến mà nhiều người hay theo là nhóm L chuyển sang nhóm T. Trong giai đoạn khủng hoảng và sa thải nhân công, nhiều người tìm ra thông điệp chung, rời bỏ vị trí trong những công ty lớn

và bắt đầu sự nghiệp kinh doanh cho chính mình. Lúc này có một trào lưu kinh doanh phổ biến được gọi là "kinh doanh tại nhà". Rất nhiều người quyết định dứt khoát "làm việc cho chính mình", "tự kinh doanh" và "tự mình làm chủ".

Hướng đi ấy có thể được minh họa như thế này.



Trong tất cả những chọn lựa, tôi cảm thấy đáng tiếc cho lối sống này nhiều nhất. Theo tôi, trở thành một người thuộc nhóm T có thể gặt hái được nhiều thành công phải đổi lại rất nhiều rủi ro. Tôi nghĩ nhóm

T là một nhóm khó sống nhất. Mức độ thất bại rất cao. Và nếu như bạn chọn lựa lối sống đó, việc bạn thành công lại còn tồi tệ hơn khi thất bại. Đó là bởi vì khi bạn thành đạt, bạn sẽ phải làm việc cực hơn so với những người thuộc các nhóm khác, và bạn sẽ phải làm việc quần quật trong một thời gian rất dài, nếu bạn muốn tiếp tục và duy trì sự thành công ấy.

Lý do khiến những người thuộc nhóm T làm việc cực nhất là vì họ thuộc kiểu người "vừa nấu cơm vừa rửa chén". Họ phải đảm nhiệm và quán xuyến

tất cả mọi công việc mà những quản lý và nhân viên trong một công ty lớn thường làm. Người nhóm T phải lo bắt điện thoại, xử lý với khách hàng, thuê mướn nhân công, sa thải lao động, làm luôn những việc khi một nhiệm vụ nghỉ phép, đối phó với nhân viên thuế vụ hay thanh tra nhà nước, v.v...

Cho nên bản thân tôi thường hay phản ứng khi nghe một người nào đó tuyên bố sẽ tự kinh doanh cho mình. Tôi thành tâm chúc người đó gặp nhiều may mắn, thế nhưng tôi lại rất lo ngại cho người ấy. Tôi đã

chứng kiến rất nhiều người đem hết số tiền dành dụm của mình, hay mượn vốn từ bạn bè, người thân ra kinh doanh. Chỉ trong vòng ba năm sau khi làm việc vất vả, cực nhọc, việc kinh doanh thất bại. Và thay vì kiếm được tiền cho tuổi về hưu, họ lại phải gánh biết bao nhiêu nợ chồng chất.

Theo một con số thống kê trên toàn nước Mỹ, cứ trung bình trong 10 hộ cá thể kinh doanh, hết 9 hộ bị phá sản sau 5 năm. Và trong những hộ kinh doanh tồn tại được, hết 90 phần trăm hộ bị thất bại sau 5

năm kế. Nói cách khác, gần như 99 phần trăm hộ kinh doanh cá thể đều gặp thất bại sau 10 năm kinh doanh.

Tôi nghĩ nguyên nhân chính khiến cho phần lớn gặp thất bại là do thiếu kinh nghiệm làm ăn và thiếu vốn. Một nguyên nhân khác khiến cho kống sót sau 5 năm đầu hoàn toàn phá sản sau 5 năm kế tiếp, không phải do thiếu vốn mà do hết sinh lực kinh doanh. Những giờ làm việc căng thẳng và cực nhọc gặm nhấm dần mòn sinh lực của họ. Nhiều người nhóm T bị vắt kiệt hết sinh lực trong người. Đó là

lý do tại sao nhiều chuyên viên có trình độ thường hay thay đổi chỗ làm, hoặc tự khởi sự cho mình một công việc kinh doanh mới mẻ, và thê thảm hơn là chết sớm. Có lẽ những điều đó lý giải tại sao tuổi thọ trung bình của các bác sĩ và luật sư, theo thống kê, thường thấp hơn 58 tuổi trong khi tuổi thọ trung bình của những người bình thường khác thường vào khoảng 70.

Đối với những người sống sót, dường như họ đã trở nên quen thuộc với lối sống mòn mỏi của việc sáng dậy đi làm và

làm việc cần cù suốt đời. Và đó có lẽ là tất cả những gì mà họ biết.

Nhiều người nhóm T khôn ngoan tìm cách sang nhượng cơ sở kinh doanh ở thời điểm cao trào cho người khác có nhiều sinh lực và tiền bạc hơn, trước khi họ bị vắt kiệt sức vì làm việc quá tải. Họ nghỉ xả hơi một thời gian, đi du lịch đây đó, rồi trở về bắt tay xây dựng cơ sở kinh doanh khác. Họ cứ làm như thế tạo ra cơ sở kinh doanh cho chính mình, và họ yêu thích quy trình ấy. Thế nhưng, họ phải biết lúc nào họ

cần phải rút tay và ngừng lại.

L Ờ I KHUYÊN TỆ NHẤT CHO CON CỦA BẠN

Nếu bạn sinh trước thập niên ba mươi, lời khuyên đi học lấy điểm cao và tìm một công việc ổn định an toàn là một lời khuyên tốt. Nhưng nếu bạn sinh sau năm 1930, lời khuyên ấy không còn hợp thời nữa.

Tại sao vậy? align="justify">Câu trả lời nằm ở hai chi phí lớn nhất của bạn: 1. Thuế và 2. Nợ.

Đối với những người có thu nhập từ nhóm L, họ thường không tận dụng được những cơ

hội giảm thuế. Hiện nay ở Mỹ, khi bạn là một người làm công, điều đó có nghĩa là bạn đang hợp tác 50/50 với chính phủ. Nghĩa là trước sau gì chính phủ cũng sẽ lấy đi hết một nửa thu nhập bạn kiếm được, và nhiều khoản thu nhập đó đã bị lấy đi trước khi bạn lãnh lương.

Khi bạn cho rằng chính phủ đang tạo cơ hội giảm thuế nhưng đồng thời cũng đẩy bạn đi sâu hơn vào nợ, con đường đi đến sự giải thoát tài chánh trở nên hoàn toàn xa vời với hầu hết những người thuộc nhóm L và nhóm T. Tôi thường nghe

nhiều chuyên viên tài chánh tư vấn khách hàng của họ tăng thêm thu nhập kiếm được từ nhóm L bằng cách mua một căn nhà lớn hơn để có thể lợi dụng những khoản lãi suất vay trừ thuế. Trong khi với những người thuộc phần bên trái của Kim tứ đồ, điều đó có thể có lý, nhưng đối với những người thuộc phần bên phải, lời tư vấn ấy lại chẳng hợp lý tí nào.

AI TRẢ NHIỀU THUẾ NHẤT?

Người giàu không bị đánh thuế nhiều. Tại sao vậy? Đơn

giản bởi vì những người giàu không kiếm tiền như kiểu những người làm công. Những nhà tỷ phú biết rất rõ rằng cách tránh thuế hợp pháp hay nhất là kiếm thu nhập từ nhóm C hoặc Đ.

Nếu kiếm tiền từ nhóm L, cách giảm thuế duy nhất đối với mọi người là mua một căn nhà to hơn, nhưng điều đó lại khiến họ bị mắc nợ nhiều hơn. Đối với những người thuộc phía bên phải tứ đồ pháp ấy chẳng khôn ngoan tí nào về mặt tài chánh. Giải pháp ấy đối với họ chẳng khác nào kiểu "anh cho

tôi 1 đồng, tôi sẽ đua lại cho anh 50 xu”.

LÀM SAO ĐẠT ĐẾN TỰ DO

Thuế và nợ là hai trong số những lý do chính khiến phần lớn mọi người không bao giờ cảm thấy yên tâm về tiền bạc và không bao giờ đạt được sự tự do thực sự về tiền bạc. Con đường đi đến sự an toàn cũng như sự giải thoát về tài chánh chỉ tìm được thấy ở phần bên phải của Kim tứ đồ. Bạn cần phải vượt qua được giới hạn của lối mòn suy nghĩ về sự ổn định

việc làm. Đã đến lúc chúng ta cần phải biết sự khác nhau giữa sự ổn định và sự tự do về tài chánh.

ĐÂU LÀ SỰ KHÁC NHAU

Đâu là sự khác nhau giữa:

1. Ổn định việc làm;
2. Ổn định tài chánh; và
3. Tự do tài chánh?

Như bạn đã biết, người bố học thức của tôi cố bám vào lối suy nghĩ ổn định việc làm giống như phần lớn những người khác đồng thế hệ với Người. Người cho rằng ổn định việc làm cũng là ổn định tài chánh, và Người

cứ sống theo quan điểm đó cho tới khi Người mất việc và không thể tìm ra một công việc nào khác. Trong khi đó, người bố giàu không bao giờ đề cập đến khái niệm ổn định việc làm, mà chỉ biế sự tự do về tài chánh.

Chìa khóa của việc tìm kiếm sự ổn định hay sự tự do nào bạn muốn, có thể được tìm thấy trong những lối sống khác nhau dưới đây được thể hiện từ Kim tứ đồ.

1. ĐÂY LÀ CON ĐƯỜNG ĐI ĐẾN SỰ ỔN ĐỊNH VỀ VIỆC LÀM

Những người sống theo hướng này làm việc rất giỏi. Họ

bỏ nhiều năm trong trường, rồi nhiều năm làm việc để lấy kinh nghiệm. Vấn đề ở chỗ họ biết rất ít về nhóm C hay Đ cho dù họ có kế hoạch về hưu lâu dài. Họ thường cảm thấy bất ổn về tiền bạc bởi vì họ chỉ được giáo dục về việc làm hoặc sự an toàn trong nghề nghiệp chuyên môn.

ĐỨNG HAI CHÂN BAO GIỜ CŨNG VỮNG HƠN MỘT CHÂN

Để có thể ổn định hơn về tài chánh, tôi đề nghị bên cạnh làm việc ở nhóm L hay T, một cá nhân nên học hỏi thêm về

những nhóm C hoặc Đ. Một khi có được sự tự tin khi kiếm tiền trên cả hai phía của tứ đồ, tự nhiên họ sẽ cảm thấy ổn định hơn cho dù hiện tại họ vẫn kiếm được ít tiền. Hiểu biết là sức mạnh... và tất cả những gì họ cần làm là đợi chờ thời cơ vận dụng sự hiểu biết đó của mình, và thế là họ sẽ kiếm đượ

Đó là lý do tại sao mà Tạo hóa đã tặng cho chúng ta đôi chân. Giả dụ chúng ta chỉ có một chân, chắc chắn con người sẽ thường xuyên cảm thấy bất ổn và loạng choạng. Có hiểu biết ở cả hai phía tứ đồ, một

bên trái và một bên phải, chúng ta sẽ có khuynh hướng cảm thấy an toàn hơn. Những người chỉ biết có mỗi một công việc hay nghề chuyên môn của chính mình, những người ấy đang đứng trên một chân. Cứ mỗi lần nền kinh tế biến động, cuộc sống họ sẽ chao đảo hơn so với những người biết đứng bằng hai chân của mình.

2. ĐÂY LÀ CON ĐƯỜNG ĐI ĐẾN SỰ ỔN ĐỊNH VỀ TIỀN BẠC

Sơ đồ dưới đây minh họa con đường đi đến sự ổn định về tài chánh đối với một người làm công.

Thay vì bỏ tiền vào quỹ hưu trí và mong chờ một lãi suất cao, vòng chu kỳ trên cho thấy mọi người sẽ cảm thấy tự tin về kiến thức hiểu biết của mình trong tư thế vừa là người làm công vừa là người đầu tư. Ngay

khi chúng ta còn mài đũng quần trên ghế nhà trường để học cách làm việc cho đời, tôi tự hỏi tại sao chúng ta không tranh thủ cơ hội học cách trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp nhỉ.

Một con đường khác cũng dẫn đến sự ổn định về tài chánh.

Và đây là con đường đi đến sự ổn định về tài chánhười làm công.

Hướng đi này đã được đề cập đến trong quyển sách *Nhà triệu phú hàng xóm* của Thomas Stanley. Đó là một quyển sách tuyệt vời. Một nhà triệu phú Mỹ trung bình thường là một người làm tư, sống tiết kiệm và đầu

tư lâu dài. Hướng đi ấy cũng phản ánh con đường tài chánh trong đời của một người.

Con đường đó, con đường "xé rào" từ nhóm T sang nhóm C cũng chính là con đường mà nhiều doanh gia tài giỏi đã đi qua, chẳng hạn như Bill Gates. Con đường đó không phải là con đường dễ nhất, nhưng theo tôi đó là con đường hay nhất.

HAI TỐT HƠN MỘT

Như vậy có kiến thức hiểu biết về các nhóm khác, đặc biệt một nhóm bên phải và một nhóm bên trái, sẽ có ích lợi nhiều hơn thay vì chỉ biết về

nhóm của mình. Trong chương 2, tôi có nêu một thực tế là một người giàu trung bình có thu nhập hết 70 phần trăm từ phía bên phải và 30 phần trăm từ phía bên trái của tứ đồ. Tôi nhận thấy cho dù bao nhiêu tiền kiếm được, một người sẽ cảm thấy ổn định hơn nếu họ có thể hoạt động cùng lúc trên cả hai phía. Sự ổn định về tài chánh chẳng qua là có một thế đứng vững vàng ở cả hai phía của Kim tứ đồ.

NHỮNG NHÂN VIÊN CỨU HỎA TRIỆU PH align="justify">Tôi

có hai người bạn là điển hình thành đạt ở cả hai phía của Kim tứ đồ. Họ không những có việc làm bảo đảm với nhiều phúc lợi, mà đồng thời kiếm được một gia tài đáng kể từ phía bên phải tứ đồ. Cả hai đều là nhân viên cứu hỏa làm việc cho chính quyền thành phố. Họ có một mức lương khá, ổn định, nhiều phúc lợi và có chương trình hưu trí đảm bảo, và chỉ làm hai ngày mỗi tuần. Trong ba ngày còn lại, họ làm việc như một nhà đầu tư thực thụ. Vào cuối tuần, họ nghỉ ngơi và giải trí với gia đình.

Một người mua những ngôi nhà cũ, sửa chữa lại và cho thuê. Khi tôi viết cuốn sách này, anh ta hiện làm chủ 45 căn nhà cho thuê, kiếm được mỗi tháng 10.000 đô sau thuế và sau khi trang trải mọi chi phí duy trì, quản lý và bảo hiểm. Lương cứu hỏa của anh ta chỉ khoảng 3.500 đô mỗi tháng, như vậy tổng thu nhập mỗi tháng của anh ta khoảng 13.000 đô. Điều đó tương đương với thu nhập hàng năm khoảng 150.000 đô và tiếp tục tăng trưởng. Anh ta còn có 5 năm làm việc trước khi về hưu,

và mục tiêu của anh là đạt được mức thu nhập hàng năm 200.000 đô ở tuổi 56. Điều đó không phải là quá tệ đối với một nhân viên nhà nước có bốn đứa con phải không bạn?

Người khác bỏ thời gian phân tích tìm hiểu các công ty và đi mua các cổ phiếu và các quyền mua bán cổ phiếu. Danh mục đầu tư của anh ta hiện nay trị giá khoảng 1 triệu đô. Giả tỷ anh ta bán danh mục đó và kiếm lãi suất 10 phần trăm mỗi năm, anh ta sẽ có thu nhập mỗi năm vào khoảng 300.000 đô cho đến hết đời dù cho bất cứ

khủng hoảng thị trường nào xảy ra. Một lần nữa, kết quả ấy thật không phải tệ đối với nhân viên nhà nước có hai đứa con, phải không các bạn?

Cả hai người bạn của tôi đều có dư thu nhập thụ động để có thể về hưu sớm ở tuổi 40 sau 20 năm đầu tư liên tục. Thế nhưng, cả hai đều yêu thích công việc chính của mình và muốn về hưu đúng tuổi để được hưởng trọn vẹn các phúc lợi hưu trí từ chính quyền địa phương. Khỏi cần nói, cuộc sống của họ sau khi về hưu sẽ hoàn toàn tự do vì họ đã gặt

hái được thành công ở cả hai phía của tứ đồ.

BẢN THÂN TIỀN BẠC KHÔNG ĐEM LẠI SỰ ỔN ĐỊNH, AN TOÀN

Tôi cũng đã gặp nhiều người có hàng triệu đô trong tài khoản hưu trí nhưng vẫn không tìm được sự an toàn. Tại sao vậy? Bởi vì sáng tác đó được tạo ra từ công việc hay chuyện kinh doanh của họ. Họ có tiền đầu tư trong tài khoản hưu trí nhưng họ lại biết rất ít hoặc không biết gì về chuyện đầu tư cả. Nếu số tiền đó đột nhiên

biến mất và tuổi lao động của họ lại không còn, họ sẽ có thể làm gì đây?

Trong những giai đoạn khủng hoảng kinh tế, luôn có những luồng chuyển giao lớn về của cải xảy ra. Cho dù bạn không có nhiều tiền, điều quan trọng là cần đầu tư cho kiến thức hiểu biết của mình, để khi có những biến động lớn xảy ra, bạn có thể chuẩn bị đối phó chúng dễ dàng. Đừng bao giờ mất cảnh giác và sợ hãi. Như tôi đã đề cập, không ai có thể đoán trước điều gì sẽ xảy ra, cho nên tốt hơn hết là hãy tự

chuẩn bị cho mình để đương đầu với những thay đổi đột biến ấy. Và điều đó có nghĩa là bạn cần nên học hỏi ngay từ bây giờ.

3. ĐÂY LÀ CON ĐƯỜNG ĐI ĐẾN SỰ TỰ DO VỀ TIỀN BẠC

Đây chính là con đường mà người bố giàu luôn khuyến khích chúng tôi đi theo. Đó là con đường đi đến sự tự do về tài chánh, sự tự do thực sự bởi vì trong nhóm C, người khác sẽ làm việc cho bạn, trong khi ở nhóm Đ, tiền bạc làm việc cho bạn. Bạn hoàn toàn tự do đối với công việc, có thể chọn làm theo ý muốn của mình. Hiểu biết của bạn về hai nhóm này đã mang lại cho bạn sự tự do hoàn toàn trong việc bỏ công sức của mình

cho công việc.

Nếu bạn quan sát những nhà tỷ phú, bạn sẽ thấy họ đang đi trên con đường này như sơ đồ dưới đây.

Vòng chu kỳ giữa nhóm C và Đ chính là cấu trúc thu nhập

của Bill Gates (chủ tập đoàn Microsoft), Rupert Murdoch (chủ tịch tập đoàn truyền thông News Corp.), Warren Buffet (cha đẻ tập đoàn Bearkshire Hathaway) và Ross Perot.

Tuy nhiên tôi cũng muốn lưu ý bạn một điều. Nhóm C rất khác với nhóm Đ. Tôi đã chứng kiến nhiều người thuộc nhóm C rất thành công, sang nhượng công ty của mình với giá hàng triệu đô. Những người này có khuynh hướng cho rằng số tiền khổng lồ họ kiếm được đã minh chứng cho chỉ số thông minh IQ của họ, cho nên họ huênh

hoang đổ hết tiền vào đầu tư ở nhóm Đ để rồi trắng tay phá sản. Cuộc chơi cũng như luật chơi đều rất khác nhau ở mỗi nhóm. Và đó chính là lý do tại sao tôi hoàn toàn đề cao sự học hỏi lên trên bản ngã của mình.

Và cũng giống như trường hợp tìm kiếm sự ổn định về tài chánh, có thể đứng ở hai nhóm sẽ mang lại nhiều ổn định hơn trên con đự đi đến sự tự do về tài chánh.

CHỌN LỰA HƯỚNG ĐI

Đó là những lối kiếm tiền khác nhau mà bạn có thể lựa

chọn. Điều không may là hầu hết mọi người đều chọn con đường tìm kiếm sự ổn định việc làm. Khi nền kinh tế bắt đầu chao đảo, họ lại càng bám nhiều hơn vào sự bảo đảm việc làm đầy tuyệt vọng. Cuối cùng, cả cuộc đời họ bị kẹt mãi vào đó.

Ở một mức tối thiểu, tôi đề nghị chúng ta nên học hỏi về sự ổn định tài chánh, mà từ đó sẽ đem lại cho chúng ta sự tự tin không những trong công việc mà cả khả năng kiếm được tiền của chính mình trước bất cứ mọi thăng trầm. Họ sẽ kiếm

được tiền khi những kẻ đầu tư tay mơ hoảng sợ và bán tháo mọi thứ mà lẽ ra khi ấy, những tay đó nên tận dụng cơ hội mua vào. Điều đó giải thích tại sao tôi không cảm thấy sợ hãi khi có những biến động kinh tế đang xảy ra, bởi vì sự biến động cũng đồng nghĩa với sự sang tay của cải trong xã hội từ nhóm người này sang nhóm người khác.

NGƯỜI CHỦ KHÔNG LÀM CHO BẠN GIÀU CÓ

Những biến động kinh tế đang xảy ra trên thế giới

nguyên do một phần từ việc sang nhượng hay mua đứt giữa các công ty. Mới đây không lâu, một người bạn sang nhượng công ty của mình. Người bạn của tôi kiếm thêm được 15 triệu đô bỏ vào tài khoản ngân hàng, trong khi các nhân viên của anh ta phải lo đi kiếm việc mới.

Bữa tiệc chia tay ắp đầy nước mắt cứ ngấm ngầm chực trào những đợt sóng phẫn nộ và oán giận. Mặc dù anh ta trả các nhân viên lương c, hầu hết các nhân viên chẳng khấm khá gì hơn so với ngày đầu họ vào làm

việc cho công ty. Nhiều người cay đắng phát hiện ông chủ của mình đã trở nên giàu có trong suốt những năm tháng họ làm việc quần quật, lãnh lương và trang trải chi phí sinh hoạt hàng ngày.

Thực tế là người chủ không có bổn phận làm cho bạn giàu có, mà chỉ có bổn phận làm sao mỗi tháng các nhân viên nhận đủ số lương theo thỏa thuận hợp đồng lao động. Nếu bạn muốn giàu, đó là việc của bạn. Và công việc làm giàu đó lẽ ra nên bắt đầu ngay từ lúc bạn lãnh lương. Nếu bạn không biết

quản lý tiền bạc, cho dù có bao nhiêu tiền trên thế giới này cũng không làm bạn giàu lên. Còn ngược lại, nếu bạn biết xài tiền khôn ngoan và học hỏi cách làm giàu ở nhóm C hoặc Đ, bạn đang đi trên con đường tự mình làm giàu và nhất là sẽ đạt đến đích của sự tự do hoàn toàn về tài chánh.

Người bố giàu thường nói với tôi và với con của mình, "Sự khác nhau duy nhất giữa một người nghèo và một người giàu chính là họ làm gì trong những lúc rảnh rỗi".

Tôi đồng ý với nhận xét đó.

Tôi nhận thấy có nhiều người mỗi lúc mỗi bận rộn, và thời gian rảnh rỗi trở nên hiếm hoi và quý như vàng. Thế nhưng, tôi đề nghị nếu bạn lúc nào cũng bận rộn, hãy cố bận rộn ở cả hai phía của tứ đồ. Nếu bạn thực hiện điều đó, bạn sẽ có nhiều cơ hội tìm được nhiều thời gian rảnh hơn và tự do hơn về tiền bạc. Khi ở công sở, bạn hãy làm việc chăm chỉ. Làm ơn đừng đọc tạp chí Wall Street[9] trong lúc làm việc. Chủ của bạn sẽ tôn trọng bạn hơn và đánh giá bạn cao hơn. Những gì bạn

làm sau giờ làm việc với đồng lương của mình trong những lúc rảnh rỗi mới thực sự quyết định tương lai của bạn. Nếu bạn cứ lo làm việc quần quật ở phía bên trái tứ đồ, bạn sẽ làm cực suốt đời. Còn nếu bạn làm việc quần ật ở phía bên phải tứ đồ, bạn sẽ có cơ hội đạt đến tự do.

CON ĐƯỜNG TÔI ĐỀ NGHỊ

Nhiều người thuộc phải bên trái tứ đồ thường hỏi tôi, "Theo ông tôi nên đi theo con đường nào?" Tôi đề nghị con đường mà người bố giàu đã chỉ cho

tôi, con đường mà Perot, Bill Gates và những nhà tỷ phú khác đã đi theo. Con đường đó như vầy.

Đôi khi, tôi nhận được phản ứng thế này, "Tôi muốn trở thành nhà đầu tư hơn".

Khi đó, tôi trả lời, “Vậy thì bạn cứ “xéo rào” thẳng đến nhóm Đ nếu như bạn có nhiều tiền và nhiều thời gian rảnh. Còn không, con đường mà tôi đề nghị với bạn sẽ an toàn hơn rất nhiều”.

Hầu hết mọi người đều không có nhiều tiền và nhiều thời gian, cho nên họ đã phản ứng lại, “Vậy thì lý do nào mà ông nghĩ tôi nên “xé rào” tới nhóm C trước?”

Tôi đã mất hơn cả tiếng đồng hồ để giải thích, và những điều đó tôi không muốn đi sâu chi tiết ở chương này. Tuy nhiên

tôi có thể tóm tắt một số lý do như sau.

1. Kinh nghiệm và hiểu biết – Nếu bạn thành công ngay trong nhóm C, bạn càng có nhiều cơ hội thành công trong nhóm Đ width="24" align="justify">“Người nhóm Đ đầu tư vào nhóm C”.

Nếu ngay từ đầu bạn có thể tạo cho mình một đầu óc kinh doanh vững vàng, bạn có thể trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn bởi vì bạn có thể đánh giá chính xác hơn đâu là những công ty tốt. Những nhà đầu tư đúng nghĩa thường đầu tư vào

những người nhóm C thành công và có hệ thống hoạt động ổn định. Rất rủi ro khi đầu tư cho những người nhóm L hoặc T vốn không phân biệt được đâu là sự khác nhau giữa một sản phẩm và một hệ thống, hoặc thiếu những kỹ năng lãnh đạo tài giỏi.

2. Nguồn vốn – Nếu bạn làm chủ một doanh nghiệp đang trên đà phát triển, bạn sẽ có nhiều thời gian hơn và nhiều vốn hơn hỗ trợ cho những hoạt động đầu tư lên xuống của bạn trong thời gian nhóm Đ.

Rất nhiều lần, tôi đã gặp

nhiều người thuộc nhóm L hoặc T có nguồn vốn rất eo hẹp, cho nên họ không đủ sức chịu nỗi bất cứ thua lỗ đầu tư nào. Chỉ qua một cơn biến động thị trường, họ hoàn toàn bị mất sạch vì họ đã chơi ở mức "hết ga" túi tiền của mình.

Đầu tư, trên thực tế, chẳng qua chỉ là tập trung vốn và hiểu biết ở mức cao độ. Đôi khi, bạn phải mất nhiều tiền và thời gian để có được hiểu biết đó. Nhiều nhà đầu tư thành công thường thất bại trước đó nhiều lần. Những người thành công đều biết sự chiến thắng thường

là một ông thầy rất tệ hại. Hiểu biết và kinh nghiệm chỉ có được từ sự lầm lỗi, và trong thế giới nhóm Đ, cái giá của sự lầm lỗi chính là tiền. Nếu bạn không có vốn lẫn kinh nghiệm, cứ cố trở thành nhà đầu tư sẽ chẳng khác nào tự giết chết mình.

Khi trở thành người nhóm C t bạn không những tự trang bị cho mình những kỹ năng cần thiết mà cả nguồn vốn để có thể mạnh dạn tiến xa hơn vào thế giới của nhóm Đ. Công ty do bạn làm chủ và phát triển sẽ cung cấp cho bạn nguồn tiền cần thiết để tham gia cuộc chơi một khi bạn có đủ hiểu biết về thế giới này. Một khi bạn đã có được những kỹ năng và kinh nghiệm trở thành một nhà đầu tư giỏi, bạn sẽ hiểu được tại sao tôi lại dám nói, "Không phải lúc nào cũng nhất thiết có tiền mới tạo ra tiền".

TIN MỪNG

Một tin mừng là sự thành công trong nhóm C lại trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Nguyên nhân là vì các đột phá và bước tiến kỹ thuật đã làm cho mọi thứ trở nên thuận tiện, dễ dàng, và chính kỹ thuật cũng đã làm cho việc thành công trong nhóm C trở nên dễ dàng. Dĩ nhiên mặc dù sẽ không dễ bằng việc đi kiếm một việc làm có mức lương trung bình, các hệ thống đã trở nên có sẵn cho nhiều người hơn

dám đặt chân "xé rào" vào thế giới nhóm C và muốn thành công ở đó.

CHƯƠNG 4

Ba kiểu hệ thống kinh doanh

Trên con đường "xé rào" vào nhóm C, hãy luôn ghi nhớ mục đích của bạn là làm chủ một hệ thống và mướn người vận hành hệ thống đó cho bạn. Bạn có thể tự mình lập một hệ thống riêng hoặc tìm mua một hệ thống có sẵn. Hãy coi hệ thống đó như một cây cầu nối mà nhờ đó bạn có thể vượt qua một cách an toàn từ phía bên trái

sang phía bên phải của Kim tứ đồ. Cây cầu đó sẽ giúp bạn đi đến bờ tự do về tài chánh.

Có ba kiểu hệ thống kinh doanh hiện đang được áp dụng phổ biến hiện nay, đó là:

1. Những tập đoàn thuộc mô hình công ty truyền thống – đây là nơi bạn tự tạo một hệ thống cho mình align="justify">2. Hình thức mua lại đặc quyền kinh doanh (franchises) – đây là nơi bạn mua một hệ thống có sẵn.

3. Tiếp thụ kiểu mạng lưới (network marketing) – đây là nơi bạn mua để hòa nhập

thành một phần của một hệ thống có sẵn.

Một kiểu hệ thống đều có ưu điểm và khuyết điểm riêng nhưng cả ba đều dẫn đến cùng một mục đích. Nếu được vận hành đúng cách, mỗi hệ thống sẽ tạo cho bạn một nguồn thu nhập ổn định mà không đòi hỏi chủ nhân của nó phải bỏ sức ra vận hành khi một hệ thống được thiết lập và đi vào hành động. Vấn đề nằm ở chỗ thiết lập được hệ thống và đưa nó vào quỹ đạo vận hành.

Vào năm 1985, khi mọi người hỏi: "Tại sao anh chị lâm

vào cảnh không nhà?”, hai vợ chồng chúng tôi chỉ trả lời, “Chúng tôi đang xây cho mình một hệ thống kinh doanh”.

Hệ thống kinh doanh đó của chúng tôi là một sự pha trộn giữa kiểu quản lý công ty theo mô hình truyền thống với kiểu mua lại đặc quyền kinh doanh. Như đã trình bày, nhóm C đòi hỏi phải có hiểu biết và kinh nghiệm trong việc quản lý hệ thống cũng như con người.

Quyết định xây nên một hệ thống riêng cho mình đòi hỏi rất nhiều công sức. Tôi đã từng thử nghiệm cách làm này và kết quả công ty do tôi thành lập đã thất bại tan tành. Mặc dù trong những năm đầu công

ty phát triển rất tốt, nhưng đến năm thứ năm công ty bất ngờ lâm vào tình trạng phải tuyên bố phá sản. Khi chúng tôi thành công, chúng tôi đã không chuẩn bị kịp cho một hệ thống đầy đủ. Hệ thống bắt đầu đổ vỡ cho dù chúng tôi có làm việc cực hơn đi chăng nữa. Chúng tôi có cảm giác mình như đang một con tàu lộng lẫy bị lủng đáy và chúng tôi không tài nào tìm ra được chỗ nứt. Trong khi cố mọi cách tìm ra chỗ nứt, chúng tôi vẫn không thể tát nước ra kịp để phát hiện chỗ nứt và trám kín chỗ nứt ấy.

Nhưng cho dù chúng tôi có phát hiện được, chúng tôi vẫn không chắc mình có thể bít kịp lỗ thủng ấy hay không.

CON CÓ THỂ MẤT TỪ HAI ĐẾN BA DOANH NGHIỆP

Lúc còn đi học, người bố giàu đã kể cho tôi và con của Người là Người đã từng làm mất một doanh nghiệp ở lứa tuổi hai mươi. "Đó là sự kiện đau đớn nhất nhưng cũng đáng giá nhất trong đời ta", Người kể: "Ta càng chán ghét kỷ niệm đó bao nhiêu, ta lại càng học thêm được nhiều bấy nhiêu làm cách nào sửa chữa thất bại đó để có

thể thắng lớn sau này".

Khi biết tôi đang rắp tâm mở cho mình một doanh nghiệp riêng, người bố giàu nói: "Con có thể mất từ hai đến ba doanh nghiệp trước khi con có thể lập ra một doanh nghiệp thực sự thành công và tồn tại lâu dài".

Người đã huấn luyện Mike, con của Người để có thể thừa hưởng cơ nghiệp của Người. Trong khi đó, bố ruột của tôi chỉ là một công chức nhà nước và Người chẳng có một cơ ngơi nào giao lại cho tôi. Tôi phải lập nghiệp từ chính đôi tay của mình.

THẤT BẠI LÀ MẸ THÀNH CÔNG

"Thất bại là mẹ thành công" người bố giàu luôn nhắc. ***"Các con chỉ có thể học được nhiều nhất về chính bản thân mình khi bị thất bại. Do đó, các con đừng bao giờ sợ bị thất bại***. Thất bại chỉ là một phần trong quá trình thành công. Các con không thể nào thành công mà không bao giờ bị thất bại. Những người thất bại chính là những người chưa nếm mùi thất bại bao giờ".

Lời nói đó của Người có lẽ là một cảnh báo trước đối với tôi, bởi vì cho đến năm 1984, tôi đã làm mất doanh nghiệp thứ ba của mình. Khi tôi gặp Kim – vợ tôi, tôi đã từng kiếm được hàng triệu đô để rồi hoàn toàn tay trắng và phải làm lại mọi thứ từ đầu. Tôi biết chắc chắn là nàng đã không cưới tôi vì tiền bởi vì lúc ấy tôi không còn một đồng xu dính túi. Khi tôi tâm sự với Kim là tôi sẽ lập lại một doanh nghiệp lần thứ tư, nàng đã không bỏ rơi tôi.

"Em sẽ sát cánh bên anh cùng xây dựng nó", và nàng đã

giữ đúng lời những gì hứa với tôi. Cùng với một người bạn khác, chúng tôi đã lập nên một hệ thống kinh doanh có 11 chi nhánh khắp thế giới, cứ tạo ra tiền cho chúng tôi bất kể chúng tôi có bỏ sức ra làm việc hay không. Con đường đi đến sự thành công ấy từ tay trắng đã tước bao mồ hôi, nước mắt và xương máu của chúng tôi. Khi chúng tôi thành công, cả hai người bố đều rất vui mừng và thành thật chúc mừng tôi, mặc dù cả hai đều đã bị mất tiền khi đầu tư vào những công ty thử nghiệm ban đầu của tôi lúc tôi

còn tập tễnh bước đi trong thế giới của nhóm C.

CHƯỚNG NGẠI KHÓ NHẤT

Mike, con của người bố giàu, thường nói với tôi, “Mình sẽ không bao giờ biết được là mình có thể thực hiện được những gì mà bạn và bố của mình đã làm hay không. Mình được giao cho một hệ thống, và những gì mình làm chỉ là học cách vận hành hệ thống đó mà thôi” align="justify">Tôi chắc chắn là anh có thể tạo ra cho

mình một hệ thống thành công bởi vì anh đã tiếp thu hết những gì mà bố anh dạy. Thế nhưng tôi hoàn toàn hiểu ý anh muốn ám chỉ điều gì. Khi xây dựng một doanh nghiệp từ tay trắng, phần khó nhất nằm ở hai chướng ngại: hệ thống, và những người xây dựng hệ thống đó. Nếu cả hệ thống lẫn nhân sự không chặt chẽ, khả năng thất bại sẽ rất cao. Đôi khi, thật khó mà biết vấn đề phát sinh từ đâu – từ nguồn nhân sự hay từ hệ thống, đã gây ra sự thất bại đó.

TRƯỚC THỜI CÓ HÌNH THỨC FRANCHISE

Khi người bố giàu bắt đầu dạy tôi về cách trở thành một người nhóm C, thời ấy chỉ có một kiểu kinh doanh. Đó là kiểu làm ăn lớn của một đại công ty gần như độc quyền trong một tỉnh lẻ. Chỗ chúng tôi ở Hawaii có một nhà máy sản xuất đường nhưng lại gần như khống chế hết mọi thứ, bao gồm những chuyện kinh doanh lớn khác. Thời ấy, hoặc là làm ăn lớn với hình thức đại công ty, hoặc là

theo kiểu gia đình chứ rất ít có những hình thức làm ăn khác nằm trong khoảng giữa.

Để có thể đạt đến bậc thang lãnh đạo trong những đại công ty lớn nhất chắc chắn không phải là mục tiêu của những người như hai người bố của tôi. Những cộng đồng thiểu số như người Nhật, người Tàu và người Hawaii chỉ làm việc trên cánh đồng và không bao giờ được phép đứng vào hàng ngũ quản lý của công ty cả. Cho nên người bố giàu đã học mọi thứ bằng cách thử nghiệm và sửa sai.

Khi tôi bắt đầu vào trung học, chúng tôi đã nghe đồn về khái niệm "franchise" nhưng hình thức kinh doanh kiểu ấy không xuất hiện ở thị trấn bé xíu chỗ chúng tôi ở. Cết gì cả về tiệm bán bánh mì kẹp thịt McDonald hay gà rán KFC. Khi tôi học hỏi với người bố giàu, những khái niệm ấy hoàn toàn lạ lẫm với chúng tôi. Và rồi chúng tôi cứ liên tiếp nghe tin đồn về những hình thức kinh doanh kiểu ấy, nào là "bất hợp pháp", nào là "trò lường gạt bịp bợm", "nguy hiểm". Tất nhiên, một khi những lời đồn ấy đến

tai người bố giàu, Người đã mua vé máy bay đến California để kiểm tra tin đồn hơn là chỉ nghe theo một cách mù quáng. Khi trở về, Người chỉ nói với chúng tôi: "Franchises sẽ là một cuộc cách mạng của tương lai", và Người đã mua lại đặc quyền kinh doanh của cả hai thương hiệu ấy. Khi xã hội bắt đầu dấy lên trào lưu "franchise" và hình thức ấy bắt đầu trở nên phổ biến, cũng là lúc Người trở thành triệu phú. Người bán lại những đặc quyền kinh doanh đó cho những người khác muốn nắm lấy cơ hội làm ăn riêng

cho chính mình.

Tôi nhớ có lần đã hỏi Người mua lại một đặc quyền kinh doanh đó cho riêng tôi, Người cản ngay: "Ta không bán cho con. Con đã học được từ ta rất nhiều cách xây dựng riêng cho mình một hệ thống kinh doanh. Con đừng ngừng lại ở đó. Hình thức franchise chỉ dành cho những ai không muốn tự mình tạo ra hay không biết cách tạo ra một hệ thống cho riêng mình. Hơn nữa, con làm gì có 250.000 đô để mua lại đặc quyền đó".

Ngày nay, thật khó mà tưởng

tượng không có thành phố hiện đại nào trên thế giới lại không có bánh mì kẹp thịt McDonald, gà rán KFC, hay bánh pizza của Pizza Hut ở mỗi góc phố. Thế nhưng cách đây không lâu thôi, những cửa hàng kinh doanh kiểu ấy nào có tồn tại. Và tôi vẫn còn nhớ mãi cái thời "tiền sử" ấy trong suốt cuộc đời của mình.

LÀM SAO HỌC ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NHÀ DOANH NGHIỆP?

align="justify">

Tôi đã học trở thành một nhà

doanh nghiệp bằng cách phụ việc cho người bố giàu. Cả con của Người lẫn tôi đều là những người làm công lãnh lương học cách trở thành chủ doanh nghiệp. Đó cũng là con đường mà nhiều người đã đi qua, con đường "vừa làm vừa học". Và đó cũng chính là cách mà nhiều gia đình giàu sụ đã vận dụng để giáo dục và truyền đạt kinh nghiệm qua bao thế hệ.

Vấn đề ở chỗ, không phải ai cũng có may mắn để được học hỏi những kinh nghiệm "sau hậu trường" ấy trong thế giới của nhóm C. Hầu hết các

“chương trình đào tạo quản lý” trong các công ty lớn chỉ dừng lại ở mục đích của chương trình – đó là công ty chỉ đào tạo bạn trở thành nhà quản lý mà thôi. Rất ít công ty dám đào tạo cho nhân viên mình trở thành những người thuộc nhóm C đúng nghĩa.

Thông thường, mọi người hay bị kẹt lại ở nhóm T trong cuộc hành trình đến thế giới nhóm C. Sở dĩ như vậy chủ yếu là vì mọi người không phát triển được một hệ thống vững mạnh, cho nên họ đành chịu chấm dứt cuộc hành trình bằng cách trở

thành một phần hòa nhập với hệ thống. Những người nhóm C thành công chính là những người thiết lập được một hệ thống vận hành mà không cần có sự can thiệp hay bỏ sức của họ vào.

Có ba cách bạn có thể rút ngắn con đường đi trên thế giới của nhóm C.

1. Tìm một người đỡ đầu. Người bố giàu là người đỡ đầu của tôi. Người đỡ đầu là người đã làm ăn qua những gì bạn muốn làm... và đã thành công. Đừng tìm người cố vấn. Người cố vấn chỉ là kẻ biết bảo bạn

làm thế nào trong khi bản thân người ấy có thể chưa từng làm qua bao giờ. Hầu hết những người cố vấn đều thuộc nhóm T. Thế giới lúc nào cũng đầy ắp những người nhóm T thích cố vấn cho bạn làm thế nào trở thành người nhóm C hay nhóm L. Người bố giàu của tôi là người đỡ đầu nhưng không phải là người cố vấn.

Một trong những bí quyết lớn nhất của Người là:

"Hãy thận trọng với lời tư vấn mà con nghe được. Trong khi con phải luôn rộng mở đầu óc để sẵn sàng tiếp thu cái mới,

hãy dè chừng xem trước hết lời khuyên đó đến từ nhóm người nào”.

Người bố giàu đã dạy tôi về những hệ thống và làm thế nào lãnh đạo mọi người, chứ không phải quản lý mọi người. Các nhà quản lý thường coi cấp dưới như hàng yếu kém. Trong khi đó, các nhà lãnh đạo phải chỉ đạo những người khác khôn ngoan hơn mình.

Nếu bạn muốn tìm đọc một quyển sách tuyệt vời về những bài học cơ bản bắt đầu từ lập một hệ thống cho riêng mình, hãy tìm đọc quyển *Huyền thoại*

E của Michael Gerber. Đối với những ai muốn học cách lập ra cho mình một hệ thống, quyển sách đó thật vô giá.

Một lối học truyền thống về những hệ thống là lấy bằng MBA (Cao học về Quản trị Kinh doanh) của một trường nổi tiếng và nhanh chóng leo thang cấp bậc trong con đường sự nghiệp với một tập đoàn lớn. Bằng MBA trở nên quan trọng bởi vì bạn sẽ học được những cơ bản về kế toán, cũng như mối liên hệ giữa những con số tài chánh với những hệ thống kinh doanh trong một doanh

nghiệp. Tuy nhiên, chỉ có bằng MBA không nhất thiết có nghĩa là bạn có thể trở nên sành sỏi trong việc vận hành tất cả các hệ thống, vốn cùng tạo thành một guồng máy kinh doanh hoàn hảo.

Để có thể học được mọi hệ thống cần thiết có được trong một công ty, bạn phải mất từ 10 đến 15 năm làm việc và học hết những khía cạnh ngóc ngách trong chuyện kinh doanh. Sau đó, bạn có thể chuẩn bị từ chức và tự lập doanh nghiệp cho mình. Làm việc cho một đại công ty thành

công cũng giống như việc học hỏi với người đỡ đầu của bạn.

Cho dù có người đỡ đầu hoặc cho dù có tích lũy nhiều kinh nghiệm, phương pháp này đều đòi hỏi bạn phải bỏ ra nhiều công sức. Tạo ra một hệ thống cho riêng mình đòi hỏi có nhiều thử nghiệm sai-sửa, chi phí về mặt pháp lý ban đầu và các công việc thủ tục giấy tờ khác. Tất cả những chuyện này cũng sẽ phát sinh đồng thời khi bạn đang phát triển và tranh thủ nguồn nhân lực làm việc cho bạn.

2. Đặc quyền kinh doanh

(franchises). Một cách khác học về hệ thống là mua một đặc quyền kinh doanh. Khi bạn mua lại đặc quyền kinh doanh, bạn cũng đang mua lấy một hệ thống kinh doanh "đã được thử nghiệm và chứng minh thành công". Có nhiều đặc quyền kinh doanh hoàn hảo.

Khi mua lại một hệ thống bằng đặc quyền kinh doanh, thay vì thử tạo cho mình một hệ thống, bạn có thể tập trung vào việc phát triển nguồn nhân sự cho mình. Mua lại hệ thống đã giúp cho bạn giảm bớt một gánh nặng khi bạn chỉ đang tập

tễnh học cách trở thành một nhà doanh nghiệp. Lý do tại sao nhiều ngân hàng cho vay tiền mua đặc quyền kinh doanh hơn là những doanh nghiệp nhỏ mới được thành lập là vì các ngân hàng nhận biết được tầm quan trọng của các hệ thống, và việc khởi sự lập nghiệp bằng một hệ thống tứ đồ hiệu quả sẽ làm giảm rủi ro cho vay của các ngân hàng.

Thế nhưng tôi xin lưu ý thận trọng một điều đối với những bạn mua lại đặc quyền kinh doanh. Các bạn hãy làm ơn đừng vướng vào kiểu người

nhóm T, tức là người "muốn tự mình làm mọi việc". Nếu bạn mua một đặc quyền kinh doanh, hãy trở thành một người nhóm L. Hãy làm chính xác theo những gì mà người bán đặc quyền yêu cầu bạn. Không có gì tồi tệ hơn là xảy ra kiện tụng tranh chấp giữa người bán và người mua đặc quyền kinh doanh. Sở dĩ xảy ra tranh chấp là vì những người đi mua hệ thống lại muốn vận hành hệ thống đó theo cách của mình chứ không phải cách mà người bán muốn hệ thống đó vận hành như vậy. Nếu bạn muốn

làm theo cách của mình, bạn hãy làm điều đó khi nào bạn đã làm chủ được cả hệ thống lẫn nguồn nhân lực.

Người bố có học thức cao của tôi đã thất bại khi Người mua lại đặc quyền kinh doanh một hiệu kem nổi tiếng và đắt tiền. Mặc dù hệ thống hoàn hảo, nhưng việc kinh doanh đó vẫn bị thất bại ê chề. Theo tôi, chuyện kinh doanh đó thất bại là vì những người hùn vốn với Người chỉ là những người kiểu nhóm L hay T không biết làm gì khi việc kinh doanh trở nên bết bát, và đã không yêu cầu sự hỗ

trợ của công ty mẹ. Kết quả, các đối tác tranh chấp với nhau và việc kinh doanh cứ thế mà càng tồi tệ hơn. Họ đã quên một điều cơ bản là một người chủ doanh nghiệp thực sự không chỉ là chủ một hệ thống, mà còn lệ thuộc rất nhiều vào khả năng vận hành hệ thống đó.

CÁC NGÂN HÀNG SẼ KHÔNG CHO VAY TIỀN ĐỐI VỚI NHỮNG NGƯỜI KHÔNG CÓ HỆ THỐNG

Nếu ngân hàng đã không cho những doanh nghiệp nhỏ, không có hệ thống vay tiền, thì tại sao bạn lại phải đầu tư vào họ? Gần như mỗi ngày đều có người tìm đến tôi với những kế hoạch kinh doanh của hy vọng chúng tôi có thể bỏ tiền đầu tư vào những ý tưởng kinh doanh hay dự án làm ăn của họ.

Hầu như tôi đều bác bỏ lời đề nghị của họ chỉ vì một nguyên nhân duy nhất. Những người đến tìm tôi đầu tư đều không phân biệt được sự khác nhau giữa một sản phẩm và một hệ thống. Tôi có những người bạn

(vốn là ca sĩ) đến mời tôi đầu tư vào đĩa nhạc mới của họ, còn những người khác muốn nhờ tôi giúp thành lập tổ chức phi lợi nhuận mới để cải thiện thế giới. Mặc dù tôi có thể rất thích dự án đó, sản phẩm đó hay con người đó, tôi đều chối từ họ bởi vì họ hầu như không có kinh nghiệm gì trong việc tạo ra và vận hành một hệ thống kinh doanh.

Việc anh hát hay không có nghĩa là anh hiểu được về hệ thống tiếp thị, hay hệ thống về tài chánh kế toán, hệ thống bán hàng, hệ thống thuê mướn

nhân công và đuổi việc, hệ thống luật pháp, và nhiều những hệ thống khác đã cùng tạo ra một doanh nghiệp kinh doanh có thể sống còn tồn tại và vươn lên thành công trong thế giới kinh doanh.

Để một doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển lâu dài, 100 phần trăm các hệ thống trong doanh nghiệp phải hoạt động và rõ ràng. Lấy thí dụ:

Một chiếc phi cơ là hệ thống của những hệ thống. Nếu chiếc phi cơ cất cánh và giả dụ hệ thống xăng không hoạt động, chắc chắn sẽ rớt máy bay ngay.

Điều đó cũng xảy ra tương tự đối với một doanh nghiệp. Không phải những hệ thống bạn biết sẽ là đầu mối phát sinh các vấn đề, mà chính là những hệ thống bạn không biết đến mới là nguy cơ làm cho bạn bị thất bại tan tành.

Cơ thể con người là một hệ thống của mọi hệ thống. Hầu hết chúng ta đều có người thân của mình qua đời do một trong những hệ thống cơ thể động, chẳng hạn như hệ thống tuần hoàn đã gây bệnh lây lan cho tất cả những hệ thống khác trong cơ thể.

Đó là lý do tại sao xây dựng một hệ thống kinh doanh được thử nghiệm và thành công không phải là điều dễ dàng tí nào. Chính những hệ thống bạn quên bẵng đi hay không chú ý tới mới là nguồn gốc gây ra những thảm kịch và vỡ nợ. Đó cũng là lý do tại sao tôi ít khi đầu tư vào một người nhóm L hay T có một sản phẩm mới hay một ý tưởng kinh doanh mới. Những nhà đầu tư chuyên nghiệp có khuynh hướng đầu tư vào những hệ thống đã được chứng minh trong thế giới kinh doanh, được vận hành bởi

những người có kinh nghiệm già dặn.

Cho nên, nếu như ngân hàng chỉ cho vay những hệ thống đã được thử nghiệm và thành công, và quan tâm đến người nào sẽ được bổ nhiệm vào vị trí vận hành hệ thống đó, thế thì bạn cũng nên làm y như vậy – nếu như bạn muốn trở thành một nhà đầu tư khôn ngoan.

3. Tiếp thị hệ thống. Còn được gọi là tiếp thị đa cấp hoặc các hệ thống phân phối trực tiếp. Cũng như với các đặc quyền kinh doanh, ban đầu xã hội cố gạt tiếp thị hệ thống ra

ngoài vòng pháp luật, và tôi biết có những quốc gia đã thành công trong chuyện đó hay nghiêm cấm khắt khe hình thức kinh doanh đó. Bất kỳ một hệ thống hay một ý tưởng mới nào nảy sinh trong thời đó cũng đều bị cho là "kỳ quặc và đáng nghi ngờ". Lúc đầu, tôi cũng cho tiếp thị hệ thống là một trò lường gạt. Nhưng sau nhiều năm, khi tôi đã nghiên cứu những hệ thống khác nhau phát sinh qua tiếp thị hệ thống và chứng kiến nhiều người bạn của mình trở nên thành công trong kiểu kinh doanh này, tôi

đã thay đổi quan điểm của mình.

Sau khi tôi bỏ thành kiến của mình và bắt đầu bỏ công tìm hiểu về tiếp thị hệ thống, tôi nhận thấy rằng đã có nhiều người xây dựng cho mình những hệ thống tiếp thị hệ thống một cách lương thiện và cần mẫn. Khi gặp được họ, tôi có thể thấy tác động của những hệ thống kinh doanh này lên đời sống và tương lai tài chánh của rất nhiều người khác. Chỉ cần bỏ ra một khoản phí gia nhập vừa phải (thường khoảng 200 đô Mỹ), mọi người có thể

mua vào một hệ thống sẵn có và có thể bắt tay xây ngay cho mình một công việc kinh doanh. Nhờ vào những bước tiến khổng lồ trong công nghệ máy tính, các tổ chức này hoàn toàn được tự động hóa, và những công việc nhức đầu như thủ tục giấy tờ, xử lý đơn đặt hàng, phân phối, kế toán và những công việc phát sinh khác hầu như toàn bộ đều được quản lý bởi các hệ thống chương trình phần mềm tiếp thị hệ thống. Những nhà phân phối mới có thể dồn hết sức của mình vào việc xây dựng kinh

doanh thông qua việc chia sẻ cơ hội làm ăn được tự động hóa này, thay vì phải lo lắng nhức đầu về những thủ tục ban đầu trong giai đoạn sơ khai của một doanh nghiệp nhỏ.

Một trong những người bạn thân của tôi từng kiếm được hàng tỷ đô làm ăn từ đầu tư bất động sản vào năm 1997, vừa mới ký hợp đồng làm một nhà phân phối tiếp thị hệ thống và bắt đầu lập nghiệp kinh doanh cho mình. Tôi rất ngạc nhiên khi thấy anh cần mẫn chăm chút cho công việc kinh doanh tiếp thị hệ thống của mình bởi

vì rõ ràng anh không cần tiền. Khi tôi hỏi anh lý do, anh đã giải thích như vầy:

"Tôi đã đi học để trở thành một kế toán viên chuyên nghiệp, sau đó tôi lấy được bằng MBA về tài chánh. Khi mọi người hỏi tôi cách làm giàu, tôi đã kể lại và chia sẻ với họ kinh nghiệm về những giao dịch địa ốc hàng triệu đô và mức thu nhập "thụ động" hàng trăm ngàn đô tôi kiếm được mỗi năm từ đầu tư bất động sản của mình. Và tôi nhận thấy thường thì mọi người thối chí rút lui và ngượng ngùng bỏ đi. Cả anh và

tôi đều biết rằng cơ hội đầu tư địa ốc hàng triệu đô như thế hoàn toàn nằm ngoài tầm tay của họ, bởi vì ngoài việc không có kiến t kinh nghiệm, họ cũng không có nhiều vốn để đầu tư. Cho nên tôi đã bắt đầu tìm kiếm một con đường mà tôi có thể giúp họ đạt được mức thu nhập thụ động như tôi đã kiếm được từ chuyện kinh doanh địa ốc của mình, mà không cần phải quay lại học hết 6 năm và bỏ thêm 12 năm đầu tư trên lĩnh vực địa ốc. Tôi tin rằng tiếp thị hệ thống có thể giúp mọi người có cơ hội kiếm được thu

nhập thụ động trong khi họ vẫn có thể học cách trở thành những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Đó là lý do tại sao tôi đã đề nghị hình thức tiếp thị hệ thống với họ. Cho dù họ có ít tiền đi chăng nữa, họ vẫn có thể đầu tư "số vốn tạo ra từ mồ hôi công sức của mình" trong vòng 5 năm và có thể kiếm được một mức thu nhập thụ động cần thiết cho những mối đầu tư thực thụ. Khi phát triển công việc làm ăn của mình, họ lại còn có thời gian rảnh rỗi để học hỏi thêm cũng như kiếm được nhiều vốn hơn để có thể

cùng tôi nhắm vào những mối đầu tư lớn".

Người bạn của tôi đã gia nhập vào một công ty tiếp thị hệ thống làm nhà phân phối sau khi nghiên cứu nhiều công ty khác nhau, và bắt đầu thiết lập quan hệ làm ăn theo kiểu tiếp thị hệ thống với những người muốn hùn vốn đầu tư với anh sau này. Hiện tại, anh ta đang ăn nên làm ra trong hệ thống kinh doanh tiếp thị hệ thống cũng như chuyện đầu tư của mình. Anh bảo tôi, "Ban đầu tôi làm điều này chỉ vì muốn giúp mọi người kiếm ra

tiền để đầu tư, vậy mà giờ đây tôi lại càng trở nên giàu có từ chuyện kinh doanh hoàn toàn mới mẻ này".

Cứ mỗi tháng anh mở hai lớp học vào thứ Bảy. Trong lớp học đầu, anh dạy mọi người về các hệ thống kinh doanh và nguồn nhân lực, hoặc cách trở thành một nhà doanh nghiệp thành đạt. Vào buổi học thứ hai, anh dạy họ về kiến thức tài chánh và sự thông minh về tiền bạc. Anh dạy họ trở thành những nhà đầu tư có hiểu biết. Các lớp học của anh cứ mỗi lúc một đông.

Con đường anh đề nghị hoàn toàn giống con đường mà tôi đã đề nghị với bạn trước đây.

MỘT FRANCHISE CÁ NHÂN

Và đó chính là lý do tại sao ngày nay tôi luôn khuyến khích

mọi người hãy xem xét đến hình thức tiếp thị hệ thống. Nhiều đặc quyền kinh doanh nổi tiếng đòi hỏi trong túi bạn phải có từ một triệu đô trở lên. Tiếp thị hệ thống chẳng khác nào một đặc quyền kinh doanh cá nhân, và bạn chỉ tốn khoảng 200 đô để mua nó.

Tôi biết hình thức kinh doanh tiếp thị hệ thống đòi hỏi nhiều công sức. Nhưng sự thành công ở bất cứ nhóm nào cũng đòi hỏi sự làm việc cật lực. Về mặt cá nhân, tôi chưa kiếm được đồng thu nhập nào như một nhà phân phối tiếp thị hệ thống. Tôi

đã nghiên cứu nhiều công ty tiếp thị hệ thống khác nhau, cũng như những chính sách thăng thưởng và giảm giá của họ. Trong quá trình tìm hiểu, thực sự tôi có gia nhập một vài công ty nhưng chỉ với tư cách một người tiêu dùng chỉ vì các sản phẩm của họ quá tốt.

Tuy nhiên, nếu tôi có thể đề nghị bạn tìm kiếm một tổ chức tuyệt vời nào đó có thể giúp bạn hội nhập vào phần bên phải của tứ đồ, chìa khóa không phải nằm ở chỗ sản phẩm mà nằm ở phần kinh nghiệm, kiến thức mà tổ chức

ấy có thể đem lại cho bạn. Có những tổ chức tiếp thị hệ thống chỉ quan tâm đến việc làm thế nào bạn có thể rao bán hệ thống của họ cho những người bạn quen. Nhưng cũng có những tổ chức chỉ quan tâm đến việc huấn luyện bạn và giúp bạn thành công.

Từ việc nghiên cứu tìm hiểu về hình thức tiếp thị hệ thống này, tôi đã tìm thấy hai vấn đề quan trọng mà bạn có thể học hỏi từ các chương trình của họ, mà hai vấn đề ấy rất quan trọng và cần thiết để trở thành một nhà doanh nghiệp nhóm C

thành công.

1. Để thành công, bạn cần phải học cách chiến thắng và làm chủ nỗi sợ bị từ chối, và đừng lo lắng những gì người khác nói về bạn. Rất nhiều lần tôi đã gặp những người cam chịu bỏ cuộc chỉ vì những lời phê bình về họ từ bạn bè khi họ làm một điều gì đó hơi khác lạ. Tôi biết điều đó bởi vì tôi đã từng như vậy. Trong một thị trấn nhỏ, mọi người đều biết những gì mà một người khác đang dự định làm. Nếu một ai đó không thích những gì bạn làm, cả thị trấn sẽ kháo nhau

về chuyện đó và chuyện làm của bạn sẽ trở thành đề tài phiếm luận của mọi người.

Một trong những câu châm ngôn hay nhất mà tôi thường tự lặp đi lặp lại với chính mình là: "Những gì anh nghĩ về tôi không phải là chuyện của tôi. Điều quan trọng nhất là tôi nghĩ gì về chính bản thân mình".

Một trong nhiều lý do người bố giàu đã khuyến khích tôi làm việc cho hãng Xerox trong 4 năm trời không phải là vì Người thích mấy cái máy photo, mà vì Người muốn tôi có thể

làm chủ được sự mắc cỡ hổ thẹn và nỗi sợ bị từ chối của mình

2. Học cách lãnh đạo mọi người. Làm việc với những kiểu người khác nhau là một vấn đề khó khăn nhất trong kinh doanh. Những người thành công trong bất kỳ chuyện kinh doanh nào tôi gặp thường là những người có kỹ năng lãnh đạo tuyệt vời. Kỹ năng làm việc chung và gây hứng thú trong quan hệ công tác với người khác là một kỹ năng vô giá. Kỹ năng đó có thể được học hỏi và rèn luyện.

Như tôi đã nói, con đường "xé rào" từ phía bên trái sang phía bên phải không quan trọng ở những gì bạn làm được, mà quan trọng ở chỗ bạn muốn trở thành loại người nào. Hãy học cách ứng xử khi bị từ chối, làm thế nào không bị những gì người khác nghĩ về bạn sẽ ảnh hưởng đến bạn. Hãy học cách lãnh đạo và bạn sẽ tìm thấy trái lành quả ngọt. Cho nên, tôi sẽ tán thành những tổ chức tiếp thị hệ thống nào mà cam kết trước nhất việc trui rèn bạn như một con người hơn là một kẻ bán hàng. Tôi sẽ tìm kiếm

những tổ chức nào mà:

a. Có kỷ lục thành tích chứng nhận, một hệ thống phân phối và một chế độ thăng thưởng thành công trong nhiều năm

b. Có cơ hội kinh doanh mà bạn có thể thành công, biết tin tưởng và dám chia sẻ cơ hội ấy một cách tự tin với mọi người.

c. Có các chương trình đào tạo dài hạn, thường xuyên trong việc phát triển bạn như một con người. Sự tự tin là yếu tố quan trọng sống còn của một người đứng trong thế giới bên phải của tứ đồ.

d. Có một chương trình đỡ

đầu, hỗ trợ vững mạnh. Bạn muốn học hỏi từ những nhà lãnh đạo chứ không phải những nhà cố vấn, hãy học từ những người đã trở thành những kẻ lãnh đạo ở phía bên phải tứ đồ và mong muốn bạn thành công như họ.

e. Có những con người mà bạn kính trọng và thích được làm việc với họ.

Nếu một tổ chức đáp ứng được 5 tiêu chuẩn trên, lúc đó hãy nghiên cứu đến sản phẩm của họ. Có rất nhiều người chỉ nhìn vào sản phẩm mà không chịu xem xét hệ thống kinh

doanh và cơ cấu tổ chức đằng sau sản phẩm đó. Trong một vài tổ chức tôi biết, họ thường nêu một khẩu hiệu thế này, "Sản phẩm sẽ tự bán được. Th dễ dàng". Nếu bạn muốn trở thành một kẻ bán hành, một người nhóm T, thế thì sản phẩm sẽ trở thành quan trọng nhất. Nhưng nếu bạn muốn tự hoàn thiện để trở thành một nhà doanh nghiệp dài hạn, thế thì chính hệ thống, kiến thức thu thập suốt đời và bản chất con người sẽ trở nên quan trọng nhất.

Một người bạn đồng nghiệp

rất am hiểu về ngành công nghiệp này đã nhắc nhở tôi về giá trị của thời gian vốn là một trong những tài sản quý giá nhất của mọi người. Trong một công ty tiếp thị hệ thống, thành công thực sự là chỉ khi nào bạn bỏ công sức và thời gian của mình trong ngắn hạn và thu được nguồn thu nhập "thụ động" đáng kể trong dài hạn. Một khi bạn đã xây dựng được một tổ chức vững mạnh trong tay mình, bạn có thể thôi làm việc mà nguồn thu nhập vẫn chảy đều vào túi bạn từ những công sức xây dựng cần mẫn

ban đầu. Tuy nhiên, chìa khóa quan trọng nhất của sự thành công với một công ty tiếp thị hệ thống phải là sự cam kết lâu dài của chính bạn, cũng như của tổ chức đó, là hướng tới mục tiêu trở thành một nhà lãnh đạo kinh doanh như bạn muốn.

HỆ THỐNG LÀ CHIẾC CẦU DẪN ĐẾN TỰ DO

Tôi không muốn nhắc lại chuyện không có nhà để ở. Tuy nhiên, đối với hai vợ chồng tôi, kinh nghiệm thời ấy thật là vô

giá. Ngày nay, sự tự do và bảo đảm không phải được tìm thấy ở những gì chúng ta đang có, mà chính ở những gì chúng ta biết tạo ra bằng sự tự tin của mình.

Từ lúc đó, chúng tôi đã từng tạo ra một công ty địa ốc, một công ty dầu, một công ty khai thác mỏ, và hai doanh nghiệp trong lĩnh vực đào tạo. Cho nên, quá trình học hỏi cách tạo ra một hệ thống thành công hoàn toàn lợi ích thiết thực đối với chúng tôi. Thế nhưng tôi không muốn đề nghị quá trình đó với bất cứ ai, trừ phi sự

muốn kinh qua con đường đó.

Cho tới thời điểm cách đây vài năm, cơ hội cho một người thành công ở nhóm C chỉ có thể có đối với những ai gan dạ hoặc giàu có sẵn. Hai vợ chồng tôi có lẽ có lá gan khá lớn bởi vì chúng tôi chẳng giàu có gì cả. Lý do khiến nhiều người ở lại phía bên trái tứ đồ là vì họ cảm thấy rủi ro quá lớn khi phát triển một hệ thống riêng cho chính mình. Đối với họ, sẽ khôn ngoan hơn khi kiếm được một công việc ổn định và an toàn.

Ngày nay, chủ yếu do những bước tiến phát triển vượt bậc

của công nghệ khoa học, những rủi ro trên con đường trở thành nhà doanh nghiệp thành đạt đã giảm đi rất nhiều, và cơ hội làm chủ một hệ thống kinh doanh riêng cho mình đều mở cửa với tất cả mọi người.

Đặc quyền kinh doanh và tiếp thị hệ thống đã làm giảm đi một phần gánh nặng trên con đường phát triển một hệ thống riêng cho bạn. Bạn mua lại quyền kinh doanh từ một hệ thống thành công, và nhiệm vụ của bạn bây giờ chỉ là phát triển nguồn nhân lực cho chính bạn.

Hãy coi những hệ thống này như những chiếc cầu. Những chiếc cầu đó sẽ vạch ra cho bạn một con đường an toàn đi đến thế giới bên phải của Kim tứ đồ. Đó là những chiếc cầu sẽ dẫn bạn đến sự tự do về tài chánh.

Trong chương kế tiếp, tôi sẽ bàn đến nửa phần còn lại trong thế giới bên phải ấy, thế giới của những nhà đầu tư nhóm Đ.

CHƯƠNG 5

Bảy cấp bậc đầu tư

Có một lần người bố giàu hỏi

tôi, “Con cho ta biết đâu là sự khác nhau giữa người cá ngựa với người chơi chứng khoán?”.

Tôi trả lời, “Con không biết”.

Người nói, “Chẳng khác nhau nhiều con ạ. Đừng bao giờ trở thành một người chỉ biết mua chứng khoán. Việc mà con cần nhắm tới khi con lớn lên là trở thành người tạo ra chứng khoán mà các nhà môi giới sẽ bán và người khác mua”.

Trong một khoảng thời gian rất lâu, tôi đã không hiểu được lời Người nói. Mãi cho tới khi tôi bắt đầu dạy môn đầu tư cho mọi người, tôi mới thực sự hiểu

được sự khác nhau giữa các loại đầu tư.

Khi viết chương này, tôi rất cám ơn John Burley. John được coi là một trong những bộ óc khôn ngoan nhất trong thế giới đầu tư bất động sản. Khi anh ngoài 30 tuổi, anh đã mua hơn 130 căn nhà mà không dùng một đồng bạc nào của mình. Đến tuổi 32, anh hoàn toàn tự do về tài chánh và không bao giờ phải làm việc lại để kiếm tiền. Giống như tôi, anh đã chọn con đường dạy học, truyền đạt lại những kinh nghiệm làm giàu của mình cho

người khác. Kiến thức hiểu biết của anh không chỉ gói gọn trong lĩnh vực địa ốc. Anh lập nghiệp bằng nghề kế hoạch tài chánh, cho nên anh hiểu biết rất sâu về thế giới tài chánh, và thuế. Thế nhưng, anh có một khả năng độc nhất vô nhị là giải thích mọi việc rất rõ ràng. Anh có tài diễn dịch những thứ phức tạp, rối rắm thành những khái niệm đơn giản dễ hiểu. Khi truyền đạt lại kinh nghiệm của mình, anh đã xác định và phân chia người đầu tư thành 6 bậc dựa trên mức độ kinh nghiệm đầu tư của

họ cũng như sự khác nhau về tính cách cá nhân. Tôi đã phát triển cách xếp bậc này của anh chi tiết hơn và tăng thêm một bậc tảy cho các loại nhà đầu tư này.

Sử dụng phương pháp định dạng theo Kim tứ đồ đã giúp tôi dạy những người khác về thế giới đầu tư. Khi các bạn đọc qua những cấp bậc đầu tư này, có thể bạn sẽ nhận ra một người đầu tư nào đó mà bạn quen biết ở mỗi cấp bậc.

CÁCH HỌC LỰA CHỌN

Ở cuối phần trình bày mỗi cấp bậc, tôi sẽ chừa một khoảng trống mà bạn có thể điền tên những người bạn biết – theo nhận xét của bạn – phù hợp với cấp bậc này hay không. Và khi bạn nhận ra một cấp bậc đầu tư nào đó đúng với con người của bạn, bạn có thể điền tên mình vào đó.

Như tôi đã trình bày, đây chỉ là một cách lựa chọn nhằm mục đích nâng cao hiểu biết của bạn về các cấp bậc đầu tư khác nhau. Điều đó không nhằm hạ cấp hay phê phán những người bạn của bạn. Đề tài về tiền bạc

rất dễ nhạy cảm và biến động như đề tài về chính trị, tôn giáo hay tình dục. Và đó cũng chính là lý do tại sao tôi đề nghị các bạn hãy giữ kín riêng tư những suy nghĩ cá nhân của mình. Khoảng trống ở cuối mỗi phần trình bày chỉ nhằm mục đích làm tăng sự hiểu biết của bạn – nếu như bạn chọn dùng nó.

Tôi thường dùng danh sách cấp bậc này khi bắt đầu các lớp học về đầu tư. Phương tiện ấy sẽ làm cho việc tiếp thu mau chóng hơn và đã giúp nhiều người học trở nên ý thức rõ ràng hơn về cấp bậc họ đang ở

và cấp bậc đầu tư họ muốn nhắm tới.

Qua nhiều năm, được sự cho phép của John, tôi đã đ chỉnh lại nội dung của mỗi cấp bậc sao cho phù hợp với kinh nghiệm thực tế mà tôi đã trải qua. Mong các bạn hãy đọc kỹ bảy cấp bậc đầu tư này.

BẢY CẤP BẬC ĐẦU TƯ

BẬC 0: NHỮNG NGƯỜI KHÔNG CÓ GÌ ĐỂ ĐẦU TƯ

Những người này không có tiền để đầu tư. Hoặc là họ tiêu hết mọi thứ kiếm được, hoặc là

họ chi nhiều hơn thu. Có nhiều người giàu rơi vào cấp bậc này bởi vì họ tiêu xài quá mức họ kiếm được. Điều không may là hết 50 phần trăm những người lớn đều rơi vào cấp bậc zero này.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 0 hay không? (tùy chọn).

BẬC 1: NGƯỜI ĐI VAY

Những người này thường giải quyết vấn đề tiền bạc bằng cách đi vay mượn. Thường thường họ đầu tư bằng số tiền vay được. Quan điểm về kế hoạch tài chánh của họ là vay

quít trả cam. Cuộc sống tiền bạc của họ chẳng khác nào như con đà điểu vùi đầu vào cát, cứ hy vọng và cầu nguyện mọi thứ sẽ suôn sẻ. Họ có thể có vài tài sản đó, nhưng thực tế là mức nợ của họ lại quá nhiều. Hầu như họ không ý thức gì về tiền bạc và thói quen tiêu xài của mình.

Bất cứ thứ giá trị nào họ làm chủ cũng đều có bóng dáng nợ trong đó. Họ dùng thẻ tín dụng một cách bốc đồng, rồi dồn các khoản nợ tín dụng đó vào khoản nợ nhà dài hạn, "rửa sạch" thẻ tín dụng và bắt đầu

dùng tiếp. Nếu trị giá căn nhà họ ở tăng lên, họ liền đi vay dùng khoản giá trị căn nhà tăng lên đó làm thế chấp, hoặc mua một căn nhà lớn hơn, đắt tiền hơn. Họ tin là trị giá bất động sản chỉ có một chiều đi lên.

Những từ, những câu khuyến mãi như "trả góp hàng tháng thấp, dễ dàng" luôn hấp dẫn họ. Họ thường mua những đồ chơi sụt giá như du thuyền, hồ bơi, đi du lịch hay xe ô-tô với những câu khuyến mãi đó trong đầu. Họ liệt kê những đồ chơi sụt giá này thành tài sản

của họ, quay lại ngân hàng để vay mượn tiếp và khi bị ngân hàng từ chối, họ cứ thắc mắc không hiểu tại sao.

Mua sắm là một cách vận động ưa thích với họ. Họ mua những thứ không cần mà vẫn biện hộ cho mình bằng những câu như: "Ồ, cứ việc mua đi. Mình đáng được hưởng kia mà", hay như "Nếu mình không mua bây giờ, sẽ chẳng bao giờ mua được nó với giá hời như thế", "Hàng đang giảm giá", "Tôi muốn bọn trẻ có những thứ mà tôi trước đây không bao giờ được hưởng".

Họ cứ nghĩ việc kéo dài nợ ra một thời gian dài là một hành động khôn ngoan, luôn tự đùa với mình rằng họ sẽ làm việc nhiều hơn để kiếm được nhiều tiền hơn trả hết nợ vào một ngày đẹp trời nào đó. Họ tiêu xài hết những gì họ kiếm được. Những người này còn được coi như là người tiêu dùng. Các chủ tiệm và đại lý bán xe rất yêu mến những hạng người này. Nếu họ có tiền, họ sẽ tiêu xài ngay. Nếu họ không có tiền, họ cũng đi vay mượn để tiêu xài.

Khi được hỏi vấn đề của họ là gì, họ đều nói họ không kiếm

đủ tiền. Họ nghĩ tiền bạc sẽ giải quyết hết mọi khó khăn. Nhưng cho dù họ kiếm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa, họ chỉ càng ngập sâu hơn vào nợ. Hầu hết những người này không nhận ra rằng số tiền mà họ đang tiêu xài hôm nay vốn từng là giấc mơ ao ước của họ, thậm chí là cả một gia tài mà họ thường mong có trong ngày hôm qua. Thế nhưng đến ngày hôm nay, khi họ đã thực sự đạt được mức thu nhập họ mơ ước, số tiền ấy vẫn không đủ với họ.

Họ không chịu nhận thấy rằng vấn đề khúc mắc không

nhất thiết là số tiền kiếm được (hay thiếu tiền), mà chính là thói quen tiêu xài của họ. Một vài người cuối cùng thực sự tin rằng tình huống khó khăn của mình hoàn toàn tuyệt vọng và cam chịu bỏ cuộc. Cho nên, họ cứ tự chôn vùi mình sâu hơn và buông theo lối sống như trước. Thói quen đi mượn tiền, mua sắm, tiêu xài hoàn toàn mất sự kiểm soát của chính họ. Cũng giống như một dân nhậu chè chén kiếm gì ăn sau khi tỉnh rượu và mệt mỏi, những người này tiêu xài khi họ phiền muộn và bị ức chế. Họ cứ tiêu tiền,

chán nản phiền muộn, và tiêu xài tiếp.

Họ thường tranh luận với người thân của họ về tiền bạc, nhất là tự biện hộ khi họ cần mua thứ này hay thứ kia. Họ hoàn toàn sống trong sự chối bỏ tài chánh, cứ ảo tưởng một ngày nào đó các khó khăn tiền bạc của họ sẽ tự nhiên biến mất, hay họ cứ giả vờ cho rằng họ sẽ luôn kiếm đủ tiền tiêu xài những thứ họ mong muốn.

Hạng người đầu tư ở cấp bậc này trông có vẻ giàu có. Họ có thể có những căn nhà lớn, lái những chiếc xe bóng loáng đắt

tiền. Thế nhưng nếu bạn có cơ hội kiểm tra, bạn sẽ thấy họ đều mua những thứ ấy bằng nợ. Họ có thể kiếm được rất nhiều tiền, nhưng họ không cách xa mấy sự phá sản nếu có một tai nạn nghề nghiệp align="justify">Trong một lớp học của tôi có một người từng là chủ doanh nghiệp trước đây. Anh ta khá nổi tiếng trong giới "kiếm lớn xài lớn". Anh ta có một dãy cửa hàng vàng bạc tồn tại trong nhiều năm. Rồi thì một lần, nền kinh tế bị xuống dốc thê thảm và anh ta mất hết các cửa tiệm của mình. Thế

nhưng các khoản nợ lại không mất đi. Chỉ không đầy 6 tháng, các khoản nợ này làm anh ta phá sản. Anh ta đến tham dự lớp học của tôi để tìm kiếm một giải pháp mới, một hướng đi mới, vậy mà anh ta vẫn khăng khăng không chịu chấp nhận ý tưởng là hai vợ chồng anh ta chỉ là những nhà đầu tư bậc 1.

Anh ta xuất thân từ nhóm C, hy vọng có thể làm giàu trong nhóm Đ. Anh ta cứ cho rằng một khi anh ta đã từng là một nhà doanh nghiệp thành công, anh ta có thể vận dụng cùng công thức của mình để đạt đến

sự tự do tài chánh bằng các đầu tư của anh ta. Đó là một bản ngã rất phổ biến ở một số nhà doanh nghiệp hay cho rằng mình có thể tự động trở thành những nhà đầu tư thành công. Các quy tắc kinh doanh không phải lúc nào cũng giống như các quy tắc đầu tư.

Nếu những người đầu tư kiểu này không dám tự thay đổi mình, tương lai tài chánh của họ sẽ rất ảm đạm trừ phi họ cưới được một ai đó giàu có và chịu đựng được những thói quen tiêu tiền như nước của họ.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 1 không? (tùy chọn)

BẬC 2: NGƯỜI TIẾT KIỆMNhững người này thường để dành một khoản tiền "nhỏ" đều đặn. Họ bỏ tiền vào những công cụ thấp rủi ro, thấp lãi suất như tài khoản tiết kiệm, tài khoản định kỳ.

Nếu họ có tài khoản hưu trí cá nhân, họ sẽ đầu tư vào một ngân hàng hay một tài khoản tiền mặt trong một quỹ hỗ tương.

Những người này thường tiết kiệm để tiêu dùng hơn là để

đầu tư (chẳng hạn họ tiết kiệm để mua một ti-vi mới, chiếc xe mới, hay đi du lịch, v.v...). Họ rất trung thành vào việc trả tiền mặt. Họ rất sợ nợ hay tín dụng. Thay vào đó, họ thích sự "an toàn" của tiền bạc để trong ngân hàng.

Ngay cả khi chứng minh với họ trong bối cảnh kinh tế ngày nay, tài khoản tiết kiệm chỉ đem lại lãi suất âm (sau khi trừ lãi suất tiết kiệm của ngân hàng với mức lạm phát và mức thuế thu nhập), họ vẫn không dám chấp nhận rủi ro. Họ không biết rằng đồng đô-la Mỹ

đã mất 90 phần trăm trị giá từ năm 1950, và tiếp tục mất giá ở mức hàng năm nhiều hơn mức lãi suất mà ngân hàng trả cho họ. Những người này thường mua những kế hoạch bảo hiểm nhân thọ bởi vì họ yêu thích cảm giác của sự an toàn và ổn định.

Những người thuộc nhóm này thường phí phạm thời gian vốn là tài sản quý giá nhất của họ, cố dành dụm từng đồng cắc lẻ. Họ bỏ hàng giờ cắt những mẫu phiếu khuyến mãi trên báo, còn ở trong siêu thị thì cản trở những người khác để cố

tranh thủ tiết kiệm vài đồng mua sắm.

Thay vì chỉ để dành từng đồng xu, lẽ ra họ nên dùng thời gian học cách đầu tư. Nếu họ bỏ 10.000 đô vào quỹ John Templeton vào năm 1954 và quên bẵng nó đi, đến năm 1994 họ sẽ có 2,4 triệu đô trong tay. Hoặc giả như họ bỏ 10.000 đô vào quỹ Quantum của George Soros vào năm 1969, đến năm 1994 họ sẽ kiếm được 22, triệu đô. Thay vì thế, chính nhu cầu đòi hỏi sự an toàn tận sâu trong lòng họ phát sinh từ nỗi sợ đã khiến họ

tiết kiệm trong những khoản đầu tư có mức lời ít ỏi, như tài khoản tiết kiệm của ngân hàng chẳng hạn.

Bạn thường nghe họ nói, "Tiết kiệm 1 xu là kiếm được 1 xu", hay như, "Tôi đang tiết kiệm cho mấy đứa nhỏ". Sự thực lại là thường chính sự bất ổn điều khiển chi phối họ và cuộc đời của họ. Mặt khác, họ lại thường thay đổi xoành xoạch chính bản thân họ cũng như những đối tượng mà họ muốn để dành tiền cho. Hầu như họ hoàn toàn đối lập với kiểu người đầu tư bậc 1.

Tiết kiệm là một ý tưởng tốt trong thời đại Nông nghiệp. Nhưng một khi chúng ta bước vào thời đại Công nghiệp, tiết kiệm không phải là một chọn lựa khôn ngoan. Việc chỉ biết để dành tiền thậm chí đã trở nên tệ hại khi đồng đô-la Mỹ không còn được bảo chứng bằng vàng, và khi chúng ta gặp phải thời kỳ lạm phát khiến cho chính phủ in tiền như điên. Người nào tiết kiệm tiền trong thời lạm phát chỉ là những kẻ thua cuộc. Dĩ nhiên, khi xảy ra giai đoạn giảm phát, họ có thể là người thắng cuộc... nhưng

chỉ khi nào đồng tiền được in vẫn còn có giá trị bằng một thứ gì đó.

Tiết kiệm là một thói quen tốt. Bạn nên có một nguồn tiền mặt bằng tổng chi phí sinh hoạt từ 6 tháng đến 1 năm. Thế nhưng sau khi tiết kiệm được khoản tiền đó, hãy nên nhớ có những công cụ đầu tư tốt hơn và an toàn hơn nhiều so với tài khoản tiết kiệm trong ngân hàng. Bạn bỏ tiền tiết kiệm vào ngân hàng ở lãi suất 5%, trong khi khối người khác kiếm được 15%, đó có phải là một cách đầu tư khôn ngoan không vậy

bạn?

Thế nhưng, nếu bạn không chịu muốn học cách đầu tư và thường xuyên âu lo về các rủi ro tài chánh, thế thì tiết kiệm là một chọn lựa tốt hơn đầu tư. Bạn sẽ không phải lo nghĩ nhiều nếu như bạn chỉ giữ tiền trong ngân hàng và các chủ ngân hàng sẽ yêu thích bạn lắm. Mà tại sao không yêu thích bạn cơ chứ? Bạn hãy nhìn xem, cứ mỗi 1 đồng bạn bỏ vào tài khoản tiết kiệm, ngân hàng cho vay từ 10 đến 20 đồng ở mức lãi suất "chặt đẹp" đến 19%, trong khi chỉ trả cho bạn

không quá 5% một năm. Tại sao tất cả chúng ta lại không trở thành ngân hàng nhỉ?

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 2 không? (tùy chọn)

BẬC 3: NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ "MA LANH"

Có ba hạng đầu tư khác nhau trong nhóm này. Nhóm đầu tư này có ý thức rõ về nhu cầu đầu tư. Họ có thể tham gia vào các chương trình hưu trí ở công ty nơi họ làm việc hay các quỹ hưu trí tư khác. Họ thỉnh thoảng cũng có những khoản đầu tư bên ngoài với các quỹ hỗ

tương, thị trường chứng khoán, thị trường trái phiếu, v.v...

Nhìn chung, họ là những người thông minh có nền học vấn vững vàng. Họ chiếm hai phần ba dân số nước Mỹ, và được các nhà xã hội học xếp thành "giai cấp trung lưu". Tuy nhiên, khi đề cập đến chuyện đầu tư, họ thường không được giáo dục về lĩnh vực đó, hoặc không có sự "tinh vi chuyên nghiệp" của giới đầu tư. Họ ít khi đọc báo cáo tài chánh hàng năm hay bản cáo bạch của công ty. Mà làm sao họ đọc được nhỉ? Họ không được dạy cách

đọc hiểu báo cáo tài chánh. Họ thiếu kiến thức về tài chánh. Có thể họ có nhiều bằng cấp cao, có thể là bác sĩ hay thậm chí là kế toán viên, nhưng rất ít người trong số họ được đào tạo chính thống về những thắng thua trong thế giới đầu tư.

Ở bậc này có ba hạng đầu tư khác nhau. Họ thường là những người thông minh, có học thức cao, kiếm được nhiều tiền và chịu đầu tư. Thế nhưng vẫn có sự khác nhau rõ rệt.

Bậc 3-A. Những người thuộc bậc đầu tư này tạo thành một nhóm gọi là "không muốn bị

làm phiền". Những người này tự thuyết phục mình là họ không hiểu gì về tiền bạc và sẽ không bao giờ muốn hiểu. Họ thường nói những câu đại loại như:

"Tôi không giỏi tính toán lắm với mấy con số".

"Tôi sẽ chẳng bao giờ hiểu được thế nào là đầu tư".

"Tôi quá bận rộn".

"Sao mà lắm công việc giấy tờ đến thế".

"Vấn đề đó quá phức tạp đối với tôi".

"Đầu tư là rủi ro".

"Tôi thích để các nhà chuyên

nghiệp quyết định tiền bạc giùm tôi".

"Chuyện ấy sao mà phiền phức đến thế".

"Chồng (vợ) tôi lo chuyện đầu tư của gia đình tôi".

Những người này chỉ biết bỏ tiền vào kế hoạch hưu trí còn không thì giao hết cho một chuyên viên kế hoạch tài chánh luôn khuyên họ nên "đa dạng hóa". Họ gạt ra khỏi đầu mình, chỉ biết mỗi ngày đi làm cật lực mà vẫn tự nói với chính mình: "Ít nhiều gì thì ta cũng có một chương trình hưu trí".

Khi họ về hưu, họ sẽ biết

những khoản đầu tư hưu trí của họ đã hoạt động như thế nào ngay mà.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 3-A không? (tùy chọn)

Bậc 3-B. Nhóm thứ hai này được gọi là nhóm của những kẻ "đa nghi". Những người này biết hết mọi lý do tại sao một khoản đầu tư sẽ bị thất bại. Có những người này bên cạnh bạn thật là nguy hiểm. Họ nghe có vẻ thông minh, lý luận chặt chẽ, lời nói của họ lại có trọng lượng với bạn vì vị trí công việc họ đang giữ. Họ thành công

trên lĩnh vực chuyên môn của họ, nhưng thực tế họ chỉ là những tên hèn thấp nhát nấp sau cái vỏ trí thức của mình. Những người đó có thể bảo cho bạn biết chính xác làm thế nào và tại sao mà mỗi chuyện đầu tư của bạn sẽ bị người ta lừa gạt. Khi bạn đến hỏi ý kiến của họ về một loại cổ phiếu hay một công cụ đầu tư nào đó, bạn sẽ ra về với tâm trạng hết sức hoang mang và sợ hãi. Những người này thường nói những câu đại loại như, "Ồ, trước đây tôi đã từng bị như vậy. Bạn ấy đừng hòng lường gạt tôi một

lần nào nữa".

Họ thường khoe khoang những thứ như, "Đại lý môi giới của tôi ở hãng Merill Lynch hay Dean Witter..." Dùng những tên nổi danh như thế chẳng qua họ chỉ muốn che giấu nỗi bất ổn sâu kín trong lòng họ.

Nhưng mà kỳ lạ thay, những người "đa nghi" như thế lại là những người hay hùa theo đám đông như những con cừu ngoan ngoãn. Ở sở làm họ tranh thủ đọc những trang tài chánh hay tạp chí Wall Street. Rồi sau đó họ kể lại những gì họ đọc được cho người khác trong giờ giải

lao. Ngôn ngữ của họ toàn những tiếng lóng, những thuật ngữ của giới đầu tư. Họ bàn về những mối đầu tư lớn nhưng không bao giờ tham gia. Họ tìm kiếm những cổ phiếu được đăng trên trang nhất, và nếu như bài bình luận tốt, họ sẽ đi mua những cổ phiếu đó. Nhưng điều đó thường là quá trễ. Những nhà đầu tư khôn ngoan thực sự đã mua chúng từ lâu trước khi giới nhà báo đưa tin về chúng. Những người "đa nghi" lại không hề biết điều đó.

Khi gặp tin xấu, họ phê phán và nói những câu như, "Tôi biết

mà". Họ nghĩ họ là người chơi, nhưng thực sự họ chỉ là những kẻ bình luận đứng ngoài lề. Họ rất muốn tham gia trò chơi, nhưng tận sâu trong lòng họ lại bị ám ảnh nỗi sợ bị thua, bị mất tiền. Sự bảo đảm lấn lướt cả sự thú vị và khích động của trò chơi đó.

Các nhà phân tâm học cho biết sự đa nghi là tổng hợp giữa nổi sợ và sự ngu dốt, từ đó dẫn đến sự kiêu căng. Những người như thế thường nhảy vào thị trường khá trễ khi có sự biến động lớn, chờ đợi đám đông hay có chứng cứ rõ ràng là quyết

định đầu tư của họ là đúng. Vì họ chợ đợi những dấu hiệu thông tin đó, họ nhảy vào thị trường trễ, mua ở giá cao và bán với giá thấp khi thị trường suy sụp. Họ gán từ "bị lừa đảo" cho việc mua cao bán thấp đó. Những điều mà họ sợ xảy ra cứ xảy ra với họ hết lần này đến lần khác.

Họ mua cao và bán thấp. Tại sao vậy? Bởi vì họ quá "ma lanh" cho nên họ trở nên quá cẩn thận. Họ khôn ngoan đó, nhưng họ lại sợ rủi ro và bị sai lầm, cho nên họ cố học hỏi nhiều hơn để khôn ngoan hơn.

Nhưng một khi họ càng biết nhiều, họ chỉ càng thấy nhiều rủi ro hơn, và lại khiến họ miệt mài tìm hiểu nhiều hơn. Sự cẩn thận đến mức đa nghi thái quá của họ đã khiến họ cứ lần lữa mãi và làm cho họ chậm hơn so với mọi người. Họ nhảy vào thị trường khi lòng tham thắng thế nỗi sợ trong lòng họ.

Tuy nhiên, khía cạnh xấu nhất của loại người này là họ tiêm nhiễm những người xung quanh với nỗi sợ khủng khiếp của họ được che giấu bằng sự trí thức. Khi đề cập đến đầu tư, họ có thể bảo cho bạn biết tại

sao mọi chuyện không suôn sẻ, nhưng họ lại không thể bảo bạn làm sao cho mọi chuyện trơn tru. Những người này thường có mặt ở khắp mọi nơi, từ trong các học viện, chính phủ cho đến tôn giáo, hệ thống thông tin đại chúng. Họ ưa nghe những chuyện khủng hoảng tài chánh hay những vụ bê bối để họ có thể "truyền bá" đi. Thế nhưng, họ hầu như rất hiếm có những điều gì đó tốt để kể về những thành công tài chánh. Người đa nghi rất dễ khám phá ra những gì sai lầm. Đó chính là cách họ tự bảo vệ mình

không bị lộ tẩy sự thiếu hiểu biết của mình.

Những người đầu tư này được gọi là Cynics. Từ này có nguồn gốc xuất phát từ một trường phái thuộc thời Hy Lạp cổ đại. Thời ấy, trường phái này thường bị xã hội khinh bỉ vì sự kiêu căng và thái độ dè bỉu mỉa mai của họ đối với thành công hay công trạng của người khác. Khi đá động đến tiền bạc, có rất nhiều người thuộc loại này mà những người đó thường có học vấn cao và thông minh. Hãy cẩn thận trước những người này và đừng bao giờ cho phép

họ soi mói đến những giấc mơ tài chánh của bạn. Dĩ nhiên, trong thế giới tiền bạc không thiếu những hạng người lừa đảo, mánh mung bịp bợm, nhưng thử hỏi có ngành nào mà lại không có những con sâu ấy?

Bạn có thể làm giàu nhanh mà không cần nhiều tiền và không phải chịu nhiều rủi ro. Điều đó hoàn toàn có thể như bạn sẵn sàng cho phép con người bạn dám tin tưởng vào khả năng hiện thực đó. Một trong những việc bạn cần phải làm là hãy để cho đầu óc của

bạn cởi mở và phóng khoáng, và hãy đề phòng trước những hạng người đa nghi hay những kẻ bịp bợm. Cả hai loại người đó đều rất nguy hiểm về tiền bạc.

Bạn có biết ai thuộc cấp 3-B hay không? (tùy chọn)

Bậc 3-C. Nhóm thứ ba trong bậc đầu tư này là những người "cờ bạc". Trong khi những kẻ "đa nghi" quá cẩn thận, nhóm này lại khá cẩu thả. Họ nhìn vào thị trường chứng khoán, hay bất cứ thị trường đầu tư nào, giống như cách họ nhìn

vào những sòng bạc ở Las Vegas. Đó chỉ là may mắn. Họ ném con xúc xắc và cầu nguyện.

Nhóm này không hề có một quy tắc hay một quy luật đầu tư nào cả. Họ muốn hành động như những "tay chơi lớn", cho nên họ cứ ngụy trang như những đại ca lắm tiền cho tới khi họ thắng hay thua hết. Cơ hội thua thường xảy ra nhất. Họ tìm kiếm những "bí mật" đầu tư hay những thứ phép thuật mê tín như "chiếc chén thánh". Họ luôn tìm những cách đầu tư mới mẻ và hồi hộp. Thay

vì cần phải có sự cần mẫn dài hạn để học hỏi và hiểu biết, họ chỉ quan tâm đến những "mánh khóe" hay những ngõ tắt.

Họ nhảy vào mua bán những hàng hóa, những cổ phiếu lần đầu bán ra công chúng, gas và dầu, gia súc, hay bất cứ thứ công cụ đầu tư nào mà con người có. Họ thích dùng những kỹ thuật đầu tư "phức tạp" như biên độ giao dịch, quyền mua bán cổ phần, v.v... Họ nhảy vào chơi mà không hề biết ai là người chơi và ai là người đặt ra luật chơi. align="justify">Những người

này là những người đầu tư tệ hại nhất trên hành tinh. Họ luôn cố đánh nhanh thắng nhanh và biến. Khi được hỏi tình hình đầu tư như thế nào, họ luôn miệng nói "chỉ huề vốn", hay như "lời được một tí tẹo". Thực tế là họ chỉ mất tiền, và mất rất nhiều tiền. Loại người đầu tư này thường mất tiền đến 90 phần trăm cơ hội. Họ không bao giờ bàn về chuyện thua cuộc của họ cả. Họ chỉ nhớ đến "cú thắng ngoạn mục" cách đây 6 năm. Họ tự cho mình là khôn ngoan và không chịu thừa nhận họ chỉ

may mắn mà thôi. Họ nghĩ tất cả những gì họ cần làm là chỉ cần thắng "một cú lớn" thôi là họ sẽ sống thoải mái và giàu có. Xã hội gọi những kẻ này là những "tay cờ bạc hết thuốc chữa". Thực tế sâu xa là khi đề cập đến chuyện đầu tư tiền bạc, họ chỉ là những kẻ lười biếng.

Bạn có biết ai thuộc cấp 3-C không? (tùy chọn)

BẬC 4: NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ DÀI HƠI

Những nhà đầu tư này ý thức rất rõ về sự cần thiết đầu tư.

Họ chủ động trong quyết định đầu tư của mình. Họ có một kế hoạch đầu tư dài hạn được vạch sẵn để có thể giúp họ đạt được mục tiêu tài chánh của mình. Họ thường tìm tòi và học hỏi trước khi bắt tay thực sự mua một khoản đầu tư nào đó. Họ tận dụng cách đầu tư định kỳ, và khi có thể họ biết đầu tư một cách khôn ngoan về mặt thuế. Quan trọng nhất là họ biết tìm kiếm tư vấn từ những nhà kế hoạch tài chánh lão luyện

Xin bạn đừng nghĩ những người đầu tư loại này là những

nhà đầu tư lớn và nổi tiếng. Đến được trình độ đó còn xa lắm. Những người này thường không đầu tư vào địa ốc, kinh doanh, hàng hóa hay bất kỳ công cụ đầu tư nào khác. Mà thay vào đó, họ đi theo con đường đầu tư dài hơi bảo thủ được những nhà đầu tư chuyên nghiệp nổi tiếng đề nghị như Peter Lynch hay Warren Buffet.

Nếu bạn chưa là một nhà đầu tư dài hạn, bạn hãy tự mình đến đó càng nhanh càng tốt. Điều đó có nghĩa là gì? Có nghĩa là bạn hãy ngồi xuống và vạch ra một kế hoạch. Hãy

kiểm soát những thói quen tiêu xài của bạn. Hãy giảm mức nợ xuống đến mức tối thiểu. Hãy sinh hoạt bằng những gì bạn có và sau đó mới tăng lên những phương tiện sinh hoạt chỉ khi nào bạn có thu nhập dư dả. Hãy tìm hiểu xem bạn cần đầu tư bao nhiêu mỗi tháng, trong vòng bao lâu ở một mức lãi thực tế để đạt được mục tiêu của bạn. Những mục tiêu như: Bạn muốn nghỉ làm vào lúc mấy tuổi? Bạn sẽ cần bao nhiêu tiền sinh sống cho một tháng?

Chỉ cần có một kế hoạch tài

chánh dài hạn như thế sẽ làm giảm số nợ tiêu dùng của bạn, trong khi có thể dành ra một khoản tiền nhỏ (trên cơ sở định kỳ) vào một quỹ hỗ tương hàng đầu. Làm như thế sẽ tạo ngay cho bạn có cơ hội về hưu một cách giàu có, nếu bạn bắt đầu đủ sớm và biết theo dõi những gì bạn đang làm.

Ở cấp bậc này, hãy giữ mọi thứ đơn giản. Đừng mơ mộng và tưởng tượng nhiều quá. Hãy quên đi những cách đầu tư phức tạp. Chỉ tập trung vào những chứng khoán mạnh và những khoản đầu tư quỹ hỗ

tương. Nếu bạn chưa biết gì cả, hãy học cách mua những khoản đầu tư đóng kín của quỹ hỗ tương. Đừng cố khôn hơn thị trường. Hãy dùng những công cụ bảo hiểm một cách thông minh cho mục đích bảo vệ chứ không phải tích lũy của cải. Có thể sử dụng một quỹ hỗ tương như quỹ chỉ số 500 Vanguard làm tiêu chuẩn, vì trong quá khứ quỹ này đã làm tốt hơn hai phần ba các quỹ hỗ tương khác. Trong khoảng thời gian 10 năm, loại quỹ này có thể đem lại cho bạn mức lãi vượt xa 90% mức lãi mà các nhà quản

lý quỹ hỗ tương "chuyên nghiệp" khác cộng lại. Nhưng hãy luôn nhớ rằng không bao giờ có một khoản đầu tư nào an toàn 100% cả. Các quỹ chỉ số có chỗ sai lầm chết người cố hữu của chúng.

Hãy đừng đợi những mối "làm ăn lớn" nữa. Hãy nhảy vào cuộc chơi và bắt đầu từ những trò nhỏ (như căn nhà nhỏ đầu tiên mà tôi bắt đầu đầu tư chỉ bằng một vài đô làm ăn). Lúc đầu, bạn đừng lo lắng đúng hay sai mà chỉ bắt đầu chơi thôi. Bạn sẽ học được nhiều hơn một khi bạn bỏ tiền ra, nhưng nhớ

là chỉ bỏ chút ít thôi để chơi nhé. Tiền bạc có cách làm tăng sự thông minh tài chánh của bạn nhanh chóng. Sợ hãi và do dự sẽ làm bạn thối lui. Bạn có thể tham gia những trò chơi lớn hơn bất cứ lúc nào bạn muốn, nhưng bạn sẽ không bao giờ lấy lại được thời gian và kiến thức bị mất khi bạn chỉ ngồi đó chờ đợi làm những điều đúng hay những mối lớn. Nên nhớ, những mối làm ăn nhỏ sẽ dẫn đến những mối làm ăn lớn, nhưng với điều kiện duy nhất là bạn phải bắt đầu chơi.

Hãy bắt đầu trong ngày hôm

nay mà đừng chờ đợi nữa. Hãy cắt bớt việc tiêu xài bằng thẻ tín dụng, bỏ bớt những "đồ chơi" đắt tiền giảm giá, và hãy gọi cho một quỹ hổ tương nổi tiếng. Bạn hãy ngồi xuống với những người thân của mình vạch ra một kế hoạch, gọi một nhà kế hoạch tài chánh hay đi đến thư viện và tìm đọc về kế hoạch tài chánh, tự mình để dành tiền (chẳng hạn mỗi tháng để dành khoảng 50 đô). Bạn càng chờ đợi chừng nào, bạn sẽ càng lãng phí một trong những tài sản quý giá của bạn đó chính là thời gian của mình.

Một điểm thú vị cần chú ý. Bậc 4 chính là điểm xuất phát của các nhà triệu phú nước Mỹ. Quyển sách Nhà Triệu phú hàng xóm đã mô tả một nhà triệu phú bình thường là một người lái chiếc Ford hiệu Taurus, làm chủ một công ty và sống tri túc bằng những gì mình tạo được. Họ học hỏi, tìm tòi về đầu tư, có một kế hoạch đầu tư dài hạn. Họ chẳng làm điều gì kỳ thú, chịu nhiều rủi ro hay kêu gọi gì cả khi đầu tư. Họ thực sự là những người bảo thủ, và chính những thói quen tiền bạc biết cân đối của họ đã

làm cho họ giàu có và thành công trong suốt một khoảng thời gian dài.

Đối với những người không thích rủi ro, muốn tập trung vào nghề nghiệp chuyên môn hay công việc của mình thay vì bỏ nhiều thời gian học hỏi cách đầu tư, bậc 4 là bậc bắt buộc đối với họ nếu như họ muốn sống một cuộc đời giàu có và trù phú. Đối với những cá nhân này, điều quan trọng hơn hết là họ phải đi kiếm tư vấn từ những chuyên gia kế hoạch về tài chánh. Những người này có thể giúp bạn vạch ra một chiến

lược đầu tư và giúp con đường bạn đi đúng hướng theo cấu trúc đầu tư dài hạn đó.

Bậc đầu tư này đòi hỏi sự kiên nhẫn và biết tận dụng thời gian. Nếu bạn biết đầu tư sớm và đều đặn, bạn có thể trở nên giàu có. Nếu bạn bắt đầu trễ, chẳng hạn ở tuổi 45, kiểu đầu tư bậc này sẽ chẳng giúp ích gì cho bạn, nhất là trong khoảng thời gian từ lúc này cho đến năm 2010.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 4 không? (tùy chọn)

BẬC 5: NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ

CHUYÊN NGHIỆP

Những nhà đầu tư này có "đủ sức" tìm kiếm những chiến lược đầu tư có nhiều rủi ro hơn hay chủ động hơn. Tại sao vậy? Bởi vì họ có thói quen tiền bạc rất tốt, một nền tảng tiền bạc vững chắc và hiểu biết về đầu tư. Trò chơi đối với họ chẳng mới mẻ gì. Họ tập trung chứ không thường đa dạng hóa. Họ có một kỷ lục dài về những trận thắng mà họ đạt được đều đặn, và họ có đủ trận thua để có thể tìm thấy những kinh nghiệm, những bài học đáng giá rút ra từ những sai lầm đó.

Những nhà đầu tư này thường mua "sỉ" các khoản đầu tư hơn là mua "lẻ". Họ đặt những mối đầu tư của chính họ lại với nhau để tự sử dụng. Hoặc họ chuyên nghiệp đến mức đủ để tham gia những mối đầu tư mà những người bạn bậc 6 của họ cần vốn.

Những yếu tố nào quyết định sự chuyên nghiệp của những nhà đầu tư này? Họ có một nền tảng tài chánh với nguồn thu nhập kinh doanh hay về hưu đáng kể từ nghề nghiệp của mình, hay có những khoản đầu tư bảo thủ nhưng vững chắc.

Những người này kiểm soát được tỷ lệ vốn/nợ của mình, nghĩa là họ có nhiều thu nhập hơn so với mức chi phí sinh hoạt hàng ngày. Họ có một hiểu biết cặn kẽ về thế giới đầu tư và tự mình chủ động đi tìm kiếm những hiểu biết, những thông tin mới. Họ cẩn thận, nhưng không đa nghi, và luôn mở rộng đầu óc của mình.

Trong mối đầu cơ, họ chịu rủi ro thấp hơn 20% số vốn họ bỏ vào. Họ thường bắt đầu nhỏ, bỏ ra một ít tiền, để có thể hiểu biết về cách làm ăn trong47;u tư cho dù đó là cổ phiếu, hay

mua lại một doanh nghiệp kinh doanh, một hùn hạp đầu tư địa ốc, hay mua lại những tài sản bị tịch thu đấu giá thế nợ, v.v... Nếu họ bị mất 20% số vốn này, điều đó chẳng ảnh hưởng gì đến họ. Họ coi thất bại đó như một bài học kinh nghiệm, rồi quay lại cuộc chơi để học hỏi tiếp, coi thất bại chỉ là một phần quá trình của thành công. Mặc dù họ không thích bị mất tiền, họ không hề sợ bị mất. Thất bại chỉ càng khiến họ tiến tới trước, để học hỏi, hơn là để mình bị đắm chìm trong cảm xúc thua cuộc và tìm luật sư để

kiện tụng.

Nếu mọi người trở nên chuyên nghiệp, họ có thể tự tạo ra những mối đầu tư có mức lãi từ 25% đến vô hạn. Những nhà đầu tư được gọi là chuyên nghiệp bởi vì họ có dư tiền, có một đội ngũ cố vấn chuyên nghiệp mà họ tự tay lựa chọn, và một kỷ lục chứng minh những thành công của họ.

Như đã đề cập trước đây, các nhà đầu tư ở cấp bậc này thường sắp đặt những mối đầu tư của chính họ lại với nhau. Cũng giống như có nhiều người mua nguyên bộ máy vi tính từ

gian hàng bán lẻ, có những người khác đi mua các bộ phận rời và sau đó tự lắp ráp thành một máy vinh tính có nhu cầu sử dụng của mình. Các nhà đầu tư bậc 5 này có thể lắp ráp các khoản đầu tư khác nhau thành một mối đầu tư lớn y như vậy.

Những nhà đầu tư này biết rõ rằng chính những thời điểm khi nền kinh tế đi xuống là lúc thị trường đang trao cho họ những cơ hội thành công ngàn vàng. Họ nhảy vào thị trường khi những người khác nhảy ra. Họ thường biết khi nào nên nhảy ra. Ở cấp bậc này, một

chiến lược thoát ra còn quan trọng hơn chiến lược nhảy vào thị trường.

Họ rất rõ ràng về những nguyên tắc hay những quy luật của chính họ về đầu tư. Công cụ đNư lựa chọn của họ có thể là địa ốc, trái phiếu giảm giá, doanh nghiệp kinh doanh, các doanh nghiệp bị phá sản hay những đợt cổ phiếu mới phát hành. Trong khi họ chấp nhận rủi ro nhiều hơn một người bình thường, họ rất ghét chuyện cờ bạc. Họ có một kế hoạch và những mục tiêu cụ thể. Họ không ngừng học hỏi

mỗi ngày. Họ đọc báo, tạp chí, đăng ký với những đặc san đầu tư và tham dự những buổi thảo luận về đầu tư. Họ hiểu rõ tiền bạc và biết cách bắt tiền bạc làm việc cho mình. Họ tập trung chính vào việc làm tăng tài sản của họ hơn là đầu tư bởi vì họ có thể kiếm thêm thu nhập. Họ tái đầu tư những khoản lời kiếm được để xây dựng và mở rộng nền tảng tài sản của họ. Họ biết rõ ràng việc xây dựng một cơ sở tài sản vững chắc đem lại lợi nhuận hay lãi suất cao mà không bị đánh thuế nặng sẽ chính là con

đường dẫn họ đến sự giàu có dài lâu trong cuộc đời của họ.

Họ thường truyền dạy những hiểu biết này cho con của họ và để lại tài sản qua nhiều thế hệ theo sau dưới hình thức công ty, tập đoàn, tổ hợp ủy thác hay đối tác. Bản thân họ hầu như không sở hữu nhiều thứ nào cả. Chẳng có nhiều tài sản đứng dưới tên của họ vì mục đích giảm thuế và bảo vệ khỏi những người kiểu Robin Hood cứ tin vào chuyện lấy của giàu chia cho người nghèo. Nhưng mặc dù họ không sở hữu thứ gì, họ kiểm soát tất cả mọi thứ qua

các tập đoàn. Họ kiểm soát những thực thể có tư cách pháp nhân sở hữu các tài sản của họ.

Họ có một hội đồng giám đốc của chính họ để có thể giúp họ trong việc quản lý những tài sản này. Họ lắng nghe những lời tư vấn và học hỏi. Hội đồng không chính thức này bao gồm một đội ngũ chuyên gia ngân hàng, kế toán viên, luật sư và nhà môi giới. Họ bỏ khá nhiều tiền cho những cố vấn tài chánh vững chắc không chỉ làm tăng tài sản của họ mà còn bảo vệ số tài sản này đối với gia đình, bạn bè, tranh tụng và

chính phủ. Ngay cả khi họ đã từ giã cõi đời, họ vẫn còn kiểm soát được tài sản của họ. Những người này thường được gọi là "những người quản lý tiền bạc". Ngay cả sau khi chết, họ vẫn tiếp tục chi phối số phận đồng tiền mà họ đã tạo ra.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 5 không? (tùy chọn)

BẬC 6: NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ THỰC SỰ

Rất ít người trên thế giới này đạt được trình độ đầu tư tuyệt vời này. Ở Mỹ, cứ vài trăm

người mới có một người là nhà đầu tư thực sự. Người này không chỉ là nhà đầu tư thuộc nhóm Đ mà còn là nhà doanh nhân tài giỏi thuộc nhóm C, bởi vì người này có thể vừa tạo ra một chuyện kinh doanh lại vừa tạo ra cơ hội đầu tư đúng lúc.

Mục đích của nhà đầu tư thực sự là tạo ra nhiều tiền hơn bằng cách tổng hợp hài hòa nguồn vốn, tài năng và thời gian của những người khác. Họ thường là những kẻ làm "lay động và thúc đẩy" xã hội, làm cho nước Mỹ và nhiều quốc gia to lớn khác trở thành những

trung tâm quyền lực tài chánh đồ sộ. Đó là những người thuộc dòng họ Kennedy, gia đình Rockefeller, Ford, J.Paul Getty, v à Ross Perot. Chính những nhà đầu tư thực sự này đã tạo ra công ăn việc làm, chuyện kinh doanh và hàng hóa giúp cho một quốc gia phát triển và thịnh vượng.

Những nhà đầu tư bậc 5 thường tạo ra những khoản đầu tư cho riêng họ sử dụng đồng vốn của mình. Trong khi đó, những nhà đầu tư thực sự tạo ra những khoản đầu tư không những cho chính họ mà cho

những người khác, sử dụng tài năng và nguồn vốn của mọi người. Những nhà đầu tư thực sự không cần có tiền mới tạo ra tiền, chỉ bởi vì họ biết cách sử dụng tiền và thời gian của người khác. Những nhà đầu tư bậc 6 tạo ra những khoản đầu tư cho nhiều người khác mua lại.

Họ làm cho nhiều người khác cùng giàu lên, tạo ra công ăn việc làm, và làm cho mọi thứ có thể thực hiện được. Trong những giai đoạn nền kinh tế phát triển, chuyện đầu tư và làm ăn của họ rất suôn sẻ.

Trong giai đoạn nền kinh tế bị khủng hoảng và đi xuống, những nhà đầu tư thực sự này lại càng giàu hơn. Họ biết rằng những biến động kinh tế mở ra nhiều cơ hội mới cho họ. Họ là những người thường tham gia sớm nhất vào một dự án, một sản phẩm, một công ty hay một quốc gia cả hàng nhiều năm trước khi đám đông nhận ra và tham gia. Khi bạn đọc trên báo về một quốc gia đang gặp khó khăn hay đang lâm vào chiến tranh hay một thảm họa, bạn có thể chắc chắn là một nhà đầu tư thực sự nào đó chẳng

bao lâu sẽ có mặt ở đó, thậm chí đã có mặt ở đó rồi. Một nhà đầu tư thực sự sẽ đi đến nơi mà hầu hết mọi người đều tránh né, "Đừng đi đến đó, quốc gia đó hay ngành kinh doanh đó, đang gặp rối loạn. Rủi ro nhiều lắm".

Những nhà đầu tư thực sự thường nghĩ đến những lãi suất từ 100% đến vô hạn. Đó là vì họ biết cách quản lý rủi ro và làm ra tiền mà không cần tiền. Họ có thể làm được điều đó bởi vì họ biết tiền bạc không phải là một thứ đồ vật hữu hình, mà chỉ là một ý tưởng được tạo ra

trong đầu họ. Những người này cũng có cùng nỗi sợ như nhiều người khác, nhưng họ đã biến nỗi sợ thành sự kích thích thúc đẩy họ tiến tới. Họ biến nỗi sợ thành những kiến thức mới, những tài sản mới. Trò chơi trong cuộc đời của họ chính là trò chơi tiền tạo ra tiền. Họ yêu thích tiền bạc đó hơn bất cứ trò chơi nào khác, hơn cả chơi gôn, làm vườn hay bất kỳ trò dở hơi nào khác. Đó chính là trò chơi làm nên cuộc sống của họ. Cho dù có thắng hay thua, bạn cũng đều nghe họ nói, "Tôi yêu thích trò chơi này". Và đó chính là

những gì tạo nên một nhà đầu tư thực sự.

Cũng giống như những nhà đầu tư bậc 5, những nhà đầu tư thực sự là những người "quản lý tiền bạc" xuất sắc. Khi nghiên cứu những con người này, bạn thường thấy họ rất rộng rãi với bạn bè, gia đình, nhà thờ và giáo dục. Hãy nhìn những người nổi tiếng đã lập ra những học viện nổi tiếng trên toàn thế giới. Rockefeller đã giúp dựng lên Đại học Chicago, J.P.Morgan đã ảnh hưởng đến Đại học Harvard không chỉ bằng tiền bạc. Những nhà đầu

tư thực sự khác đã để lại tên tuổi của mình như những người sáng lập những trường Đại học nổi tiếng như Vanderbilt, Duke, Stanford. Họ là những người thuyền trưởng vĩ đại không những trong ngành công nghiệp mà cả trong giáo dục.

Ngày nay, Ngài John Templeton vẫn còn cống hiến rộng rãi cho tôn giáo, và George Soros hiến tặng hàng triệu đô cho những tổ chức tôn giáo mà ông ta tin vào. Và cũng đừng quên tổ chức Ford, tổ chức Getty, cũng như Ted Turner đã từng chu cấp hàng tỷ

đô cho tổ chức Liên Hiệp Quốc.

Cho nên, trái ngược với những gì mà nhiều kẻ đa nghi học thức mỉa mai hay những chỉ trích từ các trường học, chính phủ, nhà thờ và hệ thống thông tin đại chúng hay tuyên truyền, những nhà đầu tư thực sự đã cống hiến cho xã hội nhiều cách khác nhau không chỉ như là những người chỉ huy trong ngành công nghiệp, mà còn tạo ra công ăn việc làm và tạo ra rất nhiều tiền. Để có một thế giới tốt đẹp hơn, chúng ta cần có nhiều hơn những nhà đầu tư thực sự, chứ không phải

ít hơn mà nhiều kẻ đa nghi thường thuyết phục chúng ta.

Thực tế lại có nhiều kẻ đa nghi hơn những nhà đầu tư thực sự. Kẻ đa nghi, thường ồn ào và làm cho hàng triệu người sợ sệt, bất an, chỉ biết đi kiếm sự ổn định, đảm bảo hơn là sự tự do.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 6 không? (tùy chọn)

TRƯỚC KHI ĐỌC TIẾP

Đến đây, quyển sách đã hoàn tất phần giải thích Kim tứ đồ. Chương này chủ yếu giải

thích nhóm Đ trên tứ đồ. Trước khi các bạn đọc tiếp, dưới đây là một số câu hỏi dành cho bạn:

1. BẠN LÀ NGƯỜI ĐẦU TƯ THUỘC BẬC NÀO?----------

Nếu bạn thực tình muốn làm giàu nhanh chóng, hãy đọc đi đọc lại bảy cấp bậc đầu tư đó. Cứ mỗi lần tôi đọc qua những cấp bậc, tôi lại phát hiện thêm một phần về con người mình được phản ánh trong bảy cấp bậc đó. Tôi không chỉ nhận thấy những ưu điểm của mình, mà còn, như Zig Ziglar nói,

“những tính cách yếu điểm” đã kềm hãm tôi lại. Con đường đi đến sự giàu có tiền bạc lớn lao chính là củng cố sức mạnh con người bạn và khắc phục những yếu kém của mình. Đểược điều đó, trước hết bạn hãy nhận diện chúng hơn là giả vờ con người bạn không có những yếu kém đó.

Tất cả chúng ta đều muốn nghĩ tốt về mình. Tôi đã mơ ước trở thành nhà đầu tư bậc 6 trong suốt cuộc đời của mình. Tôi biết đây chính là điều mà tôi mong muốn trở thành từ lúc người bố giàu giải thích sự

giống nhau giữa một kẻ chơi chứng khoán với một kẻ cá ngựa. Nhưng sau khi tìm hiểu về những cấp bậc khác nhau trong danh sách này, tôi có thể phát hiện những tính cách yếu điểm đã kềm giữ con người tôi lại. Mặc dù ngày hôm nay tôi đang hoạt động như một nhà đầu tư bậc 6, tôi vẫn tiếp tục đọc đi đọc lại bảy cấp bậc này và không ngừng trau dồi hoàn thiện mình.

Tôi tìm thấy những tính cách yếu kém của mình từ bậc 3-C thường ngóc đầu dậy trong những lúc bị áp lực.. Tên cờ bạc

đó trong tôi là điều tốt, nhưng nó cũng có khía cạnh xấu. Do đó, nhờ có sự hướng dẫn của vợ tôi và bạn bè, cộng thêm việc tìm tòi nghiên cứu, tôi bắt đầu nhận ra ngay những yếu kém của mình và chuyển hóa chúng thành những sức mạnh cá nhân. Tính hiệu quả trong con người tôi như nhà đầu tư bậc 6 được cải thiện ngay lập tức.

Còn đây là một câu hỏi khác.

2. BẠN MUỐN TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ CẤP BẬC NÀO NGAY BÂY GIỜ HAY TRONG TƯƠNG LAI?----------

Nếu bạn trả lời câu 2 giống như câu 1, thế thì đó chính là cấp bậc bạn muốn đạt tới. Nếu bạn cảm thấy hạnh phúc ở vị trí hiện tại so với việc trở thành một nhà đầu tư, thế thì bạn cũng chẳng cần nên đọc tiếp để làm gì. Chẳng hạn, nếu hiện tại bạn đang là một nhà đầu tư vững vàng ở bậc 4 và không có ý muốn trở thành đầu tư bậc 5 hay bậc 6, thế thì bạn đừng đọc tiếp quyển sách nữa. Một trong những niềm vui lớn nhất của cuộc đời chính là sự hạnh phúc bằng lòng với hiện tại. Và tôi xin thành thực chúc mừng bạn!

CẢNH BÁO

Bất cứ ai có mục tiêu trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6 đều phải phát triển những kỹ năng của mình TRƯỚC HẾT ở bậc 4. Bậc 4 không thể nào bỏ qua được trên con đường mà bạn muốn nhắm tới bậc 5 hay bậc 6. Những ai cố gắng trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6 mà không có những kỹ năng cần thiết của nhà đầu tư bậc 4 chỉ là một nhà đầu tư bậc 3, tức là một kẻ cờ bạc không hơn không kém!

Nếu bạn vẫn muốn và cần

biết nhiều hơn về tài chánh, vẫn cố theo đuổi mục tiêu của sự tự do tài chánh, xin mời bạn đọc tiếp quyển sách. Những chương còn lại sẽ chủ yếu tập trung vào những tính cách của một người thuộc nhóm C và Đ. Qua những chương này, bạn sẽ học cách "đột phá" từ phía bên trái của tứ đồ sang phía bên phải một cách dễ dàng và ít rủi ro. Sự di chuyển từ bên trái sang bên phải sẽ tiếp tục tập trung vào những tài sản vô hình của bạn dùng để tạo ra những tài sản hữu hình ở phần bên phải của tứ đồ.

Trước khi tiếp tục, tôi xin hỏi bạn một câu cuối cùng: Từ lúc không có nhà cửa cho đến khi trở thành triệu phú trong thời gian không quá 10 năm, bạn nghĩ hai vợ chồng tôi cần phải nằm trong cấp bậc đầu tư nào? Bạn sẽ tìm thấy câu trả lời trong chương kế, mà ở đó tôi sẽ chia sẻ với bạn những kinh nghiệm học hỏi được từ chuyến phiêu lưu của bản thân tôi trên con đường nhắm tới sự tự do về tài chánh.

CHƯƠNG 6

Con không thể thấy tiền bằng mắt con được

Vào cuối năm 1974, tôi mua một căn nhà chung cư nhỏ bé ở vùng ven Waikiki. Đó là một trong những bất động sản đầu tiên của tôi. Giá căn nhà khoảng 56.000 đô. Căn nhà gồm hai phòng ngủ, một phòng tắm trong một chung cư hạng trung bình. Căn hộ đem cho thuê thật là hoàn hảo, và tôi biết chắc sẽ có người thuê căn

hộ đó ngay.

Tôi lái xe đến văn phòng làm việc của người bố giàu, trong lòng khấp khởi kể cho Người nghe về mối đầu tư đó. Người nhìn sơ qua xấp tài liệu, và không đầy một phút sau Người ngẩng đầu lên và hỏi tôi: "Mỗi tháng con sẽ mất bao nhiêu tiền?".

"Khoảng 100 đô mỗi tháng", tôi trả lời.

"Đừng có ngu ngốc", người bố giàu nói. "Ta chưa đọc kỹ những con số, nhưng từ xấp tài liệu đó ta có thể chắc chắn là con sẽ mất mỗi tháng nhiều

hơn số tiền đó. Hơn nữa, tại sao con lại đi đầu tư vào một thứ mà con biết con sẽ mất tiền".

"Ồ, căn hộ trông thật dễ thương, và con nghĩ đó là một cơ hội tốt. Chỉ cần sơn phết lại một tí xíu là căn hộ sẽ trông y như mới", tôi nói.

"Nhưng điều đó không giải thích tại sao con phải mất tiền", người bố giàu nhếch mép.

"Bố à, tay môi giới địa ốc bảo con đừng lo lắng về việc mất tiền mỗi tháng bây giờ. Hắn bảo trong một vài năm nữa, giá

căn hộ sẽ tăng gấp đôi. Hơn nữa, chính phủ hiện tại cho phép con được trừ những khoản mất tiền đó vào thu nhập cá nhân. Nếu con không chộp lấy cơ hội đó, con e sẽ có người khác lấy mất".

Người bố giàu đứng dậy và đóng cửa phòng lại. Khi Người làm thế, tôi biết tôi sẽ bị giũa tơi tả cũng như sẽ được dạy một bài học quan trọng. Tôi đã từng trải qua những kiểu dạy như thế của Người.

"Thế thì con sẽ mất bao nhiêu tiền mỗi tháng". Người bố giàu hỏi lại.

“Khoảng 100 đô mỗi tháng”, tôi nói với vẻ bồn chồn.

Người bố giàu lắc đầu khi Người coi qua xấp tài liệu. Bài học sẽ bắt đầu ngay thôi. Hôm đó, tôi đã được dạy về tiền bạc và đầu tư nhiều hơn những thứ tôi đã học được trong suốt 27 năm qua. Người bố giàu hài lòng khi tôi đã dám bắt tay hành động và đầu tư vào một mảnh địa ốc, thế nhưng hành động đó của tôi lại phạm quá nhiều lỗi lầm có thể khiến tôi lụn bại sau này. Tuy nhiên, những bài học hôm đó về một mối làm ăn đã giúp cho tôi

kiếm được hàng triệu đô trong những năm sau này.

CON CẦN NHÌN ĐỒNG TIỀN BẰNG ĐẦU ÓC CỦA CON

"Đó không phải là những gì mắt con thấy được", người bố giàu nói. "Một mảnh địa ốc chỉ là một mảnh địa ốc, cũng như tờ giấy chứng khoán của một công ty chỉ là một tờ giấy chứng khoán. Con có thể thấy những thứ đó. Nhưng những gì con không thấy mới là quan trọng. Đó chính là mối làm ăn, là sự thỏa thuận tài chánh, là thị trường, sự quản lý, các yếu

tố rủi ro, luồng tiền mặt, cơ cấu một công ty, các đạo luật về thuế, và hàng ngàn thứ khác sẽ quyết định một cơ hội đầu tư là tốt hay không".

Sau đó Người tiếp tục xé nhỏ mối giao kèo của tôi bằng hàng loạt câu hỏi tới tấp. "Tại sao con lại chịu trả mức lãi suất cao đến như vậy? Con có hình dung mức lời của con là bao nhiêu không? Cơ hội đầu tư đó phù hợp như thế nào với chiến lược đầu tư dài hạn của con? Con sẽ tận dụng những yếu tố dư thừa nào? Mức vốn tối đa của con là bao nhiêu? Con có kiểm tra các

kỷ lục của căn nhà từ sở địa chính hay chưa? Con có hình dung chi phí quản lý bao nhiêu không? Làm thế nào con ước tính chi phí sửa chữa? Con có biết là chính quyền thành phố vừa mới thông báo kế hoạch quy hoạch trong khu vực đó và thay đứớng giao thông không? Sẽ có một dự án thông đường ngay trước căn chung cư đó, cho nên dân cư vùng đó đang di chuyển sang nơi khác để tránh tiếng ồn suốt thời gian thi công. Con có biết điều đó không? Ta biết là hiện tại thị trường đang trên đà tăng

trưởng, nhưng con có biết những yếu tố nào ảnh hưởng đến sự tăng trưởng đó hay không? Do sự hồi phục nền kinh tế hay là do lòng tham? Con nghĩ đà tăng trưởng đó sẽ kéo dài trong bao lâu? Chuyện gì xảy ra nếu con không cho mướn được? Và nếu con không cho thuê được, con sẽ rao mướn trong bao lâu, sẽ cầm cự được tình trạng tài chánh của chính con trong bao lâu? Và một lần nữa, con suy nghĩ như thế nào mà cho rằng mối đầu tư mất tiền đó lại là cơ hội tốt? Điều này thực sự làm ta lo lắng

cho con đó, con ạ".

"Nó trông có vẻ như một cơ hội đầu tư tốt, bố ạ", tôi nói như một quả bóng bị xì hơi.

Người bố giàu mỉm cười, đứng dậy và bắt tay tôi. "Ta hài lòng khi con bắt đầu hành động, con ạ", Người nói. "Hầu hết mọi người chỉ biết suy nghĩ nhưng không bao giờ dám hành động cả. Nếu con làm một điều gì đó, và bị phạm lỗi, con sẽ học được rất nhiều từ những lỗi lầm đó. Hãy nên nhớ con sẽ không bao giờ được dạy những điều quan trọng trong lớp học cả. Con học được những điều đó

chỉ bằng hành động, phạm lỗi, và khắc phục sai lầm đó. Đó chính là lúc đầu óc của con được khai mở con ạ".

Tôi cảm thấy được an ủi hơn, và có thể sẵn sàng tiếp thu bài học.

"Hầu hết mọi người", người bố giàu nói, "đầu tư 95% bằng con mắt của họ và chỉ đầu tư 5% bằng đầu óc".

Người bố giàu tiếp tục giải thích mọi người thường nhìn một mảnh địa ốào đó, hay nghe tên một chứng khoán nào đó, rồi ra quyết định dựa trên những gì mắt họ thấy hay

người môi giới bảo họ, hoặc từ một tiết lộ nóng hổi của người bạn đồng nghiệp. Họ thường mua theo cảm xúc chứ không theo lý trí.

"Đó là lý do tại sao hết 9 người trong 10 người đầu tư không kiếm ra tiền", người bố giàu nói. "Có thể họ không bị mất tiền, nhưng họ vẫn không tạo ra tiền. Họ chỉ thuê vốn, thắng được chỗ này chút ít và thua lại chỗ kia chút ít. Đó là vì họ đầu tư bằng mắt và cảm xúc của họ, hơn là bằng cái đầu của mình. Nhiều người nhảy vào đầu tư vì họ muốn làm giàu

nhanh chóng. Cho nên thay vì trở thành nhà đầu tư, họ chỉ trở thành những kẻ mơ mộng, những kẻ làm việc quần quật, những tên cờ bạc, thậm chí những tay lừa đảo. Thế giới này đầy rẫy những hạng người đó. Cho nên con hãy ngồi xuống, bình tĩnh xem xét lại cơ hội đầu tư bị mất tiền đó, và ta sẽ dạy cho con cách biến nó thành một cơ hội kiếm tiền. Ta sẽ bắt đầu dạy cho đầu óc của con thấy những gì mà mắt trần của con không thấy được".

TỪ XẤU THÀNH TỐT

Buổi sáng hôm sau, tôi trở lại công ty địa ốc để giao kèo lại căn nhà tôi định mua hôm trước. Buổi thương lượng chẳng thoải mái tí nào, nhưng tôi đã học được rất nhiều.

Ba ngày sau, tôi quay lại gặp người bố giàu. Mức giá mua vẫn như trước, người môi giới vẫn hưởng trọn mức hoa hồng bởi vì anh toàn xứng đáng được hưởng. Anh ta đã làm việc cật lực cho mối giao kèo của tôi. Nhưng trong khi giá vẫn như cũ, kỳ hạn đầu tư đã thay đổi rất nhiều. Khi thương lượng lại mức lãi suất vay và thời gian

trả góp, thay vì mất tiền như trước, giờ đây tôi kiếm7;c một khoản lời khoảng 80 đô mỗi tháng sau khi trang trải chi phí quản lý và có tính đến trường hợp không cho thuê được. Thậm chí tôi có thể hạ mức tiền thuê mà vẫn có lời nếu như thị trường chở nên ế ẩm. Dĩ nhiên, khi thị trường chuyển mình, tôi sẽ tăng mức tiền thuê nhà.

"Ta đoán con sẽ mất ít nhất khoảng 150 đô mỗi tháng với cách đầu tư của con trước đây", người bố giàu nói. "Thậm chí có thể hơn. Nếu con tiếp tục mất 150 đô mỗi tháng, căn cứ trên

mức lương và chi phí sinh hoạt hiện tại, con sẽ có thể thực hiện được bao nhiêu mối đầu tư như thế?".

"Chỉ một cái thôi bố", tôi trả lời. "Con sẽ không kiếm tiền được 150 đô mỗi tháng đâu. Nếu con kẹt vào cách đầu tư ban đầu, mỗi tháng con sẽ gặp chật vật về tiền bạc. Cho dù con được giảm thuế, chắc con cũng phải kiếm thêm một công việc thứ hai để trả nợ đầu tư đó".

"Còn bây giờ, nếu con mỗi tháng kiếm thêm được 80 đô, con sẽ có thể đầu tư bao nhiêu

mối?”, người bố giàu hỏi.

Tôi mỉm cười nói, “Bao nhiêu cũng được nếu con tìm thấy cơ hội”.

Người bố giàu gật gù, “Vậy thì bây giờ con hãy đi ra ngoài và kiếm những cơ hội đó”.

Một vài năm sau, thị trường địa ốc Hawaii chuyển mình và lên cơn sốt. Nhưng thay vì chỉ có một căn hộ lên giá, tôi đã có trong tay bảy căn đều lên giá. Đó chính là sức mạnh của một chút ít thông minh về tài chánh.

“ANH KHÔNG THỂ LÀM ĐƯỢC

NHƯ THẾ

Một điều quan trọng mà tôi ghi nhận trong sự đầu tư địa ốc lần đầu tiên của tôi: Khi tôi quay lại thương thảo với công ty địa ốc, người môi giới đã nói với tôi, "Anh không thể làm được như thế!".

Tôi đã bỏ thời gian rất lâu để thuyết phục anh ta chịu suy nghĩ về cách tôi muốn thực hiện. Trong bất kỳ tình huống nào, tôi cũng học được nhiều bài học về tình huống đầu tư đó, và một trong những bài học là thấy được một người nào đó nói với bạn, "Anh không thể

làm được như thế!". Họ vừa nói vừa chia mũi dùi vào bạn, nhưng họ có biết đâu rằng chính họ đã chĩa tới ba mũi dùi vào bản thân họ.

Người bố giàu dạy tôi rằng, câu nói *"Anh không thể làm được như thế" không có nghĩa là con không thể làm được*. Người nói câu nói ấy đã tự bộc lộ chính yếu điểm của mình là họ không thể làm điều đó được.

TÌM CHỖ CẤT CHO 1.400 TỶ ĐÔ

Mỗi ngày, có 1.400 tỷ đô lưu chuyển khắp hành tinh bằng

điện tử, và số tiền đó cứ tăng lên không ngừng. Ngày hôm nay có nhiều tiền được tạo ra hơn bao giờ hết. Vấn đề là tiền bạc không thể nhìn thấy bằng mắt thường được là vì chúng được lưu thông bằng hệ thống điện tử chớp nhoáng. Cho nên khi mọi người tìm kiếm tiền bạc bằng mắt của họ, họ sẽ chẳng thể nào thấy được thứ gì. Hầu hết mọi người vật lộn mỗi ngày kiếm sống bằng đồng lương nhận được, trong khi số tiền 1.400 tỷ đô vẫn lưu chuyển khắp thế giới tìm kiếm người nào muốn sử dụng chúng, biết

cách chăm sóc chúng, nuôi dưỡng chúng và làm cho chúng mỗi ngày một phát triển. Nếu bạn biết cách chăm sóc đồng tiền, tiền bạc sẽ ùa đến tay bạn, và thậ chí sẽ có người khẩn cầu bạn quản lý chúng.

Nhưng nếu bạn không biết cách chăm sóc đồng tiền, tiền bạc sẽ xa lánh bạn. Hãy nhớ lại định nghĩa của người bố giàu về sự thông minh tài chánh: "Đó không phải là bao nhiêu tiền con có thể kiếm được, mà bao nhiêu tiền con có thể giữ được, làm cách nào để đồng tiền khó khăn kiếm được ấy

làm việc lại cho con, và bao nhiêu thế hệ sau con có thể giữ được số tiền ấy".

KẺ DẪN ĐƯỜNG KẺ MÙ

"Một người trung bình thường đầu tư hết 95% bằng mắt của họ mà chỉ có 5% bằng đầu óc", người bố giàu nói. "Nếu con muốn trở thành một tay chuyên nghiệp ở nhóm C và Đ trong tứ đồ, con phải tập luyện sao cho con chỉ dùng 5% bằng mắt và 95% bằng đầu óc của con". Người bố giàu tiếp tục giải thích rằng những người luyện trí óc họ để nhìn thấy

tiền bạc sẽ có một sức mạnh to lớn hơn những người không thấy bằng đầu óc.

Người rất quan tâm đến những người tư vấn tài chánh cho tôi. Người giải thích: "Nguyên nhân phần lớn mọi người cứ gặp khó khăn về tài chánh là vì họ nghe theo tư vấn của những người vốn không biết gì về tiền bạc một cách trí óc cả. Đó cũng giống như câu chuyện ngụ ngôn kẻ mù dẫn đường cho kẻ đui vậy. Nếu con muốn tiền bạc đến với con, con phải cần biết cách chăm sóc chúng. Nếu tiền bạc

không nằm trong đầu con trước hết, chúng sẽ không chịu nằm trong tay con đâu con ạ. Và một khi con không giữ được tiền bạc, thế thì tiền và những người có tiền sẽ xa lánh con".

HÃY LUYỆN BỘ NÃO CỦA BẠN ĐỂ NH THẤY TIỀN

Như vậy đâu là bước đầu tiên trong việc luyện tập bộ não của mình để nhìn thấy tiền bạc? Câu trả lời chẳng có gì khó. Đó chính là sự hiểu biết về tài chánh, bắt đầu bằng khả năng hiểu biết những dòng chữ, những con số trong thế giới tài

chánh. Nếu bạn không hiểu biết những thông tin đó, sẽ chẳng khác nào bạn đang nói bằng một ngôn ngữ xa lạ. Và trong mọi trường hợp, mỗi nhóm người trên tứ đồ đều có ngôn ngữ riêng của họ.

Nếu bạn nhìn vào Kim tứ đồ, mỗi phần của tứ đồ giống như mỗi một quốc gia riêng biệt. Họ không sử dụng cùng một ngôn ngữ, và nếu bạn không hiểu được ngôn ngữ của họ bạn sẽ không thể nào hiểu được những con số.

Chẳng hạn, nếu một bác sĩ nói, "*Tâm thu* của anh là 120

và *tâm trương* của anh là 80", điều đó tốt hay xấu? Bao nhiêu đó đủ cho bạn biết về tình trạng sức khỏe của mình không? Câu trả lời dĩ nhiên là "không", nhưng đó lại là điểm bắt đầu.

Cũng chẳng khác nào khi bạn nói, "Cổ phiếu của tôi có P/E là 12, và căn nhà cho thuê của tôi có mức lãi *vay trần* là 12". Bao nhiêu đó có đủ cho tôi biết về sự giàu có của tôi hay không? Câu trả lời cũng lại là "không", thế nhưng đó chính là điểm khởi sự. Tối thiểu chúng ta cũng đang sử dụng cùng một

ngôn ngữ, cùng một con số. Và đó chính là điểm bắt đầu của sự hiểu biết tài chánh vốn là nền tảng của sự thông minh tài chánh. Điểm bắt đầu với sự hiểu biết về ngôn ngữ và con số.

Vị bác sĩ từ vị trí trong nhóm T, trong khi người khác nói từ vị trí nhóm Đ. Những lời nói và những con số của những người ấy chẳng khác nào như những ngôn ngữ khác biệt.

Tôi không đồng ý khi có người nói với tôi, "Phải có tiền mới kiếm được tiền".

Theo tôi, khác nhau tạo ra

tiền từ tiền được bắt đầu từ sự hiểu biết về những dòng chữ, những con số. Cũng như người bố giàu của tôi hay nói, *"Nếu tiền bạc không nằm trong đầu con trước hết, chúng sẽ không chịu nằm trong tay con đâu".*

BIẾT ĐÂU LÀ RỦI RO THỰC SỰ

Bước thứ hai trong việc luyện tập là học cách nhận ra rủi ro thực sự nằm ở đâu. Khi mọi người bảo tôi đó là một đầu tư rủi ro, tôi chỉ nói, "Đầu tư không rủi ro. Không hiểu biết mới là rủi ro".

Chuyện đầu tư cũng giống

như chuyện lái máy bay vậy.

Khi bạn học ở một trường lái máy bay và có nhiều năm kinh nghiệm, chuyến bay sẽ trở nên thú vị và hào hứng. Nhưng nếu bạn chưa bao giờ học bay, tôi khuyên bạn nên để cho người khác lái máy bay giùm bạn.

MỘT TƯ VẤN DỞ CHÍNH LÀ RỦI RO

Người bố giàu của tôi tin tưởng chắc chắn rằng chẳng có lời tư vấn tài chánh nào hay hơn cả. Người có đầu óc rất cởi mở và phóng khoáng. Người rất lịch thiệp và lắng nghe nhiều

người. Nhưng cuối cùng, Người vẫn dựa vào chính sự thông minh tài chánh của mình khi ra quyết định: "Nếu con chẳng biết gì, thì chẳng có lời tư vấn tài chánh nào hay hơn cả. Nhưng nếu con không ph biệt được đâu là lời tư vấn hay, đâu là lời tư vấn dở, con sẽ gặp nhiều rủi ro lắm đấy".

Người bố giàu tin tưởng chắc chắn rằng sở dĩ phần lớn mọi người gặp khó khăn việc tiền bạc là vì họ cứ dựa trên những kiến thức tài chánh được cha truyền con nối, và hầu như chẳng có ai xuất thân từ một

gia đình nào khôn ngoan về tài chánh cả. "Lời khuyên dở chính là rủi ro, và hầu như những lời khuyên dở đều phát ra từ ở nhà", Người thường nói. "Không phải vì những gì được nói, mà chính là vì những gì được làm kia. Trẻ con thường học bằng thí dụ nhiều hơn bằng câu chữ".

NHỮNG NGƯỜI CỐ VẤN CHẲNG KHÔN NGOAN NHIỀU HƠN BẠN ĐÂU

Người bố giàu nói, "Những người tư vấn cho con vốn chẳng khôn ngoan hơn con bao nhiêu.

Nếu con không khôn ngoan, họ có thể tư vấn cho con được nhiều như thế. Nếu con có hiểu biết cặn kẽ về tài chánh, họ sẽ tư vấn cho con những cách phức tạp và tinh vi hơn. Còn nếu con không biết gì nhiều về tài chánh, theo luật, họ chỉ tư vấn cho con những chiến lược tài chánh căn bản an toàn và đảm bảo. Nếu con là một tay đầu tư nghiệp dư, họ chỉ có thể khuyên con cách đầu tư ít rủi ro và mức lời thấp. Thường thường, họ sẽ đề nghị cách đầu tư "đa dạng hóa", với những người đầu tư không chuyên.

Rất ít người cố vấn chịu bỏ thời giờ dạy cho con. Thời gian của họ là tiền bạc. Cho nên nếu con chịu khó tìm tòi hiểu biết nhiều hơn về tài chánh và biết cách quản lý tiền của con, sẽ có một chuyên gia cố vấn tư vấn cho con những chiến lược đầu tư mà rất ít người biết đến. Nhưng trước hết, con phải tự lo học hỏi lấy. Và hãy luôn luônngười cố vấn chỉ khôn ngoan như con mà thôi".

NGÂN HÀNG CÓ NÓI DỐI BẠN KHÔNG

Người bố giàu quan hệ làm

ăn với nhiều chuyên gia ngân hàng, họ là một phần quan trọng trong đội ngũ tài chánh của Người. Trong khi Người có nhiều người bạn thân và đáng kính trọng trong lĩnh vực ngân hàng, Người luôn cảm thấy mình phải tự chăm sóc lấy cho mình, cũng như Người thừa biết các ngân hàng luôn đặt lợi ích của họ lên trên hết.

Sau kinh nghiệm đầu tư năm 1974, Người đã hỏi tôi câu này: "Khi ngân hàng bảo ngôi nhà là tài sản của con, họ có nói thật với con không?".

HỌ KHÔNG NÓI DỐI... HỌ CHỈ KHÔNG CHO CON BIẾT SỰ THỰC

Sự thực là, khi ngân hàng bảo ngôi nhà là tài sản của bạn, họ không có ý nói dối với bạn. Họ chỉ không cho bạn biết toàn bộ sự thực. Trong khi căn nhà của bạn là tài sản, họ đơn giản chỉ không nói tài sản đó là của ai. Mà đó chính là tài sản của ngân hàng. Bạn có nhớ lại định nghĩa của người bố giàu về tài sản và về nợ từ quyển sách trước không.

"Tài sản bỏ tiền vào túi của bạn.

Nợ lấy tiền của bạn ra khỏi túi”.

Những người ở phía bên trái tứ đồ thực sự không biết về sự khác nhau đó. Phần lớn họ đều cảm thấy hài lòng trong công việc ổn định của mình, có một ngôi nhà đẹp đẽ mà họ nghĩ thuộc về họ. Họ cảm thấy hãnh diện và nghĩ là tài sản đó nằm trong sự kiểm soát của họ. Sẽ không có ai lấy mất căn nhà đó đi một khi họ trả nợ đều đặn mỗi tháng.

Nhưng những người ở phía bên phải tứ đồ biết sự khác

nhau đó. Hiểu biết về tài chánh và thông minh về tiền bạc có nghĩa là có thể thấy được toàn bộ bức tranh hoạt động của đồng tiền. Những người khôn ngoan về tiền bạc biết rõ rằng tài sản thế chấp không phải là tài sản mà là nợ trên bảng cân đối tài chính của mình. Trong khi đó, cũng cùng tài sản thế chấp đó lại là tài sản trên bảng cân đối tài chính của ngân hàng, chứ không phải của bạn.

Bất cứ ai có kiến thức về kế toán cũng đều biết bảng cân đối tài sản và nợ phải cân bằng. Nhưng nó sẽ cân bằng ở đâu

kia chứ? Bảng cân đối tài chánh của bạn thực sự không hề cân bằng. Nếu bạn chịu khó nhìn vào bảng cân đối của ngân hàng, bạn sẽ thấy những con số đã nói lên câu chuyện gì.

Bây giờ thì bảng cân đối ấy hoàn toàn cân bằng, và hoàn toàn có nghĩa. Đó chính là kế toán của thế giới C và Đ. Nhưng điều đó sẽ không được dạy trong môn kế toán căn bản. Trong kế toán, bạn chỉ biết cách trình bày "giá trị" căn nhà bạn là tài sản và tài sản thế chấp là nợ. Điều quan trọng khác cần lưu ý là "giá trị" căn

nhà của bạn chỉ là một ý kiến đánh giá thường thay đổi lên xuống theo thị trường, trong khi trị giá tài sản thế chấp (hay nợ vay mượn) lại không hề bị ảnh hưởng bởi biến động thị trường. Đối với một người nhóm C hay Đ, "trị" căn nhà của bạn không phải là tài sản bởi vì nó không tạo ra nguồn tiền mặt thu nhập cho bạn.

CHUYỆN GÌ XẢY RA NẾU BẠN TRẢ HẾT NỢ THẾ CHẤP?

Nhiều người hỏi tôi: "Chuyện gì xảy ra sau khi tôi trả hết nợ thế chấp? Có phải ngôi nhà sẽ

trở thành tài sản của tôi không?”.

Và tôi đáp: “Trong phần lớn trường hợp, câu trả lời vẫn là “không”. Căn nhà vẫn là nợ”.

Có nhiều lý do để giải thích. Một lý do là việc bảo trì và giữ căn nhà được tốt. Ngôi nhà cũng giống như chiếc xe vậy. Cho dù bạn hoàn toàn làm chủ sở hữu, bạn vẫn phải chi tiền để vận hành nó, và khi có một bộ phận nào đó hư hại sẽ có nguy cơ toàn bộ bị hỏng nặng. Trong phần lớn trường hợp, mọi người phải trả chi phí sửa chữa cho căn nhà và chiếc xe của họ

từ những đồng thu nhập sau thuế. *Người trong nhóm C và Đ chỉ coi một căn nhà là tài sản của họ khi căn nhà đó tạo ra nguồn thu nhập của họ.*

Nhưng lý do chính là, cho dù bạn trả hết nợ thế chấp, căn nhà vẫn là nợ vì bạn thực sự không làm chủ sở hữu nó hoàn toàn. Chính phủ vẫn sẽ đánh thuế bạn khi bạn làm chủ nó. Cứ thử đừng trả thuế nhà xem sao, bạn sẽ biết ngay ai là người chủ thực sự căn nhà của bạn.

ĐỊNH NGHĨA ĐỊA ỐC

Xin lặp lại lần nữa với các bạn: Để có thể nhìn thấy đồng tiền, bạn cần phải tập nhìn thấy nó bằng đầu óc của mình chứ không phải bằng mắt. Và để luyện tập trí óc cho mình, bạn cần phải hiểu thực sự của những từ ngữ và những con số.

Giờ đây, bạn đã biết sự khác nhau giữa một tài sản và một khoản nợ. Từ "thế chấp" đồng nghĩa với "sự chấp nhận đến chết", trong khi từ "vay" đồng nghĩa với sự trừng phạt. Bạn sẽ biết nguồn gốc của từ "địa ốc" và một công cụ tài chánh thông dụng gọi "đầu tư dẫn

xuất”[10]. Nhiều người cho rằng hình thức “đầu tư dẫn xuất” này mới xuất hiện, nhưng thực tế nó đã nảy sinh cách đây tương đối lâu.

Định nghĩa đơn giản của “đầu tư dẫn xuất” là “một vật gì đó phát sinh từ một vật khác”. Một ví dụ về một “dẫn xuất” là nước cam bởi vì nước cam là kết quả dẫn xuất của trái cam.

Địa ốc có từ tiếng Anh là “real estate”. Trước đây tôi cứ tưởng chữ “real” là thực, là một cái gì đó hữu hình. Người bố giàu giải thích cho tôi biết chữ

“real” ấy có nguồn gốc từ tiếng Tây Ban Nha, nghĩa là hoàng gia (royal). Chẳng hạn, cụm từ “El Camino Real” có nghĩa là con đường của hoàng gia. “Real estate” – địa ốc, có nghĩa thực sự là “bất động sản của hoàng gia”.

Một khi thời đại Nông nghiệp chấm dứt và thời đại Công nghiệp bắt đầu vào khoảng năm 1500, quyền lực không còn dựa vào đất đai và kinh tế nông nghiệp. Các vị vua nhận ra rằng họ phải thay đổi ngay bằng cách cải tổ luật đất đai, cho phép nông dân sở hữu đất.

Như vậy, các hoàng gia đã tạo ra công cụ dẫn xuất, chẳng hạn như "thuế" đánh trên quy định sở hữu đất đai, hay "thế chấp" như một cách cho phép người dân vay mượn để mua đất. Thuế và thế chấp đều là công cụ dẫn xuất bởi vì chúng được tạo ra từ đất đai. Ngân hàng của bạn không gọi thế chấp là dẫn xuất, mà họ nói là được "đảm bảo" bằng đất đai. Đều cùng một nghĩa, nhưng chỉ có từ ngữ là khác. Cho nên một khi các vị vua nhận thấy tiền bạc không còn nằm dưới hình thức đất đai mà dưới hình thức

"dẫn xuất" được tạo ra từ đất đai, họ đã dựng lên các ngân hàng để thực hiện chuyện kinh doanh mỗi lúc một tăng đó. Ngày nay, đất đai vẫn còn được gọi là "real estate" bởi vì dù bạn trả bao nhiêu tiền đi chăng nữa, mảnh đất đó vẫn không thuộc về bạn, mà thuộc quyền sở hữu của các "hoàng gia".

LÃI SUẤT CHO VAY THỰC SỰ CỦA BẠN LÀ BAO NHIÊU?

Người bố giàu thường hay kỳ kèo mỗi điểm lãi suất mà Người phải trả khi mượn nợ. Người đã

từng hỏi tôi: “Khi ngân hàng bảo với con mức lãi suất vay là bao nhiêu đó, con có tin là họ nói thiệt không?” Nếu bạn biết đọc những con số, bạn sẽ thấy là không.

Chẳng hạn bạn mua một căn nhà trị giá 100.000 đô. Bạn trả trước 20.000 đô và mượn ngân hàng số tiền 80.000 đô còn lại ở mức lãi suất 8% hàng năm, với thời hạn vay là 30 năm.

Sau 5 năm, bạn sẽ trả tổng cộng cho ngân hàng là 35.220 đô, trong đó hết 31.276 đô là lãi suất, và chỉ có 3.944 để trả nợ gốc.

Nếu bạn trả số nợ ròng rã suốt 30 năm, bạn sẽ trả một khoản gồm lãi suất và nợ gốc tổng cộng là 211.323 đô. Nếu đem số này trừ đi số tiền bạn mượn ban đầu là 80.000 đô, bạn đã trả một khoản lãi suất tới 131.323

Hơn nữa, số tiền bạn trả 211.323 đô đó chưa bao gồm tiền thuế nhà và bảo hiểm vay.

Buồn cười ở chỗ, số tiền lãi vay 131.323 đô không bằng mức lãi suất 8% trên số nợ 80.000 đô, mà thực tế nó lên tới 160% trong thời hạn 30 năm. Như tôi đã nói, ngân hàng

không nói dối bạn, mà họ chỉ không cho bạn biết toàn bộ thực sự. Và nếu bạn không biết đọc hiểu những con số, bạn sẽ không bao giờ biết điều đó. Dĩ nhiên, nếu bạn thấy hài lòng với ngôi nhà của mình, bạn sẽ chẳng thèm quan tâm tới. Thế nhưng, ngân hàng biết chắc trong một vài năm sau này, bạn sẽ muốn ngôi nhà mới, to hơn, nhỏ hơn, hay một ngôi nhà nghỉ mát, hay đi vay lại bằng nợ thế chấp. Các ngân hàng biết rõ điều đó, và trong thực tế, họ chủ yếu trông mong vào điều đó.

TRUNG BÌNH TÍNH

Trong ngành công nghiệp ngân hàng khoảng thời gian trung bình 7 năm được dùng làm tuổi thọ dự đoán cho một nợ thế chấp. Điều đó có nghĩa là các ngân hàng dự tính một người trung bình cứ cách 7 năm sẽ tìm mua một ngôi nhà mới, hay xin vay mượn lại. Và điều đó đối với thí dụ trên, có nghĩa là ngân hàng dự tính cứ sau mỗi 7 năm, họ sẽ thu lại được số tiền cho vay 80.000 đô cộng thêm khoản lãi suất vay 43.291 đô.

Và đó chính là lý do tại sao khoản nợ ấy được gọi là thế chấp. Tiếng Anh là "mortage", vốn xuất xứ từ tiếng Pháp là "mortir" – nghĩa là "sự chấp nhận đến chết". Thực tế là hầu hết mọi người vẫn sẽ tiếp tục làm việc cần cù, được tăng lương và mua nhà mới... với những khoản nợ thế chấp mới. Trên hết, chính phủ lại cho giảm thuế để khuyến khích người dân mua những căn nhà đắt tiền hơn, và điều đó sẽ đem lại nhiều thuế bất động sản hơn cho chính phủ. Và bạnừng quên tiền bảo hiểm mà mỗi công ty

cho vay thế chấp đều yêu cầu bắt buộc bạn trả khi mượn nợ thế chấp từ họ.

Như tôi đã trình bày, khi các ngân hàng bảo ngôi nhà của bạn là tài sản, họ không nói dối với bạn. Khi chính phủ cho phép bạn được giảm thuế vì mắc nợ, ngôi nhà không còn là tài sản bởi vì nó liên quan đến tương lai tài chánh của bạn. Chính phủ cũng quan tâm đến tương lai tài chánh của chính mình chứ. Cho nên khi ngân hàng, kế toán viên, luật sư hay giáo viên của bạn bảo với bạn ngôi nhà là tài sản, họ đã

không nói được một điều hết sức quan trọng: ngôi nhà ấy là của ai.

THẾ CÒN TIỀN TIẾT KIỆM ĐÓ CÓ PHẢI LÀ TÀI SẢN KHÔNG?

Tiền tiết kiệm của bạn là tài sản, và đó là điều tốt phải không bạn. Thế nhưng, một khi bạn học hiểu các báo cáo tài chánh, bạn sẽ nhìn thấy được toàn bộ câu chuyện. Trong khi tiền tiết kiệm chính là tài sản của bạn, đối với bảng cân đối tài chánh của ngân hàng, tài sản đó của bạn lại là nợ của

ngân hàng. Sơ đồ dưới đây trình bày điều đó.

Tại sao tiền tiết kiệm của bạn lại là nợ của ngân hàng? Bởi vì họ phải trả bạn lãi suất, và họ phải tốn tiền để canh giữ tiền của bạn.

Nếu bạn thấy được cốt lõi bản chất của những hình vẽ minh họa đó, bạn có thể bắt đầu hiểu được tại sao không thể nhìn thấy trò chơi tiền bạc bằng mắt của mình.

TẠI SAO BẠN KHÔNG ĐƯỢC GIẢM THUẾ CHO VIỆC TIẾT KIỆM

Nếu tinh ý, bạn sẽ thấy khi bạn mua nhà và mắc nợ bạn sẽ được giảm thuế, nhưng lại không được như vậy khi bạn tiết kiệm tiền. Bạn có bao giờ thắc mắc tại sao không?

Tôi không có câu trả lời chính xác, nhưng tôi có thể suy luận như thế này. Một lý do chính là vì tiền tiết kiệm của bạn là nợ đối với ngân hàng. Vậy thì lý gì các ngân hàng lại đi yêu cầu chính phủ thông qua một đạo luật khuyến khích bạn bỏ tiền vào ngân hàng của họ trong khi số tiền ấy là những khoản nợ họ phải gánh?

CÁC NGÂN HÀNG KHÔNG CẦN TIỀN TIẾT KIỆM CỦA BẠN

Bên cạnh đó, các ngân hàng thực sự không cần đến tiền tiết kiệm của bạn. Họ không cần nhiều tiền gởi bởi vì họ có thể làm tăng số tiền lên tới cả chục lần. Nếu bạn gởi 1 đô vào ngân hàng, luật pháp cho phép ngân hàng vay ra 10 đô, và tùy thuộc mức trần dự trữ do ngân hàng trung ương quy định, họ có thể cho vay tới 20 đô. Điều đó chẳng khác nào 1 đô của

bạn tự dưng biến thành 10 đô hay hơn. Cứ như ảo thuật vậy, phải không bạn? Khi người bố giàu chỉ cho tôi thấy điều đó, tôi trở nên say mê với ý tưởng. Lúc ấy, tôi biết tôi sẽ mong muốn làm chủ một ngân hàng, và sẽ không đi học chỉ để trở thành một người làm công cho ngân hàng

Trên hết, ngân hàng chỉ trả cho bạn mức lãi suất 5% trên 1 đô đó của bạn. Với tư cách là khách hàng, bạn cảm thấy an toàn bởi vì ngân hàng trả thêm tiền cho bạn trên số tiền bạn gởi họ. Các ngân hàng coi cảm

giác an toàn đó của bạn là một điều tốt trong mối quan hệ khách hàng, bởi vì một khi bạn gởi tiền với họ, chắc chắn bạn sẽ một lần đến xin vay mượn với họ. Họ mong muốn bạn mượn tiền của họ lắm bởi vì họ có thể chặt đẹp số tiền vay của bạn ở mức lãi suất đến 9%. Trong khi bạn kiếm được 5% tiền lời trên 1 đô của mình, ngân hàng đã kiếm được 9% tiền lời trên 10 đô tạo ra từ 1 đô của bạn. Mới đây, tôi nhận được một thẻ tín dụng chỉ có mức lãi suất 8,9%, nhưng một khi bạn hiểu được những từ

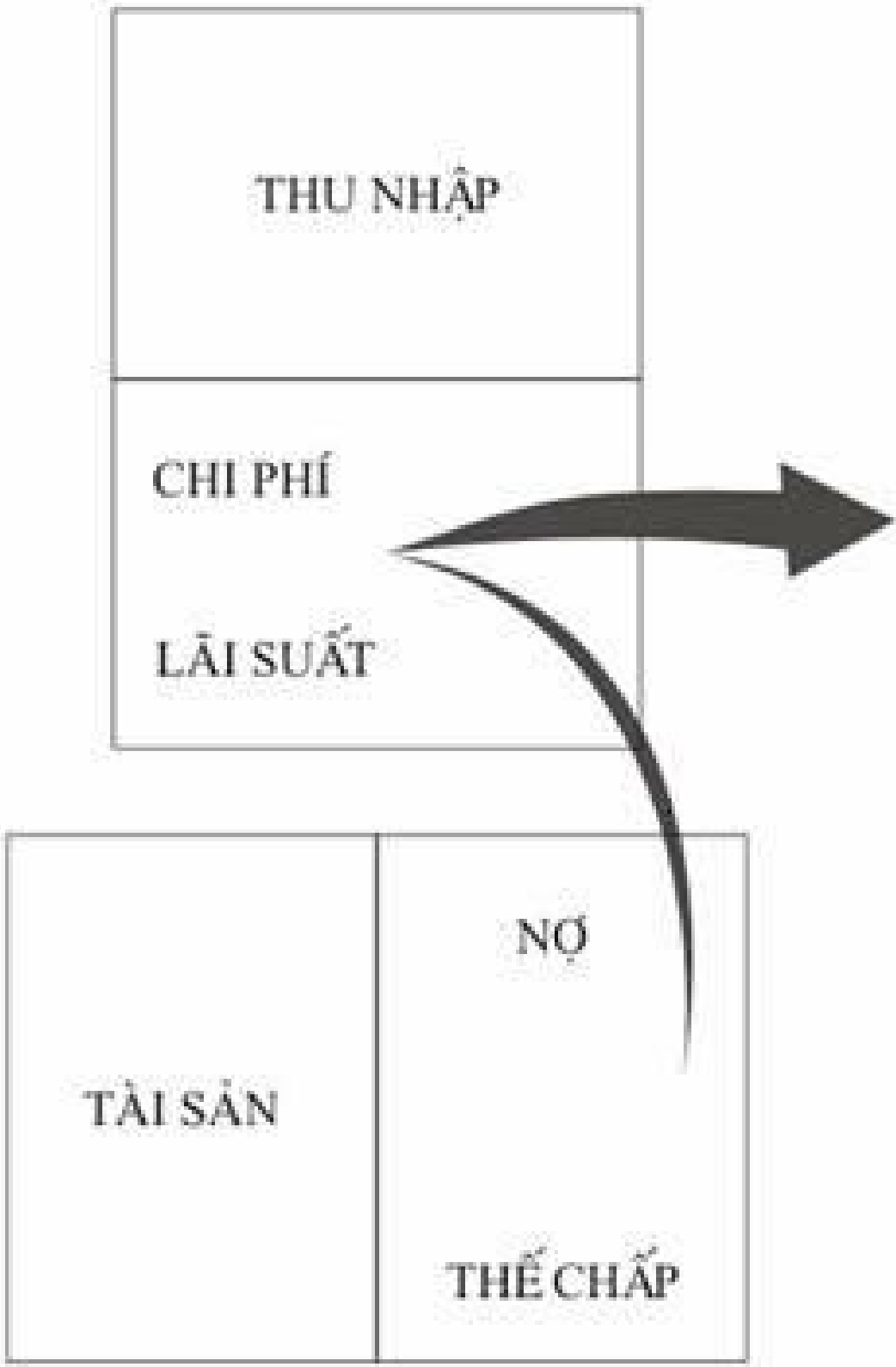
lóng luật in nhỏ xíu trên hợp đồng, bạn mới nhận ra được lãi suất thực sự là 23%. Khỏi cần nói, chắc chắn bạn sẽ cắt thẻ tín dụng ra làm đôi và gởi trả lại cho họ ngay, phải không?

HỌ CŨNG SẼ LẤY MẤT TIỀN TIẾT KIỆM CỦA BẠN

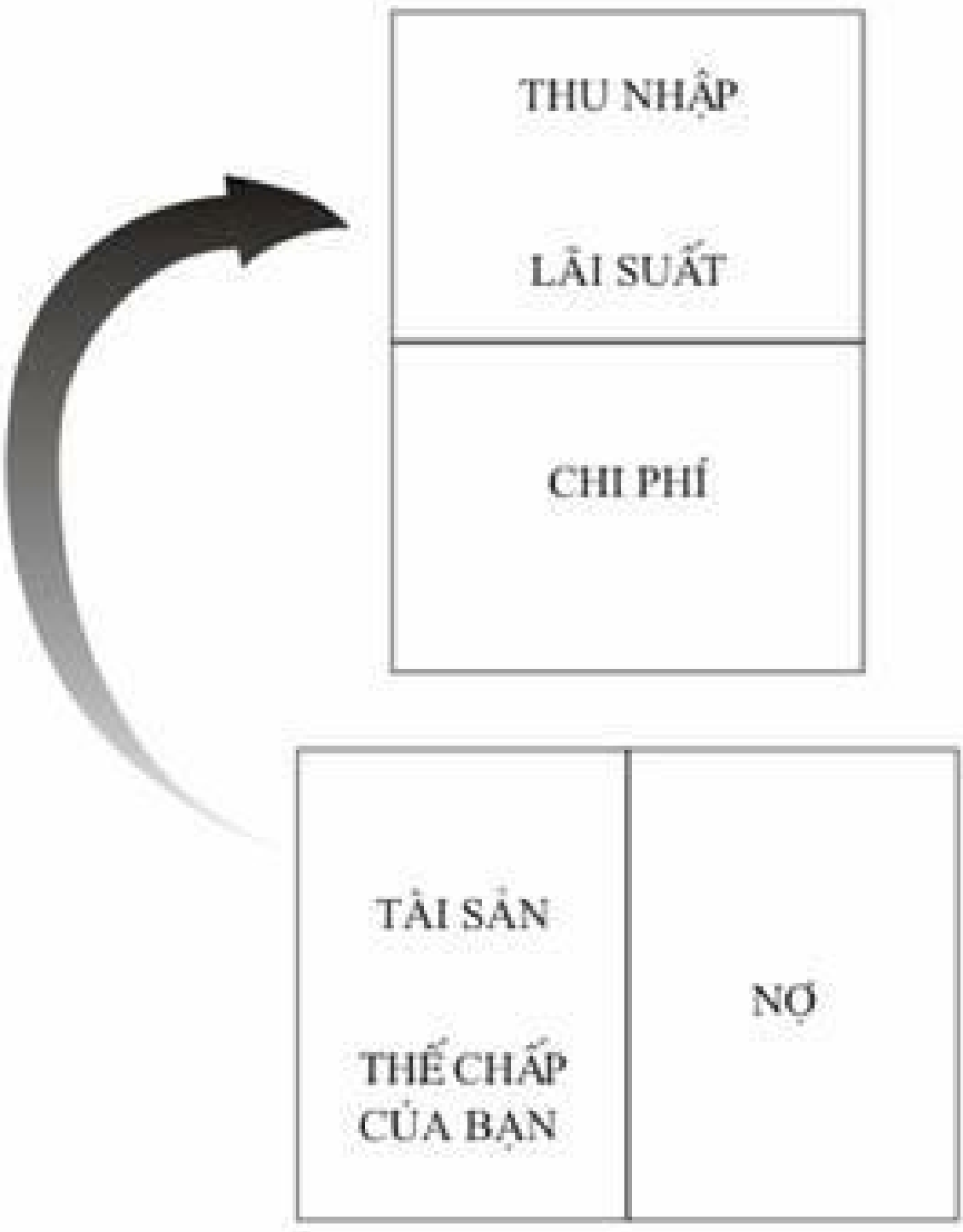
Lý do khác họ không cần giảm thuế tiền tiết kiệm còn rõ ràng hơn nữa. Nếu bạn có thể đọc hiểu các con số, và thấy được hướng lưu chuyển của tiền bạc, bạn sẽ thấy ngay thế nào họ cũng lấy mất tiền tiết kiệm của bạn. Bởi vì số tiền tiết

kiệm của bạn trong tài khoản ngân hàng sẽ lần lượt chạy ra dưới hình thức lãi suất để trả những khoản nợ thế chấp hay thẻ tín dụng của bạn. Dòng lưu chuyển ấy được minh họa như thế này:

Bảng tóm tắt tài chính của bạn



Bảng tóm tắt tài chính của ngân hàng



Và đó là lý do tại sao họ

không cần vận động chính phủ cho phép bạn được giảm thuế trên tiền tiết kiệm của bạn. Trước sau gì, họ cũng lấy hết tiền tiết kiệm của bạn dưới hình thức lãi suất bạn phải trả trên nợ bạn vay.

Các chính trị gia cũng sẽ không làm đảo ngược cơ chế ấy bởi vì các ngân hàng, các công ty bảo hiểm, ngành công nghiệp xây dựng, các nhà môi giới cũng như nhiều tay chơi khác đã bỏ rất nhiều tiền ủng hộ các cuộc vận động bầu cử, và các chính trị gia biết rõ tên gọi của trò chơi đó.

TÊN GỌI CỦA TRÒ CHƠI

Vào năm 1974, người bố giàu rất buồn bởi vì tôi đã bị chính cuộc chơi chọi lại tôi mà tôi không biết. Tôi mua một mảnh địa ốc và chịu lỗ, mà cứ tin rằng mình đang ở trên thế thượng phong.

"Ta rất mừng khi con chịu bắt đầu trò chơi đó", người bố giàu nói. "Nhưng bởi vì chưa có ai cho con biết trò chơi đó, cho nên con đã bị lôi kéo ngay vào đội thua cuộc".

Sau đó, Người tiếp tục giải thích các luạt chơi cơ bản. "Tên

gọi của trò chơi tiền bạc chính là "Ai nợ ai?".

Người nói một khi tôi hiểu được trò chơi, tôi sẽ chơi tốt hơn thay vì chỉ là một kẻ chơi để cho cả trò chơi nghiền nát mình.

CON CÀNG NỢ NHIỀU CHỪNG NÀO, CON CÀNG NGHÈO CHỪNG ĐÓ

"Con càng nợ nhiều người chừng nào, con càng nghèo chừng nấy", người bố giàu nói, "Và càng có nhiều người nợ con, thì con càng giàu chừng

ấy. Đó chính là cuộc chơi".

Như tôi đã nói, tôi luôn mở rộng đầu óc của mình. Cho nên tôi ngồi im lặng và đợi Người giải thích. Người không nói với vẻ ác ý, mà chỉ giải thích trò chơi mà Người đã hiểu được nó.

"Chúng ta ai cũng nợ một người nào đó. Vấn đề nảy sinh khi món nợ vượt quá sự kiểm soát. Điều không may là những người nghèo trên thế giới này luôn bị cuộc chơi đó đè nát họ, và họ không thể nào mắc nợ nhiều hơn được nữa. Điều đó cũng tương tự với những nước nghèo. Thế giới chỉ lấy đi của

người nghèo, kẻ yếu, hay những kẻ không có hiểu biết về tài chánh. Nếu con mắc nợ quá nhiều, đời sẽ lấy hết mọi thứ con có... thời giờ của con, công việc, ngôi nhà, cuộc sống, lòng tự tin của con, và tước đoạt luôn cả lòng tự trọng của chính con nếu con buông xuôi và phó mặc tất cả. Ta không tạo ra trò chơi này con ạ, ta không phải là kẻ đặt ra luật chơi, mà chỉ biết trò chơi diễn ra như thế nào để ta có thể chơi một cách tốt đẹp nhất. Ta sẽ giải thích trò chơi cho con. Ta muốn con học cách chơi đó, để rồi khi con

làm chủ cuộc chơi, con có thể quyết định làm gì với những điều con biết".

TIỀN LÀ NỢ

Người bố giàu tiếp tục giải thích rằng ngay cả đồng đô-la cũng không phải là một công cụ vốn sở hữu, mà chỉ là một hình thức nợ. Mỗi tờ bạc trước đây được bảo chứng bằng vàng hay bạc, nhưng giờ đây chẳng khác nào tờ giấy nợ mà những công dân đóng thuế của quốc gia in ra tờ bạc đó phải trả. Chừng nào cả thế còn tin tưởng những người Mỹ sẽ làm việc và trả nợ

những tờ giấy nợ dưới hình thức đồng đô-la làm ăn, thì cả thế giới vẫn còn tín nhiệm và coi trọng đồng đô-la Mỹ. Nếu yếu tố chủ chốt của đồng tiền – lòng tin – đột nhiên không còn nữa, cả nền kinh tế thế giới sẽ sụp đổ như đống giấy vụn... và đâu phải chỉ một lần trong lịch sử thế giới, kinh tế toàn cầu đã chao đảo và suy sụp.

Lấy ví dụ đồng mác Đức trong thời kỳ chính phủ Weimar cầm quyền trở nên hoàn toàn vô giá trị ngay trước Đại thế chiến thứ hai. Có một câu chuyện kể rằng một phụ nữ

đẩy một chiếc xe cút kít đầy ắp tiền chỉ đổi lấy một ổ bánh mì. Khi bà tay quay lưng đi, một kẻ khác lấy mất chiếc xe cút kít của bà ta và để hàng đống đồng mác tung tóe trên đường.

Đó là lý do tại sao mà đồng tiền ngày nay còn được gọi là tiền *"giấy" (fiat money)*, tức là tờ giấy bạc đó không đổi được một vật hữu hình nào đó như vàng hay bạc. Tiền chỉ tồn tại một khi người dân có lòng tin vào sự quản lý tài chánh của chính phủ trong việc bảo vệ giá trị của nó. Một định nghĩa khác của chữ "fiat" còn là một "sắc

lệnh độc tài do một người hay một nhóm người có quyền ban hành".

Ngày nay, phần lớn nên kinh tế toàn cầu đều dựa trên nợ và lòng tin. Một khi tất cả chúng ta vẫn còn nắm tay nhau và không ai phá vỡ vòng tay ấy, mọi thứ sẽ tốt đẹp. Riêng đối với tôi, chữ "tốt đẹp" ấy còn có nghĩa là một "trạng thái cảm giác không an toàn cả về thần kinh lẫn cảm xúc"[11].

"AI NỢ CON"

align="justify">Trả lại năm

1974 khi tôi đang học hỏi cách đầu tư một căn nhà trị giá 56.000 đô, người bố giàu đã dạy tôi một bài học quan trọng trong việc sắp xếp những khoản đầu tư.

"Ai nợ ai là tên của trò chơi con ạ", người bố giàu nói. "Một kẻ nào đó vừa đẩy nợ cho con. Điều đó chẳng khác nào đi ăn tối với 10 người bạn. Con đi vào phòng vệ sinh một chút, và đến khi trở ra, 10 người bạn của con đã biến đâu mất và để lại hóa đơn cho con thanh toán. Nếu con muốn chơi trò chơi đó, tốt nhất con hãy nên tìm hiểu

trò chơi trước, biết rõ luật chơi, sử dụng một thứ ngôn ngữ và hiểu rõ những ai con sẽ chơi cùng. Nếu con không hiểu những điều đó, thay vì con là người chơi, con sẽ trở thành mục tiêu của trò chơi đó con ạ".

ĐÓ CHỈ LÀ MỘT CUỘC CHƠI

Lúc đầu tôi rất giận với những lời nói của người bố giàu... thế nhưng tôi đã cố nhẫn nại để lắng nghe và để hiểu biết những gì Người muốn nói. Cuối cùng, Người dùng một thí dụ giúp tôi nắm được vấn đề. "Con thích chơi bóng đá

chứ?”, Người hỏi.

Tôi gật đầu.

“Tiền bạc là trò chơi của ta”, người bố giàu nói. “Ta rất yêu thích trò chơi đó”.

“Nhưng nhiều người không nghĩ tiền là trò chơi đâu bố à”, tôi nói.

“Đúng con ạ”, Người trả lời. “Đối với hầu hết mọi người, đó là sự sống còn của họ. Tiền bạc là một trò chơi mà họ bị bắt buộc phải tham gia, và họ rất ghét nó. Điều là một khi chúng ta càng văn minh chừng nào, thì tiền bạc càng trở nên một phần không thể tách rời cuộc

sống của chúng ta chừng nấy”.

Người bố giàu đã vẽ lại Kim tứ đồ cho tôi.

“Hãy coi tứ đồ đó chẳng khác gì sân quần vợt hay sân banh. Nếu con muốn tham gia vào trò chơi tiền bạc, con sẽ muốn vào

đội nào? Đội L, T, C hay Đ? Hay con muốn chơi ở bên sân nào – sân bên trái hay bên phải?”

NẾU CON CHẤP NHẬN NỢ VÀ RỦI RO, CON PHẢI ĐƯỢC TRẢ LẠI XỨNG ĐÁNG

“Tốt”, người bố giàu nói. “Và đó là lý do tại sao con không thể nào đi ra ngoài đó chơi được nếu con cứ tin vào một kẻ bán hàng, tin việc con lỗ mỗi tháng 150 đô trong 30 năm là một mối đầu tư hời bởi vì chính phủ sẽ cho con giảm thuế vì mất tiền, và tin điều ông ta nói

là giá địa ốc sẽ tăng. Con sẽ không thể nào chơi được nếu con còn bám vào kiểu suy nghĩ như thế con ạ. Có thể tất cả những điều ông ta nói là đúng, nhưng đó không phải là cách chơi của những người ở phía bên phải tứ đồ. Một kẻ nào đó xúi con mắc nợ, chấp nhận mọi rủi ro, và trả tiền cho hành động đó. Những người ở phía bên trái có thể coi hành động đó là khôn ngoan, nhưng những người bên phải thì không hề con ạ".

Tôi khẽ rùng mình.

"Hãy coi cách lập luận của

ta", Người tiếp tục, "Con chấp nhận giá 56.000 đô cho một căn hộ trên tầng cao. Con ký nợ. Con chấp nhận rủi ro. Kẻ thuê ở giá thấ hơn mức thị trường. Điều đó có nghĩa là con đang chu cấp cho kẻ ấy vào ở trong căn hộ con mua. Con thấy điều đó có hợp lý không?"

Tôi lắc đầu. "Không bố ạ".

"Còn đây là cách ta chơi. Từ đây trở đi, nếu con muốn chấp nhận nợ và rủi ro, con phải được trả lại xứng đáng. Hiểu chứ?"

Tôi gật đầu.

"Kiếm tiền phải là một

chuyện hợp lô-gíc và dễ hiểu", người bố giàu nói. "Nó không phải như môn khoa học về tên lửa. Điều không may là khi đề cập đến tiền bạc, tính hợp lý và dễ hiểu lại trở nên hiếm hoi. Một ngân hàng bảo anh cứ việc vay nợ đi, chính phủ sẽ cho anh giảm thuế mà bản thân việc đó hoàn toàn không có nghĩa gì về mặt kinh tế học cơ bản. Một người địa ốc xúi anh cứ ký nợ đi bởi vì anh kiếm được một người trả tiền thuê nhà rẻ hơn tiền trả nợ hàng tháng của anh, bởi vì anh ta nghĩ là giá bất động sản sẽ tăng lên vùn vụt. Nếu

những điều đó con thấy hợp lý, thế thì ta chẳng có gì để cùng chia sẻ với con nữa cả".

Tôi chỉ đứng lặng yên ở đó. Tôi nghe hết những gì Người nói, và tôi tự nhận với chính mình là cảm xúc phấn khích về ảo giác một mối đầu tư hời đã quăng hết mọi lý luận, suy nghĩ của tôi ra khỏi đầu. Tôi không thể phân tích lợi hại của mối đầu tư ấy. Bởi vì mối ấy "trông có vẻ" hời, tôi đã để mình bị lôi tuột đi bằng những cảm xúc tham lam và khích động, cho nên tôi không thể nào lắng nghe những gì mà các con số

hay từ ngữ muốn nói với tôi.

Người bố giàu sau đó đã dạy cho tôi một quy tắc quan trọng mà Người bao giờ cũng dùng nói *"Lời con kiếm được là lúc con mua... chứ không phải lúc con bán". width="24" align="justify">Người bố giàu luôn chắc chắn với những khoản nợ hay rủi ro mà Người phải chấp nhận, phải có ý nghĩa nào đó vào lúc Người quyết định mua, phải có ý nghĩa khi nền kinh tế đang xuống dốc hay đi lên. Người không bao giờ đầu tư chỉ để lợi dụng những sơ hở trong luật thuế hay dựa trên*

những tiên đoán mơ hồ về tương lai. Một khoản đầu tư phải luôn có hời về mặt kinh tế cả trong lúc tốt và xấu.

Tôi bắt đầu hiểu được trò chơi tiền bạc mà Người đã nhìn thấy. Trò chơi tiền bạc chính là thấy những người khác nợ mình và cẩn thận khi mình mắc nợ một ai đó. Cho đến giờ này, tôi vẫn còn luôn nghe những lời Người nói, *"Nếu con chấp nhận nợ và rủi ro, con phải đảm bảo được trả lại xứng đáng".*

Người bố giàu cũng mắc nợ, nhưng Người rất cẩn thận khi phải chấp nhận nó. "Hãy cẩn

thận khi con nhận nợ con à", Người khuyên tôi. *"Nếu con đi vay mượn cá nhân, đừng bao giờ mượn nhiều. Còn nếu con đi vay nhiều, hãy đảm bảo có một kẻ khác sẽ trả nợ đó cho con".*

Người nhìn thấy cuộc chơi tiền bạc và nợ nần xảy ra với tất cả mọi người, với anh và cả với tôi. Trò chơi diễn ra không ngừng trong mọi chuyện kinh doanh, và trên tất cả các quốc gia trên thế giới. Người coi đó chỉ là một trò chơi. Thế nhưng với hầu hết mọi người, tiền bạc không phải là trò chơi. Nhiều người còn coi tiền bạc là sự

sống còn của chính mình, của cuộc đời mình. Và bởi vì không có ai giải thích trò chơi đó với họ, họ đành phải tin lời các ngân hàng bảo căn nhà của họ là tài sản.

SỰ KHÁC NHAU QUAN TRỌNG GIỮA THỰC TẾ VÀ Ý KIẾN

Người bố giàu tiếp tục bài học. "Nếu con muốn thành công ở phía bên phải, khi đề cập đến tiền bạc, con phải biết được sự khác nhau giữa thực tế và ý kiến chủ quan. Con không thể mù quáng tin theo những lời khuyên tài chánh của những

người ở phía bên trái tứ đồ. Con phải hiểu được những con số. Con phải biết được thực tế như thế nào. Và những con số sẽ cho con biết được sự thực. Sự tồn tại tài chánh của con phải dựa vào thực tế, chứ không phải những ý kiến của người bạn này hay người bạn kia của con".

"Con không hiểu. Tại sao sự khác nhau giữa một thực tế và một ý kiến lại quan trọng đến thế?", tôi hỏi. "Cái nào tốt hơn cái nào?".

"Không có cái nào tốt hơn cả", Người trả lời. "Con chỉ cần

biết khi nào là sự thực, khi nào là ý kiến chủ quan mà thôi".

Tôi đứng yên không hiểu và hoàn toàn rối mù.

"Ngôi nhà của con trị giá bao nhiêu?" Người hỏi. Người hay dùng thí dụ để giúp tôi hiểu rõ vấn đề.

"Con biết", tôi mau mắn đáp. "Bố mẹ của con cứ nghĩ tới chuyện bán đi, nên họ đã mời một chuyên viên địa ốc đến coi giá. Người ấy nói căn nhà của con trị giá 36.000 đô. Có nghĩa là bố con lời được 16.000 đô bởi vì bố con chỉ trả có 20.000 đô cách đây 5 năm".

"Thế thì theo con, định giá của người đó với tính toán của bố con là thực tế hay chỉ là ý kiến chủ quan?", Người hỏi.

Tôi suy nghĩ một hồi lâu và chợt hiểu ra điều Người muốn nói. "Cả hai đều là ý kiến, có đúng không hở bố?".

Người gật đầu. "Giỏi lắm. Hầu hết mọi người cứ vật lộn với tiền bạc bởi vì họ suốt đời cứ dùng ý nghĩ của mình chứ không phải sự thực để quyết định một vấn đề gì đó liên quan đến tiền bạc". Đó là những ý tưởng như: "Ngôi nhà của anh là tài sản", "Bất động sản lúc

nào cũng tăng giá". "Đầu tư vào cổ phiếu của những công ty lớn là tốt nhất", "Phải có tiền mới làm ra tiền", "Cổ phiếu luôn có hời hơn địa ốc", "Anh nên đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình", "Anh muốn làm giàu phải lươn lẹo", "Đầu tư là rủi ro", "Hãy chơi cho an toàn".

Tôi ngồi xuống và lặng người suy nghĩ, nhận ra rằng phần lớn những gì tôi nghe về tiền bạc ở nhà mình chỉ là những ý kiến của mọi người chứ không phải là thực tế.

"Vàng có phải là tài sản không", Người hỏi, cắt đứt dòng

suy nghĩ của tôi.

"Vâng, dĩ nhiên rồi", tôi trả lời. "Vàng mới là đồng tiền thực sự tồn tại với thử thách của thời gian".

"Đấy con lại bị bẫy nữa rồi", Người mỉm cười. "Con chỉ lặp lại ý kiến của người khác về tài sản mà không chịu xem xét sự thực".

"Theo ta, vàng chỉ thực sự là tài sản khi con mua nó ở giá thấp hơn giá bán ra", Người chậm rãi giải thích. "Nói cách khác, nếu con mua vàng với giá 100 đô và bán ra giá 200 đô, thế thì vàng là tài sản. Nhưng

nếu con mua một lượng giá 200 đô và bán ra chỉ được 100 đô, trong giao dịch này vàng chỉ mang lại nợ cho con. Chính những con số tiền bạc thực sự trong giao dịch mới nói lên được sự thực. Thực tế là chính con mới là tài sản hay là nợ... bởi vì chính những quyết định của con mới làm cho vật này trở thành nợ hay trở thành tài sản. Đó là lý do tài sản kiến thức hiểu biết về tiền bạc là quan trọng. Ta đã từng chứng kiến rất nhiều người có một việc kinh doanh hết sức tuyệt vời, hay một mảnh địa ốc ngon

ăn, nhưng lại quản lý kiểu nào làm cho mọi thứ đổ nhào và bết bát. Nhiều người cũng làm như thế với cuộc sống cá nhân của họ. Họ sử dụng những đồng tiền kiếm được cực khổ chỉ tạo ra một quãng đời còn lại đầy những nợ chồng chất".

Tôi cảm thấy rối rắm và bị tổn thương chút ít trong lòng. Tôi muốn tranh luận lại với Người. Người bố giàu đang đùa giỡn với bộ não của tôi.

"Nhiều người bị khủng hoảng tài chánh vì không biết đâu là sự thực. Ngày nào ta cũng nghe nhiều câu chuyện đáng thương

bị mất hết vốn liếng chỉ vì họ nghĩ một ý kiến là sự thực. Dĩ nhiên không có vấn đề gì khi sử dụng ý kiến của người khác làm quyết định tài chánh cho mình, nhưng con tốt hơn hết là nên phân biệt được sự khác nhau ấy. Hàng triệu, hàng triệu người hay quyết định những vấn đề sống còn của họ dựa trên những ý kiến được trao truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác... để rồi họ cứ bị đánh đố tại sao họ vật lộn suốt dời với chuyện tiền bạc".

"Những ý tưởng hay những ý kiến như thế nào hở bố?", tôi

hỏi.

Người bố giàu cười tủm tỉm một hồi trước khi cất tiếng "Ta sẽ cho con một số thí dụ những ý kiến mà tất cả chúng ta thường nghe nhiều nhất nhé".

Người bố giàu bắt đầu liệt kê khi Người vẫn cười khúc khích với sự khôi hài đáng yêu nhất của con người. Ngày ấ những ví dụ Người đưa ra như thế này:

1. Bồ nên cưới anh ta. Anh ấy sẽ là một người chồng tốt.

2. Tìm một công việc ổn định và làm ở đó suốt đời.

3. Bác sĩ kiếm được nhiều tiền lắm đấy.

4. Họ có ngôi nhà to lắm. Chắc là họ giàu sụ.

5. Anh ấy có thân hình thật to lớn, chắc anh ấy khỏe lắm nhỉ.

6. Chiếc xe này thật tuyệt vời, rất phù hợp cho một phụ nữ lớn tuổi nhỏ bé.

7. Không bao giờ có đủ tiền để ai ai cũng giàu lên cả.

8. Trái đất thì bằng phẳng.

9. Con người chẳng bao giờ bay được cả.

10. Tên ấy thông minh hơn chị của nó.

11. Trái phiếu an toàn hơn cổ phiếu.

12. Người nào ngu lắm mới phạm lỗi.

13. Anh ta sẽ không bao giờ bán với giá thấp thế đâu.

14. Cô ta sẽ không bao giờ chịu đi chơi với tớ.

15. Đầu tư là rủi ro.

1 sẽ không bao giờ giàu nổi.

17. Tôi đã không đi học cho nên tôi không bao giờ hơn ai được cả.

18. Anh nên đa dạng hóa các khoản đầu tư của anh.

19. Anh không nên đa dạng hóa các khoản đầu tư của anh.

Người bố giàu cứ mải mê tiếp tục cho tới khi Người nhận ra

tôi đã mệt nhoài với những thí dụ về ý kiến hay ý tưởng của Người.

"OK!" Tôi cuối cùng mở miệng. "Quá đủ với con rồi. Thế ý bố muốn nói là gì?".

"Cứ nghĩ là con sẽ không chặn ta lại chứ", Người mỉm cười. "Ý của ta là cuộc sống của hầu hết mọi người đều bị chi phối bởi ý kiến của họ, chứ không phải bằng sự thực hay thực tế. Muốn cuộc đời của mình thay đổi, người ấy cần thay đổi những ý tưởng của mình trước... và bắt đầu xem xét các sự kiện thực tế. Nếu

con có thể đọc hiểu các báo cáo tài chánh, con có thể nhìn ra những sự thực không chỉ về sự thành công của một công ty. Và nếu con có thể đọc hiểu các báo cáo tài chánh, con có thể biết ngay một cá nhân đó đang làm ăn như thế nào, hơn là chỉ bằng suy đoán hay nghe theo ý kiến của người khác. Như ta đã nói, không có cái nào tốt hơn cái nào cả. Nếu con không thể chứng minh được một điều là sự thực, thế thì điều đó chỉ là ý kiến chủ quan. Sự mù quáng trong tiền bạc chính là khi một người không biết đọc những

con số nên đành phải đi nghe theo ý kiến của người khác. Và sự điên rồ trong tiền bạc thường do việc sử dụng ý kiến mà cứ tưởng là sự thực. Nếu con muốn sống ở phía bên phải tứ đồ, con phải biết sự khác nhau giữa sự thực và ý kiến. Một vài bài học khác còn quan trọng hơn chuyện này align="justify">Tôi ngồi lặng yên cố hiểu những gì Người nói. Rõ ràng đó là một khái niệm hết sức đơn giản, nhưng bộ não của tôi lúc ấy quá nhỏ bé để tiếp thu được nó.

"Con có hiểu thế nào là *sự*

siêng năng cần thiết[12] hay không?" Người bố giàu hỏi.

Tôi lắc đầu.

"Đó chỉ là nghĩa phân biệt đâu là ý kiến, đâu là thực tế. Khi nói đến tiền bạc, hầu hết mọi người hoặc là lười biếng hoặc là tìm những con đường tắt cho nên họ không có đủ sức siêng năng cần thiết. Còn có nhiều người khác sợ bị sai lầm đến nỗi họ quá siêng năng hơn mức cần thiết và chẳng làm gì cả. Trạng thái quá siêng năng dẫn đến sự tê liệt trong khả năng phân tích. Ý của ta là con

phải biết cách sàng lọc giữa sự kiện và ý kiến, và từ đó quyết định cho chính con. Như ta đã nói, hầu hết mọi người ngày nay luôn gặp rắc rối tiền bạc chỉ vì họ dùng quá nhiều con đường tắt, đốt giai đoạn và quyết định những vấn đề tiền bạc trong cuộc sống dựa trên ý kiến, thường là ý tưởng của người nhóm L hay T chứ không phải là sự thực. Nếu con muốn trở thành người nhóm C hay Đ, con phải luôn cảnh giác trước sự khác nhau này".

Ngày đó, tôi không hoàn toàn coi trọng bài học đó của

người bố giàu, thế nhưng một vài bài học của Người đã giúp tôi rất nhiều hơn là sự phân biệt giữa sự thực và ý kiến, nhất là khi tôi xoay xở với đồng tiền của mình.

Nhiều năm sau, vào đầu những năm chín mươi, khi người bố giàu bắt đầu nhận thấy thị trường chứng khoán bắt đầu leo thang ngoài tầm nhìn của mình, Người chỉ bình luận thế này. "Đó là đảy ra khi những người làm công hay làm tư có mức lương cao, trả thuế nhiều, và cũng bị kẹt hàng đống nợ, với những danh mục

đầu tư chỉ có những tài sản giấy sẽ không ngừng đưa ra những bình luận, ý kiến của họ. Hàng triệu người sẽ bị hại chỉ bởi vì nghe theo những ý kiến của những người mà họ cho là những người ấy biết được sự thực".

Warren Buffet, nhà đầu tư vĩ đại nhất của nước Mỹ, đã từng nói: "Nếu bạn chơi bài poker và 20 phút sau bạn không biết kẻ chơi nào khác là thằng khờ, thì chính bạn là thằng khờ đấy".

TẠI SAO MỌI NGƯỜI VẬT LỘN VỚI TÀI CHÁNH

Tôi vừa mới nghe rằng hầu hết mọi người đều sống trong nợ từ lúc họ rời khỏi ghế nhà trường cho đến ngày họ mất.

Dưới đây là bức tranh tiền bạc của một gia đình trung lương bình thường.

Bảng thu nhập

Việc làm

Thu nhập

Chi phí
Thuế thu nhập
Thuế nhà
Trả nợ thẻ tín dụng
Trả nợ xe
Thức ăn, quần áo
Giải trí, v.v....

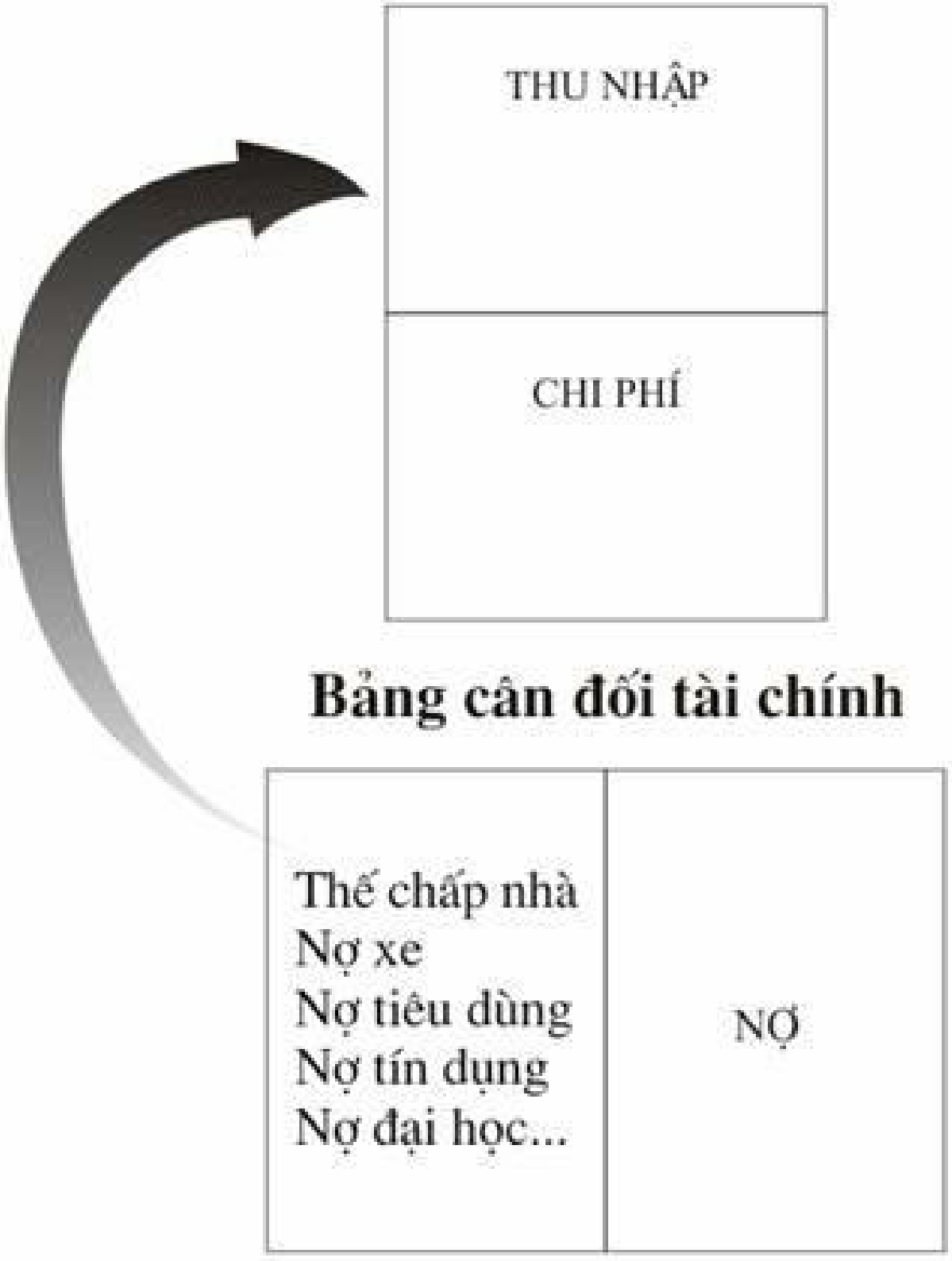
Bảng cân đối tài chính

Tài sản

Nợ
Thế chấp nhà
Nợ xe
Nợ tiêu dùng
Nợ tín dụng
Nợ đại học...

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI CHÁNH CỦA NGƯỜI KHÁC

Giờ đây nếu bạn hiểu được trò chơi, bạn có lẽ nhận ra những khoản nợ được liệt kê ở trên sẽ nằm ở đâu trên bảng cân đối tài chánh của người khác.



Bất cứ lúc nào khi bạn nghe những câu như, "Trả góp hàng

tháng thấp, dễ dàng", hay như "Đừng lo lắng, chính phủ sẽ cho bạn được giảm thuế những khoản lỗ đó", bạn nên biết một ai đó đang dụ bạn vào cuộc chơi. Nếu bạn muốn tự do về tài chánh, bạn cần phải khôn ngoan hơn những người đó.

Đối với hầu hết mọi người, không ai mắc nợ họ cả. Họ không có tài sản thực (là những tài sản đem lại thu nhập cho họ)... và họ thường mắc nợ những người khác. Đó cũng là lý do tại sao họ bám vào một công việc ổn định và vật lộn với tài chánh. Nếu không có việc

làm, họ sẽ bị sạch túi trong nháy mắt. Trung bình một người Mỹ chỉ cần mất thu nhập liên tiếp trong ba tháng là sẽ bị phá sản ngay, chỉ bởi vì họ đi tìm một cuộc sống tốt đẹp hơn nhưng lại bị cả cuộc chơi tiền bạc làm chủ họ. Họ vẫn luôn coi nhà của họ, chiếc xe, đồ chơi gôn, quần áo, nhà nghỉ mát và những vật dụng giải trí khác là tài sản. Họ đi nghe những gì người khác thuyết phục họ. Họ phải tin thôi bởi vì họ đâu hiểu đâu là ý kiến chủ quan. Hầu hết mọi người đi đến trường và học hỏi để rồi trở

thành những tay chơi trong cuộc chơi đó, nhưng không ai lại giải thích trò chơi đó với họ. Không ai cho họ biết tên gọi của trò chơi đó là *"Ai Nợ Ai?"* và bởi vì không ai bảo họ, họ dần dần trở thành những con nợ của nhiều người khác.

TIỀN BẠC CHỈ LÀ MỘT Ý TƯỞNG

Một trong những bài hát ưa thích nhất của tôi là "The Gambler" của Kenny Rogers. Tôi xin trích một lời hát để tóm tắt toàn bộ chương này: "Nếu con muốn chơi, này con ạ, con

hãy học cách chơi đúng trước”

Tôi hy vọng giờ đây bạn đã hoàn toàn nắm được những khía cạnh cơ bản của Kim tứ đồ và hiểu được tiền bạc thực sự chỉ là một ý tưởng, chỉ được nhìn thấy bằng đầu óc của bạn chứ không phải bằng mắt trần. Học cách chơi trò chơi tiền bạc là một phần quan trọng trên con đường tìm kiếm sự tự do tài chánh của bạn. Nhưng quan trọng hơn là bạn cần biết mình nên cần có những tính cách gì để có thể tồn tại và thành công ở phía bên phải của Kim tứ đồ. Phần 2 của quyển sách này sẽ

tập trung vào cách “khai thác những gì ưu tú nhất trong con người bạn”, và tập trung vào việc phân tích công thức.

TRỞ THÀNH – HÀNH ĐỘNG – TỚI ĐÍCH

PHẦN 2

KHAI THÁC NHỮNG GÌ TÀI GIỎI NHẤT TRONG BẠN

CHƯƠNG 7

Trở thành người bạn muốn

"Chuyện vô gia cư không đáng kể", người bố giàu nói. Mà chính là con người mà con muốn trở thành. Cứ tiếp tục phấn đấu đi, con sẽ trở thành một con người khác. Nhưng nếu con bỏ cuộc, con cũng trở thành một con người khác nhưng không phải là người mà con muốn trở thành".

NHỮNG THAY ĐỔI MÀ BẠN SẼ TRẢI QUA

Đối với những bạn đang xem xét thay đổi mục tiêu từ

sự ổn đ làm sang sự ổn định tài chánh, tất cả những gì mà tôi có thể tặng cho bạn chỉ là những lời khích lệ, động viên. Riêng đối với Kim và tôi, chúng tôi phải trải qua tình huống không nhà cửa, nỗi tuyệt vọng trước khi chúng tôi tìm lại sự can đảm để đi nốt con đường. Đó là con đường của chúng tôi, nhưng nó không nhất thiết là con đường mà bạn phải trải qua. Như tôi đã đề cập trước đây, có những hệ thống được vạch sẵn giúp cho bạn có thể đi qua cây cầu vượt sang thế giới bên phải của tứ đồ.

Vấn đề thực sự chính là những thay đổi nội tâm mà bạn phải trải qua để phấn đấu trở thành con người mà bạn mong muốn trong suốt quá trình. Quá trình ấy đối với một số người không khó khăn gì. Nhưng với nhiều người khác, quá trình ấy đầy những chông gai hiểm trở không thể vượt qua.

TIỀN BẠC LÀ THUỐC PHIỆN

Người bố giàu luôn nói với Mike và tôi, "Tiền bạc là thuốc phiện".

Lý do chính khiến cho Người không chịu trả lương cho công

việc chúng tôi làm là vì Người không muốn chúng tôi sẽ trở nên những con nghiện cho lối sống làm việc vì tiền "Nếu con nghiện tiền bạc", Người nói, "sẽ rất khó khăn cho con chiến thắng được cơn nghiện đó".

Khi tôi gọi cho Người từ California như một người lớn và xin tiền Người, Người vẫn không thay đổi cách mà Người đã bắt đầy dạy chúng tôi từ lúc chúng tôi chỉ là những đứa nhóc 9 tuổi. Không cho chúng tôi tiền như hồi chúng tôi còn nhỏ, và cho đến khi ấy Người cũng làm như thế. Người vẫn

tiếp tục cách cư xử cứng rắn và hướng tôi xa dần l đam mê làm việc vì tiền.

Người gọi tiền là thuốc phiện bởi vì Người đã từng chứng kiến biết bao người hạnh phúc khi có tiền, nhưng lại trở nên chán nản buồn rầu khi trong túi không còn một cắc. Cũng giống như những người ghiền ma túy, họ đạt tới tình trạng hưng phấn khi tiêm thuốc, và trở nên bạo động, điên loạn khi không có nó.

"Hãy cẩn thận với sức mê hoặc của đồng tiền con ạ", Người thường nói. "Một khi con

quen nhận lấy nó, sự mê hoặc của tiền bạc sẽ khiến con kẹt dính mãi mãi vào thói quen con phải kiếm tiền".

Nói cách khác, nếu bạn kiếm tiền như một người làm công, bạn sẽ có khuynh hướng ưa thích cách kiếm tiền đó. Nếu bạn từng kiếm tiền như người làm tư, sẽ rất khó phá vỡ sự cố chấp vào cách kiếm tiền đó. Còn nếu bạn quen với sự bao cấp của chính phủ, thói quen ấy cũng sẽ rất khó thay đổi được.

"Chướng ngại lớn nhất trong cuộc hành trình từ phía

bên trái sang phía bên phải tứ đồ chính là sự cố chấp vào cách kiếm tiền mà con từng quen làm như vậy trước đây". Người nói. "Đó không chỉ là một sự thay đổi thói quen, mà còn là sự cắt bỏ thói nghiện".

Đó chính là lý do tại sao mà Người từng nhấn mạnh với chúng tôi là đừng bao giờ làm việc vì tiền. Người bắt chúng tôi phải học cho được cách tạo ra các hệ thống cho chính mình mà từ đó tiền bạc sẽ chảy vào túi chúng tôi.

CÁC KIỂU RẬP KHUÔN

Đối với hai vợ chồng tôi, chướng ngại lớn nhất cản trở chúng tôi trên con đường làm giàu ở nhóm C, chính là những thói quen, những nền móng giáo dục trong quá khứ cứ kềm hãm chúng tôi lại. Thật không dễ chịu chút nào khi những người bạn thân cứ tra hỏi chúng tôi, "Tại sao các bạn lại làm điều này? Tại sao anh chị không chịu đi kiếm việc làm?".

Tình huống càng trở nên nghiêm trọng và phức tạp hơn khi chính một phần con người trong chúng tôi cứ muốn lôi kéo chúng tôi trở lại lối sống dựa

dẫm và lệ thuộc vào những đồng lương nhận được đều đều mỗi tháng.

Người bố giàu đã giải thích cho Mike và tôi thế giới tiền bạc là một hệ thống vĩ đại và to lớn. Và chúng tôi chỉ là những cá nhân nhỏ bé đang học hỏi cách vận hành, hoạt động theo những kiểu, những khuôn nào đó trong hệ thống ấy. Chẳng hạn:

Người nhóm **L** làm việc cho hệ thống

Người nhóm **T** tự bản thân đã là hệ thống

Người nhóm **C** tạo ra, làm chủ hoặc kiểm soát hệ thống

Người nhóm **Đ** đầu tư tiền bạc vào hệ thống

Những kiểu, những khuôn mà người bố giàu muốn ám chỉ đến chính là những kiểu khuôn nằm ngay bên trong cơ thể, tư tưởng, suy nghĩ của chúng tôi mà những kiểu khuôn đó đã lôi kéo con người theo những khác nhau trên con đường tiền bạc.

"Khi một người cần tiền", người bố giàu nói, "người nhóm L sẽ đi kiếm một công việc

ngay mà không cần suy nghĩ, trong khi người nhóm T thường muốn tự mình kiếm tiền bằng chính công sức bản thân. Người nhóm C sẽ tạo ra hoặc mua lấy một hệ thống kinh doanh làm ra tiền, và người nhóm Đ thì tìm kiếm cơ hội đầu tư vào một tài sản tạo ra tiền".

TẠI SAO LẠI KHÓ KHĂN KHI THAY ĐỔI MỘT KHUÔN MẪU

"Lý do tại sao thay đổi một nếp sống thường khó khăn", người bố giàu nói, "là vì tiền bạc ngày nay đã trở thành một

phần không thể tách rời của cuộc sống. Trong thời Nông nghiệp, tiền bạc không quan trọng đến như thế bởi vì đất đai có thể đem lại thức ăn, chỗ ở, củi lửa và nước sôi mà không cần tiền bạc. Một khi con người di cư vào những thành phố lớn trong thời đại Công nghiệp, tiền bạc bắt đầu chứng tỏ sức mạnh của nó đối với cuộc đời. Ngày nay, ngay cả nước uống cũng phải tốn tiền con ạ".

Người bố giàu tiếp tục giải thích: Khi một người bắt đầu cuộc hành trình, chẳng hạn từ nhóm L vào nhóm T, một phần

con người vốn đã quen với lối sống của nhóm L, hoặc nỗi sợ hãi sự thất bại, bắt đầu trỗi dậy và phản kháng. Hình ảnh đó chẳng khác nào như một người đang bị chìm trong dòng nước cố hớp hơi không khí để thở, hay như một người bị đói trong một thời gian dài sẽ cố tìm mọi thứ để ăn, sống sót.

"Chính cuộc chiến thầm lặng bên trong con người của con đã làm cho con đường trở nên khó khăn và phức tạp. Chính sự nổi loạn giữa con người cũ của con với con người mà con khao khát trở thành

mối là mối phát sinh mọi vấn đề”, Người đã giải thích với tôi trên điện thoại. “Phần con người vẫn bám vào sự ổn định đang khiêu chiến với phần con người hướng tới sự tự do. Chỉ có con mới có thể quyết định dứt khoát bên nào thắng. Hoặc con sẽ xắn tay áo lên lao vào chuyện kinh doanh con muốn, hay là con sẽ thối lui và chui vào cái vỏ ổn định việc làm mãi mãi”.

HÃY NUÔI DƯỠNG LÒNG ĐAM MÊ CỦA BẠN

“Con có thực sự muốn tiến

tới hay không?” người bố giàu hỏi.

“Con muốn chứ”, tôi vội vã trả lời.

“Thế con có quên những gì con đã tính trước hay chưa? Con có còn nhớ sự đam mê của mình và những gì đã khiến con kẹt vào tình huống khó khăn này ngay từ ban đầu hay không?” Người hỏi.

“Ồ”, tôi trả lời, hơi bị giật mình. Ừ nhỉ, tôi đã quên bẵng nó. Cho nên tôi cứ đứng lặng thinh bên trạm điện thoại, cố suy nghĩ điều gì đã khiến tôi lâm vào chuyện bê bối thế này.

“Ta biết con ạ”, Người nói như muốn làm vỡ tung màng nhĩ tai tôi. “Con quá lo lắng để tồn tại với nghề nghiệp chuyên môn của con hơn là cố nuôi dưỡng giấc mơ của con. Nỗi sợ trong con đã đè bẹp lòng khát khao đam mê của con. Cách tốt nhất là ráng giữ ngọn lửa ấy đừng tàn lụi trong tim mình con ạ. Hãy luôn nhớ những gì con đã hoạch định thì cuộc hành trình sẽ trở nên thoải mái dễ dàng. Còn nếu con cứ lo lắng về chính con, nỗi sợ trong con sẽ làm chủ và cai trị linh hồn con. Chính lòng đam mê mới

xây nên những hệ thống kinh doanh, chứ không phải bằng sự sợ sệt đâu con. Con đã đi một đoạn khá xa. Con gần tới đích cho nên đừng quay lưng lại ngay bây giờ. *Nhớ, hãy bám vào những mục tiêu con dự định, đừng bao giờ quên nó và đừng bao giờ làm tắt đi ngọn lửa cháy bỏng khát khao trong con. Con có thể bỏ cuộc bất cứ lúc nào cũng được, nhưng đâu nhất thiết ngay bây giờ phải không con?”.*

Nói xong những câu ấy, người bố giàu đã chúc tôi may mắn rồi gác điện thoại.

Người nói đúng. Tôi đã quên bẵng đi mục tiêu dự định của cuộc hành trình của mình. Tôi đã quên giấc mơ của tôi, cho nên nỗi sợ cứ từng chút một chiếm cứ lấy linh hồn và trái tim của tôi.

Trước đây vài năm có một bộ phim nhan đề "Điệu nhảy chớp nhoáng". Bài hát chủ đề trong phim có một câu tương tự như vậy, "Hãy dùng lòng đam mê của bạn để đạt được những gì bạn mong muốn".

Tôi đã không nhớ lòng đam mê đó của mình. Giờ đây chính là lúc tôi phải sử dụng nó để

thực hiện điều tôi mơ ước, còn không tôi cứ quay về nhà và để nó chìm vào quên lãng. Tôi đứng đó một hồi lâu, và chợt nghe bên tai những gì người bố giàu đã nói trên điện thoại. "Con có thể bỏ cuộc bất cứ lúc nào cũng được, nhưng đâu nhất thiết ngay bây giờ phải không con?".

Tôi quyết định khoan bỏ cuộc cho đến khi tôi thực hiện được điều tôi mong muốn.

TRỞ THÀNH NGƯỜI GIÁO VIÊN LÀM CHỦ HỆ THỐNG

Tôi vẫn đứng lặng yên bên

trạm điện thoại sau khi chúng tôi đã gác máy. Nỗi s sự thất bại đang đánh gục tôi, tiêu diệt giấc mơ của tôi không thương tiếc. Giấc mơ của tôi là tạo ra một kiểu hệ thống giáo dục khác hẳn, một chương trình đào tạo cho những ai muốn trở thành chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư. Khi tôi đứng đó, dòng suy nghĩ đã lôi kéo tôi quay trở lại thời trung học của mình.

Khi tôi được 15 tuổi, một thầy hướng nghiệp đã hỏi tôi, "Em muốn làm gì khi lớn lên? Em có ý định trở thành giáo

viên như bố của em không?”.

Tôi nhìn thẳng vào người thầy ấy và trả lời thẳng thắn, mạnh mẽ: “Em sẽ không bao giờ theo nghề giáo. Trở thành giáo viên sẽ là giải pháp lựa chọn sau chót của em”.

Không phải tôi không thích trường học, mà là tôi căm ghét. Tôi rất ghét bị buộc phải ngồi yên và lắng nghe ai đó. Nhất là tôi chẳng hề thích hay tôn trọng một môn học mà tôi không có hứng thú gì cả. Tôi cứ bồn chồn ngồi không yên, gây rối ở phía cuối lớp hoặc tìm cách cúp cua.

Cho nên khi người thầy hướng nghiệp hỏi tôi có dự định đi theo nghề nghiệp của bố tôi, tôi lập tức nhảy dựng lên ngay như đỉa phải vôi.

Lúc ấy tôi không biết lòng đam mê được tạo nên bằng sự thương yêu và căm ghét. Tôi thích học hỏi, nhưng tôi không ưa trường lớp. Tôi ghét cay ghét đắng bị buộc phải ngồi yên, bị người khác lập chương trình để tôi trở thành một thứ gì đó mà chính bản thân tôi không hề yêu thích bao giờ. Và tôi không phải là trường hợp cá biệt duy nhất.

NHỮNG CÂU NÓI DANH TIẾNG VỀ GIÁO DỤC

Winst Churchill đã từng nói: "Tôi luôn sẵn sàng học hỏi, nhưng tôi không hề thích lên lớp ngồi học".

John Updike nói: "Những người sáng lập đi trước cứ tự cho rằng trẻ con sẽ là gánh nặng bất thường đối với cha mẹ của chúng, cho nên họ đã tạo ra một nhà tù được mệnh danh là trường học, được trang bị bằng những hình phạt tra tấn mà họ gọi là giáo dục".

Norman Douglas nói: "Giáo

dục là một nhà máy quốc doanh tạo ra những loa phóng thanh cho xã hội".

H.I Menken nói: "Tôi tin rằng những ngày đi học là những ngày khổ sở nhất của đời người. Khoảng thời gian đó đầy ắp những công việc nhàm chán ngu ngốc, những nội quy lạ lùng, đáng bất mãn, và những vi phạm về tính hợp lý cũng như tính đứng đắn một cách thô bạo".

Galileo nói: "Anh không thể dạy cho con người bất cứ điều gì, mà anh chỉ có thể giúp người ấy tự tìm ra chân lý".

Mark Twain nói: "Tôi không bao giờ cho phép trường học can thiệp vào việc giáo dục của tôi".

Elbert Einstein nói: "Đã có quá nhiều giáo dục rồi nhất là trong các trường học ở Mỹ".

MÓN QUÀ CỦA NGƯỜI BỐ CÓ HỌC THỨC

Chia sẻ những câu nói này với tôi lại chính là người bố có học thức cao nhưng nghèo của tôi. Người cũng không ưa hệ thống trường học... mặc dù Người đã thành công trong nghề nghiệp ấy. Người trở

thành thầy giáo bởi vì Người đã từng mong ước có thể thay đổi và cải tổ hệ thống già cỗi ấy, một hệ thống đã ra đời cách đây 300 năm và vẫn còn tồn tại. Thế nhưng Người đã bị chính hệ thống ấy nghiền nát. Người từng có lòng đam mê cố thay đổi guồng máy cũ kỹ, nhưng lại bị dồn đến chân tường. Trong guồng máy ấy vẫn có biết bao nhiêu người đổ tiền vào mà chẳng có ai muốn thay đổi nó cả... mặc dù đã có biết bao tranh luận về sự cần thiết cải tổ hệ thống đó.

Có lẽ vị thầy hướng nghiệp

ấy đã tiên tri giùm tôi bởi vì trong nhiều năm sau này, tôi lại đi theo chính con đường mà bố ruột của tôi đã đi qua. Thế nhưng tôi không đi theo chính xác như những gì Người đã làm với hệ thống đó. Tôi cũng có khát khao đam mê ấy, nhưng đã tự tạo cho mình một hệ thống riêng. Và điều đó đã từng đẩy tôi lâm vào cảnh màn trời chiếu đất. Nỗi khát khao cháy bỏng của tôi là có thể tạo ra một hệ thống giáo dục nhằm đào tạo con người theo một cách khác hẳn.

Khi người bố có học thức

biết hai vợ chồng tôi đang gặp khó khăn về tiền bạc, đang cố hết sức mình lập nên một hệ thống đào tạo của riêng mình, Người đã gởi tặng cho chúng tôi những câu nói khích lệ mà tôi ghi lại bên trên. Trên trang giấy chi chít những câu nói nổi tiếng ấy là hàng chữ thân thương do chính Người viết: "Các con hãy tiếp tục cố gắng. Bố".

Chỉ mãi tới ló, tôi mới vỡ lẽ người bố ruột của tôi đã ghét cay ghét đắng guồng máy ấy đến mức nào bởi vì những gì nó đã đem lại cho các thế hệ trẻ.

Thế nhưng sau cử chỉ khích lệ thương yêu ấy, mọi việc bắt đầu có ý nghĩa hơn. Lòng đam mê đang rào rạt trong tim tôi cũng chính là bầu nhiệt huyết của Người thời trai trẻ. Tôi đã tiếp lấy ngọn đuốc từ tay Người mà không hề hay biết. Bản chất con người tôi vẫn là một thầy giáo, mà đó có lẽ là lý do tại sao tôi lại không ưa guồng máy ấy đến mức như vậy.

Sau này, tôi chợt nhận ra rằng mình đã được "di truyền" từ cả hai người bố. Với người bố giàu, tôi đã được truyền những bí quyết trở thành một nhà đầu

tư thực sự, trong khi với người bố có học thức cao tôi đã được nhận thấy nỗi đam mê dạy học. Với sự kết hợp đó, giờ đây tôi có thể làm được một điều gì đó đối với guồng máy giáo dục cũ kỹ. Tôi không hề có ý định mong muốn thay đổi hệ thống hiện tại. Thế nhưng, tôi đã có kiến thức, sự hiểu biết và trí khôn để tự xây dựng lấy cho mình một hệ thống.

BẮT ĐẦU GẶT HÁI TỪ NHỮNG NĂM THÁNG HỌC HỎI

Trong nhiều năm, người bố giàu đã chăm chút tỉa tót cho

tôi trở thành một người biết cách tạo ra những chuyện làm ăn và những hệ thống kinh doanh. Việc kinh doanh tôi tạo dựng nên vào năm 1977 là một doanh nghiệp sản xuất. Công ty chúng tôi là một trong những công ty tiên phong sản xuất những loại túi thể thao màu sắc tươi sáng, làm bằng nilông có khóa dán velcro[13]. Vào năm 1978, phong trào chạy bộ rất thịnh hành. Những người chạy bộ thường mang theo chìa khóa nhà, thậm chí cả tiền và thẻ chứng minh đề phòng trường

hợp bị thương hay gặp tai nạn. Chính7;ng đó đã thúc đẩy tôi phát minh ra loại túi dán dưới giày này và đã tiếp thị chúng ra thị trường thế giới.

Thành công nhanh chóng của chúng tôi trở thành một hiện tượng, thế nhưng chẳng bao lâu sau sự đam mê đối với sản phẩm và việc kinh doanh trở nên phai nhạt dần. Nỗi đam mê đó càng tàn lụi nhanh khi công ty nhỏ bé của tôi bắt đầu gặp cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ kinh doanh nước ngoài. Những công ty đến từ Đài Loan, Hàn Quốc, Hồng Kông bắt đầu

tung ra ào ạt những sản phẩm giống y hệt như của chúng tôi, và dần dần chiếm lĩnh thị trường mà chúng tôi đã ra sức xây dựng trước đây. Giá của họ rẻ đến mức chúng tôi không thể nào cạnh tranh lại. Những sản phẩm bán lẻ đó có chi phí sản xuất thấp hơn chúng tôi rất nhiều.

Doanh nghiệp nhỏ bé của tôi gặp phải một thử thách nghiệt ngã: tiếp tục chiến đấu hoặc gia nhập với những đối thủ ấy. Các đối tác nhận ra chúng tôi không thể tiếp tục cuộc chiến cạnh tranh gay gắt

ấy. Những công ty chiếm lĩnh thị trường với những sản phẩm rẻ lại quá mạnh. Chúng tôi bỏ phiếu bầu, và cuối cùng quyết định gia nhập với họ.

Bi kịch nằm ở chỗ, để có thể sống còn trên thương trường, chúng tôi phải sa thải những nhân viên trung thành và cần mẫn. Điều đó đã xé nát trái tim tôi. Khi tôi có cơ hội tham quan những nhà máy mới mà chúng tôi đã ký hợp đồng sản xuất ở Hàn Quốc và Đài Loan, lòng tôi lại tan nát thêm. Những điều kiện môi trường mà các nhân công trẻ bị buộc làm việc trong

đó thật quá phũ phàng và khắc nghiệt. Tôi đã chứng kiến 5 công nhân chen chúc bốc xếp hàng hóa trong một khoảng rộng mà nhà máy chúng tôi chỉ cho phép một công nhân làm việc. Lương tâm bắt đầu day dứt tôi không ngừng. Tôi cảm thấy xót xa không chỉ cho những công nhân mà chúng tôi sa thải ở Mỹ, mà cả những công nhân ngoại quốc đang làm việc cho chúng tôi.

Mặc dù chúng tôi giải quyết được vấn đề cạnh tranh với các đối thủ kinh doanh nước ngoài và kiếm được nhiều tiền, trái

tim tôi đã không còn hứng thú gì với việc kinh doanh nào nữa cả. Và chuyện làm ăn bắt đầu đi xuống từ đó. Mà làm sao công việc kinh doanh ấy còn hấp dẫn một khi nỗi đam mê trong tôi không còn nữa? Tôi không còn bao giờ muốn làm giàu trên sự bóc lột những người lao động được trả rẻ như bèo cho công sức mồ hôi nước mắt của họ. Tôi bắt đầu nghĩ đến việc chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức làm chủ kinh doanh với mọi người, cứ không phải những kinh nghiệm khiến họ cứ trở thành những người

làm công cực nhọc. Khi tôi được 32 tuổi, tôi đã bắt đầu đi theo nghề dạy học mà tôi không hay biết. Việc kinh doanh bị sa sút không phải vì không có các hệ thống vận hành hiệu quả, mà là vì thiếu một khát khao, một đam mê sôi sục. Lúc hai vợ chồng tôi bắt đầu xây dựng một hệ thống kinh doanh mới, công ty sản xuất loại túi khóa velcro hoàn toàn tan rã.

SA THẢI VIỆC LÀM ĐANG ĐẾN GẦN

Vào năm 1983, tôi được mời đến nói chuyện trong một lớp

học MBA ở Đại học Hawaii. Tôi đã phát biểu quan điểm của mình về sự bảo đảm việc làm, và dĩ nhiên họ không ưa thích chút nào những gì tôi nói hôm đó. "Trong vài năm tới, nhiều người trong các bạn sẽ mất việc làm, hay sẽ bị ép phải làm việc ở mức lương càng ngày càng thấp, mà sự bảo đảm càng ngày càng phiêu lưu".

Vì công việc buộc tôi phải đi khắp nơi trên thế giới, tôi đã nhận ra ngay sức mạnh liên kết khủng khiếp giữa lao động rẻ và các phát minh tiến bộ trong khoa học kỹ thuật. Tôi bắt đầu

nhận thấy một người công nhân ở châu Á, châu Âu, nước Nga hay Nam Mỹ đang cạnh tranh với các nhân công Mỹ. Tôi biết ý tự một đồng lương cao, công việc bảo đảm đối với người lao động hay những nhà quản lý trung lưu chỉ còn tồn tại trong quá khứ. Những công ty lớn sẽ tiến hành những cuộc cắt giảm, không chỉ số lượng nhân công mà cả mức lương phải trả để có thể cạnh tranh và tồn tại trên toàn cầu.

Tôi không bao giờ được Đại học Hawaii mời lại nói chuyện. Vài năm sau, từ "sa thải việc

làm vì kinh doanh khó khăn" đã trở nên phổ biến. Cứ mỗi lần các công ty hợp lại với nhau, lực lượng lao động trở nên dư thừa, là sa thải nhân công sẽ xảy ra ngay. Cứ mỗi lần các chủ nhân công ty muốn làm hài lòng các cổ đông, họ liền sa thải nhân công. Và cứ mỗi lần có sa thải nhân công, tôi lại thấy những người ở hàng ngũ lãnh đạo mỗi lúc một giàu hơn, trong khi những người lao động bình thường bên dưới phải chịu trả một cái giá đầy đau đớn.

Cho nên mỗi lần tôi nghe một ai đó nói, "Tôi đang gởi con

tôi vào một trường danh tiếng để nó có thể kiếm được một công việc lương cao, ổn định", tôi không khỏi rùng mình. *Chuẩn bị cho việc làm là một quan điểm tốt trong ngắn hặn, nhưng không đủ về lâu về dài.* Tôi đã đặt chân lên con đường dạy học từng bước từng bước một, nhưng hoàn toàn chắc chắn.

HÃY XÂY DỰNG MỘT HỆ THỐNG BẰNG SỰ ĐAM MÊ CỦA MÌNH

Mặc dù công ty của tôi

chuyển mình và vượt qua được khó khăn, sự đam mê của tôi đã không còn nữa. Người bố giàu đã tóm tắt sự nản chí của tôi khi Người nói: "Những ngày học hỏi không còn nữa. Đã đến lúc phảihệ thống bằng chính sự đam mê của con. Đừng quan tâm đến công ty sản xuất đó nữa, mà hãy đi xây cho con thứ mà con biết chắc con sẽ phải tạo nên. Con đã học từ ta rất nhiều, nhưng con vẫn là con trai của người bố ruột của con, con à. Con và bố của con là những người đã trót mang nợ dạy học".

Hai vợ chồng tôi thu xếp hành lý và dời đến California, nơi chúng tôi có thể học được những phương pháp giáo dục tiên tiến để chúng tôi tạo cho mình một chuyện kinh doanh bằng những phương pháp ấy. Trước khi chúng tôi có thể đưa chuyện kinh doanh của mình cất cánh, chúng tôi không còn một đồng trong túi và phải dọn ra ở ngoài đường. Tôi đã gọi cú điện thoại đó cho người bố giàu, Kim đứng bên cạnh tôi. Tôi cảm thấy giận với chính mình, và chính sự thắp lên ngọn lửa đam mê đang lụi tàn

đó trong tôi đã thúc đẩy chúng tôi phấn đấu vượt qua thử thách khó khăn của cuộc hành trình.

Chẳng bao lâu sau, chúng tôi quay trở lại lập ra một doanh nghiệp cho mình. Đó là một công ty về lĩnh vực giáo dục, sử dụng những phương pháp dạy học hoàn toàn khác hẳn với hệ thống giáo dục máy móc. Thay vì yêu cầu các sinh viên phải ngồi yên ngoan ngoãn lắng nghe chúng tôi nói, chúng tôi đã khuyến khích người học chủ động tham gia các hoạt động trong lớp. Thay

vì lên bục giảng và nói liên miên, chúng tôi sử dụng nhiều hình thức trò chơi. Thay vì các tiết học thường tẻ nhạt và buồn chán, chúng tôi yêu cầu các giáo viên đứng lớp phải hoạt bát, sôi động và vui vẻ. Thay vì mướn các giáo viên chuyên nghiệp, chúng tôi tìm kiếm những chủ doanh nghiệp thành công với các công ty do mình thành lập, và lên lớp sử dụng các phương pháp dạy học của chúng tôi. Thay vì cho điểm các sinh viên, nay các sinh viên sẽ cho điểm các giáo viên đứng lớp. Nếu một giáo viên đứng lớp

bị đánh giá thấp, vị ấy hoặc là phải tham dự lại một khóa đào tạo sư phạm đặc biệt, còn không sẽ được nghỉ việc ngay.

Đối với chúng tôi, tuổi tác, học vấn, giới tính, h tín ngưỡng tôn giáo không phải là tiêu chuẩn yêu cầu. Những gì chúng tôi đòi hỏi ở người học chỉ là một khao khát thực sự được học hỏi, và được học hỏi nhanh chóng. Cuối cùng, chúng tôi có thể dạy môn kế toán chỉ trong vòng một ngày mà các trường thường dạy đến cả năm.

Mặc dù đối tượng của chúng tôi chủ yếu là người lớn, chúng

tôi cũng có những sinh viên "nhí", chỉ mới 16 tuổi, ngồi học bên cạnh những vị giám đốc 60 tuổi có học thức, có mức lương cao. Thay vì thi đua nhau trong từng bài tình hình, chúng tôi yêu cầu các sinh viên hợp tác với nhau thành từng nhóm. Sau đó, chúng tôi cho các nhóm thi đua với nhau trên cùng một bài thi. Chúng tôi không cho điểm mà chúng tôi buộc các nhóm học phải thi đua với nhau bằng tiền. Nhóm nào thắng cuộc sẽ được hưởng toàn bộ số tiền của nhóm khác. Sự thi đua, sự khao khát thành công

như một tập thể đã trở nên cao độ không ngờ. Giáo viên đứng lớp không cần phải gây hứng khởi cho lớp. Người giáo viên đó phải biết rút lui ngay một khi sự thi đua giữa các nhóm bắt đầu. Những giờ thi thay vì yên lặng lại trở nên ồn ào, náo nhiệt với những tiếng la, tiếng hét, với những tràng cười sung sướng và cả những giọt nước mắt nghẹn ngào. Các sinh viên hoàn toàn hứng khởi với chuyện học hành. Họ bị việc học gây kích thích và hứng khởi, và họ lại càng khao khát được học hỏi thêm.

Chúng tôi chỉ tập trung dạy hai môn: nghệ thuật kinh doanh và đầu tư. Đó chính là những môn học của thế giới nhóm C và Đ trong tứ đồ. Những người khao khát được học hỏi những môn này theo phương pháp của chúng tôi đã ùn ùn gọi đến ghi danh. Chúng tôi chẳng quảng cáo gì cả. Mọi chuyện đều được đồn miệng từ tai người này đến tai người khác. Những sinh viên ghi danh học là những người muốn tạo ra công việc làm, chứ không phải là những người tìm kiếm việc làm.

Tối hôm ấy, khi tôi dứt khoát quyết định khoan bỏ cuộc bên trạm điện thoại, mọi việc chợt trở nên trôi chảy. đầy 5 năm, chúng tôi đã tạo ra được một công ty trị giá hàng triệu đô với 11 văn phòng đại diện ở khắp thế giới. Chúng tôi đã xây dựng một hệ thống giáo dục mới, và thị trường đã ưu ái đáp lại. Sự đam mê của chúng tôi đã khiến cho mọi thứ trở thành hiện thực, bởi vì chính lòng đam mê ấy và một hệ thống vận hành tốt đẹp đã vượt qua nỗi sợ và lối mòn suy nghĩ của con người.

MỘT NGƯỜI GIÁO VIÊN CÓ THỂ GIÀU

Cứ mỗi khi tôi nghe các giáo viên than phiền không được trả lương xứng đáng, tôi lại cảm thấy thương hại họ. Vấn đề mấu chốt ở chỗ họ chỉ là sản phẩm của chương trình nằm ngay bên trong hệ thống của họ. Họ coi nghề dạy học với con mắt của một người nhóm L, chứ không phải một người nhóm C hay Đ. Nên nhớ là bạn có thể trở thành bất cứ ai trong bất cứ nhóm nào trên tứ đồ bạn muốn... ngay cả nghề dạy học.

CHÚNG TA CÓ THỂ TRỞ THÀNH NHỮNG GÌ CHÚNG TA MONG MUỐN

Hầu hết chúng ta đều có khả năng thành công ở tất cả các nhóm, nếu chúng ta có một ý chí mạnh mẽ mong muốn đạt tới thành công đó. Cũng như người bố giàu đã nói: *"Chính niềm đam mê mới tạo ra chuyện kinh doanh, chứ không phải nỗi sợ hãi".*

Khi thay đổi từ một nhóm này sang một nhóm khác, chúng ta thường bị cản trở bởi những điều kiện mà chúng ta

đã quen trong quá khứ. Nhiều người trong số chúng ta lại xuất thân từ những gia đình nỗi sợ hãi là động cơ chính khiến những người ấy hành động theo cách này hay cách khác. Chẳng hạn:

"Con làm bài tập chưa? Nếu con không làm bài tập, con sẽ bị đuổi học và bạn bè sẽ chế nhạo con".

"Nếu bạn cứ nhăn mặt hoài, khuôn mặt bạn riết rồi sẽ như thế".

Và câu nói tiêu biểu nhất, "Nếu anh không lấy điểm cao, anh sẽ không tìm được một

công việc an toàn, ổn định và có lương cao".

Ngày hôm nay, có rất nhiều người đạt điểm cao ở trường, nhưng ngoài xã hội lại càng bớt dần đi những công việc an toàn, ổn định, hay có nhiều phúc lợi như kế hoạch về hưu. Cho nên nhiều người, kể cả những người học giỏi, cần phải "lo lấy chuyện của mình" chứ không phải cứ đi tìm kiếm một công việc mà họ thực sự chỉ là kẻ làm công cho người khác.

RỦI RO Ở PHÍA BÊN PHẢI

Tôi biết có nhiều người bạn

vẫn đi tìm một công việc hay một vị trí ổn định. Vấn đề ở chỗ các kỹ thuật khoa học hiện đại ngày một tiến bộ ở mức nhanh hơn. Để có thể bắt kịp nhu cầu trong thị trường lao động, mỗi người cần phải thường xuyên tự đào tạo cho mình quen với những tiến bộ khoa học đó. Nếu như trước sau gì bạn cũng cần phải đi học lại, vậy tại sao bạn lại không bỏ ra chút ít thì giờ tự trang bị cho mình những kỹ năng cần thiết cho các nhóm bên phải tứ đồ? Giá như mọi người có thể nhìn thấy những gì tôi đã thấy khi du lịch khắp

thế giới, có lẽ họ sẽ không còn nhắm tới sự ổn định nữa. Đó chỉ là một ảo tưởng. Hãy học một điều già hãy hội nhập vào một thế giới dũng cảm mới. Đừng trốn tránh nữa.

Theo tôi, rủi ro cũng xảy đến với những người làm tư. Một khi họ bệnh, gặp tai nạn hay qua đời, nguồn thu nhập của họ sẽ bị ảnh hưởng trực tiếp ngay. Trong cuộc đời sau này, tôi đã gặp nhiều người làm tư cùng tuổi tôi bị những năm tháng làm việc cực nhọc bào mòn từ linh hồn đến thể xác. Khi một người càng chịu đựng

mệt mỏi lâu chừng nào, người ấy sẽ dễ trở nên bất ổn và càng dễ gặp tai nạn chừng nấy.

BÊN PHẢI ỔN ĐỊNH VÀ AN TOÀN HƠN

Điều trớ trêu ở chỗ cuộc đời lại thực sự an toàn hơn ở phía bên phải. Chẳng hạn, nếu bạn có một hệ thống ổn định kiếm ra nhiều tiền mà không cần bỏ nhiều công sức làm việc, bạn sẽ không cần tìm việc, không cần phải lo lắng bị mất việc hay cũng không cần sống cực khổ dưới mức trung bình. Thay vì sinh hoạt ở mức tối thiểu, bạn

có thể nâng cao mức sống của mình. Và nếu bạn muốn kiếm nhiều tiền hơn, chỉ việc khuếch trương mở rộng hệ thống và thuê mướn thêm nhân công.

Những người đầu tư ở trình độ cao không lo lắng đến chuyện thị trường lên xuống bởi vì bằng kiến thức và kinh nghiệm của mình, họ đều có thể kiếm được tiền trong bất cứ trường hợp nào. Nếu có một cuộc khủng hoảng thị trường hay một cuộc suy thoái kinh tế trong vòng 30 năm tới, nhiều người thuộc thế hệ dân số bùng nổ sau cuộc chiến tranh thế

giới thứ II sẽ hoang mang hoảng loạn, và sẽ mất gần như toàn bộ số tiền họ để dành cho tuổi về hưu. Nếu điều đó xảy ra khi họ về già, thay vì nghỉ hưu họ sẽ phải chạy đi tìm việc.

Cũng vì sợ bị mất tiền, những người đầu tư chuyên nghiệp đã tìm cách có mức rủi ro thấp nhất mà vẫn sinh lời ở mức cao nhất. Chính những người không biết gì nhiều về đầu tư mới là những người gặp rủi ro nhiều mà mức sinh lời vẫn ít ỏi. Riêng đối với tôi, mọi rủi ro đều tập trung ở phía bên trái tứ đồ.

TẠI SAO BÊN TRÁI LẠI RỦI RO HƠN

"Nếu con không thể đọc hiểu những con số, con đành phải nghe theo ý kiến của người khác", người bố giàu nói. "Chẳng hạn như trong trường hợp mua nhà, bố của con chỉ biết mù quáng tin lời ngân hàng rằng căn nhà là tài sản".

Cả Mike và tôi đều cảm nhận được sự nhấn mạnh của Người vào hai chữ "mù quáng".

"Phần lớn mọi người ở phía bên trái thực sự không cần giỏi với những con số tài chánh.

Thế nhưng một khi con muốn thành công ở phía bên phải tứ đồ, những con số ấy chính là cặp mắt của con. Các con số có thể giúp con nhìn thấy những gì mà người khác không thấy”, Người tiếp tục giải thích.

“Có phải giống như đôi thần nhãn của siêu nhân vậy không hở bố?” Mike hỏi.

Người bố giàu mỉm cười và gật đầu. “Giống con ạ. Khả năng đọc hiểu các con số, hiểu biết về những hệ thống tài chánh và kinh doanh sẽ giúp cho con có tầm nhìn mà một người bình thường không có”.

Người đã có lần chế giễu sự ngu ngốc đó. "Có con mắt tài chánh sẽ làm giảm rủi roị mù quáng về tiền bạc chỉ làm tăng rủi ro. Nhưng con chỉ cần nhãn quan đó nếu con thực sự muốn hành động ở phía bên phải tứ đồ. Trong thực tế, những người ở phía bên trái chỉ suy nghĩ bằng câu bằng chữ. Nhưng để thành công ở phía bên phải tứ đồ, nhất là ở nhóm Đ, con phải suy nghĩ bằng con số chứ không phải bằng từ ngữ. Sẽ thực sự rủi ro cho một người đầu tư mà cách suy nghĩ của người ấy chủ yếu chỉ bằng từ ngữ".

"Thế có phải bố cho rằng những người bên trái tứ đồ không cần hiểu biết các con số tài chánh?" Tôi hỏi.

"Điều đó đúng với hầu hết mọi người", người bố giàu nói. "Một khi họ cảm thấy hài lòng và mãn nguyện với lối sống bó buộc trong nhóm L và T, những con số họ học được từ trường là quá đủ. Nhưng nếu họ muốn tồn tại ở bên phải, khả năng hiểu được các con số tài chánh và các hệ thống trở nên hết sức quan trọng. Nếu con muốn lập một doanh nghiệp nhỏ, con không cần phải nắm vững các

con số. Nhưng nếu con muốn xây dựng một hệ thống kinh daonh rộng khắp toàn cầu, các con số chính là tất cả. Đó là lý do tại sao mà có quá nhiều công ty lớn được điều hành chỉ bởi những người *đếm tiền".*

Người bố giàu tiếp tục bài học: "Nếu con muốn thành công ở phía bên phải, khi đụng đến tiền bạc, con cần phải biết cho được sự khác nhau giữa một ý kiến với một thực tế khách quan. Con không thể mù quáng tin theo những lời khuyên tiền bạc mà những người phía bên trái thường

chạy theo. Con phải hiểu cho được các con số của con. Con phải biết đâu là một sự thực. Và chính những con số mới có thể cho biết sự thực".

AI PHẢI TRẢ GIÁ ĐỂ NHẬN LẤY RỦI RO?

"Phía bên trái không chỉ rủi ro, mà những người ở trong đó cũng phải trả giá để nhận lấy rủi ro đó", người bố giàu nói.

"Con không hiểu điều bố nói", tôi hỏi. "Chẳng lẽ mọi người không trả giá cho rủi ro hay sao?".

"Không đâu", người bố giàu

nói. “Không phải những người ở phía bên phải”.

“Có phải ý bố muốn nói là những người phía bên trái trả giá cho rủi ro trong khi những người phía bên phải được trả tiền để nhận lấy rủi ro”.

“Hoàn toàn chính xác con ạ”, người bố giàu mỉm cười nói. “Đó chính là sự khác biệt lớn nhất giữa phía bên trái và phái bên phải. Đó cũng là lý do tại sao phía bên trái lại chứa đựng nhiều rủi ro hơn phía bên phải”.

“Bố có thể cho con một thí dụ được không?” Tôi hỏi.

“Được chứ”, Người nói. “Nếu con mua cổ phiếu của một công ty, ai sẽ là người nhận lấy rủi ro tài chánh? Con hay công ty”.

“Con đoán là con”, tôi nói, vẫn cảm thấy khó hiểu.

“Như vậy nếu ta là một công ty bảo hiểm y tế, ta nhận bảo hiểm sức khỏe, nhận lấy rủi ro về sức khỏe của con, vậy ta có trả tiền cho con không?”.

“Không”, tôi nói. “Nếu họ bảo hiểm sức khỏe cho con, và nếu họ chấp nhận phần rủi ro đó, con phải trả tiền cho họ”.

“Đúng vậy”, Người nói. “Ta chưa tìm thấy công ty bảo hiểm

nào mà chịu nhận bảo hiểm các rủi ro tai nạn hay sức khỏe của con mà lại trả tiền cho con về việc gánh chịu đó. Nhưng đó chính là cách mà những người bên trái thường làm".

"Điều đó thật khó hiểu", Mike nói. "Con không thấy điều đó hợp lý chút nào".

Người mỉm cười, "Một khi con hiểu rõ hơn về phía bên phải, con sẽ nhận thấy ngay sự khác nhau đó một cách rõ ràng. Hầu hết mọi người không biết có sự khác nhau đó. Họ cho mọi thứ đều rủi ro... mà vẫn trả giá cho nó. Thế nhưng nhiều năm

tới đây, một khi các con có nhiều hiểu biết và kinh nghiệm hơn về phía bên phải tứ đồ, tầm nhìn của con sẽ được mở rộng và các con sẽ thấy được những gì người khác không thấy. Con sẽ hiểu được tại sao việc đi tìm kiếm sự ổn định để tránh rủi ro lại là điều rủi ro nhất. Con sẽ phát triển cách nhìn về tiền bạc và không cần phải nghe theo ý kiến của người khác chỉ bởi vì họ làm nghề ngân hàng, làm môi giới chứng khoán, hay kế toán viên, v.v... Con có thể tìm thấy sự thực cho chính con và biết được

sự khác nhau giữa một ý kiến và một thực tế khách quan tiền bạc".

Ngày hôm đó thật tuyệt vời. Thực sự, đó là một trong những bài học quý giá mà tôi có thể nhớ được. Bài học đó quý giá bởi vì nó mở mang đầu óc tôi, giúp tôi nhận ra những điều mà mắt trần của tôi không nhìn thấy được.

CÁC CON SỐ LÀM GIẢM RỦI RO

Không có những bài học đơn giản đó của người bố giàu, có lẽ sẽ không đủ lòng đam mê xây dựng một hệ thống giáo dục mà

tôi mơ ước. Nếu không có sự chú trọng nhấn mạnh của Người vào sự hiểu biết và độ chính xác vào những con số, tôi biếtđầu tư một cách khôn ngoan, ít rủi ro nhưng lại sinh lời cao đến như vậy. Tôi luôn nhớ lời Người nói *một khi dự án của bạn càng lớn và bạn càng khao khát thành công chừng nào, bạn cần phải chính xác chừng nấy*. Nếu bạn muốn làm giàu một cách chậm chạp, hay chỉ muốn làm việc suốt đời và để tiền bạc của mình cho người khác quản lý, thế thì bạn không cần sự chính xác để làm gì. Bạn

càng muốn làm giàu nhanh, bạn cần phải có những con số chính xác.

Tin mừng là nhờ vào các tiến bộ kỹ thuật cũng như nhiều sản phẩm mới, ngày nay thật dễ dàng hơn rất nhiều khi học những khác nhau cần có để tự xây dựng cho bạn một hệ thống và phát triển sự hiểu biết về tài chánh của bạn.

BẠN CÓ THỂ LÀM GIÀU NHANH...

NHƯNG ĐỪNG ĐI NGÕ TẮT

"Để giảm thuế, anh hãy

mua ngôi nhà lớn hơn, vay nợ nhiều hơn nhưng anh sẽ được khấu trừ giảm thuế các khoản lãi suất đi vay đó".

"Căn nhà nên là khoản đầu tư lớn nhất của bạn".

"Tốt hơn hết là anh nên mua bây giờ bởi vì giá cả lúc nào cũng tăng lên cả".

"Hãy làm giàu từ từ".

"Hãy sống tằn tiện".

Nếu bạn bỏ thì giờ học hỏi và nghiên cứu những môn học cần có ở phía bên phải tứ đồ, những câu nói đại loại như thế thật vô nghĩa. Chúng có thể có nghĩa với những người bên trái

tứ đồ nhưng không phải với người ở phái bên phải. Bạn có thể làm gì bạn muốn, làm giàu nhanh và kiếm bao nhiêu tiền tùy bạn, nhưng bạn phải trả giá. Bạn có thể làm giàu nhanh đó, nhưng nên nhớ rằng không có lối tắt nào.

Quyển sách này không phải đưa ra những lời giải đáp. Quyển sách này chỉ xem xét những thách thức, những mục tiêu từ một quan điểm khác. Không phải quan điểm nào hay hơn, hợp lý hơn, mà điều chủ yếu là sẽ khôn ngoan hơn khi có nhiều quan điểm.

Khi đọc các chương kế, bạn sẽ bắt đầu có cơ hội nhìn về tài chánh, chuyện kinh doanh và cuộc đời từ một quan điểm khác.

CHƯƠNG 8

Tôi làm giàu bằng cách nào?

Khi mọi người hỏi tôi, "Anh đã học công thức làm giàu từ đâu?", tôi trả lời, "Nhờ chơi cờ Tỷ Phú khi còn nhỏ".

Nhiều người cho là tôi nói đùa, còn những người khác thì

yên lặng và chờ đợi tràng cười của tôi. Thế nhưng, đó không phải là trò đùa, mà tôi nói thực lòng. Công thức làm giàu trong cờ Tỷ Phú thật đơn giản, nhưng có thể áp dụng trong đời thực cũng như trong khi chơi.

BỐN NGÔI NHÀ MÀU XANH... MỘT TÒA NHÀ MÀU ĐỎ

Bạn có thể nhớ lại bí quyết chiến thắng trong cờ Tỷ Phú là chỉ cần đổi càng nhiều tòa nhà màu đỏ từ bốn căn nhà màu xanh. Chỉ thế thôi, và đó cũng chính là công thức đầu tư mà hai vợ chồng tôi đã sử dụng.

Khi thị trường địa ốc trở nên bết bát, chúng tôi mua thật nhiều những căn hộ nhỏ với số tiền giới hạn mà chúng tôi có trong tay. Khi thị trường chuyển mình, chúng tôi bán đi bốn căn hộ màu xanh để đổi lấy một tòa nhà màu đỏ to lớn. Chúng tôi không bao giờ làm việc lại nữa bởi vì nguồn thu nhập từ những tòa nhà màu đỏ, các căn hộ cho thuê và những kho chứa hàng mi-ni đã trang trải cho các chi phí sinh hoạt của chúng tôi.

CÔNG THỨC ĐÓ CŨNG ÁP

DỤNG
VỚI BÁNH MÌ KẸP THỊT

Hoặc nếu như bạn không thích địa ốc, bạn chỉ cần làm bánh mì kẹp thịt, xây dựng một hệ thống kinh doanh xung quanh ổ bánh và bán lại đặc quyền thương hiệu kinh doanh. Trong vòng vài năm, nguồn thu nhập mỗi lúc một tăng sẽ làm cho bạn có nhiều tiền hơn mức sinh hoạt của bạn.

Trong thực tế, con đường đơn giản đó chính là con đường dẫn đến sự giàu có. Nói cách khác, *trong một thế giới đầy những kỹ năng cao như hiện*

nay, những nguyên tắc làm giàu vẫn hoàn toàn đơn giản và không cần những kỹ thuật tiên tiến, hiện đại. Tôi cho đó chỉ là một quan điểm, một ý nghĩa hết sức bình thường nhưng hợp tình hợp lý. Điều không may là khi đề cập đến vấn đề tiền bạc, sự hợp lý bình thường lại trở nên phức tạp, rối rắm và vô nghĩa.

Chẳng hạn, đối với tôi thật hoàn toàn vô nghĩa khi mọi người được cho phép giảm thuế để mất tiền và mắc nợ. Hay cho ngôi nhà của mình là tài sản trong khi nó chỉ thực sự là nợ vì

làm cho nguồn tiền của bạn ngày nào cũng bị hao hụt đi. Hoặc có một chính phủ tiêu tiền nhiều hơn số thuế thu được. Hay gởi một đứa nhỏ đến trường hy vọng nó sẽ tìm được một công việc sau này, trong khi chẳng hề dạy cho đứa bé về tiền bạc.

LÀM THEO NGƯỜI GIÀU KHÔNG KHÓ

Làm theo người giàu không khó. Một trong những nguyên nhân tại sao những người giàu có không thành công trong trường lớp là vì phần "hành

động” trong quá trình làm giàu lại hết sức đơn giản. Bạn không cần phải đi học mới làm giàu được. Phần “hành động” trong quá trình làm giàu không phải là một môn học về tên lửa phức tạp.

Tôi đề nghị các bạn nên tìm đọc một quyển sách cổ điển, có nhan đề là *“Hãy suy nghĩ và làm giàu”* của tác giả Napolean Hill. Tôi đã đọc quyển sách này từ nhỏ, và nó đã ảnh hưởng rất lớn đến hướng đi của tôi sau này. Thực ra, chính người bố giàu đã đề nghị tôi tìm đọc quyển sách đó, và nhiều người

đã thích nó.

Có một lý do tốt tại sao quyển sách mang tựa đề đó mà không phải là "Hãy làm việc chăm chỉ và làm giàu" hay như "Hãy xin được một công việc và làm giàu". Sự thực là những người làm việc cực nhọc nhất không bao giờ giàu được. *Nếu bạn muốn giàu, bạn cần phải "suy nghĩ". Hãy suy nghĩ một cách độc lập chứ đừng chạy theo đám đông.* Theo tôi, một tài sản quý giá của người giàu là cách suy nghĩ của họ rất khác biệt so với những người khác. Nếu bạn làm theo những

gì người khác làm, bạn cũng chỉ có được những gì mà người khác có. Và đối với hầu hết mọi người, những gì họ có chỉ là những năm tháng làm việc cực nhọc, bị đánh thuế không công bằng và mắc nợ suốt đời.

Khi người ta hỏi tôi, "Tôi cần phải làm gì để đi từ bên trái sang phải bên phải tứ đồ?", tôi trả lời, "Không phải những hành động của bạn cần thay đổi, mà trước hết chính cách *suy nghĩ* của bạn nên thay đổi. Nói cách khác, đó chính là làm sao *trở thành* một người để có thể *hành động* những gì cần

phải thực hiện".

Bạn có muốn trở thành người biết cách suy nghĩ mua bốn căn nhà màu xanh để đổi lấy một tòa nhà màu đỏ dễ dàng hay không? Hay bạn muốn trở thành người cho rằng việc đổi lấy một tòa nhà màu đỏ từ bốn căn nhà màu xanh là khó khăn?

Cách đây nhiều năm, tôi đã tham dự một lớp học về cách thiết lập mục tiêu. Đó là vào những năm bảy mươi, và tôi không thể nào tin rằng đã dám bỏ 150 đô, hy sinh những ngày nghỉ cuối tuần đẹp trời chỉ để

học cách lập mục tiêu. Lẽ ra tôi đã có thể đi trượt sóng ở một bờ biển xinh đẹp nào đó. Thay vào đó, tôi lại có mặt ở đây để trả tiền cho ai đó dạy tôi làm thế nào lập ra mục tiêu cho mình. Tôi gần như muốn bỏ lớp học đó, nhưng chính những điều tôi đã học được từ lớp học đó đã giúp tôi đạt được những gì tôi mong muốn trong đời mình.

Người đứng lớp đã viết lên bảng ba từ sau:

TRỞ THÀNH – HÀNH ĐỘNG – ĐẠT TỚI

Cô ta sau đó giải thích.

“Mục tiêu là phần đạt tới trong ba từ đó. Những mục tiêu như có một thân hình đẹp, có một quan hệ hoàn hảo, hay có hàng triệu đô, có sức khỏe tráng kiện, hay sự nổi tiếng. Một khi hầu hết mọi người nhận ra những gì mà họ muốn có, tức là mục tiêu của mình, họ bắt đầu liệt kê những điều cần phải “hành động”. Đó là lý do tại sao gần như ai ai cũng có những danh mục “những điều cần phải làm”. Họ đặt mục tiêu cho mình, và sau đó bắt đầu *hành động.*

Đầu tiên, cô ấy dùng mục

tiêu có một thân hình đẹp. "Những gì mà hầu hết mọi người làm một khi mong muốn có thân hình đẹp là đi ăn kiêng, sau đó đi tập thể hình. Điều đó chỉ kéo dài được vài tuần lễ, và mọi chuyện trở lại như cũ. Họ quay lại ăn khoai tây chiên và pizza, và thay vì đi tập thể dục, họ xem bóng chày trên ti-vi. Đó chính là ví dụ về *hành động* thay vì phải là *trở thành*".

"Không phải chế độ ăn kiêng có tác dụng, mà chính là con người bạn cần nên thực hành theo chế độ ăn kiêng đó mới có tác dụng. Vậy mà năm

nào cũng có hàng triệu người đi tìm kiếm những chế độ ăn kiêng hoàn hảo để giảm mập. Họ tập trung vào những điều họ phải làm, mà lẽ ra họ nên cần tập trung vào con người mà họ nên trở thành. Chế độ ăn kiêng sẽ không có tác dụng gì nếu như bạn không chịu thay đổi những suy nghĩ của mình".

Cô ta sau đó dùng thí dụ minh họa về chơi gôn. "Nhiều người đi mua những bộ chơi gôn mới với hy vọng họ có thể cải thiện được lối chơi của mình, mà lẽ ra họ nên bắt đầu từ thái độ, phản ứng và sự tin

tưởng như một người chơi gôn chuyên nghiệp. Một người chơi gôn tồi cho dù có được một bộ chơi gôn mới cũng chỉ là một tay chơi tồi tệ".

Cô ta nhảy qua lĩnh vực đầu tư. "Nhiều người nghĩ rằng đầu tư vào cổ phiếu hay quỹ hỗ tương sẽ làm cho họ giàu lên. Dĩ nhiên, đâu phải chạy đi mua cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ tương hay địa ốc sẽ giúp bạn giàu lên được. Làm theo những gì mà các nhà đầu tư chuyên nghiệp đã làm không nhất thiết có nghĩa là bạn sẽ đạt được sự thành công về tài chánh. *Một*

người mà đã có trạng thái tâm lý của kẻ thua cuộc sẽ luôn luôn bị thất bại cho dù họ mua các khoản đầu tư dưới bất kỳ hình thức nào đi chăng nữa".

Rồi cô ấy đưa ra ví dụ khác về tìm kiếm một người phối ngẫu hoàn hảo, lãng mạn. "Rất nhiều người đi đến các quán bar, công sở hay nhà thờ chỉ để tìm kiếm người bạn đời trăm năm lý tưởng. Đó chính là điều họ *làm*. Những gì họ *hành động* là chạy ra ngoài và "tìm kiếm một người yêu lý tưởng" mà lẽ ra chính bản thân họ phải nên phấn đấu "trở thành người yêu

lý tưởng trước nhất".

Đây là ví dụ mà cô đưa về các mối quan hệ. "Trong hôn nhân, nhiều người thử thay đổi nhiều người tình khác nhau để có thể tìm được một hôn nhân hoàn hảo. Thay vì cứ cố thay đổi người khác mà điều đó đã dẫn đến nhiều sóng gió trong gia đình, các anh chị tốt nhất là nên thay đổi bản thân mình trước". Cô nói, *"Đừng bao giờ áp đặt lên người khác, mà hãy thay đổi cách suy nghĩ của chính mình về người khác".*

Khi cô bàn về các mối quan hệ hôn nhân, đầu óc tôi liền

liên tưởng đến nhiều người mà tôi đã gặp cách đây vài năm – những người cứ đòi *thay đổi thế giới* nhưng rốt cuộc chẳng đi đến đâu. Họ muốn mọi người khác thay đổi, nhưng lại không chịu thay đổi chính bản thân mình.

Còn về tiền bạc, cô đã giải thích thế này. "Khi đụng đến tiền bạc, nhiều người cố bắt chước *hành động* theo những gì người giàu đã làm và cố *đạt được* những gì mà người giàu có. Cho nên, họ chạy ra ngoài mua một căn nhà lộng lẫy, một chiếc xe ô-tô bóng loáng, và gởi

con mình đến học ở những trường chỉ toàn con nhà giàu. Tất cả những hành động kiểu đó chỉ khiến họ phải làm việc cực nhọc hơn, mắc nợ nhiều hơn mà lại càng khiến họ làm việc nhiều hơn nữa. Thế nhưng đó đâu phải là cách làm của người giàu”

Từ cuối lớp, tôi gật gù đồng ý. Người bố giàu đã không dùng những ví dụ như thế để giải thích, nhưng Người đã thường nói với tôi, “Mọi người cho rằng làm việc vì tiền, sau đó đi mua những thứ trông có vẻ giàu có, sẽ làm cho họ giàu. Thế nhưng

điều đó không phải như vậy. Điều đó chỉ làm cho họ càng mệt mỏi thêm mà thôi. Họ cứ kháo nhau, *cố bắt kịp với bọn người Mỹ*, nhưng nếu con tinh ý, con sẽ thấy người Mỹ đã mệt mỏi đến mức nào".

Trong suốt khóa học cuối tuần đó, những điều mà người bố giàu nói với tôi trước đây càng trở nên thấm thía hơn, sâu sắc hơn. Người đã sống rất khiêm tốn trong nhiều năm liền. Thay vì làm việc cực nhọc để tiêu xài, Người làm việc cực nhọc chỉ để thu nhập thêm nhiều tài sản. Nếu bạn có dịp

nhận ra Người trên đường, bạn sẽ thấy Người không hề khác mấy so với những người bình thường khác. Người lái một chiếc xe buýt mi-ni chứ không phải một chiếc xe đắt tiền. Thế rồi đến một ngày, lúc Người ở cuối tuổi ba mươi, Người bỗng nổi lên như một trung tâm quyền lực tài chánh. Mọi người lập tức nhận ra Người khi Người bỗng nhiên mua lại một trong những miếng đất đắt đỏ của Hawaii. Sau khi tên của Người được lên mặt báo, người ta mới vỡ lẽ con người trầm lặng đó làm chủ rất nhiều doanh

nghiệp khác, sở hữu nhiều miếng đất, và khi Người cất tiếng nói, mọi ngân hàng đều lắng nghe Người. Rất ít người biết được căn nhà nhỏ khiêm nhường Người đã từng cư ngụ trước đây. Chỉ đến khi nào có dư thật nhiều tiền, Người mới mua một căn nhà ta lớn cho cả gia đình mình. Người không phải vay nợ để mua căn nhà đó, mà Người đã trả dứt bằng tiền mặt.

Sau khi tham dự lớp học cuối tuần về cách đặt ra mục tiêu đó, tôi nhận thấy nhiều người cứ cốtheo những gì mà

họ nghĩ là người giàu đã từng làm qua, và cố *đạt được* những thứ mà người giàu có. Họ thường mua những căn nhà to lớn, đầu tư vào thị trường chứng khoán bởi vì đó là nơi mà họ cho là người giàu đầu tư. Thế nhưng, những gì mà người bố giàu có dạy cho tôi hiểu, là nếu mọi người vẫn còn suy nghĩ, phản ứng và có niềm tin của một người nghèo hay một người trung lưu, sau đó làm theo những gì người giàu đã làm, những người đó cũng chỉ đạt được những gì mà giai cấp trung lưu và người nghèo có

mà thôi. Công thức TRỞ THÀNH – HÀNH ĐỘNG – ĐẠT TỚI bắt đầu có ý nghĩa đối với tôi.

KIM TỨ ĐỒ LÀ NHẮM TỚI VIỆC TRỞ THÀNH... CHỨ KHÔNG PHẢI HÀNH ĐỘNG

Di chuyển từ phía bên trái sang phía bên phải của tứ đồ chủ yếu là một quá trình *trở thành* chứ không phải *hành động.*

Không phải những gì mà những người nhóm C hay Đ hành động mới tạo ra sự khác biệt, mà chính là cách *suy nghĩ* của họ, *bản chất* con người của họ.

Một tin mừng là thay đổi

cách suy nghĩ chẳng mất tiền bạc gì cả. Thực tế, sự thay đổi đó hoàn toàn miễn phí. Thế nhưng điều không hay là đôi khi rất khó thay đổi được những suy nghĩ bản chất, phát xuất từ trong đáy lòng về tiền bạc vốn đã được trao truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác, hoặc những suy nghĩ mà bạnđược từ bạn bè, từ công việc và từ trường lớp. Thế nhưng, bạn vẫn có thể thay đổi được chúng. Và đó chính là đề tài chủ chốt của quyển sách này. Đây không phải là một quyển sách chỉ dạy cách làm thế nào,

hay nên làm gì để trở nên tự do về tài chánh. Quyển sách này cũng không đề cập đến những loại cổ phiếu nào bạn nên mua, hay quỹ hỗ tương nào là an toàn nhất. Quyển sách này tập trung về cách làm thế nào có thể củng cố cách suy nghĩ của bạn (trở thành) sao cho bạn có thể *hành động* để *đạt được* sự tự do hoàn toàn về mặt tài chánh.

SỰ BẢO ĐẢM AN TOÀN LÀ MỐI QUAN TÂM CỦA NGƯỜI NHÓM L

Như một nguyên tắc chung,

những người nhắm đến nhóm L thường coi trọng giá trị của sự bảo đảm an toàn khi đụng đến lĩnh vực tiền bạc. Đối với họ, tiền không quan trọng bằng sự ổn định an toàn. Họ có thể dám rủi ro sinh mạng của mình trong những trò chơi cảm giác mạnh như nhảy dù, thế nhưng lại sợ đến co vòi khi nói đến tiền bạc.

CHỦ NGHĨA HOÀN HẢO LÀ MỐI QUAN TÂM CỦA NGƯỜI NHÓM T

Đây cũng chỉ là một nguyên tắc chung. Thế nhưng khi tôi

quan sát những người thuộc nhóm T đang cố gắng hội nhập sang thế giới bên phải tứ đồ, tôi đều nhận ra trạng thái tâm lý *tự mình làm hết mọi của họ*. Họ thích *tự làm lấy* bởi vì trong họ luôn có nhu cầu đảm bảo mọi thứ cần phải được làm *đúng cách*. Và bởi vì họ gặp khó khăn tìm được người khác có thể làm theo ý họ muốn, họ đành phải tự mình làm lấy mọi chuyện.

Đối với nhiều người nhóm T, vấn đề thực sự là khả *năng kiểm soát*. Họ cần phải kiểm soát mọi thứ. Họ không ưa phạm lỗi. Và họ càng không ưa

khi người khác phạm lỗi và làm cho họ bị mất mặt. Điều đó khiến cho họ trở thành những người nhóm T hoàn hảo, tuyệt vời; và cũng chính vì lý do đó bạn muốn thuê mướn những người này làm một số công việc cho bạn. Bạn mong muốn vị nha sĩ của bạn phải hoàn hảo. Bạn muốn người luật sư của bạn phải tinh thông đủ mọi vấn đề. Bạn muốn vị bác sĩ giải phẫu não hay kiến trúc sư là một người xuất sắc. Đó chính là lý do bạn trả tiền cho họ. Đó là sức mạnh của họ, nhưng cũng là điểm yếu.

SỰ THÔNG MINH CẢM TÍNH

Phần chủ yếu làm nên con người chính là tính nhân bản hay sự cảm xúc. Tất cả chúng ta ai ai cũng có những cảm xúc giống nhau. Chúng ta đều có nỗi sợ, nỗi buồn, giận dữ, yêu thương, thù ghét, thất vọng, vui sướng, hạnh phúc và nhiều cảm xúc khác. Cách chúng ta phản ứng trước những cảm xúc đó đã tạo nên những cá nhân hoàn toàn khác biệt.

Khi đề cập đến vấn đề rủi ro tiền bạc, tất cả chúng ta đều sợ... kể cả người giàu. Sự khác

biệt là cách chúng ta xử lý nỗi sợ đó. Đối với nhiều người, chính nỗi sợ đó đã khiến họ suy nghĩ, "Hãy chơi an toàn. Đừng chấp nhận rủi ro".

Trong khi đối với nhiều người khác, nhất là những người ởải, nỗi sợ bị mất tiền đã khiến họ suy nghĩ cách khác, "Hãy chơi khôn ngoan. Hãy học cách quản lý rủi ro".

Cũng một cảm xúc nhưng khác nhau trong suy nghĩ... dẫn đến những bản chất khao khát, hành động khác nhau và đạt tới những đích đến khác nhau.

NỖI SỢ MẤT TIỀN

Theo tôi, *nguyên nhân lớn nhất khiến cho con người cứ vật lộn với tiền bạc chính là nỗi sợ bị mất tiền*. Và chính nỗi sợ này đã khiến cho mọi người hành động quá cẩn thận, muốn tự mình kiểm soát mọi thứ, còn không thì họ sẽ đưa tiền cho người khác đầu tư mà họ coi là chuyên gia, và cứ cầu nguyện, hy vọng số tiền vẫn còn đó một khi họ cần tới chúng.

Nếu nỗi sợ đã giam hãm bạn trong một nhóm người trên tứ đồ, tôi đề nghị bạn nên tìm

đọc quyển *Sự khôn ngoan cảm tính* của Daneil Goleman. Trong quyển sách này, Goleman đã giải thích câu hỏi ngàn đời tại sao những người học giỏi trong trường lớp lại ít khi thành công về mặt tài chánh trong đời thực. Câu trả lời của ông là vì chỉ số thông minh cảm tính trội hơn chỉ số thông minh về học vấn. Đó chính là lý do tại sao những người dám chấp nhận rủi ro, phạm sai lầm và làm lại từ đầu thường thành công hơn những người chỉ được dạy không nên phạm lỗi bởi vì họ sợ gặp rủi ro. Có rất nhiều

người tốt nghiệp với bằng cấp này, bằng cấp nọ, nhưng không đề được chuẩn bị về mặt cảm xúc để đương đầu với rủi ro... nhất là những rủi ro về mặt tài chánh. Lý do tại sao nhiều giáo viên không giàu được là vì họ hoạt động trong một môi trường mà ở đó "chỉ biết trừng phạt những người phạm lỗi", và chính bản thân họ lại thường sợạm phải sai lầm. *Lẽ ra, để đạt được sự tự do về tài chánh, chúng ta cần phải học cách phạm lổi và biết quản lý rủi ro.*

Nếu mọi người suốt đời cứ sợ bị mất tiền, sợ làm những

điều khác với đám đông, họ sẽ không bao giờ làm giàu được, cho dù việc làm giàu ấy chỉ đơn giản bằng cách mua bốn căn nhà màu xanh và đổi lấy một tòa nhà màu đỏ lớn.

CHỈ SỐ IQ CẢM TÍNH MẠNH HƠN

Sau khi đọc qua quyển sách của Goleman, tôi nhận ra rằng chỉ số IQ về tài chánh chỉ là sự kết hợp giữa 90% chỉ số IQ cảm tính và 10% hiểu biết chuyên ngành về tài chánh hay tiền bạc. Goleman đã trích dẫn nhà nhân văn học của thế kỷ

16, ông Eramus xứ Rotterdam – tác giả của nhiều bản văn châm biếm hài hước về sự mâu thuẫn giữa tính duy lý và tính cảm xúc của con người. Trong tác phẩm của mình, ông sử dụng tỷ số 24:1 để so sánh sức mạnh của một đầu óc cảm tính với một đầu óc duy lý. Nói cách khác, khi cảm xúc lên cao trào, chúng sẽ có sức mạnh ảnh hưởng lớn gấp 24 lần so với sự duy lý của suy nghĩ. Tôi không biết tỷ lệ đó có đúng hay không, thế nhưng tỷ lệ đó có thể dùng được để đối chiếu tác dụng ảnh hưởng của lối suy

nghĩ cảm tính với lối suy nghĩ thuần lý trí.

24 : 1

Suy nghĩ cảm tính : Suy nghĩ thuần lý trí

Tất cả chúng ta, là con người, đều đã từng trải qua những sự kiện trong đời mà khi đó sự cảm xúc trong ta đã lấn át những suy nghĩ lý trí. Tôi chắc chắn là ai ai trong các bạn cũng đã từng:

1. Nói một điều gì đó trong cơn giận dữ mà sau này hối hận mình không nên nói ra câu đó.

2. Bị một ai đó lôi cuốn cho

dù biết rằng người đó không tốt lành gì với mình... nhưng vẫn hò hẹn đi chơi với người đó, thậm chí lập gia đình với người đó.

3. Khóc sướt mướt, hay thấy người khác khóc một cách không tự chủ, vì người thân yêu của mình không còn nữa.

4. Cố tình làm tổn thương người thân của mình bởi vì chính bản thân mình đã bị tổn thương.

5. Bị thất tình và không hồi phục lại trong một thời gian dài.

Đó chính là một vài thí dụ

việc những cảm xúc đã lấn át những suy nghĩ duy lý.

Cũng có những tình huống khi tác dụng ảnh hưởng của cảm xúc vượt xa tỷ lệ 24 : 1. Chúng ta có thể phân loại thành hai trường hợp sau:

1. Ham mê, chẳng hạn như tham ăn, nghiện hút, tình dục, đi mua sắm, thuốc phiện.

2. Khiếp đảm, như sợ rắn, sợ độ cao, không gian chật chội, bóng tối, người lạ.

Những cách phản ứng đó hoàn toàn do cảm xúc làm chủ đạo. Khi những trạng thái cảm xúc như ham mê hay khiếp

đảm xuất hiện, tác dụng ảnh hưởng của suy nghĩ duy lý hoàn toàn bị cảm tính lấn át.

SỢ RẮN

Hồi còn học lái máy bay, tôi quen một người bạn rất sợ rắn. Trong một l học về cách sinh tồn trong điều kiện môi trường hoang dã khắc nghiệt, người thầy đứng lớp mang vào một con rắn vườn không có độc để dạy chúng tôi cách ăn thịt nó. Người bạn tôi, một người đàn ông trưởng thành vạm vỡ, liền nhảy dựng lên, la hét hốt hoảng và chạy biến ra khỏi

phòng. Anh ta không thể nào kềm chế được mình. Không chỉ nỗi sợ rắn quá mạnh trong anh ta, mà ngay cả việc tưởng tượng ăn thịt một con rắn cũng đủ làm cho anh ta chết khiếp.

SỢ TIỀN

Khi đề cập đến rủi ro tiền bạc, tôi thấy nhiều người cũng có phản ứng như vậy. Thay vì tìm hiểu về đầu tư, những người ấy chỉ nhảy dựng lên, la hét từ chối và chạy ra khỏi phòng.

Khi đụng đến tiền bạc, có rất nỗi sợ thầm kín ẩn trong

đáy lòng. Tôi, bạn và tất cả chúng ta đều có cùng những nỗi sợ khiếp đảm ấy. Tại sao vậy? Bởi vì dù muốn dù không, tiền bạc luôn là một vấn đề mang tính cảm xúc. Chính vì thế, hầu hết mọi người không thể suy nghĩ một cách duy lý về tiền bạc được. Nếu bạn không cho tiền bạc là một đối tượng cảm xúc chủ đạo, cứ nhìn vào thị trường chứng khoán mà biết. Hầu hết trong các thị trường đều không có sự lô-gíc mà chỉ tồn tại những cảm xúc của sự tham lam và sợ hãi. Hay bạn hãy nhìn những người đi

mua xe, chui vào trong một chiếc xe mới và ngửi thấy nệm xe còn nguyên khôi mùi dự án. Lúc này, chỉ cần người bán xe thì thầm vào tai họ những câu hỏi hấp dẫn như, "Trả góp hàng tháng thấp, dễ dàng" là mọi suy nghĩ lô-gíc của họ đều bay vèo ra ngoài cửa sổ.

NHỮNG SUY NGHĨ CẢM TÍNH ĐỀU NGHE CÓ VN HỢP LÝ

Vấn đề với những suy nghĩ cảm tính bản chất là chúng nghe có vẻ hợp lý và lô-gic. Đối với một người nhóm L, khi cảm

giác sợ hãi hiện diện, suy nghĩ hợp lý theo họ là: "Chơi an toàn, và đừng chấp nhận rủi ro". Thế nhưng đối với người nhóm Đ, suy nghĩ kiểu đó chẳng hợp lý chút nào cả.

Đối với người nhóm T, khi nảy sinh vấn đề tin tưởng giao phó công việc cho người khác, suy nghĩ hợp lý theo họ là: "Tôi thà tự mình làm mọi thứ vậy".

Đó chính là lý do tại sao đa phần các doanh nghiệp của người nhóm T thường mang hình thức cá thể, hộ gia đình. Chủ yếu là vì vấn đề tin tưởng trong việc kinh doanh của họ.

Theo họ, “một giọt máu đào hơn ao nước lã”.

Như vậy, các nhóm khả năng, lý luận khác nhau, suy nghĩ khác nhau, hành động khác nhau dẫn tới những kết quả đạt được khác nhau, trong khi các cảm xúc đều như nhau. Cảm xúc làm cho chúng ta trở thành con người, và nhận ra rằng những cảm xúc ấy là một phần yếu tố làm nên tính người trong chúng ta.

Những gì chúng ta làm đều được quyết định bởi cách phản ứng cá nhân của mình đối với những cảm xúc ấy.

TÔI KHÔNG CẢM THẤY THÍCH ĐIỀU ĐÓ

Một cách nhận biết xem bạn đang suy nghĩ bằng cảm tính, chứ không bằng lý trí là khi nói chuyện với người khác, bạn có thường dùng từ *cảm thấy* hay không. Chẳng hạn, những người hay bị cảm xúc chi phối thường nói những câu đại lại như: "Tôi không cảm thấy thích vận động hôm nay". Dĩ nhiên, về mặt lý trí, họ thừa biết mình phải nên vận động cho khỏe.

Nhiều người hay vật lộn với tiền bạc đều không thể kiểm

soát được cảm xúc của họ, hay nói khác đi họ đã để cho cảm xúc của mình ngự trị trong lòng và lấn át những suy nghĩ hợp lý bằng lý trí. Những người này thường nói:

"Tôi không cảm thấy thích học hỏi về đầu tư. Nhiều phức tạp quá".

"Đầu tư không thích hợp với tôi".

"Tôi không thích trò chuyện kinh doanh với bạn tôi".

"Tôi không ưa cảm giác mình bị người khác từ chối".

CHA MẸ – TRẺ CON – NGƯỜI

LỚN

Đó là những suy nghĩ phát sinh từ cảm xúc hơn là từ suy luận lô-gíc. Theo tâm lý học hiện đại, đó chính là cuộc chiến giữa cha mẹ và con cái. Bậc cha mẹ thường nói những điều nên làm. Chẳng hạn, một bậc phụ huynh sẽ nói, "Con nên đi làm bài tập", trong khi đó đứa nhỏ lại nói bằng cảm giác. Phản ứng trước lời khuyên đó, một đứa nhỏ có thể nói, "Nhưng con chẳng thấy thích làm bài tập chút nào".

Về mặt tiền bạc, bậc cha mẹ trong bạn sẽ lặng lẽ nói, "Anh

nên để dành nhiều tiền hơn". Thế nhưng đứa nhỏ trong bạn sẽ phản ứng ngay, "Nhưng tôi thực sự muốn có một chuyến du lịch nghỉ ngơi. Tôi chỉ xài tiền thẻ tín dụng thôi mà".

KHI NÀO LÀ NGƯỜI LỚN?

Để đi từ bên trái sang bên phải tứ đồ, chúng ta cần phải trở thành những người lớn. Tất cả chúng ta cần phải trưởng thành về mặt tài chánh. Thay vì là một bậc cha mẹ hay một đứa nhỏ, chúng ta cần nhìn về tiền bạc, công việc và đầu tư như một người lớn chín chắn.

Trở thành người lớn có nghĩa là bạn cần biết được những gì nên làm và làm ngay, cho dù bạn không thích làm những điều đó về mặt cảm giác.

CUỘC ĐẤU KHẨU BÊN TRONG BẠN

Đối với những người đang xem xét việc di chuyển từ một nhóm này sang nhóm khác, một phần quan trọng trong quá trình đó là bạn nên ý thức và cảnh giác trước những cuộc khẩu chiến sẽ xảy ra trong nội tâm của bạn. Hãy nên nhớ sự quan trọng của tựa đề quyển

sách "Hãy Suy Nghĩ và Làm Giàu". Trong quá trình đó, hãy luôn cảnh giác đề phòng với những suy nghĩ thầm lặng, những cuộc khẩu chiến nội tâm, và nhất là hãy luôn nhớ rằng một suy nghĩ có thể hợp lý đối với nhóm này nhưng sẽ rất vô lý đối với một nhóm khác. Quá trình đi từ sự ổn định an toàn về công việc hay tài chánh sang sự tự do về tiền bạc chẳng qua chỉ là một quá trình mà trong đó bạn cần cố gắng nhận biết đâu là những suy nghĩ cảm tính, và đâu là những suy nghĩ lô-gíc, duy lý. Nếu bạn có thể

kiểm soát được cảm xúc của mình và làm theo những điều mà bạn biết rõ là nên làm về mặt lô-gíc, cơ hội thành công của bạn sẽ rất nhiều. Cho dù bất cứ ai nói với bạn từ bên ngoài, điều quan trọng chính yếu là chính bản thân bạn.

Khi hai vợ chồng tôi rơi vào tình trạng không nhà cửa, tài chánh thì bấp bênh, chúng tôi mất hết mọi khả năng kiểm soát những cảm xúc của chính mình. Rất nhiều lần, những điều nghe có vẻ hợp lý và duy lý đNu là những suy nghĩ phát sinh từ cảm xúc. Những cảm

xúc đó của chúng tôi cứ kêu gào y như bạn bè của chúng tôi đã nói: "Hãy chơi an toàn. Chỉ cần tìm một công việc an toàn, ổn định và tận hưởng cuộc sống".

Thế nhưng, về mặt lô-gíc, cả hai chúng tôi đều coi sự tự do có ý nghĩa quan trọng hơn về sự an toàn ổn định. Trên con đường tìm kiếm sự tự do về tài chánh, chúng tôi luôn biết rõ rằng mình vẫn có thể tìm được sự an toàn ổn định mà một công việc ổn định vốn không thể nào cho chúng tôi được điều đó thực sự. Những suy

nghĩ đó hoàn toàn có ý nghĩa với chúng tôi. Điều duy nhất cản trở chúng tôi là những suy nghĩ của chính mình do cảm xúc chủ đạo. Những suy nghĩ nghe có vẻ hợp lý đó nhưng lại không hề hợp lý chút nào khi về lâu về dài. Tin mừng là một khi chúng ta vượt qua trạng thái đó, những suy nghĩ như thế sẽ thôi không còn gào thét trong lòng chúng ta nữa, và những suy nghĩ mới mà chúng ta mong muốn sẽ trở nên hiện thực. Đó là những suy nghĩ của nhóm C và Đ.

Ngày hôm nay, tôi hiểu

được ngay những cảm xúc khi một người phát biểu:

"Tôi không dám rủi ro đâu. Tôi còn có gia đình để lo lắng. Tôi cần phải có một công việc ổn định an toàn".

"Phải có tiền mới làm ra tiền. Do đó, tôi không thể đầu tư".

"Tôi sẽ tự mình làm lấy".

Tôi thông cảm với họ về những cảm xúc đó, bởi vì chính bản thân tôi cũng từng có những suy nghĩ như thế. Thế nhưng khi nhìn qua tứ đồ và đạt được sự tự do tài chánh trong thế giới nhóm C và Đ, tôi

thành thật nói rằng suy nghĩ để đạt được sự tự do tài chánh lại rất ôn hào và nhẹ nhàng hơn rất nhiều.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA NHÓM L VÀ C

Những giá trị cảm xúc từ bản chất dẫn đến những quan điểm khác nhau. Cuộc chiến thầm lặng giữa người chủ doanh nghiệp và người lao động thường xảy ra do sự khác nhau về những giá trị cảm xúc. Cuộc chiến đó không bao giờ dứt bởi vì một bên muốn được trả lương nhiều hơn, trong khi

bên kia muốn công việc hoàn tất nhiều hơn. Đó là lý do tại sao chúng ta thường nghe một bên nói, "Tôi làm việc quá nhiều mà lương thật bèo", còn bên kia thì: "Chúng ta có thể làm cách nào khuyến khích họ làm việc nhiều hơn, trung thành với chúng ta hơn mà chúng ta không cần phải trả cho họ nhiều hơn?".

SỰ KHÁC NHAU GIỮA NHÓM C VÀ Đ

Một mối xung đột khác là giữa các chủ doanh nghiệp nhóm C và các nhà đầu tư bỏ

tiền vào doanh nghiệp do thuộc nhóm Đ, mà chúng ta thường gọi là các cổ đông. Một bên muốn có nhiều hơn để hoạt động kinh doanh, trong khi bên kia muốn được trả lời nhiều hơn.

Chúng ta có thể nghe một mẫu đối thoại thế này trong một buổi họp cổ đông với hội đồng quản trị công ty.

Giám đốc công ty: "Chúng tôi cần mua một chiếc trực thăng tư để các vị giám đốc lãnh đạo công ty có phương tiện đi họp ít mất thời gian hơn".

Nhà đầu tư: "Chúng ta không cần có nhiều giám đốc lãnh đạo. Do đó, chúng ta không cần mua một chiếc trực thăng tư để làm gì".

SỰ KHÁC NHAU GIỮA NHÓM T VÀ C

Trong các giao dịch kinh doanh, tôi thường thấy một người nhóm T rất giỏi, chẳng hạn như một vị luật sư tranh cãi một vụ tranh chấp làm ăn trị giá hàng triệu đô cho một thân chủ là một chủ doanh nghiệp thuộc nhóm C. Khi tòa xử kết thúc, chàng luật sư lặng lẽ cau có bởi vì vị thân chủ

nhóm C kia thắng được hàng triệu đô trong khi anh ta chỉ kiếm được từng đồng lương tính theo giờ.

Họ sẽ nói những câu này.

Chàng luật sư: "Tôi đã làm hết mọi công việc, còn hắn thì vơ được khối tiền".

Vị thân chủ nhóm C: "Những gã luật sư đó chặt chúng ta bao nhiêu giờ vậy? Chúng ta đã có thể mua trọn cả công ty luật đó bằng số tiền mà chúng ta phải trả cho mấy gã đó".

SỰ KHÁC NHAU GIỮA NHÓM L

VÀ Đ

Một ví dụ khác, một vị giám đốc ngân hàng cho một nhà đầu tư vay một số tiền mua bất động sản. Nhà đầu tư kiếm được hàng trăm ngàn đô, miễn thuế, trong khi vị giám đốc ngân hàng chỉ lãnh lương mỗi tháng mà lại bị đóng thuế nặng nề. Đó là ví dụ về một người nhóm L giao dịch với người nhóm Đ, dẫn đến thái độ phản ứng cảm tính như thế này.

Người nhóm L: "Tôi cho hắn mượn tiền mà hắn chẳng thèm cám ơn một tiếng. Tôi nghĩ là hắn chẳng biết mình đã làm

việc cật lực cho hắn đến mức nào

Người nhóm Đ: "Này mấy anh, tên giám đốc ngân hàng thật là khó ưa. Cứ nhìn hàng đống giấy tờ thủ tục vô tích sự này xem chỉ để mượn được một khoản tiền chẳng ra gì".

NẾU BẠN ĐÃ LẬP GIA ĐÌNH HAY ĐANG ĐÍNH HÔN

Nếu bạn đã lập gia đình hay đang đính hôn, hãy đánh dấu nhóm mà bạn kiếm được từ đó nhiều thu nhập nhất cho mình, sau đó đánh dấu nhóm của người phối ngẫu của bạn.

Lý do tôi yêu cầu bạn làm điều này là vì sự trao đổi thông cảm và hiểu biết giữa hai người sẽ rất khó khăn nếu như một người không hiểu được vị trí xuất thân của người kia.

CUỘC CHIẾN GIỮA NGƯỜI GIÀU VÀ NGƯỜI CÓ HỌC THỨC

Tôi nhận thấy còn một cuộc chiến âm thầm khác, phát sinh từ những quan điểm khác nhau giữa người giàu và người có học thức.

Trong những năm tìm hiểu sự khác nhau giữa các nhóm

khác nhau, tôi thường nghe các vị giám đốc ngân hàng, luật sư, kế toán viên và nhiều người trí thức khác thường lặng lẽ phàn nàn họ là những người có học, vậy mà chính những kẻ được coi là *kém học thức* lại luôn kiếm được nhiều tiền. Tôi gọi đó là cuộc chiến thầm lặng giữa người giàu và người có học thức, mà thường là mâu thuẫn giữa những người thuộc phía bên trái với phía bên phải tứ đồ – nhóm T với nhóm C-Đ. Thế nhưng không phải những người thuộc nhóm C và Đ không có học thức, mà ngược lại có rất

nhiều người có bằng cấp rất cao. Mà đó là vì những người này không phải là những sinh viên xuất chúng trong trường, cũng như không tốt nghiệp từ những trường chuyên ngành là luật sư, kế toán viên hay nhà quản trị có bằng MBA.

Những bạn đã đọc quyển đầu của tôi, chắc hẳn các bạn biết rõ đó là sự mâu thuẫn giữa những người giàu và những người có học thức. Người bố nghèo có học thức cao của tôi thường hãnh diện với những năm học xuất sắc ở các trường nổi tiếng như Đại học Stanford,

Đại học Chicago. Trong khi đó, người bố giàu của tôi đã bỏ học nửa chừng để gánh vác công việc kinh doanh của gia đình khi bố của Người qua đời, cho nên Người đã không tốt nghiệp trung học. Thế mà Người đã đạt được sự giàu có khủng khiếp.

Khi tôi lớn lên và có vẻ bị ảnh hưởng từ người bố giàu nhưng thất học nhiều hơn, người bố học thức của tôi đôi khi tỏ vẻ khó chịu và bảo thủ quan điểm của mình. Một ngày nọ khi tôi vừa tròn 16 tuổi, người bố học thức của tôi đã thốt lên: "Ta có bằng cấp tốt

nghiệp từ các trường đại học nổi tiếng. Còn bố của bạn con thì được gì nào".

Tôi lặng lẽ trả lời, "Có tiền và thời gian rảnh, bố ạ".

KHÔNG CHỈ LÀ MỘT SỰ THAY ĐỔI TÂM LÝ

Như đề cập trước đây, để thành công ở nhóm C hoặc Đ chỉ có kiến thức hiểu biết kỹ thuật hay chuyên ngành đại học đều không đủ. Để thành công đòi hỏi bạn đổi từ gốc rễ lối suy nghĩ cảm tính, cảm giác, niềm

tin và cách phản ứng của mình. Hãy nhớ lại công thức:

TRỞ THÀNH – HÀNH ĐỘNG – ĐẠT TỚI

Những gì người giàu làm đều khá đơn giản. Vấn đề ở chỗ chính phần *trở thành* mới làm nên sự khác biệt. Sự khác nhau đó có thể nhìn thấy trong cách suy nghĩ của họ, và nhất là trong đối thoại nội tâm với chính họ. Đó là lý do tại sao mà người bố giàu luôn cấm tôi nói những câu này:

"Tôi không đủ sức mua được thứ đó".

"Tôi không thể nào lam

được điều đó".

"Hãy chơi an toàn"

"Đừng làm mất tiền".

"Chuyện gì xảy ra nếu bạn thất bại và không bao giờ phục hồi lại được?".

Người đã cấm tôi nói những câu đó bởi vì Người thực sự tin rằng những câu nói đó là những công cụ có nhiều sức mạnh chi phối nhất mà con người có được. Những gì mà một người hay nói và suy nghĩ thường trở thành sự thực với chính người đó.

Người thường trích dẫn từ Kinh Thánh, mặc dù Người

không theo đạo: "Và ngôn từ sẽ trở nên hiện hữu và có thực trong ta".

Người bố giàu luôn tin rằng những gì chúng ta thường nói với chính mình, từ gễ bản chất của chúng ta, thường trở thành hiện thực. Đó là nguyên nhân tại sao tôi cho rằng những người vốn hay gặp khó khăn tiền bạc thường để cho cảm xúc đóng vai trò chủ đạo và chi phối cuộc đời của họ. Chỉ khi nào một người vượt qua được những suy nghĩ cảm tính đó, còn không những suy nghĩ đó sẽ trở thành hiện thực đối với

người đó. Đó là những suy nghĩ như:

"Tôi sẽ không bao giờ giàu được"

"Ý tưởng đó không thực hiện được"

"Thứ đó quá mắc với tôi"

Nếu những suy nghĩ đó dựa trên cảm xúc, thế thì chúng sẽ tác động đến bạn với sức mạnh khôn lường. Tin mừng là bạn có thể thay đối lối suy nghĩ đó nhờ sự giúp đỡ của những người bạn mới, những ý tưởng mới và một chút ít thời gian.

Những người không thể kiểm soát được nỗi sợ bị mất

tiền đừng bao giờ đầu tư một mình. Tốt nhất là họ nên để cho một chuyên viên tư vấn đầu tư lão luyện, tài giỏi đầu tư giùm họ, và đừng can thiệp vào.

Một điểm đáng chú ý khác. Tôi gặp nhiều chuyên viên tài chánh không hề sợ sệt khi đầu tư vốn của người khác và có thể kiếm được rất nhiều tiền. Thế nhưng khi đầu tư hay mạo hiểm với số tiền của chính mình, nỗi sợ mất tiền trong họ lại trở nên mạnh mẽ đến nỗi cuối cùng họ bị mất hết hoàn toàn. Những cảm xúc của họ đã

ảnh hưởng đến suy nghĩ và lý luận lô-gíc của họ.

Tôi cũng gặp nhiều người có thể đầu tư tiền của mình và thắng liên tục, nhưng lại mất bình tĩnh khi một ai đó mang tiền của mình đN yêu cầu họ đầu tư giùm.

Việc kiếm ra tiền và mất tiền đều là một đề tài mang tính cảm xúc. Do đó, người bố giàu đã dạy cho tôi một bí quyết để xử lý những cảm xúc đó. Người bố giàu luôn nói, "Để trở thành một chủ doanh nghiệp hay một nhà đầu tư thành công, con cần phải điềm

tĩnh và bàng quan trước mọi thắng thua. Thắng hay thua đều chỉ là những phần của cuộc chơi”.

TỪ BỎ CÔNG VIỆC AN TOÀN CỦA MÌNH

Mike, bạn tôi có một hệ thống thuộc về mình. Bố của anh đã xây dựng nên nó. Riêng tôi không có được cơ may đó. Tôi biết rõ một ngày nào đó, tôi sẽ phải rời bỏ sự tiện nghi và an toàn của tổ ấm để bắt tay xây dựng một hệ thống cho riêng

mình.

Vào năm 1978, tôi từ bỏ công việc toàn thời gian ở tập đoàn Xerox, và bước tới mà không hề có một hậu thuẫn an toàn nào ở phía sau. Sự sợ hãi, sự nghi ngờ bắt đầu xuất hiện và gào thét trong đầu tôi. Tôi có cảm giác sợ hãi gần như tê liệt khi tôi ký vào lá đơn xin nghỉ việc, lãnh tháng lương cuối cùng và bước ra khỏi cửa. Trong tôi lúc ấy như có một dàn hợp xướng của những suy nghĩ, những cảm giác tự hủy hoại cứ ồn ào và gay gắt lên án tôi đến mức tôi không thể nghe được

một điều gì khác. Điều đó lại tốt thôi, bởi vì rất nhiều đồng nghiệp của tôi đều nói, "Hắn sẽ quay trở lại. Hắn sẽ không bao giờ làm được".

Khốn khổ ở chỗ là chính bản thân tôi cũng nói điều đó với mình. Những lời nói cảm tính đầy hoài nghi đó đã ám ảnh, theo đuổi tôi trong nhiều năm cho tới khi hai vợ chồng tôi thành công ở nhóm C và Đ. Ngày nay, tôi vẫn còn nghe những dư âm đó, chỉ có điều chúng mạnh tác động đến tôi nữa. Trong quá trình đương đầu với sự hoài nghi của mình, tôi

đã học cách tạo ra những từ ngữ khác, những lời động viên tinh thần cá nhân, chẳng hạn như: *"Hãy giữ bình tĩnh, suy nghĩ rõ ràng, mở rộng đầu óc của mình, tiếp tục đi tới; hỏi ý kiến một người đã đi trước mình để được hướng dẫn, tiếp thêm sự tự tin, và ấp ủ ngọn lửa niềm tin sẽ đạt được những điều tốt nhất".*

Tôi đã học cách tạo ra những câu nói động viên đó bên trong mình, mặc dù một phần con người tôi vẫn còn sợ hãi và khiếp đảm.

Tôi biết rằng lần đầu tiên

tôi sẽ có rất ít cơ hội thành công. Thế nhưng, những cảm xúc tích cực của con người như niềm tin, lòng can đảm và những người bạn tốt đã đẩy tôi tiến tới trước. Tôi biết tôi phải đương đầu với rủi ro. Tôi biết rủi ro sẽ dẫn đến sai lầm, và sai lầm sẽ dẫn đến trí thông minh và kinh nghiệm mà tôi đang còn thiếu cả hai. Đối với tôi, thất bại sẽ làm cho nỗi sợ hãi chiến thắng, cho nên tôi sẵn sàng tiến tới trước mà không cần nhiều bảo đảm cho hậu thuẫn ở phía sau. Người bố giàu đã tiêm nhiễm tôi quan

điểm: “Thất bại chỉ là một phần của quá trình thành công”.

CUỘC HÀNH TRÌNH NỘI TÂM

Cuộc hành trình từ nhóm này sang nhóm khác thực ra chỉ là cuộc hành trình nội tâm. Đó là một chuyến đi từ những niềm tin gốc rễ và hiểu biết của nhóm này sang một hệ thống quan điểm, suy nghĩ và hiểu biết mới của nhóm khác. Quá trình đó không khác gì với việc tập đạp xe. Lúc đầu bạn sẽ té lên té xuống nhiều lần, cảm

thấy hơi sợ hãi và bối rối, nhất là khi có bạn bè đứng đó coi bạn tập. Nhưng sau một thời gian, bạn không còn ngã nữa và việc chạy xe trở nên một phản xạ của bạn. Nếạn có té, điều đó chẳng hề hấn gì bởi vì bạn thừa biết bạn sẽ đứng dậy và chạy tiếp. Quá trình đó cũng áp dụng tương tự khi bạn đi từ quan niệm về sự an toàn ổn định của công việc đến quan niệm về sự tự do tiền bạc. Một khi hai vợ chồng tôi vượt qua được, chúng tôi càng ít sợ thất bại hơn bởi vì chúng tôi rất tự tin vào khả năng của mình sẽ

đứng dậy và đi tiếp.

Bản thân tôi luôn tâm niệm hai câu nói để giúp tôi luôn tiến tới trước. Một là lời khuyên của người bố giàu, khi tôi đang có nguy cơ thối chí và bỏ cuộc: "Con có thể bỏ cuộc lúc nào cũng được... vậy tại sao lại bỏ cuộc ngay bây giờ?".

Lời khuyên đó đã nâng tinh thần, ý chí của tôi lên và làm cho các cảm xúc trở nên điều hòa, điềm tĩnh. Câu nói đó nhắc nhở tôi đã đi được nửa đoạn đường... vậy tại sao tôi phải quay trở lại một khi đoạn đường đi tới và đoạn đường

quay về nhà đều dài bằng nhau? Điều đó có khác nào Columbus đã vượt qua Đại Tây Dương để rồi quay trở lại?

Một điều bạn nên cẩn thận: Sự khôn ngoan là biết khi nào nên bỏ cuộc. Tôi thường gặp nhiều người quá cố chấp, họ vẫn cứ cố bám vào một dự án mà không hề có cơ hội thành công nào. Vấn đề biết khi nào rút tay và khi nào đi tiếp là một câu đố muôn đời mà bất cứ người nào dám đương đầu với rủi ro cũng đều phải đối mặt. Một cách giải quyết vấn đề đó là tìm lời khuyên, hướng dẫn

của những người đỡ đầu đã đi trước mình và đã thành công. Một người đỡ đầu như thế, vốn đang ở phía bên phải tứ đồ có thể hướng dẫn bạn hiệu quả nhất. Nhưng hãy nên cẩn thận với lời khuyên của một người chỉ đọc sách và được trả tiền để đi thuyết giảng về cách xé rào từ bên này qua bên kia. align="justify">Một câu khác luôn động viên tôi đi tới là:

“Những người khổng lồ thường đi tới và té ngã

Nhưng những con sâu thì lại không, bởi vì

Chúng chỉ đào đất và bò

tới”.

Nguyên nhân chính khiến cho nhiều người gặp khó khăn với tiền bạc không phải vì thiếu học thức hay lười biếng, mà đó là vì họ sợ bị thua. Nhưng nếu họ dừng lại và bỏ cuộc chỉ vì sợ thua, bản thân họ đã thua cuộc mất rồi.

NHỮNG NGƯỜI THUA CUỘC CẮT BỎ CHIẾN THẮNG CỦA MÌNH VÀ CỐ BÁM VÀO LỖ

Nỗi sợ trở thành người thua cuộc thường khiến nhiều người có những hành động kỳ lạ. Tôi

từng thấy nhiều người mua một cổ phiếu ở giá 20 đô, nhưng khi giá tăng lên 30 đô họ liền bán ra ngay bởi vì họ sợ mất số lời mà họ kiếm được. Thực tế, giá cổ phiếu đó cứ tăng lên tới 100 đô, chẻ[14] ra rồi leo tới mức 100 đô một lần nữa.

Cũng người đó, mua cổ phiếu ở giá 20 đô, nhưng khi giá giảm xuống chỉ còn 3 đô, họ vẫn cứ cố giữ cổ phiếu ấy với hy vọng giá sẽ tăng trở lại, và họ cứ giữ cổ phiếu đó ở giá 3 đô trong suốt 20 năm trời. Đó chính là ví dụ về một ngự bị

mất tiền, hay thừa nhận mình bị lỗ, mà trong thực tế, họ thực sự bị lỗ nặng.

NHỮNG NGƯỜI CHIẾN THẮNG CẮT LỖ VÀ TẬN DỤNG CHIẾN THẮNG

Những người chiến thắng lại *hành động* hoàn toàn ngược lại. Thông thường, khi họ biết mình đang bị lỗ, tức là khi giá cổ phiếu bắt đầu giảm thay vì tăng lên, họ bán chúng ngay lập tức và chấp nhận lỗ. Hầu hết những người này không mặc cảm khi thú thật mình bị

lỗ, bởi vì họ biết rằng thất bại chỉ là một phần của quá trình đi đến chiến thắng.

Khi họ mua được một cổ phiếu giá tăng, họ cứ để yên cho cổ phiếu đó tăng đến mức tối đa. Khi họ biết sự tăng giá đã đụng trần, họ liền bán cổ phiếu ra ngay.

Mấu chốt để trở thành một nhà đầu tư lớn là cần phải điềm tĩnh trước mọi thắng thua. Khi đó, bạn sẽ không còn bị chi phối và tác dụng bởi những suy nghĩ cảm tính phát sinh từ sự tham lam và nỗi sợ hãi.

NHỮNG NGƯỜI THUA CUỘC ĐỀU HÀNH ĐỘNG TƯƠNG TỰ TRONG ĐỜI

Những người sợ bị thua cuộc thường hành động tương tự trong đời thực. Chúng ta đều biết có những người như thế.

1. Những người cứ bám vào một cuộc hôn nhân mà không có sự hiện diện của tình yêu.

2. Những người cứ bám vào những công việc tẻ nhạt và không có lối thoát.

3. Những người cứ để dành quần áo cũ hay những thứ mà không bao giờ dùng tới.

4. Những người chịu sống ở

những nơi mà họ biết không có tương lai cho họ.

5. Những người cứ chơi với những người bạn luôn kềm hãm họ lại.

SỰ THÔNG MINH CẢM TÍNH CÓ THỂ KIỂM SOÁT ĐƯỢC

Sự thông minh tài chánh thường gắn liền với sự thông minh cảm tính. Theo tôi, phần lớn mọi người gặp khó khăn về tài chánh là vì họ đã để cho cảm xúc chi phối suy nghĩ của mình. Chúng ta đều là con người, và ai ai trong chúng ta cũng đều có chung những cảm

xúc. Thế nhưng, sự khác biệt giữa chúng ta ở những gì chúng ta "HÀNH ĐỘNG" và "ĐẠT ĐƯỢC" chính là cách phản ứng và xử lý của chúng ta trước những cảm xúc đó.

Chẳng hạn, cảm giác sợ hãi có thể biến một số người trong chúng ta thành những tên hèn nhát. Nhưng cũng cảm giác sợ hãi đó có thể khiến cho nhiều người khác trở nên can đảm và gan dạ. Điều không may là khi đụng đến tiền bạc, hầu hết mọi người trong xã hội chúng ta đều được huấn luyện chỉ để trở thành những người hèn nhát.

Khi nỗi sợ bị mất tiền xuất hiện và lên cao trào, đầu óc của mọi người bắt đầu vang lên những câu tụng lặp đi lặp lại:

1. Ổn định an toàn thay vì sự tự do.

2. Né tránh rủi ro thay vì học cách quản lý rủi ro.

3. Chơi an toàn thay vì chơi khôn ngoan.

4. Tôi không mua nổi nó thay vì Làm thế nào tôi mua nổi nó?

5. Đồ đó quá mắc thay vì Thứ đó trị giá bao nhiêu về dài hạn?

6. Đa dạng hóa thay vì tập

trung.

7. Bạn bè tôi sẽ nghĩ gì? thay vì Tôi nghĩ gì?

SỰ KHÔN NGOAN VỀ RỦI RO

Có một môn học về cách đương đầu với rủi ro, nhất là những rủi ro tài chánh. Một trong những quyển sách tuyệt vời nhất về đề tài tiền bạc và quản lý rủi ro mà tôi từng đọc là quy định *"Mua bán để kiếm sống"* của bác sĩ Alenxander Elder.

Mặc dù quyển sách đó dành riêng cho những người kinh doanh chuyên nghiệp về cổ

phiếu và quyền mua bán cổ phiếu, sự khôn ngoan về rủi ro và quản lý rủi ro có thể áp dụng trên mọi lĩnh vực tiền bạc, quản lý tiền bạc, tâm lý học cá nhân và đầu tư. Một trong những nguyên nhân khiến cho những người nhóm C thành công lại không luôn thành công ở nhóm Đ là vì họ không hiểu được hoàn toàn tâm lý thực sự nằm sau việc rủi ro tiền bạc. Trong khi những người nhóm C hiểu về rủi ro trên khía cạnh hệ thống kinh doanh và con người, kiến thức đó không nhất thiết áp dụng

thành công vào những hệ thống tiền bạc tạo ra

MANG TÍNH CẢM XÚC HƠN LÀ KỸ THUẬT

Nói tóm lại, con người đi từ thế giới bên trái sang thế giới bên phải của tứ đồ nghiêng về mặt cảm tính hơn là kỹ thuật. Nếu mọi người không thể kiểm soát được những suy nghĩ cảm tính của mình, tôi đề nghị đừng nên làm cuộc hành trình đó.

Lý do khiến cho mọi thứ ở phía bên phải tứ đồ trông có vẻ mạo hiểm, rủi ro đối với những người ở phía bên trái, là vì cảm

giác sợ hãi thường ảnh hưởng đến suy nghĩ của họ. Những người bên trái cho việc "chơi an toàn" là một suy nghĩ lô-gíc, thế nhưng nó không phải vậy. Đó là một suy nghĩ mang tính cảm xúc. Và chính suy nghĩ cảm tính kiểu đó đã kềm hãm mọi người bị kẹt mãi vào nhóm này hay nhóm khác.

Những *hành động* của những người ở phía bên phải không phức tạp và khó khăn. Tôi hoàn toàn thật lòng cho bạn biết những hành động ấy cũng dễ như việc bạn đi mua bốn căn nhà màu xanh với giá thấp, chờ

đợi thị trường chuyển mình, bán chúng đi và mua một tòa nhà màu đỏ.

Đối với những người thuộc thế giới bên phải tứ đồ, cuộc sống thực sự chẳng khác gì trò chơi Tỷ Phú. Dĩ nhiên, có thắng có thua, nhưng tất cả điều đó chỉ là một phần của trò chơi. Thắng thua là một phần của cuộc sống. Để thành công ở phía bên phải tứ đồ, cần phải "TRỞ THÀNH" một con người yêu thích cuộc chơi đó. Số lần thua cuộc của Tiger Woods nhiều hơn chiến thắng của anh ta, thế nhưng anh vẫn đam mê

chơi gôn. Donald Trump từng bị phá sản sạch túi và đã chiến đấu trở lại. Ông ta không bỏ cuộc chỉ vì ông ta bị mất sạch. Thất bại chỉ càng làm cho ông khôn ngoan hơn và dứt khoát hơn. Nhiều tỷ phú, triệu phú thường phá sản trước khi trở nên giàu có. Đó chỉ là một phần của cuộc chơi.

Nếu một người để cho cảm giác suy nghĩ giùm mình, những suy nghĩ cảm tính đó sẽ làm mù mắt người đó, không nhìn ra được những điều khác. Đó là vì chính những suy nghĩ cảm tính quỵ lụy đó đã khiến

cho con người phản ứng mà lẽ ra họ nên suy nghĩ lại. Chính những cảm xúc đó đã khiến cho những người ở những nhóm khác nhau thường xuyên tranh luận và mâu thuẫn với nhau. Những mâu thuẫn đó thường phát sinh do con người không có cùng một quan điểm về mặt cảm xúc. Chính sự phản ứng theo cảm tính đã ngăn cản không cho một người thấy được mọi việc ở phía bên phải tứ đồ thường đơn giản, dễ dàng và rất ít rủi ro. Nếu một người không thể kiểm soát được những suy nghĩ cảm tính của

mình, người đó đừng nên bao giờ cố thủ cuộc hành trình *xé rào* đó.

Riêng đối với những bạn đang nuôi ý chí xé rào, tôi khuyến khích các bạn nên có một nhóm bạn tích cực ủng hộ cho bạn lâu dài, và một người đỡ đầu ở phía bên kia tứ đồ dẫn dắt bạn. Theo chúng tôi, điều quan trọng nhất có được từ cuộc hành trình vượt sang phía bên phải từ phía bên trái tứ đồ không phải là những gì chúng tôi đã làm được, mà chính là con người mà chúng tôi đã trở thành trong suốt quá trình

chông gai đó. Điều đó, đối với tôi, thật hoàn toàn vô giá.

CHƯƠNG 9

Hãy là ngân hàng, chứ đừng làm kẻ làm công cho ngân hàng

Tôi đã tập trung vào yếu tố TRỞ THÀNH trong công thức: TRỞ THÀNH – HÀNH ĐỘNG – ĐẠT TỚI, bởi vì nếu không có thái độ suy nghĩ, tư duy thích hợp, bạn sẽ không thể chuẩn bị cho những biến động kinh tế to

lớn đang xảy ra trước mắt chúng ta trong ngày hôm nay. Bằng cách *trở thành* một người có những kỹ năng và lối suy nghĩ của nhóm người bên phải tứ đồ, bạn sẽ được chuẩn bị để nhận biết những cơ hội phát sinh từ những thay đổi đó và sẵn sang HÀNH ĐỘNG để có thể ĐẠT TỚI sự thành công về tài chính.

Tôi nhớ lại cú điện thoại người bố giàu gọi cho tôi vào cuối năm 1986:

"Hiện con có đầu tư trong thị trường địa ốc hay chứng khoán không?" Người hỏi.

“Không có bố ạ”, tôi trả lời. “Con hiện đang tập trung đầu tư xây dựng doanh nghiệp kinh doanh của con”.

“Tốt”, Người đáp. “Hãy tránh xa các thị trường. Cứ tiếp tục xây dựng việc kinh doanh của con. Một biến động lớn sẽ xảy ra nay mai

Vào năm đó, Quốc hội Mỹ thông qua đạo luật cải tổ thuế năm 1986. Trong vòng 43 ngày liên tục, Quốc hội đã lấp kín những kẽ hở luật pháp về thuế mà mọi người thường dùng để giảm thuế. Đối với người đang tận dụng “những khoản lỗ thụ

động” từ các đầu tư bất động sản để trừ vào thu nhập, bỗng nhiên họ vẫn còn những khoản lỗ ấy nhưng không được dùng để khai giảm thuế thu nhập. Khắp toàn nước Mỹ, thị trường địa ốc bắt đầu trượt giá thê thảm, nhiều nơi giảm giá tới 70%. Bất động sản bất thình lình trị giá thấp hơn số nợ mua nhà thế chấp. Toàn bộ thị trường địa ốc chấn động và hoảng loạn. Các ngân hàng bắt đầu rung rinh, và nhiều người nối tiếp nhau bị phá sản. Mọi người lại không thể rút tiền ra khỏi ngân hàng, và từ đó đã

dẫn đến cuộc khủng hoảng thị trường chứng khoán vào tháng 10 năm 1987. Cả thế giới lập tức bị lâm vào sự khủng hoảng tài chánh.

Đạo luật cải tổ thuế năm 1986, về mặt cơ bản, đã lấp kín những kẽ hở về thuế mà nhiều người có thu nhập cao thuộc nhóm L hay T nằm bên trái tứ đồ đều dựa vào. Nhiều người trong số họ đầu tư vào địa ốc hoặc những hình thức đối tác trách nhiệm hữu hạn nhằm tận dụng những khoản lỗ này để trừ vào thu nhập kiếm được từ nhóm L hay T. Trong khi sự

khủng hoảng và suy thoái có ảnh hưởng tới những người thuộc các nhóm bên phải tứ đồ, tức nhóm C hay Đ, nhiều cơ chế trốn thuế của họ vẫn không bị tác động và thay đổi.

Trong suốt giai đoạn này, những người nhóm L đã học được thêm một từ mới. Đó là từ *downsizing* – sa thải nhân công để thu hẹp kinh doanh. Chẳng bao lâu họ nhận ra rằng một sự sa thải nhân công lớn được tuyên bố, giá cổ phiếu của những công ty tuyên bố sa thải lại tăng lên. Thật buồn thay, có rất nhiều người không chịu

hiểu lí do tại sao lại như vậy. Nhiều người thuộc nhóm T, trong khi đó phải vật lộn để tồn tại qua cuộc khủng hoảng do sự giảm sút kinh doanh, tỷ giá bảo hiểm lại mắc, cũng như từ các khoản lỗ đầu tư trên thị trường địa ốc và chứng khoán gây ra. Hậu quả là những cá nhân chỉ biết tập trung ở những nhóm bên trái tứ đồ bị tổn thương và lãnh hậu quả nặng nề nhất về mặt tiền bạc do bị ảnh hưởng trực tiếp từ đạo luật cải tổ thuế năm 1987.

SỰ CHUYỂN GIAO CỦA CẢI

Trong khi những người bên trái tứ đồ lãnh hậu quả thiệt hại, nhiều người ở nhóm C và Đ lại giàu lên nhờ chính phủ đã lấy đi của cải của người khác và chuyển giao cho họ.

Khi thay đổi luật thuế, những người chỉ biết mua địa ốc để mất tiền không còn được cho phép sử dụng những đầu tư với các "mánh khóe giảm thuế". Nhiều người là những công chức có thu nhập cao, hay chuyên gia như bác sĩ, luật sư, kế toán viên và chủ doanh nghiệp nhỏ. Trước đây, họ có nhiều thu nhập đến nỗi các

chuyên gia tài chánh cố vấn họ nên mua bất động sản để mất tiền, sau đó nhảy vào đầu tư chứng khoán với số tiền còn dư. Khi chính phủ lấp kín mọi kẽ hở thông qua đạo luật cải tổ thuế… một trong những cuộc chuyển giao của cải của thời đại bắt đầu. Theo tôi, nhiều của cải từ nhóm L và T được chuyển qua nhóm C và Đ trên tứ đồ.

Khi các ngân hàng tiết kiệm, ngân hàng cho vay, và nhiều công ty tài chính cho mượn các khoản vay khó đòi nợ, bị sập tiệm, hàng tỷ đô nằm trong các tài khoản ngân hàng

có nguy cơ mất trắng. Tiền phải được trả lại. Như vậy, ai sẽ là người phải gánh số lỗ hàng tỷ đô đó trong các ngân hảng tiết kiệm hay những đấu giá địa ốc để trang trải nợ? Dĩ nhiên chỉ là người trả thuế, mà chính những người đó đã bị tổn thương quá đủ nặng rồi. Vậy mà những công dân trả thuế vẫn còn bị mắc nợ với số lỗ hàng tỷ đô đó – một sự trả giá cho một sự cải tổ đạo luật thuế vụ.

Một vài bạn có lẽ vẫn còn nhớ một công ty quốc doanh gọi là Công ty Ủy thác Giải quyết tranh chấp người

(Resolution Trust Corporation – RTC), chuyên đảm nhiệm thực hiện các cuộc đấu giá bán tài sản để thanh toán nợ từ những công ty kinh doanh địa ốc bị suy sụp, và giao các tài sản địa ốc này cho những người biết cách quản lý chúng. Đối với tôi và nhiều người bạn của tôi, cơ hội đó thật hiếm có trong thế giới tài chính.

Tiền bạc, bạn nên nhớ lại điều tôi nói trước đây, được nhìn thấy bằng đầu óc chứ không phải bằng mắt. Trong giai đoạn khủng hoảng này, cảm xúc đã lấn át và che khuất

hết tầm nhìn lô-gíc của mọi người. Mọi người chỉ thấy những gì họ được dạy. Có ba hiện tượng xảy ra với những người ở phía bên trái tứ đồ.

1. Đâu đâu cũng tràn ngập sự hoảng loạn. Khi cảm xúc chiếm ưu thế, sự thông minh tài chánh biến mất. Bởi vì mọi người quá lo lắng về công ăn việc làm, về giá trị tài sản của họ bị sụt giảm,về cuộc khủng hoảng thị trường chứng khoán và tình hình kinh doanh suy thoái, họ không thấy được vô số cơ hội to lớn đang nằm ngay trước mũi họ. Những suy nghĩ

cảm tính đã che mất sự khôn ngoan của họ. Thay vì tiến tới trước và tìm cách vượt qua, hầu hết mọi người lại chạy nháo nhào vào trong hang trú ẩn và trốn tránh.

2. Họ thiếu những kỹ năng cần có để tồn tại ở thế giới bên phải của tứ đồ. Cũng như một vị bác sĩ phải có được trình độ chuyên môn sau những năm thực tập trong trường lớp và trong công việc, một người trong nhóm C và Đ cũng phải có những kỹ năng chuyên môn già dặn. Những kỹ năng đó chính là sự hiểu biết về tiền

bạc, cách sắp xếp nợ, cách điều chỉnh giá bán, ai là thị trường của mình, làm thế nào để gọi vốn và những kỹ năng có thể học hỏi khác. Khi RTC tuyên bố, "Chúng tôi rao bán một số tài sản địa ốc của một ngân hàng từng trị giá 20 triệu đô… nhưng hôm nay chỉ bán với giá 4 triệu đô", hầu hết mọi người ở bên trái tứ đồ chẳng biết làm sao có được 4 triệu đô để mua lại cơ hội ngàn vàng đó, hoặc chẳng biết phân biệt đâu là một giao dịch hời và đâu là một giao dịch kém.

3. Họ không có một công cụ

làm ra tiền. Hầu hết mọi người trong giai đoạn này phải làm việc cực nhọc hơn để có thể tồn tại. Khi hoạt động như một người nhóm C, việc kinh doanh của tôi có thể mở rộng mà không đòi hỏi tôi bỏ nhiều công sức. Và khoảng năm 1990, việc kinh doanh của tôi sinh lời và phát triển. Trong giai đoạn này, công ty của tôi đã phát triển thêm 11 chi nhánh khác trên toàn thế giới. Công ty càng mở rộng chừng nào, tôi lại càng ít làm việc chừng nấy trong khi tôi càng kiếm nhiều tiền hơn. Cả hệ thống và những người

trong hệ thống ấy đều làm việc cần mẫn. Có thêm thu nhập và thời gian rảnh rỗi, hai vợ chồng có thể dành nhiều thời gian hơn để tìm kiếm những "cơ hội" khác… và có rất nhiều cơ hội trong đời.

ĐÂU LÀ GIAI ĐOẠN TỐT NHẤT… ĐÂU LÀ GIAI ĐOẠN XẤU NHẤT

Có một câu nói như vầy, "Không phải những gì xảy ra trong một đời người là quan trọng… mà chính là ý nghĩa mà người đó làm cho những điều

đó xảy ra mới quan trọng".

Đối với một số người, giai đoạn từ năm 1986 đến 1996 là giai đoạn tồi tệ nhất trong đời họ. Thế nhưng với những người khác, đó là giai đoạn tuyệt vời nhất. Khi tôi nhận cú điện thoại từ người bố giàu vào năm 1986, tôi đã nhận ra ngay những cơ hội hết sức tuyệt vời mà những biến động kinh tế đã mang lại cho tôi. Cho dù tôi không có nhiều tiền vào lúc đó, tôi vẫn có thể tạo ra tài sản bằng cách sử dụng những kỹ năng của tôi như một người thuộc nhóm C và Đ. Trong

phần sau của chương này, tôi sẽ mô tả chi tiết hơn làm thế nào tôi có thể tạo ra những tài sản đã giúp tôi đạt tới sự tự do về mặt tài chánh.

Một trong những chìa khóa của sự thành công và hạnh phúc trong đời chính là sự năng động và linh hoạt đủ để phản ứng kịp thời với bất cứ những thay đổi nào xảy ra với bạn – đó chính là khả năng hành động và tạo ra cơ hội sinh lời từ bất cứ tình huống nào. Điều không may là hầu hết một người không được trang bị đủ để xử lý trước những biến động

kinh tế chóng mặt đã và đang tiếp tục xảy ra. Con người có một tính cách may mắn bẩm sinh là luôn lạc quan và có khả năng quên đi mọi chuyện. Khoảng 10 đến 12 năm sau, mọi người sẽ quên đi… và mọi việc lại thay đổi.

LỊCH SỰ LẶP LẠI

Ngày nay, mọi người đã quên ít nhiều về đạo luật cải tổ thuế năm 1986. Những người thuộc nhóm L và T lại càng làm việc quần quật hơn bao giờ hết. Tại sao vậy? Bởi vì những kẽ hở giảm thuế đã không còn được

phép sử dụng nữa. Khi họ làm việc cực hơn để lấy lại những gì đã mất, nền kinh tế được phục hồi, thu nhập họ tăng lên, và các chuyên viên kế toán lại bắt đầu thì thầm vào tai họ những lời tư vấn cũ: "Hãy đi mua một ngôi nhà lớn hơn. Lãi suất trả nợ mua nhà là khoản trừ thuế thu nhập hiệu quả nhất. Hơn n ngôi nhà của bạn là tài sản và đó là khoản đầu tư lớn nhất mà bạn nên có".

Rồi thì những người này bị lôi cuốn bởi những "khoản trả góp hàng tháng dễ dàng", và họ càng bị mắc nợ nhiều hơn.

Thị trường địa ốc bùng nổ, mọi người có nhiều thu nhập dư dả hơn, còn lãi xuất vay thì lại thấp. Mọi người đi mua những căn nhà lớn hơn với tâm trạng thoải mái, và đổ tiền vào thị trường chứng khoán vì họ muốn làm giàu nhanh và nhận ra nhu cầu đầu tư cho cuộc sống về hưu sau này.

Theo tôi, một sự chuyển giao của cải vĩ đại sẽ tái diễn. Sự chuyển giao đó có thể sẽ không xảy ra năm nay, nhưng nó chắc chắn sẽ lặp lại. Thế nhưng hiện tượng đó sẽ không xảy ra theo cách cũ mà dưới

một hình thức khác. Đó là lý do tại sao người bố giàu đã buộc tôi tìm đọc những quyển sách về lịch sử kinh tế. Các lý thuyết kinh tế có thể thay đổi, nhưng lịch sử sẽ lặp lại. Dĩ nhiên, lịch sử không nhất thiết tái diễn trong cùng một tình huống hay bối cảnh.

Tiền bạc vẫn tiếp tục tuôn chảy từ phía bên trái sang phía bên phải của tứ đồ. Điều đó đã, đang và sẽ luôn luôn xảy ra. Nhiều người mắc nợ khủng khiếp, nhưng họ vẫn đổ tiền vào cuộc bùng nổ thị trường chứng khoán lớn nhất trong

lịch sử loài người. Những người ở phía bên phải tứ đồ vẫn sẽ bán cổ phiếu ra ở mức giá cao trên thị trường, ngay khi những người cẩn thận cuối cùng đã vượt qua nỗi sợ của mình và nhảy vào thị trường. Một hiện tượng mới sẽ xảy ra, thị trường sẽ sụp đổ, và khi mọi đất cát từ trận sụp đổ đó lắng dịu, các nhà đầu tư sẽ nhảy vào cuộc chơi trở lại. Họ sẽ mua lại những gì họ vừa mới bán. Cứ thế, chúng ta sẽ chứng kiến một cuộc chuyển giao của cải v đại khác từ bên trái sang bên phải tứ đồ.

Những người mất tiền sẽ mất ít nhất 12 năm để hàn gắn những vết thương cảm xúc đó… nhưng khi vết thương vừa hồi phục một sự bùng nổ thị trường khác sẽ xảy ra.

Vào lúc đó, mọi người sẽ bắt đầu truyền miệng câu nói của Yogi Berram, một cầu thủ bóng chày vĩ đại của New York: "Điều đó y hệt như sự nhàm chán".

ĐÓ CÓ PHẢI LÀ MỘT ÂM MƯU THÔNG ĐỒNG?

Tôi thường nghe mọi người, nhất là những người thuộc phía

bên trái tứ đồ, cho rằng có một âm mưu thông đồng toàn cầu giữa các đại gia tỷ phú nhằm kiểm soát các ngân hàng. Những lý thuyết thông đồng ngân hàng đó có một thời rất phổ biến.

Có sự thông đồng hay không? Tôi không biết. Có thể có một âm mưu thông đồng hay không? Có thể lắm chứ. Tôi biết có những gia đình quyền lực kiểm soát hàng núi tiền. Thế nhưng có một nhóm nào kiểm soát thế giới hay không? Tôi không nghĩ vậy.

Tôi nhìn vấn đề một cách

khác. Tôi nhận thấy vấn đề ít nhiều gì cũng là vấn đề giữa một nhóm người ở bên tứ đồ có lối suy nghĩ khác hẳn với một nhóm người khác ở bên kia tứ đồ. Tất cả họ đều chơi chung một cuộc chơi tiền bạc lớn, thế nhưng các nhóm đều chơi với quan điểm và quy tắc rất khác nhau.

Vấn đề chủ yếu là những người ở phía bên trái không thể thấy những gì mà nhóm bên phải đang làm, trong khi nhóm bên phải lại biết rõ nhóm bên trái đang làm gì.

SĂN LÙNG PHÙ THỦY

Nhiều người bên trái tứ đồ, thay vì đi tìm hiểu nhóm bên phải, lại quay ra *săn lùng phù thủy*. Chỉ cách đây một vài thế kỷ, khi có dịch hạch hay một hiện tượng bất thường xảy ra trong dân, dân làng sẽ họp nhau đi *săn lùng phù thủy*. Họ cần tìm một người nào đó để đổ lỗi cho hoàn cảnh khốn khổ của mình. Khi mà khoa học chưa phát minh ra kính hiển vi để có thể nhìn thấy vi trùng mà mắt thường không thể thấy, người ta đi đổ lỗi cho người khác đã gây ra bệnh tật với họ. Họ

thiêu sống những người mà họ cho là phù thủy để giải quyết vấn đề. Họ đâu biết rằng phần lớn bệnh tật gây ra là do những người thành thị sống dơ dáy, không biết cách xử lý rác hợp vệ sinh. Con người đã tự gây ra bệnh tật cho chính mình vì lối sống mất vệ sinh, dơ bẩn… chứ không phải do *những phù thủy.*

Vậy hiện tượng *săn lùng phù thủy* đó vẫn còn tồn tại trong xã hội hiện đại. Nhiều người tìm kiếm một người nào đó để đổ lỗi cho sự nghèo nàn của mình. Những người này thường đổ thừa hoàn cảnh

nghèo túng của mình là do bọn nhà giàu, mà không chịu nhận ra rằng chính sự ngu dốt thông tin của mình về tiền bạc mới là nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng khó khăn về tài chính đó.

ANH HÙNG TRỜ THÀNH TỘI PHẠM

Cứ vài năm lại xuất hiện một nhân vật tài chánh mới, với một công thức làm giàu kỳ diệu mới. Vào cuối thập niên bảy mươi, anh em nhà họ Hunt cố lũng đoạn thị trường bạc. Cả thế giới trầm trồ, coi họ là

những thiên tài. Vậy mà không đầy một đêm, anh em họ lại bị săn lùng như những tên tội phạm bởi vì quá nhiều người bị mất tiền vì đã chạy theo bắt chước anh em nhà họ Hunt. Vào cuối thập niên tám mươi, xuất hiện Micheal Milken, "vua trái phiếu không bảo đảm"[15]. Có một thời ông ta được ca tụng là thiên tài tài chánh, thế nhưng ngay sau cuộc khủng hoảng, ông ta bị săn lùng và bỏ tù. Thay đổi nhưng nhân vật khác nhau, nhưng lịch sử vẫn cứ tái diễn.

Ngày nay, chúng ta có những thiên tài đầu tư mới. Họ xuất hiện trên ti vi, tên của họ luôn được nhắc đên trên mặt báo. Họ là những nhân vật nổi danh mới. Một trong số họ là Alan Greenspan, chủ tịch Hội đồng Ngân hàng Liên bang. Hiện nay, ông ta được coi như thần thánh. Mọi người đều nghĩ rằng ông chịu trách nhiệm về nền kinh tế tuyệt vời của chúng ta. Warren Buffet cũng được coi gần như thần thánh. Khi ông ta mua một thứ gì đó, mọi người nháo nhào mua theo ông ta. Và khi Warren Buffet bán ra, giá

lập tức bị sụt giảm. Bill Gates cũng được chiếu cố kỹ lưỡng. Tiền bạc cứ chạy theo ông ta không ngừng. Nếu như có một sự khủng hoảng thị trường khác trong tương lai, liệu những anh hùng tài chánh hôm nay có còn được mọi người ngày mai ca tụng? Chỉ có thời gian mới trả lời được mà thôi.

Trong một chu kỳ đi lên của một nền kinh tế, nhiều anh hùng xuất hiện. Và khi nền kinh tế tới chu kỳ suy thoái, nhiều tội phạm xuất hiện. Nếu bạn xem xét lại lịch sử, thường những anh hùng và những tên

tội phạm đều là một. Mọi người luôn cần một tên *phù thủy* nào đó hay một âm mưu thông đồng để đổ lỗi cho sự ngu dốt về tài chánh của chính mình. Lịch sử sẽ lặp đi lặp lại chính nó… và cuộc chuyển giao của cải cứ xảy ra. Khi có một cuộc chuyển giao như thế, bạn sẽ muốn đứng trong nhóm nào? Nhóm bên trái hay nhóm bên phải?

Theo tôi, mọi người không chịu nhận thấy rằng họ đang chơi một cuộc chơi vĩ đại toàn cầu… một sòng bạc ảo trên trời, nhưng lại không có ai bảo cho

họ biết họ là kẻ chơi quan trọng trong toàn bộ cuộc chơi. Cuộc chơi đó chính là: "Ai nợ ai?".

HÃY LÀ NGÂN HÀNG… CHỨ ĐỪNG LÀ KẺ LÀM CÔNG CHO NGÂN HÀNG

Trong những năm 20 tuổi, tôi bắt đầu nhận ra tên trò chơi đó là trở thành ngân hàng chứ không phải là một kẻ làm công cho ngân hàng. Kiến thức của tôi bắt đầu được đào sâu thêm. Chính giai đoạn này, người bố giàu đã tập cho tôi làm quen dần với những khái niệm như

“nợ thế chấp”, “bất động sản” và “tài chánh”. Tôi bắt đầu luyện trí óc của tôi để có thể nhìn thấy những gì mà mắt tôi không thấy.

Người đã khuyến khích tôi học hỏi và hiểu kỹ cuộc chơi đó và sau khi nắm được các quy tắc hay luật lệ, tôi có thể làm những gì tôi đã phát hiện và muốn hành động. Tôi quyết định sẽ chia sẻ kinh nghiệm của mình với bất cứ ai thực sự thích thú và có lòng học hỏi.

Người bố giàu cũng đã bắt tôi tìm đọc về những nhà đầu tư thực thụ vĩ đại, những người

như John D. Rockefeller, J.P. Morgan, Henry Ford. Một trong những quyển sách quan trọng nhất mà tôi đọc được là *Những nhà triết học thực dụng* của tác giả Robert Heibroner. Đối với những ai muốn hành động ở nhóm C và Đ, đó là cuốn sách cần phải học bởi vì nó chứa đựng và bao quát hết mọi nhà kinh tế học của mọi thời, bắt đầu từ Adam Smith, người viết tác phẩm *Sự giàu có của các quốc gia*. Thật là kỳ diệu khi bạn có thể tìm hiểu và nhìn thấy những trí tuệ vĩ đại quan trọng nhất của một số nhà triết

học hay kinh tế gia. Những nhân vật đã diễn dịch cuộc phát triển của kinh tế tư bản hiện đại trong suốt chiều dài lịch sử tồn tại và phát triển của nó. Theo tôi, nếu bạn muốn trở thành một người lãnh đạo thuộc phía bên phải tứ đồ, bạn cần phải có kiến thức về lịch sử kinh tế để có thể hiểu biết không chỉ kinh nghiệm quá khứ mà cả những dự báo cho tương lai.

Sau quyển *Những nhà triết học thực dụng*, tôi đề nghị bạn nên tìm đọc các quyển sách sau: *Sự giàu có vô hạn* của

Paul Zane Pilzer, *Kẻ tối cao* của Jame Dale Davidson, *Đầu sóng* của Robert Prechter, *Một cuộc bùng nổ phía trước* của Harry Dent. Quyển sách của Heilbroner giúp chúng ta nhìn thấy nguồn gốc xuất phát của chúng ta về mặt kinh tế, trong khi đó các quyển sách còn lại cho chúng ta hiểu biết những quan điểm khác nhau của các tác giả về nơi mà chúng ta sẽ đi đến. Những quan điểm tương phản đó của họ rất quan trọng khi giúp tôi có thể nhìn thấy được những gì mà mắt tôi không thấy… đó là tương lai.

Khi đọc những quyển sách như thế, tôi có thể nhận ra những chu kỳ hay khuynh hướng lên xuống của nền kinh tế. Chủ đề chung toát ra từ tất cả những quyển sách này là một trong những thay đổi lớn nhất của thời đại đang sắp sửa xảy ra.

LÀM THẾ NÀO CHƠI NHƯ MỘT NGÂN HÀNG

align="justify">Sau đạo luật cải tổ thuế năm 1986, đâu đâu cũng có cơ hội. Bất động sản, cổ phiếu và chuyện kinh doanh đều có thể mua được với giá thấp. Trong khi hiện tượng đó

là một thảm họa với nhiều người ở phía bên trái tứ đồ, riêng tôi lại thật tuyệt vời bởi vì tôi có thể sử dụng những kỹ năng nhóm C và Đ của mình để tận dụng những cơ hội xung quanh tôi. Thay vì tham lam và mua mọi thứ trong có vẻ như một cơ hội ngon ăn, tôi đã quyết định tập trung vào bất động sản.

Tại sao lại là bất động sản? Có năm lý do đơn giản sau đây.

1. **Giá cả**. Giá bất động sản thấp đến nỗi các khoản trả nợ thế chấp đều thấp hơn so với tiền thuê nhà trên thị trường

đối với hầu hết các căn hộ. Những căn hộ đó có ý nghĩa về mặt kinh tế, tức là có rất ít rủi ro. Hiện tượng đó giống như bạn đi mua đồ giảm giá ở Trung tâm Thương mại Diamond Plaza khi mọi thứ được quảng cáo giảm giá tới 50%.

2 . **Tài chánh**. Ngân hàng cho tôi vay trên bất động sản, nhưng lại không cho vay với cổ phiếu. Bởi vì tôi có thể mua bao nhiêu tùy ý trong khi thị trường đang bị suy thoái, tôi đã mua bất động sản bằng cách kết hợp số tiền tôi có với các khoản vay từ ngân hàng. Lấy ví dụ: Tôi có

10.000 đô trong tài khoản tiết kiệm. Nếu tôi mua cổ phiếu, tôi chỉ có thể mua được 10.000 đô cổ phiếu mà thôi. Tôi có thể đi vay "biên chênh lệch"[16], nhưng tình hình tài chánh của tôi không cho phép tôi rủi ro trên thị trường suy thoái. Với 10.000 đô, tôi có thể mua một miếng bất động sản trị giá 100.000 đô bằng cách vay tới 90% trị giá.

Nếu cả hai thị trường tăng 10%, tôi sẽ kiếm lời được 1.000 đô trong cổ phiếu, nhưng trong83;a ốc, số lời của tôi sẽ

là 10.000 đô.

3. **Thuế.** Nếu tôi kiếm được lợi nhuận 1 triệu đô từ cổ phiếu, tôi sẽ phải trả gần 30% thuế lợi nhuận từ mua bán tài sản. Thế nhưng, đối với bất động sản, tôi có thể được hoàn trả thuế trên số lời một triệu đô này nếu tôi chuyển số lời này đầu tư vào một bất động sản khác. Ngoài ra, tôi còn có thể khai khấu hao tài sản mà từ đó có thể làm giảm thuế nhiều hơn.

Chú ý: Một khoản đầu tư phải có ý nghĩa kinh tế với tôi trước khi xem xét mặt lợi ích về

thuế và bỏ tiền vào đầu tư. Khía cạnh thuận lợi về thuế chỉ là phần nhỏ làm cho một khoản đầu tư thêm hấp dẫn.

4 . **Lưu thông tiền mặt**. Tiền thuê nhà không giảm cho dù giá địa ốc giảm. Điều đó giúp cho tôi kiếm được nhiều tiền hơn, trả các khoản nợ vay, và nhất là cho phép tôi có thêm thời gian để chờ đợi diễn biến thị trường. Có nghĩa là tiền thuê có thể mua cho tôi tôi thời gian chờ đợi cho đến khi giá thị trường tăng lên. Khi đó, tôi sẽ bán địa ốc của mình. Mặc dù tôi mắc nợ nhiều nhưng điều đó

không ảnh hưởng đến tôi bởi vì tiền thuê nhà thừa sức trả nợ giùm tôi mỗi tháng.

5. **Cơ hội trở thành ngân hàng**. Bất động sản còn cho phép tôi trở thành ngân hàng, mà đó là điều mà tôi luôn mong muốn thực hiện từ năm 1974.

HÃY LÀ NGÂN HÀNG, ĐỪNG LÀ KẺ LÀM CÔNG CHO NGÂN HÀ

Trong *Dạy con làm giàu* tập 1, tôi đã trình bày cách người giàu tạo ra tiền và thường chơi như một ngân hàng. Dưới đây là một thí dụ đơn giản mà hầu

hết mọi người đều có thể làm được.

Giả sử tôi tìm được một căn nhà trị giá 100.000 đô, và nhờ may mắn tôi chỉ trả 80.000 đô (gồm 10.000 đô trả trước và một khoản vay cho 70.000 đô còn lại).

Sau đó, tôi đăng quảng cáo rao bán ngôi nhà giá 100.000 đó vốn là trị giá thị trường hiện tại, và sử dụng những hàng chữ quảng cáo hấp dẫn sau: "Chủ nhà cần bán nhà gấp. Không cần bảo đảm bởi ngân hàng. Trả trước thấp, trả góp hàng tháng dễ dàng".

Điện thoại reo liên tục. Ngôi nhà được bán dưới hình thức hợp đồng vừa bán vừa thuê, hay được bán trọn gói, tùy thuộc điều kiện quốc gia bạn đang sống. Nói một cách đơn giản, tôi bán ngôi nhả lấy giấy nợ 100.000 đô. Dưới đây là sơ đồ minh họa giao dịch đó.

Giao dịch này sau đó được đăng ký với cơ quan xác nhận quyền sở hữu tài sản và làm bằng chứng, mà thông qua cơ quan này người mua sẽ trả tiền cho tôi. Nếu người mua quịt số nợ 100.000 đô đó, tôi chỉ cần tịch thu lại và bán căn nhà cho

một người mua khác muốn "trả góp hàng tháng dễ dàng". Có rất nhiều người tìm kiếm một cơ hội tốt như thế để mua cho mình một ngôi nhà vừa ý.

Bảng cân đối tài sản và nợ của tôi

TÀI SẢN	NỢ
GIẤY NỢ 100.000 ĐÔ	NỢ THẾ CHẤP 70.000 ĐÔ

Bảng cân đối tài sản và nợ của người mua

TÀI SẢN	NỢ
	GIẤY NỢ 100.000 ĐÔ

Kết quả là được 30.000 đô trong cột tài sản của mình mà từ đó tôi được trả lãi suất, giống như ngân hàng được trả lãi suất trên khoản tiền họ cho vay.

Tôi đang bắt đầu trở thành ngân hàng, và tôi rất yêu thích điều đó. Nếu ban nhớ lại từ chương trước, người bố giàu đã nói: "Hãy cẩn thận khi con vay nợ. Nếu con vay nợ cá nhân, hãy giảm thiểu nó. Nếu con vay nợ lớn, hãy bảo đảm làm sao có người khác trả nợ đó cho con".

Theo ngôn ngữ của phía bên phải tứ đồ, tôi đã *đẩy* rủi ro,

hay *gói gọn* rủi ro của mình vào người mua khác. Đó chính là trò chơi trong thế giới tài chánh.

Kiểu giao dịch đó xảy ra khắp nơi trên thế giới. Thế nhưng, bất cứ nơi nào tôi đi qua, mọi người cũng đều đến trước mặt tôi và nói, "Anh không thể làm được chuyện đó ở đây".

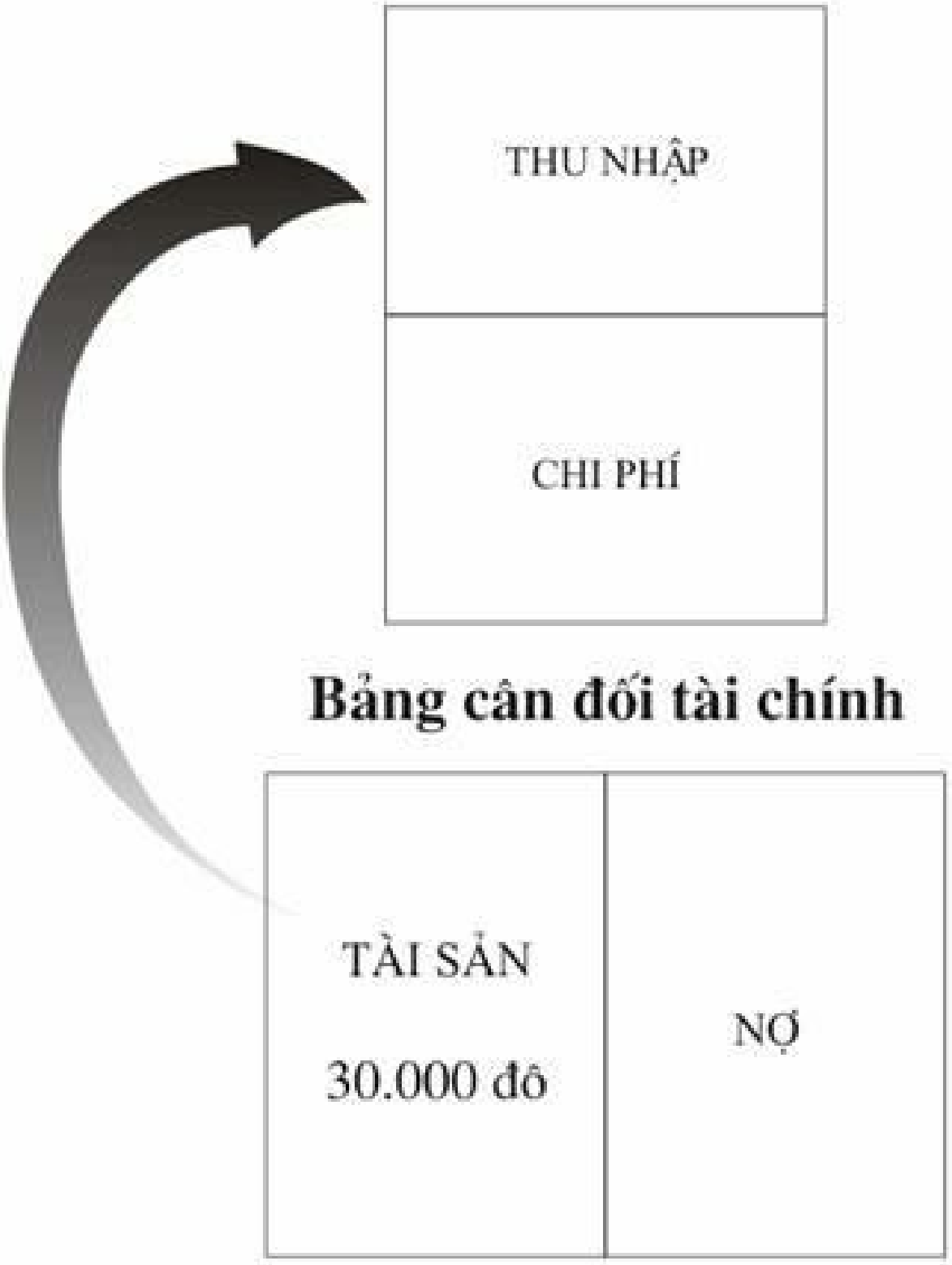
Những gì mà những người đầu tư cò con không nhận thấy chính là nhiều tòa nhà thương mại to lớn đã được giao dịch chính xác theo như cách mua bán ở trên. Đôi khi họ đi qua

ngân hàng, nhưng nhiều lúc họ không cần tới một ngân hàng nào cả.

ĐIỀU ĐÓ CŨNG GIỐNG NHƯ ĐỂ DÀNH ĐƯỢC 30.000 ĐÔ MÀ KHÔNG CẦN TIẾT KIỆM

Nếu bạn nhớ lại chương trước đây, tôi đã nêu ra lý do tại sao chính phủ không cho phép mọi người được giảm thuế để tiết kiệm. Tôi không tin các ngân hàng sẽ yêu cầu chính phủ làm điều đó bởi vì khoản tiết kiệm của bạn lại là nợ đối với họ. Nước Mỹ có tỷ lệ lãi

suất tit kiệm thấp chỉ vì các ngân hàng không cần tiền của bạn hoặc chẳng mong muốn tiền của bạn sinh lời nhiều tí nào. Cho nên thí dụ đó là một cách chơi làm ngân hàng và tăng tiền tiết kiệm cho mình mà không cần bỏ ra nhiều sức lực. Lưu lượng tiền mặt kiếm được từ 30.000 đô này được minh họa như sau:



Từ sơ đồ này, tôi có thể rút ra nhiều điều thú vị:

1. Tôi quyết định mức lãi suất cho số tiền 30.000 đô đó. Thường thường mức lãi suất là 10%. Hầu hết các ngân hàng hiện nay đều không trả bạn quá 5% trên tài khoản tiết kiệm của bạn. Cho nên, cho dù tôi đã dùng 10.000 đô của chính mình để trả trước, mà điều này tôi đã dùng 10.000 đô của chính mình để trả trước, mà điều này tôi thường cố né được chừng nào tốt chừng đó, lãi suất thu được cũng vẫn cao hơn lãi suất mà ngân hàng trả cho tôi.

2. Điều đó cũng giống như

tạo ra 20.000 đô (tức là 30.000 đô lời trừ đi 10.000 đô trả trước) không có trước đây. Cũng như cách làm của ngân hàng vậy, ngân hàng tạo ra một tài sản và thu lãi suất trên nó.

3. Số tiền 20.000 đô này lại hoàn toàn được miễn thuế. Đối với một người trung bình ở nhóm L, để có thể để dành được 20.000 đô người đó ít nhất cũng phải có mức lương tối thiểu là 40.000 đô. Nhưng với mức thu nhập đó lại bị thuế đến 50%, tức là chính phủ sẽ lấy trước 50% thuế thu nhập

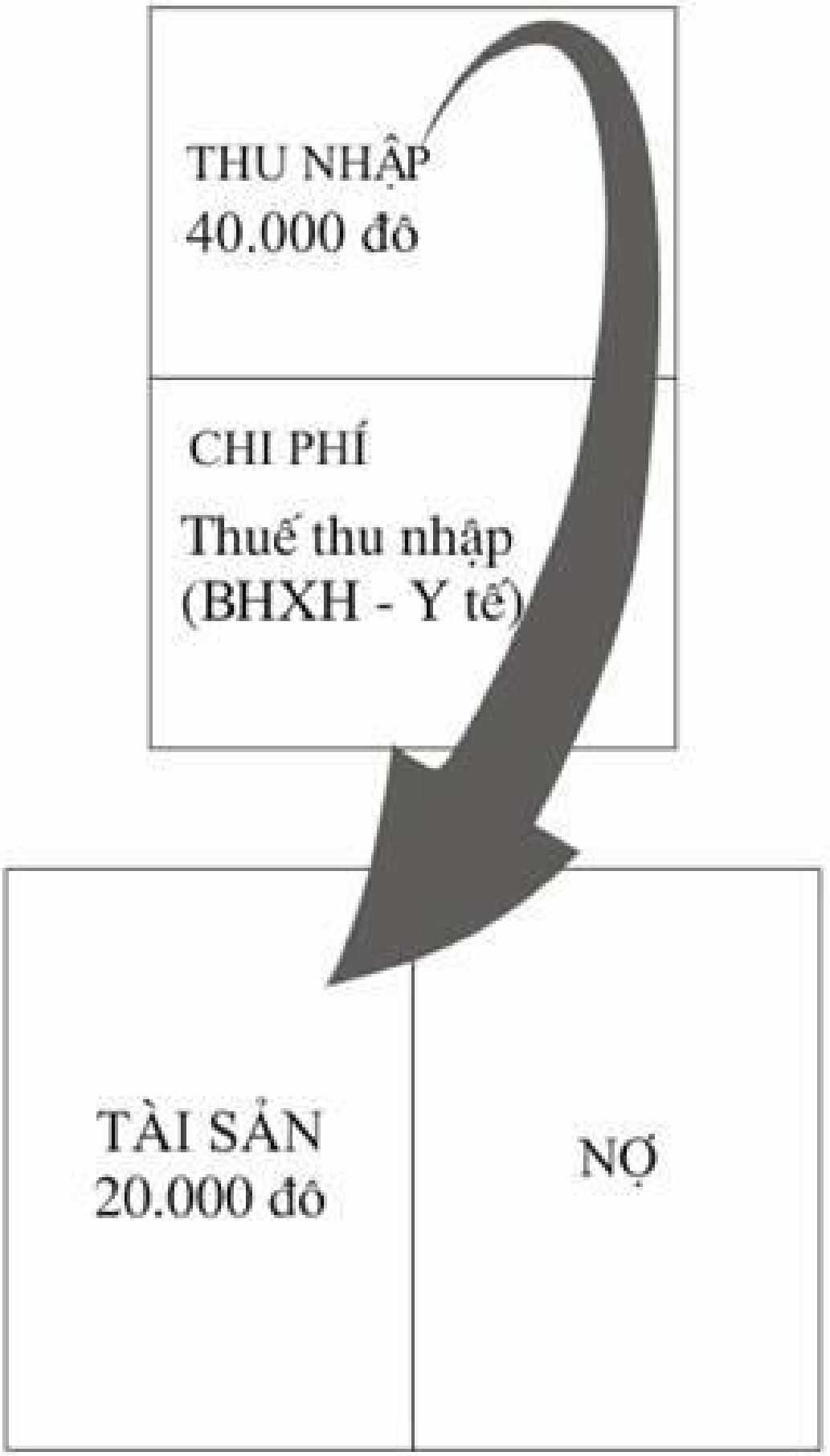
trước khi bạn thấy được nó.

4. Mọi thuế tài sản, tiền bảo trì và chi phí quản lý giờ đây thuộc trách nhiệm của người mua, bởi vì tôi đã bán tài sản đó cho người

5. Và còn nhiều thứ khác nữa. Nhiều điều sáng tạo có thể được thực hiện ở phía bên phải tứ đồ nhằm tạo ra tiền mà không cần nhiều tiền, chỉ bằng cách chơi vị trí của ngân hàng trong cuộc chơi.

Một giao dịch như thế có thể mất từ một tuần đến cả tháng mới thực hiện xong. Vấn đề là đối với hầu hết mọi người

sẽ mất bao lâu mới kiếm thêm được 40.000 đô thu nhập, mà từ đó họ có thể để dành được 20.000 đô sau khi trả thuế và mọi chi phí khác trong quá trình tạo ra thu nhập đó?


THU NHẬP
40.000 đô
CHI PHÍ
Thuế thu nhập
(BHXH - Y tế)
TÀI SẢN
20.000 đô
NỢ

BẢO VỆ NGUỒN THU NHẬP

Trong Dạy con làm giàu tập 1, tôi đã trình bày tóm tắt tại sao người giàu sử dụng hình thức công ty.

1. **Bảo vệ tài sản**. Nếu bạn giàu có, mọi người sẽ có xu hướng

tước đoạt của cải của bạn bằng kiện tụng. Hiện tượng đó được gọi là: "Tìm kiếm kẻ có tiền". Người giàu thông thường không sở hữu một thứ gì cả nghĩa là không đứng tên của mình. Tài sản của họ được giữ trong những tổ hợp ủy thác hay

công ty để bảo vệ.

2 . **Bảo vệ thu nhập**. Khi chuyển nguồn thu nhập từ tài sản đi

qua công ty của mình, đa phần số thu nhập đó được bảo vệ không bị chính phủ t width="36" align="justify">Một thực tế phũ phàng là: Khi bạn là người làm công, chu kỳ thu nhập của bạn sẽ là:

KIẾM TIỀN – BỊ ĐÁNH THUẾ - TIÊU XÀI

Là người làm công, thu nhập của bạn sẽ bị thuế và bị trừ đi trước khi bạn lãnh lương. Cho nên, nếu một người làm

công lãnh lương 30.000 đô mỗi năm, ngay thời điểm có sự can thiệp của chính phủ, mức lương đó chỉ còn lại 15.000 đô. Với số tiền 15.000 đô này, bạn còn phải trả nợ nha (Nhưng dù sao, bạn cũng có thể khai giảm thuế với khoản lãi suất trả nợ, mà chính từ điều đó, ngân hàng đã thuyết phục bạn nên mua một căn nhà lớn hơn).

Thế nhưng nếu bạn chuyển nguồn thu nhập qua hình thức công ty trước, chu kỳ thu nhập của bạn sẽ như sau:

KIẾM TIỀN – TIÊU XÀI – ĐÓNG THUẾ

Khi chuyển thu nhập 30.000 đô bạn kiếm được qua doanh nghiệp của mình, bạn có thể "chi tiêu" hết số tiền đó trước khi chính phủ có thể đụng đến chúng. Nếu bạn làm chủ một doanh nghiệp, bạn có quyền đặt ra luật chơi cho chính mình, một khi những quy tắc đó phải tuân theo các đạo luật thuế vụ.

Chẳng hạn, nếu bạn có thể đặt ra quy tắc, bạn có thể tạo thành chính sách của công ty mà trong đó chi phí nuôi trẻ là một phần trong gói lương trả cho nhân viên của công ty.

Công ty có thể trả mỗi tháng 400 đô cho tiền nuôi trẻ trước khi trả thuế. Nếu bạn trả số tiền đó sau khi trả thuế, bạn cần phải kiếm tới ô để có thể trang trải cùng một khoản chi phí đó với số tiền kiếm được sau thuế. Bản liệt kê nhưng chi phí đại loại thì dài và những yêu cầu lại đặc biệt cụ thể tùy theo tình huống mà chỉ có người chủ doanh nghiệp có thể tận dụng được, chứ người làm công sẽ không bao giờ có. Ngay cả những chi phí đi lại hay du lịch cũng có thể được tiêu xài trước thuế một khi bạn có thể

chứng minh được chuyến du lịch đó là phục vụ cho công việc kinh doanh của bạn (ví dụ như cuộc họp hội đồng quản tri). Chỉ cần đảm bảo tuân theo các quy tắc và luật lệ. Ngay cả các kế hoạch hưu trí đối với một chủ doanh nghiệp cũng rất khác với của người làm công. Khi nêu lên các vấn đề này, tôi chỉ muốn nhấn mạnh rằng dù gì bạn cũng phải tuân theo các quy định pháp luật về thuế đối với những khoản chi phí hợp lý. Tôi tin tưởng vào việc sử dụng các khoản chi phi hợp lệ được bộ luật thuế cho phép giảm trừ,

chứ tôi không bao giờ khuyến khích chuyện vi phạm pháp luật.

Một lần nữa, chìa khóa để có thể tận dụng được những cơ hội đó lại chính là vị trí nào trên tứ đồ bạn đang đứng. Nếu tất cả thu nhập của bạn đều kiếm được như một người làm công cho một công ty mà bạn không có quyền làm chủ hay kiểm soát, thế thì có rất ít cơ hội bảo vệ thu nhập hay tài sản dành cho bạn.

Đó là lý do tại sao mà tôi đề nghị nếu như bạn là người làm công, bạn cứ việc giữ công việc

của mình, nhưng hãy bắt đầu dành thời gian cho những nhóm C hay Đ. Con đường dẫn đến sự tự do nhanh chóng chỉ có thể đi qua hai nhóm này. Để có thể cảm thấy an toàn hơn về mặt tài chánh, bí quyết là nên kiếm thu nhập từ hai nhóm trở lên.

ĐẤT CHO KHÔNG

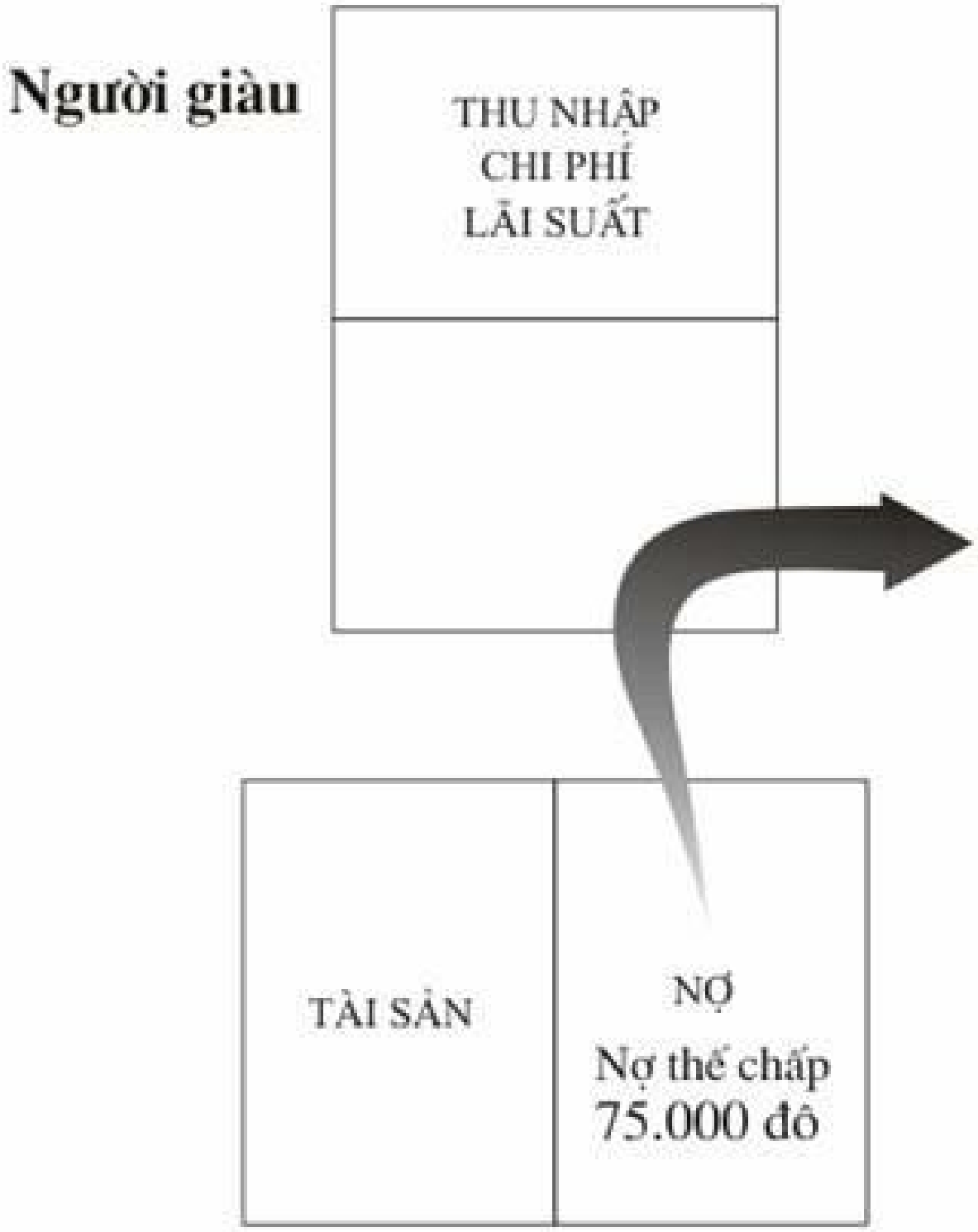
Cách đây vài năm hai vợ chồng tôi muốn có một căn hộ cách xa chốn thị thành ồn ào, tấp nập. Chúng tôi ước mơ làm chủ một trang trại trong đó có suối, có những cây sồi to lớn. Chúng tôi muốn có sự riêng

biệt cho chính mình.

Chúng tôi tìm thấy một mảnh đất rộng khoảng 8 héc-ta, bán với giá 75.000 đô. Người bán chịu cho chúng tôi trả trước 10% trong khi số còn lại cho chúng tôi được trả góp dần với mức lãi suất 10%. Giao dịch đó hoàn toàn công bằng, hợp lý. Vấn đề ở chỗ nếu làm như thế, tôi sẽ vi phạm quy tắc về nợ mà người bố giàu đã dạy tôi, tức là: *"Hãy cẩn thận khi con vay nợ. Nếu con vay nợ cá nhân, hãy giảm thiểu nó. Nếu con vay nợ lớn, hãy bảo đảm làm sao có người khác trả nợ đó*

cho con".

Hai vợ chồng tôi từ bỏ miếng đất trị giá 75.000 đô đó, và tiếp tục tìm kiếm miếng đất khác có ý nghĩa kinh tế hơn. Đối với tôi, số tiền 75.000 đô là một khoản nợ lớn bởi vì lưu lượng tiền mặt của chúng tôi sẽ như thế này.



Và hãy nhớ quy tắc của người bố giàu: "Nếu con vay nợ

và chấp nhận rủi ro, con phải bảo đảm được trả xứng đáng".

Trong giao dịch đó, tôi sẽ vay nợ và chịu rủi ro, mà vẫn phải trả tiền cho giao dịch đó.

Khoảng một tháng sau, chúng tôi tìm được một miếng đất khác xinh đẹp hơn. Đó là một miếng đất rộng khoảng 34 héc-ta, có nhiều cây sồi, một con suối chảy qua, và một căn nhà trên đó. Tổng giá trị là 115.000 đô. Tôi đồng ý với giá của người bán, với điều kiện anh ta phải chấp thuận một số yêu cầu của tôi, và anh ta đã đồng ý. Nói tóm lại, chúng tôi

đã bỏ ra một số ít tiền để sửa chữa lại ngôi nhà, sau đó bán ngôi nhà và một khoảnh đất rộng khoảng 12 héc-ta với mức giá 215.000, sử dụng lại mẫu quảng cáo "trả góp hàng tháng thấp và dễ dàng", trong khi còn chừa lại cho chúng tôi một miếng đất rộng khoảng 22 héc-ta.

Giao dịch đó có thể được minh họa trong bảng cân đối tài sản và nợ của tôi dưới đây:

TÀI SẢN	NỢ
215.000 ĐÔ	115.000 ĐÔ

Với số lợi nhuận 100.000 đô kiếm được, tôi có thể trả thuế đánh trên lợi nhuận từ mua bán miếng đất và căn nhà.

Kết quả cuối cùng là không nợ, thêm được chút ít lợi nhuận (khoảng 15.000 đô còn lại sau khi trả thuế). Điều đó thật chẳng khác nào bạn được trả tiền để đạt được điều bạn muốn có.

Hiện nay, bảng cân đối tài sản và nợ của tôi từ kết quả giao dịch đó như sau:

TÀI SẢN	NỢ
22 HA ĐẤT 15.000 ĐÔ	

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU MỚI NIÊM YẾT CHO CÔNG CHÚNG

Việc chào bán cổ phiếu ra công chúng của một công ty tư nhân vừa mới niêm yết trên thị

trường chứng khoán cũng dựa trên cùng một nguyên tắc. Mặc dù ngôn ngữ, thị trường hay người chơi có khác nhau, những nguyên tắc hay luật chơi căn bản vẫn như nhau. hi tổ chức của tôi đăng ký thành lập công ty để cổ phần hóa và niêm yết trên thị trường chứng khoán, chúng tôi thường tạo ra giá trị gần như từ số không, cho dù chúng tôi đã kiểm định giá trị của nó dựa trên thị trường tự do. Chúng tôi chào bán cổ phiếu của công ty ra công chúng và thay vì chỉ bán chứng khoán cho một người, chúng tôi

đã bán cho hàng ngàn người trở thành cổ đông của công ty.

GIÁ TRỊ CỦA KINH NGHIỆM

Còn đây là một nguyên nhân khác mà tôi thường khuyến khích mọi người nên bắt tay từ nhóm C trước khi thâm nhập vào nhóm Đ. Cho dù mọi hình thức đầu tư như thế nào đi nữa, là địa ốc, việc kinh doanh, cổ phiếu hay trái phiếu, một người đầu tư cần phải luôn có một "ý nghĩ kinh doanh toàn diện". Một số người nắm được nguyên tắc đó, nhưng có rất nhiều người khác

lại đầu tư mà không theo nguyên tắc đó. Đó là vì hệ thống trường lớp chỉ đào tạo chúng ta trở nên chuyên môn hóa nhưng lại không đào tạo chúng ta toàn diện về mọi mặt.

Một điểm khác, đối với những người đang suy xét việc di chuyển sang nhóm C hoặc Đ, là tôi thường đề nghị nên bắt đầu từ những khoản nhỏ và từ từ. Chỉ bắt tay vào những khoản làm ăn lớn hơn khi nào sự tự tin và kinh nghiệm của bạn đã dồi dào và phong phú. Nên nhớ, không hề có sự khác nhau giữa một mối giao dịch

giá trị 80.000 đô với mối giao dịch trị giá 800.000 đô. Quy trình thực hiện của một mối giao dịch kinh doanh nhỏ đều giống nhau như một kế hoạch chào bán cổ phiếu cho công chúng trị giá hàng triệu đô. Nếu có, đó chỉ là sự khác nhau về số lượng người tham gia, về những con số 0 và mức độ hứng thú sôi nổi của cuộc chơi mà thôi.

Khi một người có được kinh nghiệm và nổi danh, người ấy càng ít cần bỏ nhiều tiền hơn để tạo ra những khoản đầu t trị giá nhiều hơn. Thậm chí đôi khi

người ấy không cần phải có tiền mới tạo ra nhiều tiền. Tại sao vậy? Vì kinh nghiệm có giá trị của nó. Như đề cập trước đây, nếu bạn biết cách dùng tiền tạo ra tiền, mọi người và tiền bạc sẽ chạy ào ào tới bạn. *Hãy bắt đầu nhỏ và từ từ. Kinh nghiệm quan trọng hơn cả tiền bạc.*

THẬT ĐƠN GIẢN VÀ DỄ DÀNG

Trên lý thuyết, những con số và những giao dịch ở phía bên phải tứ đồ đều rất đơn giản, bất chấp mọi hình thức đầu tư trong cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản hay việc

kinh doanh. Giàu có hơn cũng đồng nghĩa với khả năng suy nghĩ khác nhau; tức là suy nghĩ từ mọi nhóm trên tứ đồ và có gan làm những việc khác người. Đối với tôi, một trong những chướng ngại lớn nhất đối với một người còn xa lạ với cách suy nghĩ này, chính là sự đối mặt với vô số người khác luôn nói rằng: "Anh không thể nào làm được chuyện đó".

Nếu bạn có thể vượt qua cách suy nghĩ hạn hẹp đó, và biết tìm ra những người đồng hành nói với bạn, "À, tôi biết làm thế nào. Tôi sẽ không ngại

chỉ cho anh", cuộc đời của bạn sẽ trở nên dễ dàng.

LUẬT PHÁP

Tôi bắt đầu chương này với đạo luật cải tổ thuế năm 1986. Trong khi đó là một sự thay đổi lớn về mặt luật pháp, nó sẽ không phải là sự thay đổi duy nhất và sau cùng. Tôi chỉ dùng đạo luật năm 1986 đó như một thí dụ về sức mạnh quyền lực và ảnh hưởng to lớn của các đạo luật. Nếu một người thành công ở nhóm C hay Đ, người ấy cần phải nhạy bén với các lực lượng thị trường và bất kỳ

những thay đổi nào trong luật lác động đến những lực lượng đó.

Ngày nay ở nước Mỹ, bộ luật thuế là một quyển sách dày tới 100.000 trang. Đó mới chỉ là luật về thuế mà thôi. Các đạo luật liên bang, nếu đem gộp lại tất cả, sẽ lên đến 1,2 triệu trang. Một người đọc trung bình sẽ mất 23 năm mới có thể đọc hết toàn bộ hệ thống văn bản pháp luật của nước Mỹ. Cứ mỗi năm lại có nhiều luật lệ mới ra đời, hoặc bị bỏ đi hay thay đổi. Nếu muốn cập nhật hóa những thay đổi đó, đòi hỏi

phải có một công việc toàn thời.

Mỗi lần có ai đó nói với tôi, "Điều đó vi phạm luật pháp", tôi hỏi họ có đọc kỹ từng câu luật của nước Mỹ hay không. Nếu họ nói có, tôi sẽ xách cặp bước ra khỏi cửa. Nhưng đừng bao giờ thối lui chỉ vì có một người nào đó cho rằng mình biết hết mọi luật.

Sự thành công ở phía bên phải tứ đồ đòi hỏi bạn *phải biết nhìn nhận vấn đề bằng 95% đầu óc của mình và 5% bằng mắt thường*. Sự hiểu biết về luật pháp và các lực lượng thị

trường hết sức quan trọng sống còn để có thể đạt được sự thành công về tài chánh. Cho nên hãy luôn cảnh giác và nhạy bén nếu bạn muốn những thay đổi này có lợi cho bạn và không gây tác hại với bạn.

LỊCH SỬ LÀ HƯỚNG DẪN

Người bố giàu đã khuyến khích tôi học cách chơi cho giỏi. Sau khi tôi đã học được, tôi có thể làm những gì tôi muốn từ những điều hiểu biết của tôi. Mục đích viết sách và dạy học của tôi xuất phát từ mối quan tâm sao cho ngày càng có

nhiều người hơn có thể biết cách tự chăm sóc lấy mình về mặt tài chánh… và không lệ thuộc, bám dựa vào chính phủ hay lớn.

Tôi hy vọng những diễn biến kinh tế mà tôi thấy trước đó sẽ không xảy ra. Có lẽ các chính phủ có thể giữ lời hứa chăm sóc cho dân bằng cách tăng thuế nhiều hơn, và mắc nợ nhiều hơn. Có lẽ thị trường chứng khoán sẽ tăng giá và không bao giờ suy sụp lại, và có lẽ giá bất động sản sẽ luôn tăng lên và ngôi nhà của bạn sẽ là khoản đầu tư lớn nhất của

bạn. Có lẽ hàng triệu người sẽ thấy hài lòng với mức lương tối thiểu của mình và có thể chu cấp vẹn toàn cho gia đình mình. Có lẽ tất cả những điều đó sẽ xảy ra. Và có lẽ tôi sẽ nghĩ như vậy nếu như không có lịch sử.

Theo lịch sử, nếu một người trung bình sống tới 75 tuổi, người đó sẽ trải qua hai cuộc suy thoái và một cuộc khủng hoảng kinh tế. Những người thuộc thế hệ bùng nổ dân số sau thế chiến thứ hai đã sống qua hai cuộc suy thoái nhưng chưa nhìn thấy cuộc khủng

hoảng kinh tế nào. Có lẽ sẽ không bao giờ xảy ra một cuộc đại khủng hoảng khác. Thế nhưng lịch sử không đề cập đến điều đó. Lý do người bố giàu đã buộc tôi đọc những quyển sách về các nhà đầu tư vĩ đại và những kinh tế gia lớn là vì Người muốn tôi có thể có một cách nhìn chiến lược lâu dài hơn, bao quát hơn về nơi chúng ta xuất thân và đi tới.

Cũng như có những đợt sóng trên đại dương, trên thị trường cũng có những đợt sóng tương tự. Sóng trên đại dương được tạo ra từ gió và mặt trời,

trong khi sóng trên thị trường được tạo ra bằng cảm xúc tham lam và sợ hãi của con người. Tôi không cho rằng cuộc khủng hoảng là sự kiện thuộc quá khứ bởi vì tất cả chúng ta đều là con người, đều có sự tham lam và nỗi sợ hãi. Khi sự tham lam và nỗi sợ hãi xung đột nhau, khi con người bị thiệt hại nặng nề, sự khủng hoảng sẽ xuất hiện trong tâm lý con người. Cảm giác khủng hoảng sẽ xuất hiện trong tâm lý con người. Cảm giác khủng hoảng được tạra từ sự kết hợp hai cảm xúc giận dữ và buồn phiền. Giận dữ

với chính mình và buồn phiền vì bị thua, bị mất trắng. Khủng hoảng kinh tế chẳng qua chỉ là sự khủng hoảng tâm lý. Một người mất tiền, và họ rơi ngay vào tình trạng khủng hoảng.

Cho dù ngay cả một nền kinh tế trông có vẻ hùng mạnh đi chăng nữa, vẫn có hàng triệu người lâm vào những trạng thái khủng hoảng khác nhau. Có thể họ có một công ăn việc làm, nhưng tận sâu trong lòng họ, họ biết rõ mình sẽ chẳng đi tới đâu về mặt tài chánh. Họ giận dữ với bản thân họ và buồn phiền vì đã đánh mất thời

gian của mình. Rất ít người biết rằng họ đã bị rơi vào bẫy của quan điểm lạc hậu có từ thời đại Công nghiệp: "Tìm một công việc an toàn, ổn định và đừng lo lắng về tương lai".

MỘT SỰ THAY ĐỔI TO LỚN… VÀ CƠ HỘI

Chúng ta đang bước vào một kỷ nguyên đầy dẫy những cơ hội và những biến động khổng lồ. Đối với một số người, đó chính là thời điểm tốt nhất, nhưng cũng lại là thời điểm tệ hại nhất đối với nhiều người khác.

Tổng thống Kennedy đã từng nói: “Một sự thay đổi vĩ đại trong tầm tay”.

Kennedy xuất thân từ nhóm C-Đ ở phía bên phải tứ đồ, và ông đã cố gắng tuyệt vọng tìm cách nâng cao đời sống của những người vẫn còn bị kẹt vào những ý tưởng trong đầu mà họ đã được trao truyền từ những thế hệ đi trước. Đó là những quan điểm như “đi đến trường để có thể tìm được một công việc an toàn”. Giáo dục càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hếtng chúng ta cần phải dạy cho một người biết cách suy

nghĩ vượt ngoài quan điểm tìm kiếm một công việc ổn định, và trông chờ vào sự giúp đỡ của chính phủ hay công ty sẽ chăm sóc mình lúc về già. Đó là quan điểm của thời đại Công nghiệp, một thời đại đã không còn ở lại với chúng ta.

Không ai cho đó là công bằng, bởi vì đây không phải là một quốc gia công bằng. Chúng ta là một quốc gia tự do. Có nhiều người làm việc cực nhọc hơn, thông minh hơn, khao khát thành công hơn, nhiều tài năng hơn, và ước muốn có một cuộc đời tốt đẹp hơn những

người khác. Chúng ta tự do theo đuổi những tham vọng đó nếu chúng ta có ý chí. Thế nhưng, cứ mỗi lần có một người nào đó thành công, một số người lại cho đó là không công bằng. Những người đó nghĩ rằng nếu người giàu chia sẻ với người nghèo, đó mới là công bằng. Dĩ nhiên, cũng chẳng có ai cho đó là công bằng. Một khi chúng ta cố làm cho mọi thứ công bằng hơn, chúng ta càng mất tự do nhiều hơn.

Khi có một người nói với tôi về vấn đề phân biệt đối xử, tôi hoàn toàn đồng ý với người đó.

Tôi biết rõ những tình trạng ấy vẫn luôn tồn tại. Bản thân tôi phải đối bất cứ hành động đối xử phân biệt nào, và nhất là với dòng màu người Nhật trong mình, tôi càng thấm thía sự đối xử phân biệt đó. Trong thế giới bên trái tứ đồ, sự phân biệ đối xử luôn tồn tại, nhất là trong các công ty. Bề ngoài của bạn, trường lớp bạn tốt nghiệp, bạn là dân da trắng , da đen, da vàng hay da màu, bạn là nam hay nữ… tất cả những khía cạnh đó đều có ảnh hưởng của chúng ở thế giới bên trái tứ đồ. Thế nhưng chúng chẳng có ý

nghĩa gì trong thế giới bên phải tứ đồ. Thế giới bên phải không quan tâm đến sự công bằng hay sự ổn định an toàn, mà chính là sự tự do và niềm đam mê cuộc chơi. Nếu bạn muốn tham gia chơi ở phía bên phải, những tay chơi ở đó sẽ chào đón bạn. Nếu bạn chơi và thắng, tốt thôi. Họ sẽ chào đón bạn nồng nhiệt hơn nữa, và thậm chí tìm đến hỏi han bí quyết của bạn. Nếu bạn chơi và thua cuộc, họ sẽ vui vẻ lấy hết tiền của bạn, nhưng không bao giờ đổ thừa hay phàn nàn ai đó đã khiến bạn thất bại. Sự kêu

ca hay đổ thừa không phải là cách chơi ở phía bên phải tứ đồ. Cuộc chơi đó không quan tâm đến sự công bằng. Công bằng không phải là tên gọi của cuộc chơi.

CÓ HAI KIỂU LUẬT

Nhìn từ ngoài trông có vẻ người giàu có luật riêng, và những người khác có luật riên. Thế nhưng trên thực tế, hai kiểu luật pháp đó đều như nhau. Sự khác nhau duy nhất chính là người giàu đã biết sử dụng luật có lợi cho họ, trong khi người nghèo và người trung

lưu không thể làm được chuyện đó. Đó chính là sự khác nhau căn bản. Các luật lệ đều như nhau bởi vì chúng được soạn ra áp dụng với tất cả mọi người. Do đó tôi đặc biệt đề nghị bạn nên thuê mướn những chuyên viên tư vấn khôn ngoan nhưng biết tôn trọng và tuân thủ theo pháp luật. Thật quá dễ dàng để làm giàu một cách hợp pháp hơn là phạm pháp và kết thúc trong nhà tù. Hơn nữa, các cố vấn về pháp luật còn có thể giúp bạn nhận biết nhạy bén những thay đổi luật lệ sắp tới… mà cứ mỗi khi luật pháp thay

đổi lại có của cải và tài sản hoán chuyển sang tay.

HAI CHỌN LỰA

Một thuận lợi khi sống trong một xã hội tự do chính là được tự do lựa chọn. Theo tôi, có hai sự lựa chọn lớn: một là sự ổn định an toàn, và hai là sự tự do. Nếu bạn chọn sự ổn định an toàn, cái giá quá đắt để trả cho sự lựa chọn đó nằm dưới hình thức sưu cao thuế nặng và lãi suất vay mượn phải trả. Còn nếu bạn chọn sự tự do, thế thì bạn cần nên học hỏi về toàn bộ trò chơi và rồi tham gia cuộc

chơi đó. Đó còn chính là sựa nhóm nào trên tứ đồ mà bạn muốn chơi từ vị trí đó.

Phần 1 của quyển sách này đã định nghĩa về những đặc tính khác nhau của các nhóm trên Kim Tứ Đồ, trong khi phần 2 tập trung vào việc phát triển cách suy nghĩ, lập luận và thái độ phản ứng của một người chọn nhóm bên phải của tứ đồ làm mục tiêu của cuộc hành trình. Giờ đây, bạn nên biết mình đang đứng đâu trên tứ đồ, cũng có ít nhiều khái niệm về nơi mà bạn muốn tới. Bạn cũng đã có một hiểu biết kỹ hơn về

quy trình tư duy và cách hành động của một người thuộc thế giới bên phải của tứ đồ.

NHỮNG ĐIỀU NÊN NHỚ

Mỗi người đều có một tình hình tài chánh khác nhau. Đó là lý do tại sao mà tôi đề nghị với các bạn:

1. Hãy tìm kiếm những lời khuyên hay tư vấn về tài chánh tốt nhất mà bạn có thể tìm được. Chẳng hạn, hình thức doanh nghiệp nhóm C có thể áp dụng hiệu quả trong một số tình huống này, nhưng lại không hề có tác dụng trong

những trường hợp khác. Ngay cả trong thế giới bên phải tứ đồ, đôi khi hình thức doanh nghiệp nhóm T lại là thích hợp nhất và hiệu quả nhất.

2. Nên nhớ có những chuyên viên tư vấn khác nhau cho người giàu, người nghèo, người trung lưu, cũng như có nhiều loại tư vấn khác nhau cho những người thuộc bên phải hay bên trái tứ đồ. Nên xem xét tìm kiếm những lời khuyên hay hướng dẫn của những người đã đến được nơi bạn muốn đến.

3. Đừng bao giờ kinh doanh

hay đầu tư chỉ để giảm thuế. Giảm thuế chỉ là một khía cạnh phụ mà chính phủ cho phép bạ làm theo cách họ muốn bạn làm. Khía cạnh đó chỉ là một yếu tố nhỏ, không phải là lý do.

4. Nếu bạn là độc giả không phải là công dân Mỹ, lời hướng dẫn này vẫn giữ nguyên giá trị. Các hệ thống luật pháp có thể khác nhau, thế nhưng những nguyên tắc đi tìm những chuyên viên tư vấn có thực lực đều như nhau. Những người ở phía bên phải đều hành động tương tự như nhau trên khắp thế giới.

PHẦN 3

ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG NHÓM C VÀ Đ

CHƯƠNG 1O

Bước những bước nhỏ

Phần lớn chúng ta đều nghe nói, "Một cuộc hành trình ngàn dặm bắt đầu từ một bước chân đơn giản". Tôi muốn điều chỉnh câu tục ngữ ấy một chút. Thay vào đó, tôi sẽ nói: "Một cuộc hành trình ngàn dặm bắt đầu từ một bước chân nhỏ bé".

Sở dĩ tôi nhấn mạnh điều này là vì tôi từng chứng kiến rất nhiều người muốn *nhảy vọt*

thay vì bước từng bược một. Chúng ta đều đã thấy những người phát phì, đột nhiên quyết định giảm mập 8 kg và đi tập thể hình. Họ bắt đầu một chế độ ăn kiêng khắc khổ, đi tập thể dục mỗi ngày 2 tiếng, sau đó chạy bộ 10 d. Thế nhưng những việc đó chỉ kéo dài một tuần. Họ giảm được một vài ký, nhưng sau đó sự đau đớn, buồn chán, và cơn đói bắt đầu bào mòn sức mạnh ý chí và sự dứt khoát của họ. Đến tuần thứ ba, những thói quen cũ trở lại, như tình trạng không vận động thể thao, ngồi lì trước ti vi.

Thay vì "nhảy vọt" như thế, tôi mạnh mẽ đề nghị với các bạn hãy nên bước những bước nhỏ thôi. Sự thành công tài chánh lâu dài không được đo bằng bước sải chân của bạn bao lớn. Sự thành công tiền bạc lâu dài được đo bằng nhiều bước đi, hướng hành động tiến tới và thời gian. Trong thực tế, đó chính là công thức của sự thành công hay thất bại trong bất kỳ sự cố gắng nào. Khi đề cập đến tiền bạc, tôi thấy qua nhiều người, thậm chí cả tôi, cố làm thật nhiều với những gì ít ỏi mình có… chỉ để rồi thất bại ê

chề. Thật khó mà bước một bước nhỏ bé trong khi bạn đang cần một cái thang để trèo ra khỏi hố sâu tiền bạc mà bạn đã tự đào cho mình.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĂN HẾT MỘT CON VOI?

Phần này của quyển sách sẽ mô tả 7 bước đi hướng dẫn bạn trên con đường vượt qua phía bên phải của tứ đồ. Dưới sự hướng dẫn của người bố giàu, tôi đã bắt đầu làm quen và thực tập theo 7 bước đó từ hồi 9 tuổi. Tôi vẫn sẽ tiếp tục làm theo chúng suốt cả đời mình.

Tôi muốn cảnh cáo với các bạn trước khi bạn đọc qua 7 bước này, bởi vì đối với một số người dường như có vẻ quá nhiều chuyện cần phải làm, và điều đó sẽ xảy ra nếu bạn cố sức làm cho hết trong vòng một tuần. Cho nên, tôi rất mong các bạn hãy bước từng bước nhỏ một.

Tất cả chúng ta đều nghe nói, "Rome không được xây dựng trong một ngày". Riêng với tôi, bất cứ khi nào tôi có cảm giác bị ngộp bởi những gì học được, tôi luôn hỏi chính mình: "Mình làm thế nào ăn

hết một con voi". Câu trả lời là: "Hãy ăn từng chút một". Và đó chính là cách mà tôi muốn đề nghị các bạn thực hiện một khi bạn thấy những điều cần phải học hơi quá sức mình trên con đường đi từ nhóm L và T sang nhóm C và Đ. Hãy ân cần với chính bạn, và hãy nhận ra rằng quá trình chuyển biến đó không chỉ là một sự học hỏi lý trí mà con bao gồm cả cảm xúc của chính bạn. Sau khi bạn thực hiện những bước đi nhỏ bé đó trong vòng sáu tháng đến một năm, bạn có thể sẵn sàng cho câu hỏi này, "Anh phải biết đi

trước khi anh chạy". Nói cách khác, bạn sẽ đi từ những bước nhỏ, rồi biết đi, và sau đó là chạy. Đây chính là con đường mà tôi đề nghị với bạn. Nếu bạn không thích con đường này, bạn có thể làm theo những gì mà hàng triệu người khác làm, muốn giàu nhanh và dễ dàng là đi mua một tờ vé số. Làm sao biết được? Đó có thể là một ngày may mắn trong đời bạn.

HÀNH ĐỘNG ĐÁNH BẠI BẤT CÔNG

Theo tôi, một trong những

nguyên nhân chính khiến cho những người nhóm L và T gặp khó khăn khi di chuyển sang nhóm C và Đ là vì họ quá sợ mắc phải sai lầm. Họ thường nói, "Tôi sợ thất bại", hoặc như "Tôi cần có nhiều thông tin hơn, hay anh có thể đề nghị thêm một quyển sách khác cho tôi đọc được không?". Nỗi sợ, nỗi nghi ngờ chính là những thứ làm cho họ cứ bị kẹt mãi trong nhóm của mình. Tôi rất mong bạn hãy nhín thời đọc qua 7 bước hành động và thực hiện theo. Đối với phần lớn mọi người, đó là một bước nhỏ bé

nhưng đủ để đẩy bạn tiến theo hướng tới nhóm C và Đ. Chỉ việc thực hiện 7 bước hảnh động này, cả một chân trời mới cả những cơ hội và thay đổi sẽ mở ra trước mắt bạn. Và cứ tiếp tục bước đi những bước nhỏ bé nhưngng vàng.

Khẩu hiệu của hãng giày Nike, "Cứ thực hiện đi" là minh chứng tốt nhất của những điều tôi muốn nói. Điều không may là các trường học của chúng ta cứ luôn rao giảng "Đừng phạm lỗi lầm". Hàng triệu người có học thức cao muốn hành động nhưng cứ bị kềm hãm bởi cảm

giác sợ hãi sai lầm. Một trong những bài học quan trọng nhất tôi đã rút ra được từ nghề dạy học là việc học hỏi thực sự đòi hỏi không những về mặt lý trí mà cả về mặt cảm xúc và thể chất. Đó là lý do tại sao hình ảnh luôn luôn đánh bại sự bất động. *Nếu bạn hành động và phạm lỗi, ít nhất bạn cũng học được một điều gì đó về mặt lý trí, cảm xúc hay thể chất*. Một người cứ mải đi tìm kiếm một giải pháp "đúng" thường bị triệu chứng "tê liệt khả năng phân tích", mà hiện tượng này thường ảnh hưởng rất nhiều

những người tri thức. Dù gì đi nữa, chúng ta chỉ có thể học hỏi được từ những sai lầm của mình. Chúng ta đã từng học đi, học lái xe từ những cú ngã, té lên té xuống. Những ai sợ hãi không dám hành động, hay sợ phạm sai lầm có thể thông minh về mặt lý trí đó, nhưng về mặt cảm xúc và thể chất đã bị tê liệt và đần độn.

Cách đây vài năm, có một nghiên cứu về người giàu và người nghèo trên thế giới. Công trình nghiên cứu này muốn tìm hiểu xem làm thế nào những người xuất thân từ nghèo đói

có thể vươn lên thành những triệu phú, tỷ phú. Nghiên cứu đã rút ra kết luận những người này, dù là công dân của bất kỳ quốc gia nào, cũng đều có ba đặc tính riêng biệt như sau:

1. Họ có một tầm nhìn xa và một kế hoạch dài hạn.

2. Họ tin tưởng vào việc trì hoãn sự thỏa mãn cá nhân.

3. Họ sử dụng sức mạnh của tính phức hợp (kép) lợi

Nghiên cứu cho thấy những người này đều có cách suy nghĩ và sắp xếp kế hoạch cho những mục tiêu dài hạn. Họ biết rằng trước sau gì họ cũng đạt được

sự thành công tài chánh nếu họ quyết tâm đi theo giấc mơ hay tầm nhìn đó. Họ sẵn sàng hy sinh ngắn hạn để đạt được những thành công dài hạn – mà đó chính là cơ sở của "việc trì hoãn sự thỏa mãn cá nhân". Albert Einstein đã sửng sốt với cách tiền bạc có thể được nhân lên rất nhiều lần bằng sự lợi dụng sức mạnh của lãi suất kép. Ông cho rằng công thức tính lãi suất kép của tiền bạc là một trong những phát minh kỳ thú nhất của con người. Nghiên cứu này đã phân tích sâu hơn mức độ phức hợp không chỉ

dừng lại ở tiền bạc. Nghiên cứu còn xác nhận quan điểm thực hiện những bước đi nhỏ bé… bởi vì những bước học hỏi nhỏ bé đó có thể đem lại những kết quả to lớn được nhân kép lên quan nhiều năm. Những người không làm gì cả, không đi một bước nào hết sẽ không có được sức mạnh đòn bẩy to lớn từ việc tích lũy những hiểu biết, kinh nghiệm được mang lại từ sự phức hợp của năm tháng hành động.

Nghiên cứu đó cũng tìm hiểu nguyên nhân nào khiến cho nhiều người giàu có trở nên

nghèo túng. Có nhiều gia đình tỷ phú đã mất hết toàn bộ gia sản tạo được qua ba thế hệ. Không ngạc nhiên, nghiên cứu này đã tìm thấy ở họ có những đặc tính sau:

1. Họ có tầm nhìn nông cạn và ngắn hạn.

2. Họ khao khát được thỏa mãn nhanh chóng.

3. Họ lạm dụng sức mạnh của tính phức hợp.

Ngày nay, tôi gặp nhiều người tỏ ra nản lòng với tôi bởi vì họ mong muốn tôi chỉ cho làm cách nào tạo ra nhiều tiền hơn. Họ không thích quan niệm

suy nghĩ dài hạn. Nhiều người tuyệt vọng tìm kiếm những giải pháp ngắn hạn bởi vì họ có quá nhiều khó khăn tiền bạc như nợ tiêu dùng hoặc thiếu đầu tư, gây ra do nỗi khát khao không kiểm soát được những nhu cầu thỏa mãn tức thời của bản thân họ. Họ quan niệm "Hãy ăn, uống và tận hưởng những tháng năm tuyệt vời của tuổi trẻ". Quan niệm đó đã dẫn đến chỗ lạm dụng sức mạnh của lãi suất kép, khiến họ bị mắc nợ nhiều hơn và lâu hơn mà lẽ ra họ nên tích lũy của cải về lâu về dài.

Họ muốn có câu trả lời nhanh và muốn tôi chỉ cho họ cách làm. Thay vì lắng nghe và xem xét "nên trở thành người như thế nào" để có thể "hành động" những gì cần phải làm là để đạt được sự giàu có, họ chỉ đi tìm kiếm những giải pháp nông nổi nhất thời để giải quyết những vấn đề lâu dài. Nói cách khác, có quá nhiều người cứ luôn ảo tưởng và sống theo triết lý "làm giàu nhanh". Đối với những người đó, tôi chỉ biết chúc họ may mắn bởi vì đó chính là những gì họ cần.

MỘT MÁCH NƯỚC

Phần lớn chúng ta đều nghe những người nào biết viết xuống những mục tiêu của mình đều thành công hơn những người không chịu làm điều đó. Có một vị giáo viên tên là Raymond Aaron đến từ bang Ontario, Canada, thuyết trình về những đề tài như bán hàng, thiết lập mục tiêu, tăng thu nhập gấp đôi, và cách trở thành một đại lý mạng lưới tốt hơn. Ông ta có những quan điểm tuyệt vời và hết sức lý thú về các chủ đề này. Những quan điểm đó có thể giúp cho bạn

đạt được nhiều hơn những gì bạn mong muốn trong thế giới kinh doanh và đầu tư.

Trong đề tài thiết lập mục tiêu, ông ta đưa ra một quan điểm tương tự như việc từng bước nhỏ thay vì nhảy những bước lớn đột ngột. Ông ta khuyến khích mọi người nên có những giấc mơ, những mong muốn to lớn lâu dài. Thế nhưng, khi đề cập đến việc thiết lập mục tiêu, thay vì tham lam cố đạt được hết các mục tiêu, ông ta chỉ đề nghị hạ thấp các mục tiêu xuống. Điều đó có nghĩa là chỉ nên thực hiện từng

bước nhỏ một. Chẳng hạn, nếu tôi mong muốn có một thân hình đẹp, thay vì nhảy vọt, ông ta đề nghị bạn chỉ nên thực hiện ít thôi những gì bạn muốn làm. Thay vì đi tập thể dục cả giờ, bạn chỉ nên quyết tâm tập trong vòng 20 phút thôi; tức là *nên thiết lập một mục tiêu đơn giản dễ dàng và cố quyết tâm thực hiện theo mục tiêu đó*. Kết quả là thay vì bạn cảm thấy quá tải, bạn sẽ cảm thấy nhẹ nhàng và thừa sức thực hiện. Một khi bạn cảm thấy điều đó, bạn sẽ thấy mình năng đi tập tạ hơn, hay làm một thứ gì đó

cần thiết có thể thay đổi lối sống của mình. Một điều kỳ lạ là tôi có thể đi tới đích bằng cách diễn đạt được những mục tiêu nhỏ bé lẻ tẻ đó, mà lẽ ra tôi sẽ bị đuối sức ngay nếu đặt ra mục tiêu quá tải ngay từ đầu. Nói tóm lại, hãy nuôi những ước mơ táo bạo và to lớn, nhưng hãy thực hiện từng chút từng chút một mỗi ngày, hãy đi từng bước nhỏ thay vì nhảy vọt trèo lên vách đá mục tiêu trước mặt mình. Hãy đặt ra những mục tiêu đơn giản hàng ngày có thể đạt được, sao cho một khi bạn đạt tới, bạn vẫn

còn sức lực sung mãn giúp cho bạn tồn tại vững chãi trên con đường đi đến giấc mơ to lớn táo bạo của mình.

Một ví dụ về cách tôi đã thực hiện theo những mục tiêu đơn giản là tôi tự viết xuống cho mình sẽ phải tìm nghe hai cuộn băng cassette mỗi tuần. Tôi có thể nghe đi nghe lại một cuộn băng hay và thú vị, nhưng tôi coi nó nằm trong tổng số hai cuộn băng tôi cần nghe mỗi tuần. Hai vợ chồng tôi cũng viết xuống một mục tiêu là mỗi năm phải tham dự ít nhất hai lớp học về những đề tài trong

thế giới nhóm C và Đ. Chúng tôi cùng đi du lịch với các chuyên viên về những đề tài nhóm C và Đ. Một lần nữ vẫn có thể học hỏi được trong lúc chơi, nghỉ ngơi hoặc ăn tối. Đó là những cách thực hiện những mục tiêu đơn giản, trong tầm tay, nhưng vẫn có thể tiến tới đạt được những ước mơ to lớn của mình. Tôi rất cảm ơn Ronald Aaron và cuộn băng của ông về cách thiết lập mục tiêu vốn đã giúp tôi rất nhiều để đạt được nhiều điều mà không bị căng thẳng hay mỏi mệt quá sức.

Giờ đây, mong các bạn hãy đọc tiếp, hãy tiếp tục nuôi những giấc mơ phi thường của mình, suy nghĩ một cách chiến lược lâu dài, nhưng hãy thực hiện mỗi ngày những mục tiêu nhỏ bé, trong tầm tay với từng bước đi chậm chạp nhưng vững chắc. Đó chính là chìa khóa của sự thành công lâu dài và cũng là mấu chốt của cuộc hành trình đi từ phía bên trái sang phía bên phải tứ đồ.

NẾU BẠN MUỐN GIÀU, HÃY THAY ĐỔI NHỮNG QUY TẮC CỦA MÌNH

Có một câu nói của tôi thường được mọi người trích dẫn "Các quy tắc đã thay đổi". Khi mọi người nghe như thế, họ đều gật đầu đồng ý và phát biểu, "Đúng vậy, các quy tắc và luật lệ đã thay đổi, không còn giống như trước nữa". Thế nhưng, họ vẫn tiếp tục làm theo những quy tắc cũ.

BÁO CÁO TÀI CHÁNH TRONG THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP

Khi tôi dạy một lớp học với chủ đề "Sắp xếp trật tự cuộc sống tài chánh của bạn", tôiền vào những bản tóm tắt tài

chánh của cá nhân họ. Điều đó thường dẫn đến một kinh nghiệm làm thay đổi cả đời người. Những bản tài chánh khác nào như những tia X-quang. Cả hai đều giúp cho bạn thấy được những gì mà mắt thường cảu bạn không nhìn ra được. Sau buổi học, cả lớp đã về nhà tự điền vào những bản tóm tắt tài chánh cá nhân của mình, từ đó có thể thấy được người nào đang bị "tình trạng ung thư tài chánh" và người nào mạnh khỏe về tiền bạn. Nhìn chung, những người gặp tình trạng *ung thư* tiền bạc

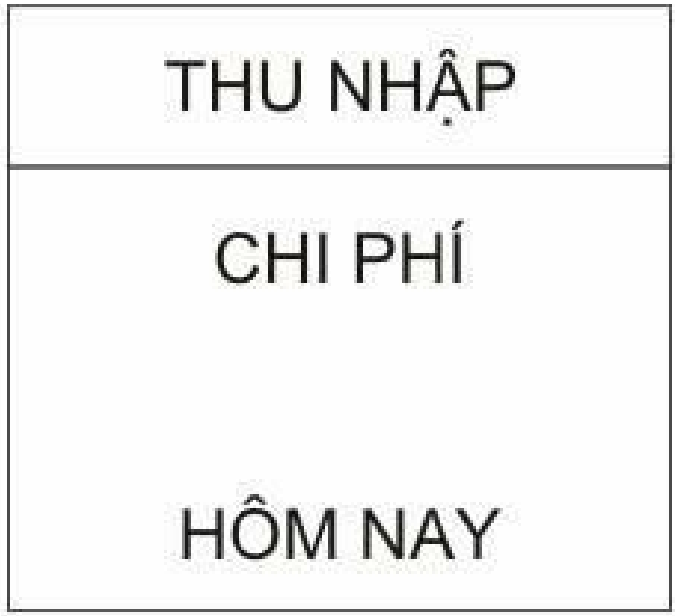
thường là những người vẫn còn bám vào những quan điểm có từ thời đại Công nghiệp.

Lý do gì tôi nói như thế? Bởi vì trong thời đại Công nghiệp mọi người không cần phải "suy nghĩ về tương lai". Những quy tắc thời đó là: "Hãy làm việc cần cù và chủ của anh hay chính phủ sẽ chăm sóc tương lai của anh". Chính vì thế, rất nhiều người bạn của tôi và gia đình họ thường nói, "Hãy tìm một công việc nhà nước. Anh sẽ có nhiều phúc lợi bảo đảm". Hoặc "Nhớ là chỗ công ty anh làm có một công đoàn lao động

mạnh". Những lời khuyên đó đã dựa trên cơ sở nhưng quan điểm, những quy tắc có từ thời đại Công nghiệp, mà tôi cho đó là một trạng thái tâm lý "đòi hỏi quyền được hưởng". Mặc dù những quy tắc đã thay đổi, nhiều người vẫn không chịu thay đổi những quan niệm, quy tắc cá nhân của mình, nhất là những quan điểm về tiền bạc. Họ chính là điều mà tôi muốn tìm hiểu khi đọc qua bản tóm tắt tài chánh cá nhân của một người, cho dù họ có ngày mai hay không.

BẠN CÓ NGÀY MAI KHÔNG?

Hãy giữ mọi thứ đơn giản – đó chính là điều tôi tìm kiếm từ một bảng tóm tắt tài chánh



Những người không có tài sản tạo ra nguồn thu nhập sẽ không có ngày mai. Tôi nhận

thấy những người không có tài sản thường là những người làm việc cực nhọc vì một đồng lương để trang trải cho những chi phí sinh hoạt hàng tháng. Nếu bạn nhìn vào cột chi phí của hầu hết mọi người, hai chi phí tháng lớn nhất sẽ là thuế và tiền trả nợ. Bảng tóm tắt tài chánh của họ sẽ như thế này.

THU NHẬP
CHI PHÍ Thuế (khoảng 50%) Nợ (khoảng 35%) Chi phí sinh hoạt

TÀI SẢN	NỢ

Nói cách khác, chính phủ và ngân hàng sẽ được trả trước khi họ được trả lương. Những người không thể kiểm soát đồng tiền bạc của mình thường không có tương lai tài chánh và sẽ không gặp nhiều rắc rối nghiêm trọng trong vòng vài năm tới.

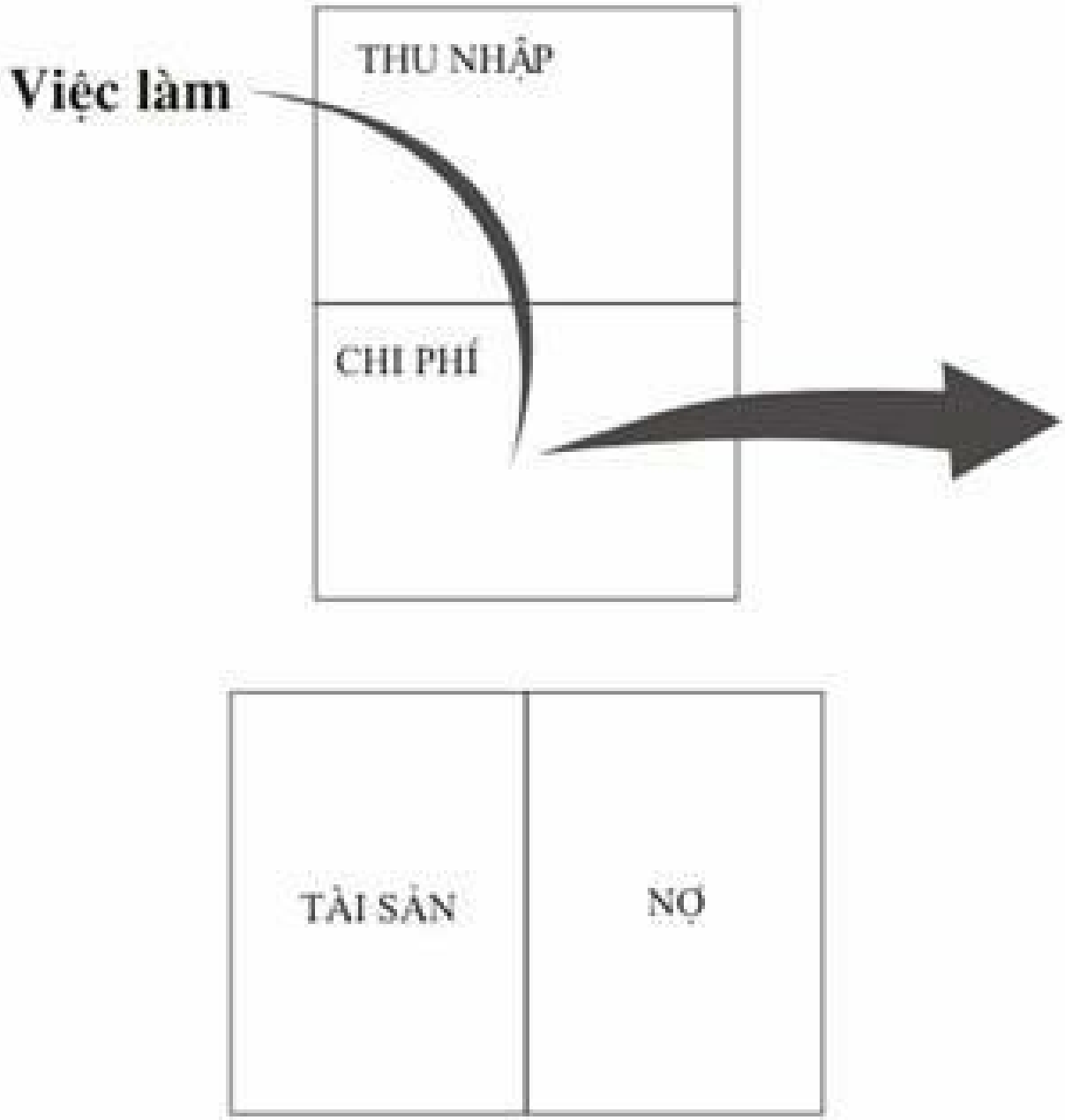
Tại sao vậy? Một người chỉ đứng trong nhóm L có được rất ít sự che chắn bảo vệ trước các khoản thuế và nợ. Ngay cả người nhóm T cũng có thể làm được chút ít gì đó trước khi hai chứng bệnh ung thư tài chánh này.

Nếu bạn cảm thấy điều tôi nói không có nghĩa, tôi đề nghị bạn nên đọc quyển sách *Dạy con làm giàu* tập 1 sẽ giúp cho bạn hiểu rõ hơn những gì tôi nói trên đây cũng như trong những chương kế tới.

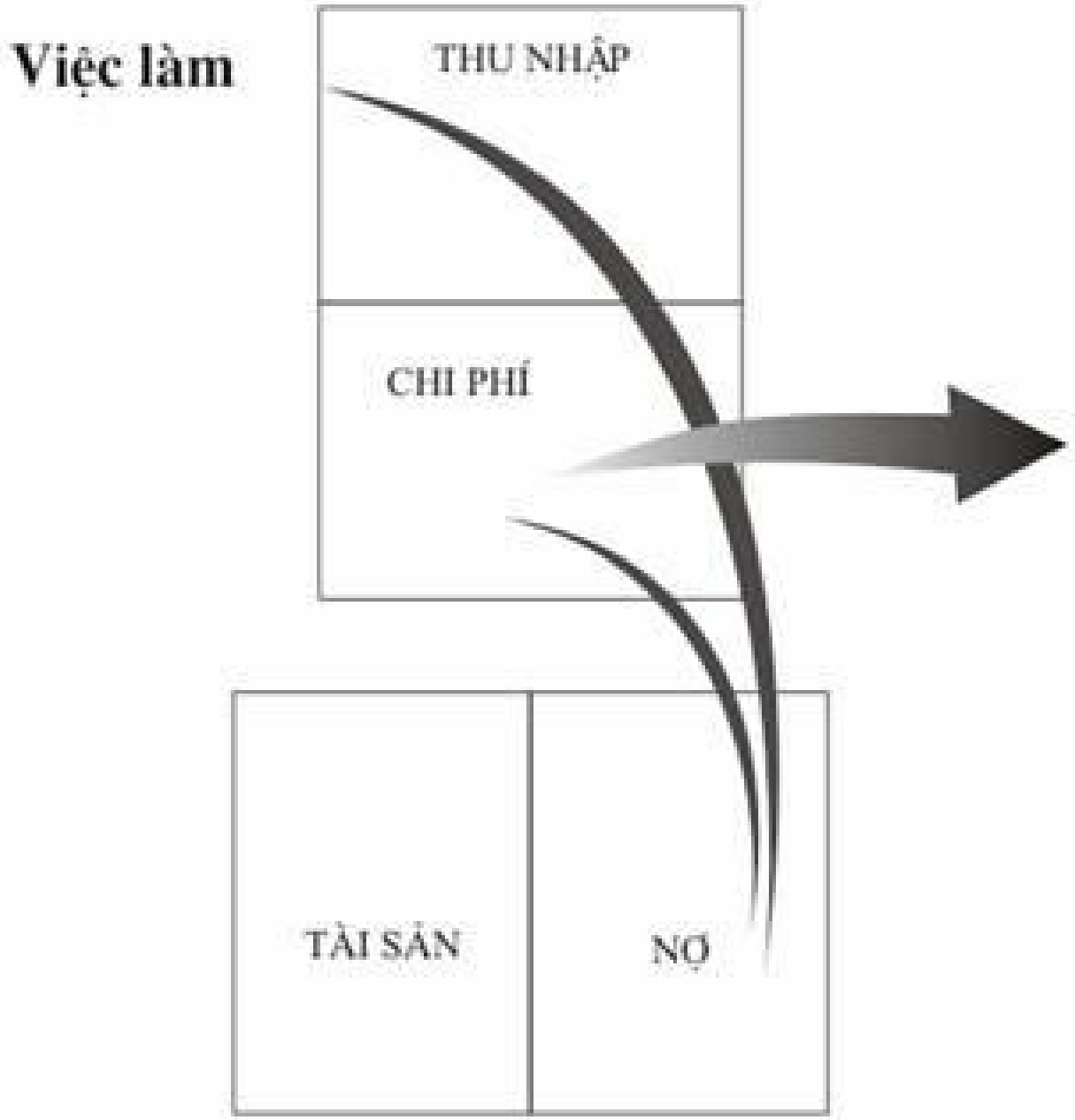
Như đã được đề cập trong *Dạy con làm giàu* tập 1, có ba

cấu trúc lưu lượng tiền bạc cơ bản: một củ người giàu, một của người nghèo, và một của giai cấp trung lưu.

Đây chính là cấu trúc của người nghèo.



Đây chính là cấu trúc của giai cấp trung lưu.



Cấu trúc này được xã hội chúng ta coi là "bình thường" và "thông minh". Những người có cấu trúc tiền bạc này có thể có những công việc lương cao,

nhà đẹp, xe hơi và thẻ tín dụng. Người bố giàu đã gọi đó là "giấc mơ của những người lao động".

Khi tôi chơi trò chơi giáo dục của tôi, *Cashflow*, với những người lớn, họ thường gặp khó khăn. Tại sao vậy? Bởi vì họ được giới thiệu về kiến thức tài chánh, tức là sự hiểu biết các con số và ngôn ngữ tiền bạc. Trò chơi được chơi nhiều giờ, không phải vì chơi lâu mà vì những người chơi đang học một môn hoàn toàn mới lạ. Điều đó chẳng khác gì như học một sinh ngữ nước

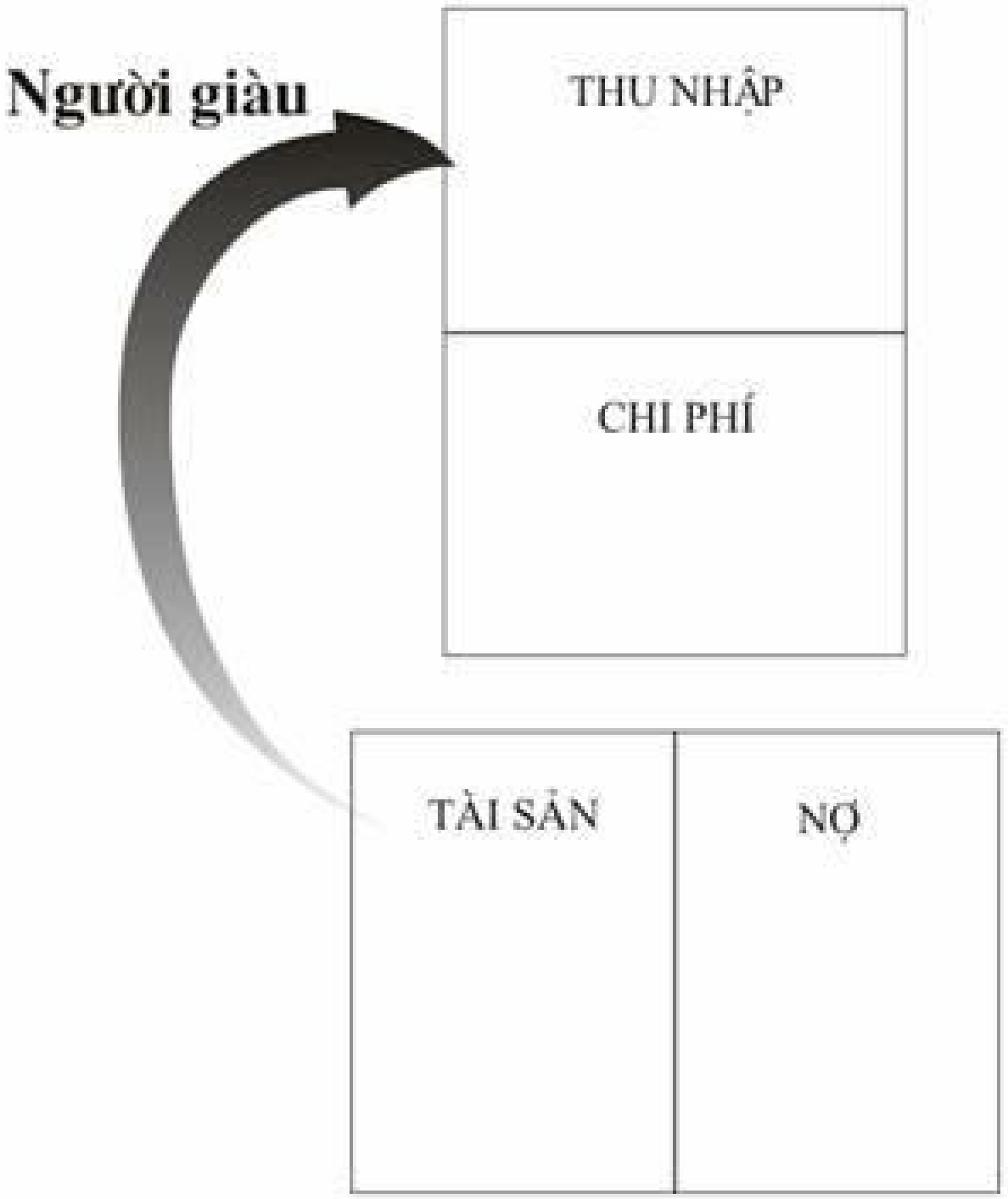
ngoài. Tin mừng là những kiến thức này có thể được học hỏi nhanh chóng, và sau đó trò chơi sẽ tự tăng tốc rất nhanh bởi vì người chơi trở nên khôn ngoan hơn. Những người lớn càng chơi nhiều chừng nào, họ càng trở nên khôn ngoan và nhạy bén hơn, đồng thời cảm thấy thú vị hơn.

Một điều khác cũng đồng thời xảy ra. Bởi vì họ giờ đây hiểu biết nhiều hơn về mặt tài chánh, nhiều người bắt đầu nhận ra tình trạng khó khăn tài chánh của chính mình, mặc dù cả xã hội vẫn coi họ có "tình

trạng tài chánh bình thường". Bạn thấy đó, một cậu trúc tiền bạc của người trung lưu được coi là bình thường trong thời đại Công nghiệp, nhưng thực chất lại hoàn toàn nguy hiểm trong thời đại Thông tin.

Nhiều người, một khi học hỏi và hiểu ra được trò chơi, liền bắt đầu tìm kiếm những giải pháp mới. Đó chính là một tiếng chuông đánh thức họ về tình trạng tiền bạc cá nhân của mình, chẳng khác nào một cơn đau tim nhè nhẹ là một dấu hiệu cảnh báo về tình trạng sức khỏe của họ.

Ngay lúc hiểu biết đó, nhiều người bắt đầu suy nghĩ như một người giàu thay vì như một người lao động thuộc giai cấp trung lưu trước đây. Sau khi chơi trò chơi nhiều lần, một vài người bắt đầu thay đổi cách suy nghĩ của họ như người giàu, và đi tìm một cấu trúc tiền bạc như thế này.



Đây là cách suy nghĩ lý trí mà người bố giàu mong muốn tôi và con của Người nên có từ khi còn nhỏ, và đó lày lý do tại

sao Người đã không trả lương hay tăng lương cho chúng tôi. Người không bao giờ muốn chúng tôi bị dính mắc vào tư tưởng một công việc lương cao. Người muốn chúng tôi phát triển trí óc suy nghĩ về những tài sản và thu nhập mang lại từ mua bán tài sản, lãi cổ phiếu, tiền thuê nhà, lợi nhuận kinh doanh và bản quyền sở hữu trí tuệ.

Đối với những người muốn thành công trong thời đại Thông tin, họ càng phát triển hiểu biết về tiền bạc và sự khôn ngoan cảm tính theo cấu

trúc này nhanh chừng nào thì họ sẽ cảm thấy ổn định hơn về mặt tài chánh và đạt được sự tự do tiền bạc nhanh chứng nấy. Trong một thế giới ngày càng bất ổn công ăn việc làm, cấu trúc tiền bạc này càng có ý nghĩa với tôi nhiều hơn. Và để đạt được cấu trúc đó, một người cần nhìn ra thế giới như một người thuộc nhóm C và Đ chứ không phải như người nhóm L và T.

Tôi cũng gọi đây là bảng tóm tắt tài chánh của thời đại Thông tin bởi vì thu nhập sẽ được tạo ra chủ yếu từ thông

tin chứ không từ làm việc cực nhọc nữa. Những người làm việc cực nhọc về mặt thể chất sẽ được trả lương thấp nhất. Ngày hôm nay, sự thực đó đang xảy ra và sẽ tiếp tục như thế suốt chiều dài lịch sử.

Tuy nhiên, hiện tại khi mọi người nói, "Đừng làm việc cực nhọc mà hãy làm việc khôn ngoan", họ không ám chỉ cách làm việc khôn ngoan trong nhóm L và T, mà thực sự là trong nhóm C và Đ. Đó chính là cách suy nghĩ của thời đại Thông tin, mà trong đó hiểu biết tài chánh và sự khôn

ngoan cảm tính trở nên hết sức quan trọng không chỉ trong hiện tại mà cả trong tương lai.

NHƯ VẬY ĐÂU LÀ CÂU TRẢ LỜI?

Hiển nhiên câu trả lời của tôi là mong muốn bạn học cách suy nghĩ của người giàu, chứ không phải là người nghèo hay giai cấp trung lưu. Nói cách khác là suy nghĩ và nhìn thế giới như người nhóm C và Đ. Tuy nhiên, giải pháp không phải đơn giản chỉ bằng cách quay lại trường học và kiếm thêm một số bằng cấp khác. Để

thành công trong nhóm C và Đ đò hỏi phải có sự thông minh về tài chánh, hệ thống và cảm xúc. Những điều đó không thể nào học được ở trường lớp.

Lý do tại sao những sự khôn ngoan này khó học hỏi là bởi vì phần lớn mọi người đã bị "vướng mắc" vào nếp suy nghĩ và lối sống theo kiểu "làm việc cần cù và tiêu xài". Họ cảm thấy lo lắng về tiền bạc, cho nên họ càng lao vào công việc và làm quần quật suốt đời. Họ về nhà, nghe tin thị trường chứng khoán cứ trồi lên sụt xuống. Nỗi lo lắng cứ cồn cào

trong lòng họ, cho nên họ đi mua một căn nhà mới, một chiếc xe mới hay đi ra ngoài chơi gôn để có thể né tránh nỗi lo ấy trong lòng align="justify">Vấn đề ở chỗ là nỗi lo ấy không biến mất mà cứ quay lại với họ vào sáng hôm sau.

LÀM SAO BẠN CÓ THỂ BẮT ĐẦU SUY NGHĨ NHƯ MỘT NGƯỜI GIÀU?

Mọi người thường hỏi tôi làm sao có thể bắt đầu suy nghĩ như một người giàu. Tôi luôn đề nghị họ nên bắt đầu nhỏ và

tìm kiếm học hỏi, hơn là chạy ra ngoài đi tìm mua một quỹ hỗ tương hay một căn hộ cho thuê. Nếu như mọi người có thể nghiêm túc trong chuyện học hỏi và huấn luyện mình để có thể suy nghĩ như một người giàu, tôi xin đề nghị trò chơi của tôi với bạn, bộ *Crashflow*.

Tôi đã sáng tạo ra trò chơi đó hầu như có thể giúp mọi người phát triển sự khôn ngoan tiền bạc của mình. Trò chơi đó nhằm đào tạo mọi người về mặt lý trí, thể chất và cảm tính cần thiết giúp cho họ có thể từ từ thay đổi cách suy nghĩ của một

người giàu. Trò chơi dạy cho mọi người suy nghĩ về những điều mà người bố giàu của tôi cho là quan trọng mà không phải là mức lương cao hay một căn hộ lớn.

LƯU LƯỢNG TIỀN BẠC CHỨ KHÔNG PHẢI TIỀN SẼ XOA DỊU SỰ LO LẮNG

Vật lộn với tiền bạc và nghèo túng là những vấn đề tài chánh đáng lo thực sự. Chúng là những cái vòng tư tưởng và cảm xúc luẩn quẩn khiến cho mọi người cứ dính kẹt vào đó.

Tôi gọi đó là *rat race*. Nếu không làm đứt những xiềng xích tư tưởng và cảm xúc đó, cấu trúc đó vẫn sẽ không bị sứt mẻ gì cả.

Cách đây vài tháng, tôi đã giúp đỡ cho một vị giám đốc ngân hàng phá vỡ được cấu trúc tiền bạc khó khăn của ông ta. Tôi không phải là một bác sĩ trị liệu, nhưng tôi có kinh nghiệm trong việc phá vỡ những thói quen tiền bạc của mình đã bị gia đình tôi tiêm nhiễm.

Vị giám đốc ngân hàng này có mức lương mỗi năm hơn

120.000 đô, nhưng cứ luôn gặp khó khăn về tiền bạc. Ông ta có một gia đình thật lý tưởng, một ngôi nhà lớn, một căn hộ nghỉ mát, ba chiếc xe hơi... Trông bề ngoài ông ta có vẻ như một vị giám đốc giàu có. Thế nhưng khi tôi nhìm vào bản tóm tắt tài chánh cá nhân của ông, tôi nhận thấy ngay ông đang có triệu chứng ung thư tiền bạc, mà triệu chứng đó sẽ bộc phát trong vòng vài năm tới nếu như ông không thay đổi các sống của mình.

Lần đầu tiên khi ông ta và vợ chơi trò *Crashflow*, ông ta đã

gặp khó khăn và bồn chồn không tự chủ được. Đầu óc của ông cứ lan man khiến ông không thể nắm vững trò chơi. Sau 4 giờ chơi, ông ta vẫn bị kẹt. Mọi người khác đã chơi xong, thế nhưng ông ta vẫn còn luẩn quẩn *trong vòng chuột*[17] (rat race).

Chúng tôi dọn dẹp trò chơi sang một bên và tôi hỏi ông ta điều gì đã xảy ra với ông. Ông ta chỉ trả lời là trò chơi đó quá khó, quá chậm và quá tẻ nhạt. Tôi liền nhắc nhở với ông ta những gì tôi đã bảo với mọi

người trước khi chơi: mọi trò chơi đều là sự phản ánh nội tâm người chơi. Nói cách khác, trò chơi giống như một tấm gương có thể giúp cho bạn tìm thấy được chính mình.

Lời nói đó của tôi làm cho ông ta giận dữ, cho nên tôi chỉ hỏi ông ta có định sắp xếp trật tự cuộc sống tiền bạc của mình hay không. Ông ta trả lời vẫn còn ý định đó. Tôi liền mời ông ta và vợ của ông, người trái lại rất thích trò chơi đó, quay lại một dịp khác để chơi với một nhóm đầu tư mà tôi đang hướng dẫn.

Một tuần sau, ông ta miễn cưỡng đến lớp. Lần này, một vài tia sáng bắt đầu lóe lên trong đầu ông ta. Đối với ông, phần kế toán thật dễ dàng cho nên tự nhiên ông rất ngăn nắp và rõ ràng với những con số vốn là một yếu tố quan trọng giúp cho trò chơi có giá trị của nó. Thế nhưng giờ đây, ông bắt đầu hiểu ra thế giới kinh doanh và đầu tư. Ông có thể "thấy" bằng đầu óc cách sống của chính mình và những gì ông đang làm khiến cho ông gặp khó khăn về tài chánh. Ông ta vẫn không thể chơi

xong sau 4 giờ liên tục, thế nhưng ông ta đã có thể bắt đầu học hỏi. Khi rời khỏi lớp, ông ta cho tôi biết sẽ tự mình quay trở lại.

Lần gặp thứ ba, ông đã trở thành một con người hoàn toàn mới. Giờ đây ông làm chủ trò chơi, phần kế toán và những khoản đầu tư của mình. Sự tự tin của ông tăng lên, và lần này ông đã thoát khỏi "vòng chuột" và nhảy vào "vòng nhanh". Khi ông rời khỏi lớp, ông đã mua trò chơi và nói, "Tôi sẽ dạy cho bọn trẻ nhà tôi".

Lần gặp thứ tư, ông ta cho

tôi biết ông đã giảm thiểu những chi phí cá nhân, thay đổi thói quen tiêu xài trước đây, vứt bỏ nhiều thẻ tín dụng, và chủ động học hỏi đầu tư cũng như ra sức xây dựng cột tài sản của chính mình. Giờ đây, cách suy nghĩ của ông ta hoàn toàn là lối suy nghĩ của một người đương đại sống trong thời đại Thông tin.

Lần gặp thứ năm, ông chơi thử trò chơi *Crashflow* 202, là một phiên bản cao cấp dành cho những ai đã thành thạo *Crashflow* 101. Ông ta sẵn sàng và nóng lòng muốn tham gia

cuộc chơi tốc độ và rủi ro của những người nhóm C và Đ thực sự. Điều vui nhất là ông ta đã làm chủ và kiểm soát được tương lai tài chánh của mình. Người đàn ông đó hoàn toàn khác hẳn với người đàn ông đã từng yêu cầu tôi làm cho trò chơi *Crashflow* dễ hơn khi ông ta chơi lần đầu trước đây. Tôi đã bảo với ông ta rằng nếu ông ta muốn một trò chơi dễ hơn, ông ta nên chơi trò Tỷ phú cũng vốn là một trò chơi giáo dục tuyệt vời. Chỉ vài tuần sau, thay vì đòi hỏi trò chơi dễ hơn, ông ta đã chủ động tìm kiếm

những thử thách to lớn hơn và lạc quan về tương lai tiền bạc của mình.

Ông ta đã tự thay đổi mình không chỉ về mặt lý trí mà cả về mặt cảm tính (vốn quan trọng nhất) nhờ vào hiệu quả của một quá trình học hỏi được lặp đi lặp lại từ trò chơi. Theo tôi, hình thức trò chơi là một công ty dạy học ưu việt bởi vì nó đòi hỏi người chơi hoàn toàn tham gia vào quá trình học hỏi trong khi vẫn có sự thích thú sôi động. Hình thức trò chơi đòi hỏi người chơi tham gia mọi mặt của mình, từ lý trí, cảm

xúc cho đến thể chất.

7 BƯỚC TRÊN CON ĐƯỜNG SANG BÊN PHẢI CỦA KIM TỨ ĐỒ

CHƯƠNG 11

Bước 1: Đã đến lúc lo chuyện của mình

Bạn đã từng cực nhọc và giúp người khác giàu lên? Khi còn trẻ, hầu hết mọi người đều có chung một quan điểm được lập trình sẵn là lo chuyện của người khác và làm cho người khác giàu. Quá trình đó được bắt đầu một cách vô tư thể hiện qua những câu nói đại loại

như:

1. Đi học và lấy điểm cao, để con có thể kiếm được một công việc an toàn, ổn định có mức lương cao và nhiều phúc lợi.

2. Hãy làm việc siêng năng để có thể mua được ngôi nhà ước mơ của mình. Sau cùng, thì ngôi nhà vẫn là tài sản của bạn và là khoản đầu tư quan trọng nhất.

3. Có nợ thế chấp không phải là điều xấu bởi vì chính phủ cho phép bạn được khai thác các khoản lãi suất vay trừ vào thu nhập của bạn.

4. Mua trước trả sau, Trả góp hàng tháng thấp và dễ dàng, hoặc Hãy vào đây mua đi, bạn sẽ tiết kiệm được tiền.

Những người thường nghe theo những lời khuyên trên mà không suy nghĩ thường là:

1. Người làm công, giúp cho chủ của mình giàu lên.

2. Con nợ, làm cho các ngân hàng và người cho vay giàu lên.

3. Người trả thuế, giúp cho chính phủ giàu lên.

4. Người tiêu dùng, giúp cho các doanh nghiệp khác giàu lên.

Thay vì tìm ra vòng tài chánh riêng cho mình, họ lại đi giúp cho người khác tìm thấy nó. Thay vì lo chuyện của mình, họ làm việc suốt cả đời lo chuyện

Khi nghiên cứu bảng tóm tắt thu nhập và bảng cân đối tài chánh, bạn có thể dễ dàng nhận ra ngay chúng ta đã được lập trình từ rất sớm để lo chuyện của người khác, chứ không phải lo chuyện của mình.

Bảng tóm tắt thu nhập

Thu nhập

1. Bạn lo chuyện của chủ

bạn

Chi phí

2. Bạn lo chuyện của chính phủ qua thuế. Đối với các chi phí khác, bạn lo chuyện của nhiều người khác.

Bảng cân đối tài chánh

Tài sản **Nợ**

3. Đây là chuyện của bạn

4. Bạn lo chuyện của ngân hàng

HÀNH ĐỘNG

Trong lớp học của tôi, tôi thường yêu cầu các học viên điền vào các bảng tóm tắt tài

chánh của mình. Đối với nhiều người, bảng tóm tắt tài chánh của họ không có vẻ khả quan gì mấy đã bị lạc lối do lo chuyện của người khác thay vì lo chuyện của mình.

1. BƯỚC ĐẦU TIÊN CỦA BẠN

Hãy điền vào bảng tóm tắt tài chánh cá nhân của bạn theo mẫu ở cuối chương này.

Để có thể xác định được nơi bạn muốn đạt tới cần phải biết bạn đang ở đâu. Đây là bước đi đầu tiên nhằm kiểm soát cuộc sống của bạn và dành nhiều thời gian hơn lo chuyện của

mình.

2. LẬP RA CÁC MỤC TIÊU TÀI CHÁNH CHO MÌNH

Hãy đặt ra cho mình một mục tiêu tài chánh dài hạn mà bạn muốn đạt tới trong vòng 5 năm, hay một mục tiêu nhỏ hơn, ngắn hạn hơn mà bạn muốn đạt được trong vòng 1 năm. (Mục tiêu nhỏ hơn này chỉ là một cột mốc trong suốt cuộc hành trình của bạn đạt tới mục tiêu 5 năm). Nhớ là những mục tiêu bạn đặt ra phải thực tế và có thể đạt được.

A. Trong vòng một năm tới:

1. Tôi muốn giảm nợ của tôi xuống còn $.....

2. Tôi muốn tăng nguồn tiền mặt từ các tài sản của mình, tức là nguồn thu nhập "thụ động" (Tức là nguồn thu nhập đem lại cho bạn mà bạn không cần phải bỏ sức lao động (LND)) lên $..... mỗi tháng.

B. Mục tiêu của tôi sau 5 năm là:

1. Tăng nguồn thu nhập "thụ động" lên $..... mỗi tháng.

2. Đạt được những công cụ đầu tư sau đây trong cột tài sản

của mình (chẳng hạn như địa ốc, cổ phiếu, việc kinh doanh, v.v...)

_____

C. Dùng mục tiêu của bạn trong 5 năm bên trên để thiết lập bảng tóm tắt tài chánh của bạn sau 5 năm.

Giờ đây bạn đã biết được mình đáng đứng ở vị trí tài chánh nào và đã thiết lập các mục tiêu, bạn cần phải kiểm soát lưu lượng tiền mặt của mình để có thể đạt được các mục tiêu đề ra đó.

Nghề nghiệp

Người chơi

Mục tiêu: Thoát ra vòng chuột và tiến vào vòng nhanh bằng cách tạo nguồn thu nhập
Thụ động sao cho lớn hơn tổng chi phí sinh hoạt của bạn

Bảng tóm tắt thu nhập

Thu nhập	
Trả lời ngân hàng	
Lãi cổ phiếu	
Bất động sản	Lời/Lỗ
Việc kinh doanh	Lời/ Lỗ

Chi Phí

Thuế	
Trả tiền mua nhà	
Trả tiền vay học đại học	
Trả tiền vay mua xe	
Trả tiền vay thẻ tín dụng	
Trả tiền vay ngân hàng	
Chi phí mua sắm	
Các chi phí khác	
Chi phí nuôi con	

Kiểm toán

Người thân nhất của bạn

Thu nhập thụ động

(Tiền lời ngân hàng + Lãi cổ phiếu
+ Thu nhập từ bất động sản
+ việc kinh doanh)

Tổng thu nhập .....

Số con
Chi phí mỗi đứa con

Tổng chi phí .....

Lượng tiền mặt còn lại mỗi tháng .....

Bảng cân đối tài sản và nợ

Tài sản			Nợ
Tiền tiết kiệm			Nợ thế chấp mua nhà
Cổ Phiếu	Số lượng	Giá mua/cp	Nợ đại học
Quỹ hỗ tương			Nợ mua xe
Bất động sản	Trả trước	Giá mua	Nợ thẻ tín dụng
Việc kinh doanh			Nợ mua hàng trả góp
Trả trước	Vốn bỏ ra		Nợ mua nhà đầu tư
			Nợ vay kinh doanh
			Các nợ vay ngân hàng khác

CHƯƠNG 12

Bước 2: Kiểm soát lưu lượng tiền mặt của mình

Nhiều người tin rằng chỉ cần kiếm được nhiều tiền sẽ giải quyết hết mọi khó khăn tiền bạc của mình, thế nhưng trong hầu hết trường hợp có nhiều tiền chỉ càng gây thêm những khó khăn tiền bạc to width="36" align="justify">Nguyên nhân chính làm cho hầu hết mọi

người đều gặp khó khăn tiền bạc là vì họ không bao giờ được dạy ở trường về môn họ quản lý tiền bạc. Mọi người được dạy biết đọc biết viết, biết lái xe và bơi lội, nhưng không hề được dạy làm thế nào quản lý nguồn tiền bạc của mình. Không có sự huấn luyện này, họ chỉ càng vướng mắc vào những khó khăn tiền bạc, mà chỉ biết làm việc cực nhọc hơn trong khi vẫn tin rằng có nhiều tiền bạc sẽ giải quyết mọi vấn đề.

Như người bố giàu của tôi thường nói, "Có nhiều tiền không làm khó khăn mất đi nếu

như không biết quản lý tiền bạc”.

KỸ NĂNG QUAN TRỌNG NHẤT

Sau khi bạn đã quyết định lo chuyện của mình, bước kế tiếp là kiểm soát lưu lượng tiền bạc của bạn như một vị giám đốc cao cấp trong doanh nghiệp – cuộc đời bạn. Nếu bạn không biết cách kiểm soát, có nhiều tiền hơn vẫn không làm cho bạn giàu được... mà trong thực tế, nhiều tiền hơn chỉ làm phần lớn mọi người nghèo hơn bởi vì họ cứ chạy ra ngoài và mắc nợ nhiều hơn mỗi khi họ được lên

lương, lên chức.

AI KHÔN NGOAN HƠN - BẠN HAY NGÂN HÀNG CỦA BẠN?

Phần đông mọi người đều không chuẩn bị bảng tóm tắt tài chánh của mình. Tối đa là họ chỉ có thể cân bằng số dư tài khoản của mình mỗi tháng. Cho nên khi thực hiện bước 1, tôi xin thành thật chúc mừng bạn vì bạn đã vượt lên phía trước phần lớn đồng nghiệp của bạn chỉ bằng cách đơn giản hoàn tất bảng tóm tắt tài chánh đặt ra mục tiêu cho chính bạn.

Là giám đốc lãnh đạo cuộc đời mình, bạn có thể học hỏi để trở nên khôn ngoan hơn phần lớn mọi người, ngay cả ngân hàng của bạn.

Hầu hết mọi người đều coi kế toán "hai sổ" là bất hợp pháp. Điều đó đúng trong một số trường hợp. Thế nhưng trong thực tế, nếu bạn thực sự hiểu biết thế giới tài chánh, lúc nào cũng có kế toán "hai sổ" cả. Một khi bạn nhận ra điều này, bạn sẽ trở nên khôn ngoan, thậm chí hơn cả ngân hàng của bạn. Dưới đây là một ví dụ về "kế toán hai sổ" hợp pháp –

một của bạn và một của ngân hàng.

Là giám đốc lãnh đạo cho chính cuộc đời mình, hãy luôn ghi nhớ những lời nói và những hình vẽ đơn giản của người bố giàu của tôi. Người thường nói, "Cứ mỗi một món nợ con có lại là tài sản trong tay người khác".

Và Người đã vẽ sơ đồ đơn giản như thế này:

Bảng cân đối tài chánh của bạn

NỢ

NỢ THẾ

TÀI SẢN CHẤP

BẠN VAY

Bảng cân đối tài chánh của ngân hàng

TÀI SẢN

NỢ

NỢ THẾ CHẤP
BẠN VAY

Là giám đốc lãnh đạo cho chính cuộc đời mình, bạn phải luôn ghi nhớ cứ mỗi một món nợ bạn vay lại là tài sản của người khác. Đó chính là "kế

toán hai sổ" đúng nghĩa nhất của nó. Cứ mỗi một món nợ bạn vay như thế chấp mua nhà, nợ mua xe, nợ đào tào, nợ thẻ tín dụng, bạn đang làm công cho những người cho bạn vay tiền. Bạn đang làm việc cực nhọc cho sự giàu có của người khác.

NỢ TỐT, NỢ XẤU

Người bố giàu luôn cảnh giác tôi nên phân biệt đâu là "nợ tốt" và "nợ xấu". Người thường nói, "Mỗi lần con vay ai tiền, con trở thành người làm công cho số tiền con vay từ họ.

Nếu con mượn nợ 30 năm, con sẽ l công 30 năm mà người cho vay không hề thưởng con một đồng hồ bằng vàng sau khi con trả hết nợ".

Người bố giàu cũng từng mượn tiền, nhưng Người đã cố gắng mọi cách để không phải là người trả nợ số tiền vay đó. Người giải thích với tôi và con của Người rằng nợ tốt là nợ mà người khác sẽ trả giùm cho bạn, trong khi nợ xấu là nợ mà bạn phải trả bằng chính mồ hôi và máu của mình. Đó là lý do tại sao Người ưa thích những bất động sản cho thuê. Người

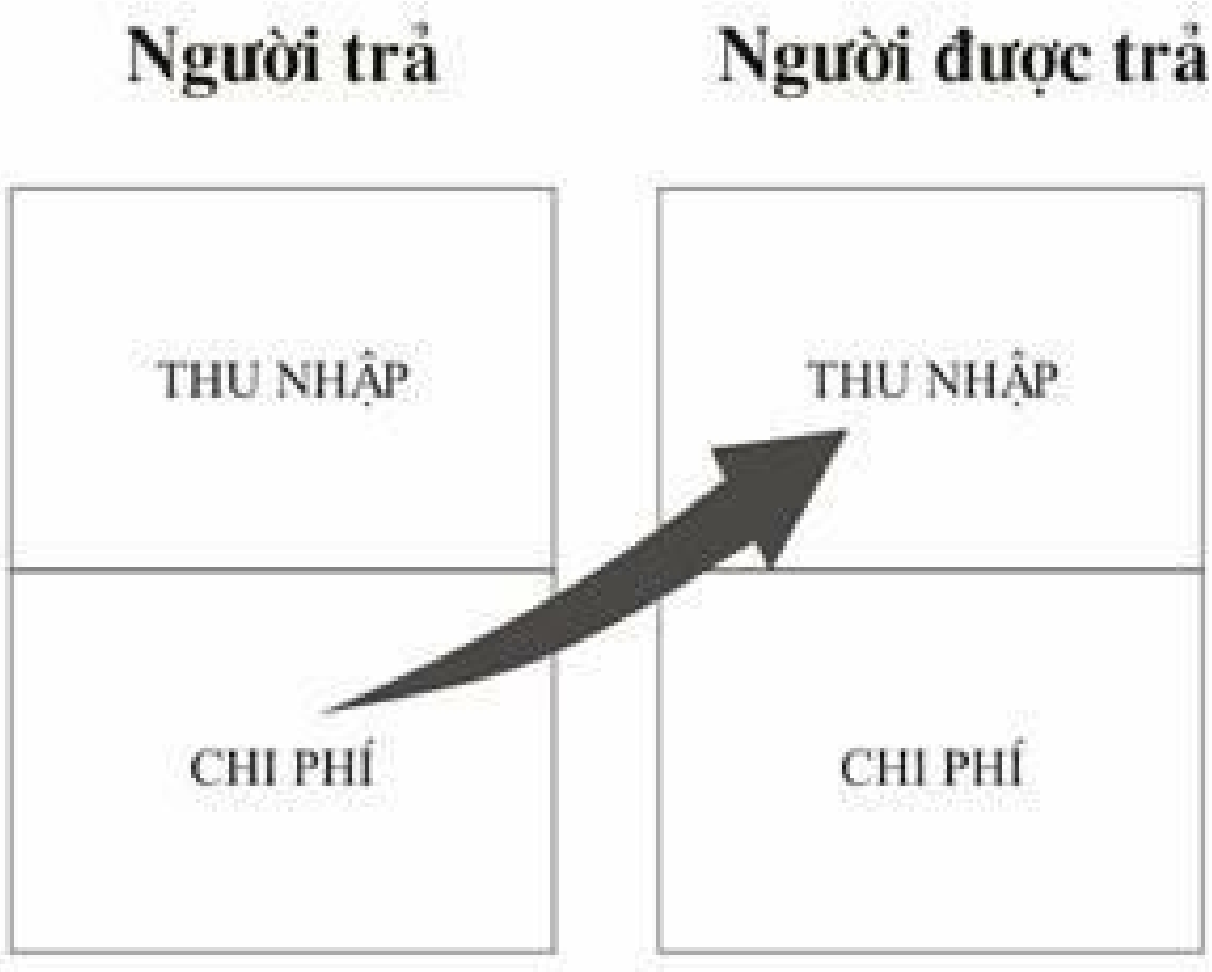
khuyến khích tôi đầu tư vào những căn hộ cho thuê bởi vì "ngân hàng cho con mượn tiền, nhưng người thuê nhà của con sẽ trả số nợ đó cho con".

THU NHẬP VÀ CHI PHÍ

"Kế toán hai sổ" không chỉ áp dụng cho tài sản và nợ, mà còn áp dụng cho thu nhập và chi phí. Người đã hoàn chỉnh bài học của mình như thế này: "Đối với hầu hết mọi tài sản phải có nợ ở đâu đó, nhưng cả hai đều không cùng xuất hiện trên một bảng tóm tắt tài chánh. Đối với một chi phí cũng

phải là một thu nhập ở đâu đó, nhưng cả hai đều không có mặt trên cùng một bảng tóm tắt tài chánh".

Sơ đồ đơn giản dưới đây sẽ minh họa điều đó một cách dễ hiểu hơn.



Hầu hết mọi người không

thể chiếm lấy ưu thế và tiền bạc bởi vì tháng nào họ cũng đều có chi phí sinh hoạt phải thanh toán. Những chi phí như tiền điện thoại, tiền điện, tiền gas, tiền trả nợ thẻ tín dụng, tiền thức ăn, v.v... Mỗi tháng, hầu hết mọi người đều trả cho người khác trước tiên và trả cho chính họ sau cùng nếu như họ còn dư lương. Cho nên mọi người đều vi phạm quy tắc vàng về tài chánh cá nhân, đó là "Hãy trả cho mình trước hết

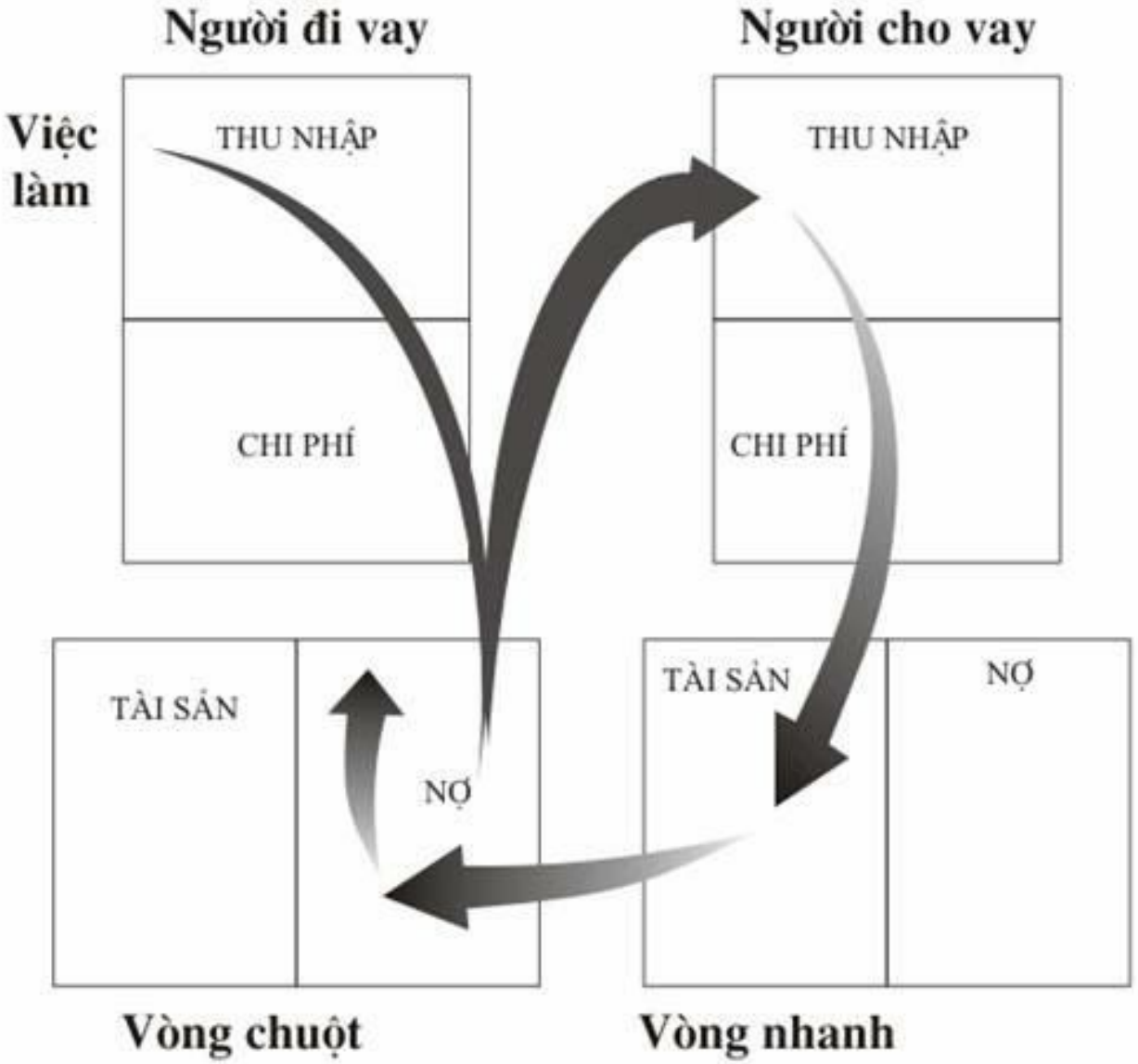
Đó là lý do tại sao người bố giàu nhấn mạnh tầm quan trọng của việc quản lý tiền bạc

và sự hiểu biết tài chánh cơ bản. Người thường nói, "Những người không thể kiểm soát lưu lượng tiền bạc của mình thường đi làm công cho những người biết cách kiểm soát".

VÒNG NHANH VÀ VÒNG CHUỘT

Khái niệm "kế toán hai sổ" còn có thể được dùng để minh họa "vòng nhanh" và "vòng chuột". Có nhiều vòng nhanh tài chánh khác nhau. Sơ đồ dưới đây là một cách phổ biến nhất. Đó chính là con đường đi giữa kẻ cho vay và kẻ đi vay.

Sơ đồ bên dưới khá đơn giản, nhưng nếu bạn bỏ thời gian nghiên cứu nó, trí óc bạn sẽ bắt đầu nhìn ra được những điều mà phần lớn mọi người đều không thấy bằng mắt thường. Hãy xem xét nó, bạn sẽ tìm ra được mối quan hệ giữa người giàu và người nghèo, người có của và người không có, người mượn và người cho vay, người tạo ra công ăn việc làm và người đi xin việc làm.



Ở điểm này, người cho vay sẽ nói, "Vì anh có điểm tín dụng tốt, chúng tôi muốn đề nghị với anh một hình thức vay nợ hợp nhất". Hoặc như: "Anh có muốn mở tài khoản vay tín

dụng phòng trường hợp anh cần thêm tiền mặt trong tương lai?”.

BẠN CÓ BIẾT SỰ KHÁC NHAU KH

Hướng di chuyển của tiền bạc giữa hai hệ thống sổ sách kế toán chính là điều mà người bố giàu của tôi đã nói về “vòng nhanh”. Thế nhưng hướng di chuyển đó cũng chính là “vòng chuột”. Để một vòng này tồn tại, phải cần có sự tồn tại của vòng kia. Cho nên luôn luôn phải có hai bảng tóm tắt tài chánh cùng tồn tại song song.

Vấn đề là vòng nào của bạn? Và bạn muốn có bảng tóm tắt tài chánh nào?

Đó chính là lý do tại sao mà người bố giàu thường dạy tôi, "Kiếm nhiều tiền hơn vẫn không giải quyết được vấn đề của con, nếu việc quản lý tài chánh là vấn đề", và: "Những người hiểu biết được sức mạnh của những con số tài chánh sẽ có nhiều quyền lực hơn những người không hiểu biết".

Đó chính là bước thứ hai trên con đường đạt tới vòng nhanh tiền bạc của bạn: "Kiểm soát hướng chảy tiền bạc của

mình".

Bạn nên ngồi xuống, vạch ra một kế hoạch làm sao có thể kiểm soát được những thói quen tiêu xài của mình. Hãy hạ thấp nợ xuống mức tối thiểu. Hãy sống tri túc trước khi bạn muốn khuếch trương cuộc sống vật chất của mình. Nếu bạn cần giúp đỡ, hãy nhờ đến một chuyên viên kế hoạch tài chánh có trình độ. Vị ấy có thể giúp bạn vạch ra một kế hoạch giúp cho bạn cải thiện tình trạng tài chánh của mình và bắt đầu trả cho mình trước.

HÀNH ĐỘNG

1. Hãy xem xét lại bảng tóm tắt tài chánh của bạn ở chương trước.

2. Xác định xem bạn hiện đang kiếm thu nhập từ nhóm nào trên Kim tứ đồ..... align="justify">3. Xác định xem nhóm nào bạn mong muốn kiếm tiền lương 5 năm tới.....

4. Bắt đầu kế hoạch quản lý tiền bạc của bạn:

a. Trả cho bạn trước hết. Hãy để dành một phần lương theo một tỷ lệ nhất định nào đó hay một phần thu nhập kiếm

được từ những nguồn khác. Bỏ số tiền đó vào một tài khoản tiết kiệm đầu tư trong ngân hàng. Một khi bỏ tiền vào đó, KHÔNG BAO GIỜ rút số tiền ấy ra cho đến khi bạn đủ sức sẵn sàng để đầu tư.

Xin chúc mừng bạn! Bạn đã bắt tay vào việc quản lý tiền bạc của mình.

b. Tập trung vào việc giảm nợ.

Dưới đây là một số mách nước đơn giản, có thể áp dụng ngay nhằm giúp bạn có thể giảm thiểu được nợ của mình.

MÁCH NƯỚC #1: Nếu bạn

đang có thẻ tín dụng và xài quá mức cho phép của thẻ (Thẻ tín dụng tương đối mới ở Việt Nam. Thế nhưng phương pháp giảm nợ do tác giả đưa ra có thể áp dụng được cho các hình thức nợ khác, như nợ tiêu dùng bạn vay từ ngân hàng hay các doanh nghiệp cho vay. Để có thể sát thực tế với tình hình nước ta, bạn chỉ cần thay từ "thẻ tín dụng" bằng từ "nợ" (LND))...

1. Cắt bỏ hết mọi thẻ tín dụng, chỉ để lại một hay hai thẻ.

2. Bất kỳ phí ngân hàng nào bạn dùng một hay hai thẻ

đó để trả phải được trả lại cho ngân hàng ngay trong tháng đó. Đừng gây thêm bất cứ nợ lâu dài nào khá

MÁCH NƯỚC #2: Hãy ráng làm sao kiếm thêm được từ 150 đến 200 đô (Đây chỉ là phần dịch từ nguyên tác, không quy định nhất thiết phải số tiền đó. Tùy thuộc vào nguồn thu nhập bạn hiện có, số tiền này có thể được coi bằng khoảng 10% đến 20% lương tháng của bạn. (NLD)) mỗi tháng. Giờ đây bạn đã có hiểu biết nhiều hơn về tiền bạc nên điều này bạn có thể thực hiện dễ dàng. Nếu bạn

không biết cách kiếm thêm số tiền đó, thế thì cơ hội đạt đến sự tự do tài chánh của bạn chỉ là một ý nghĩ viển vông và quên nó đi.

MÁCH NƯỚC #3: Dùng số tiền kiếm thêm được này trả CHỈ MỘT thẻ tín dụng mà thôi. Giờ đây bạn sẽ trả thẻ tín dụng đó số tiền hàng tháng bằng số tiền tối thiểu mà ngân hàng yêu cầu bạn trả, cộng với số tiền bạn kiếm thêm được ngoài lương của mình.

Với những thẻ tín dụng khác, chỉ trả số tiền tối thiểu ngân hàng yêu cầu bạn trả.

Nhiều người thường trả thêm một ít mỗi tháng cho mọi thẻ tín dụng, nhưng điều ngạc nhiên ở chỗ là họ sẽ chẳng bao giờ trả hết các thẻ tín dụng này.

MÁCH NƯỚC #4: Một khi bạn trả hết thẻ tín dụng thứ nhất, làm tương tự như vậy với thẻ tín dụng thứ hai. Điều chú ý ở đây là bạn sẽ trả mỗi tháng cho thẻ thứ hai đó số tiền bằng số tiền tối thiểu mà ngân hàng yêu cầu bạn trả cho họ, cộng với số tiền mà bạn đã trả cho thẻ tín dụng thứ nhất mỗi tháng trước đây.

Cứ tiếp tục làm cách ấy với mọi thẻ tín dụng còn lại và nợ tiêu dùng khác. Cứ với mỗi khoản nợ bạn trả xong, hãy dùng toàn bộ số tiền trả mỗi tháng cho khoản nợ đó trả thêm vào số tiền tối thiểu cần phải trả cho khoản nợ thứai. Mỗi khi bạn trả đứt một khoản nợ, số tiền hàng tháng mà bạn sẽ trả giảm nợ cho khoản nợ kế tiếp cứ tăng dần, giúp cho bạn trả các khoản nợ còn lại nhanh chóng hơn.

MÁCH NƯỚC #5: Một khi bạn trả dứt mọi thẻ tín dụng và nợ tiêu dùng, tiếp tục cách trả

nợ khôn ngoan đó với nợ nhà và nợ xe của bạn. Nếu bạn thực hiện phương pháp này một cách kỷ luật, bạn sẽ sửng sốt trước khoảng thời gian rút ngắn giúp bạn sạch hết mọi khoản nợ. Hầu hết mọi người có thể hết nợ trong vòng từ 5 đến 7 năm.

MÁCH NƯỚC #6: Một khi bạn hoàn toàn hết nợ, hãy dùng số tiền hàng tháng trả khoản nợ cuối cùng bỏ vào đầu tư. Hãy bắt đầu xây dựng cột tài sản riêng cho mình.

Quá trình đó thật là quá đơn giản, phải không bạn?

CHƯƠNG 13

Bước 3: Phân biệt sự khác nhau giữa rủi ro và tính rủi ro

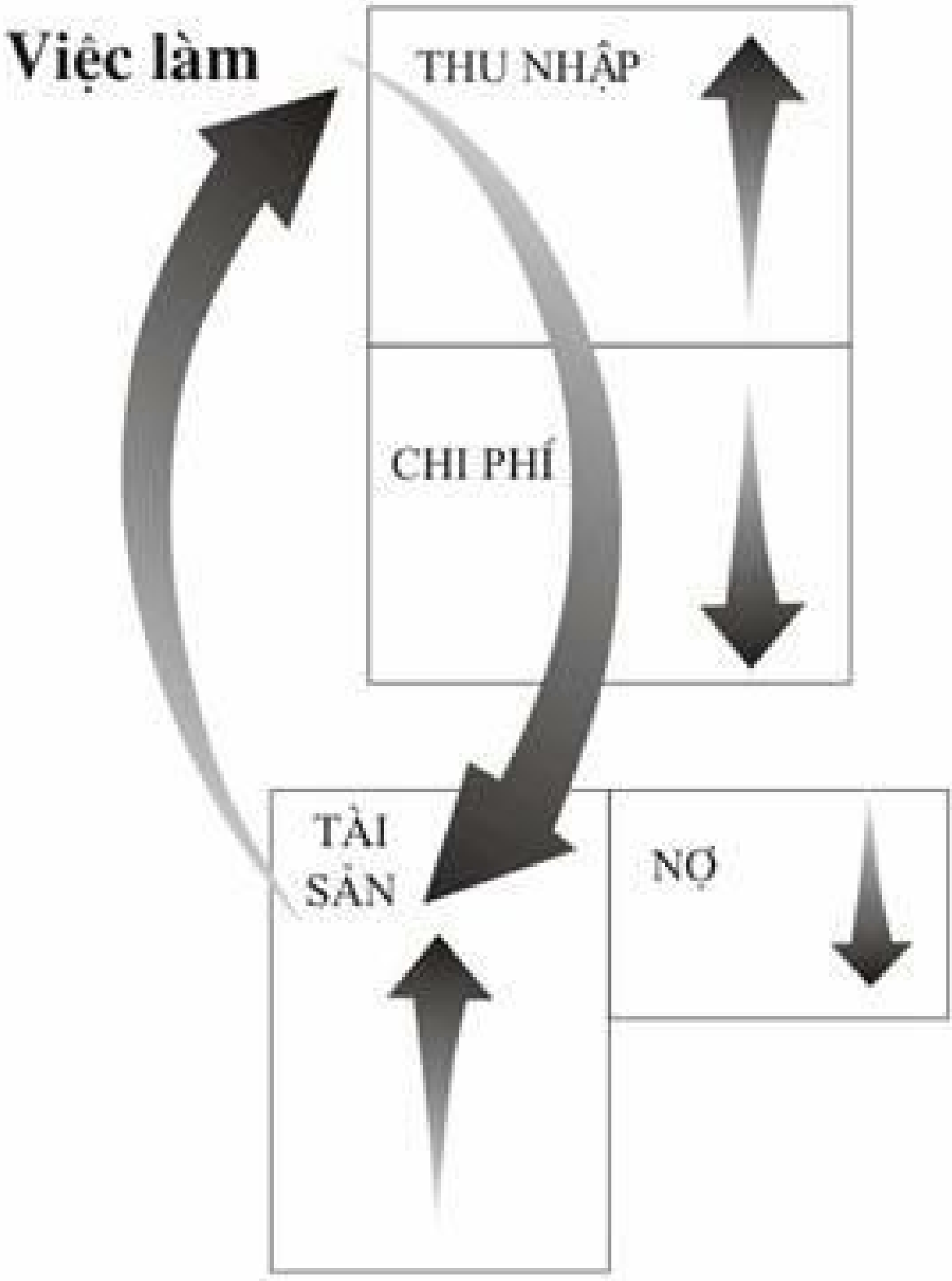
Tôi thường nghe mọi người nói, "Đầu tư là rủi ro

Tôi không đồng ý. Thay vào đó tôi sẽ nói, "Không có hiểu biết mới là rủi ro".

ĐÂU LÀ SỰ QUẢN LÝ TIỀN BẠC ĐÚNG CÁCH?

Quản lý tiền bạc đúng cách bắt đầu từ sự phân biệt giữa tài sản và nợ... chứ không định nghĩa tài sản mà ngân hàng nói với bạn.

Sơ đồ dưới đây là bức tranh của một cá nhân 45 tuổi biết cách quản lý tiền bạc của mình.



Tôi dùng lứa tuổi 45 bởi vì đó là nửa chặng đường cuộc đời

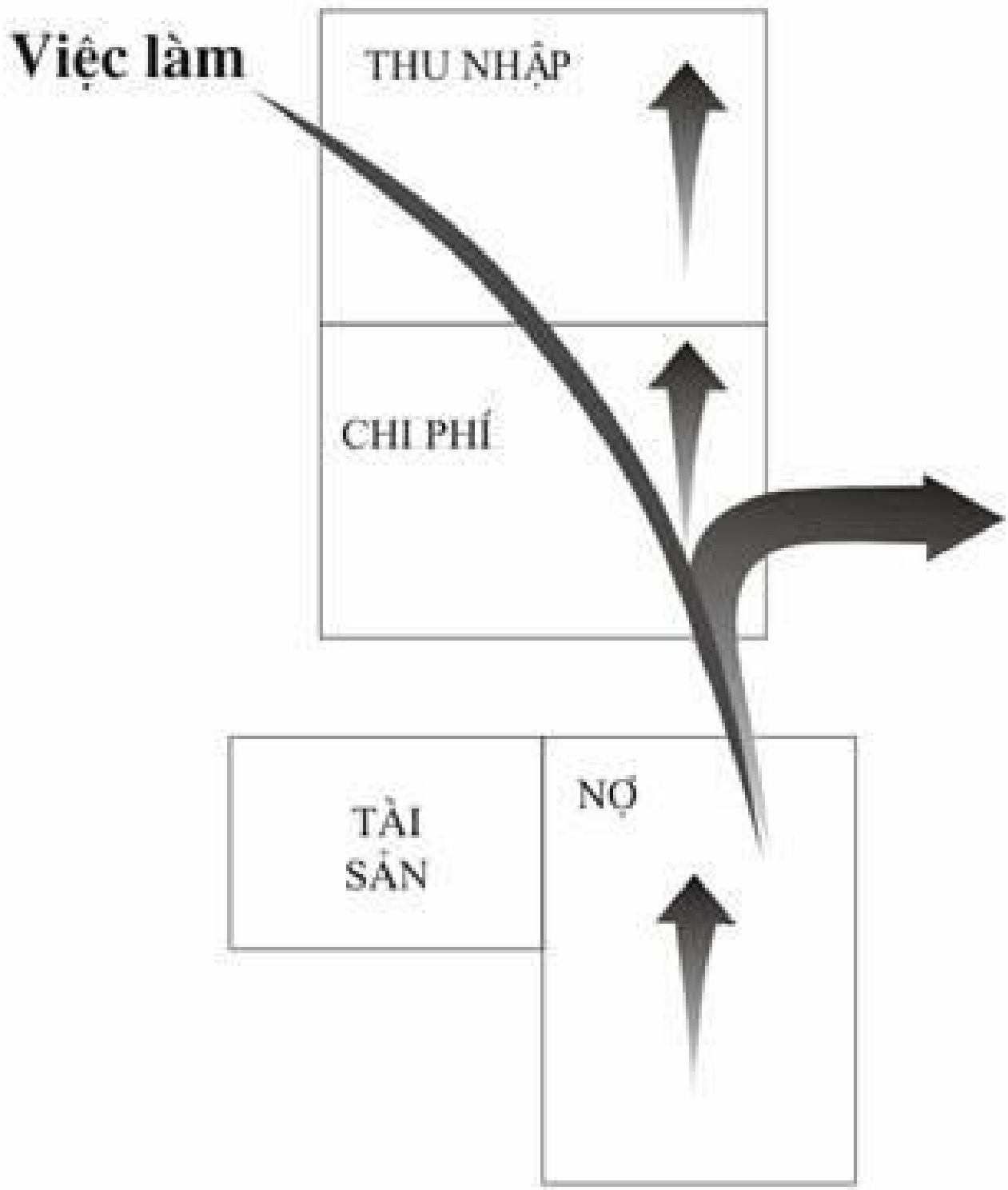
giữa tuổi 25 lúc hầu hết mọi người đều bắt đầu làm việc, đến tuổi 65 khi phần lớn mọi người về hưu. Đến tuổi 45, nếu mọi người biết quản lý tiền bạc đúng cách, cột tài sản của họ sẽ dài hơn cột nợ.

Đó chính là bức tranh tiền bạc của những người chấp nhận rủi ro, nhưng họ không rủi ro.

Những người này chiếm khoảng 10% dân số. Thế nhưng nếu họ làm những gì mà 90% dân số đang làm, tức là không biết cách quản lý tiền bạc của mình và không phân biệt được đâu là nợ và đâu là

tài sản,

bức tranh tài chánh của họ sẽ như thế này ở tuổi 45.



Những người này thường nói, "Đầu tư là rủi ro". Câu đó thật đúng đối với họ, điều là đầu tư không rủi ro. Chính sự thiếu hiểu biết và thiếu kiến thức tài chánh mới là rủi ro.

SỰ HIỂU BIẾT VỀ TÀI CHÁNH

Trong *Dạy con làm giàu* tập 1, tôi đã kể lại câu chuyện người bố giàu đã đòi hỏi tôi phải trở nên hiểu biết nhiều về tiền bạc.

Sự hiểu biết tài chánh chỉ đơn giản là nhìn các con số bằng mắt, nhưng khi đó đầu óc của bạn có thể phân tích cho

bạn biết tiền bạc đang chảy theo hướng nào. Người bố giàu thường nói, "Hướng chảy tiền bạc là tất cả".

Cho nên, việc ngôi nhà được coi là tài sản hay là nợ hoàn toàn tùy thuộc vào hướng chảy của tiền bạc. Nếu căn hộ đó làm cho tiền chảy vào túi của bạn, thế thì nó là tài sản. Nhưng nếu căn hộ đó làm tiền cứ tuôn ra khỏi túi của bạn, nó chỉ là nợ.

SỰ THÔNG MINH TÀI CHÁNH

Người bố giàu có nhiều định nghĩa về "sự thông minh tài

chánh", chẳng hạn như "đó là khả năng biến tiền bạc hay sức lao động thành những tài sản sinh ra thu nhập".

Tuy nhiên, một trong những đinh nghĩa ruột của Người là: "Ai khôn ngoan hơn? Con hay đồng tiền?".

Theo người bố giàu, bỏ cả đời làm việc cực nhọc vì tiền và tiê tiền nhanh cũng như kiếm tiền, đó không phải là dấu hiệu của sự khôn ngoan. Bạn có thể cần coi lại cấu trúc tiền bạc của một người nghèo, một người trung lưu và một người giàu như được trình bày trong

Chương 10, và nên nhớ rằng người giàu luôn tập trung hết mọi khả năng của mình trong việc tích lũy tài sản, chứ không phải làm việc quần quật.

Vì thiếu sự khôn ngoan tài chánh, nhiều người có học thức sẽ tự đưa mình đến chỗ có rủi ro. Người bố giàu gọi đó là "tình trạng báo động tiền bạc", mà ở đó thu nhập và chi phí gần như bằng nhau mỗi tháng. Những người thường bám chặt một cách tuyệt vọng vào sự an toàn bảo đảm của công việc, không thể thay đổi khi nền kinh tế biến động, và chỉ càng làm tiêu

hao sức khỏe của mình vì lo âu mệt mỏi. Chính những người này thường nói, "Kinh doanh và đầu tư là rủi ro".

Theo tôi, việc kinh doanh và đầu tư không rủi ro, mà chính sự thiếu hiểu biết mới là rủi ro. Tương tự như vậy, bị thông tin lệch lạc là rủi ro, và quan niệm bám dựa vào "một công việc an toàn ổn định" là thứ rủi ro lớn nhất mà một người nhận lấy. Mua một tài sản không rủi ro. Mua nợ mà cứ tưởng là tài sản mới là rủi ro. Lo chuyện của mình không rủi ro. Lo chuyện của người khác và trả cho họ

trước tiên mới là rủi ro.

Vì thế, bước ba chính là phân biệt được giữa rủi ro và tính rủi ro.

HÀNH ĐỘNG

1. BẠN HÃY TỰ MÌNH ĐỊNH NGHĨA VỀ RỦI RO.

a. Dựa vào đồng lương có phải là rủi ro với bạn?

b. Mắc nợ và t mỗi tháng có phải là rủi ro với bạn?

c. Sở hữu một tài sản tạo ra nguồn thu nhập thêm cho bạn mỗi tháng có phải là rủi ro với bạn?

d. Dành thời giờ học hỏi về

kiến thức tài chánh có phải là rủi ro với bạn?

e. Dành thời giờ học hỏi các kiểu đầu tư khác nhau có phải là rủi ro với bạn?

2 . QUYẾT TÂM DÀNH MỖI TUẦN KHOẢNG 5 TIẾNG LÀM MỘT HAY NHIỀU CÔNG VIỆC SAU:

a. Đọc trang tài chánh / kinh doanh trên tờ báo bạn ưa thích.

b. Theo dõi tin tức kinh tế tài chánh trên ti-vi hay đài phát thanh.

c. Nghe các băng dạy về đầu tư và tài chánh.

d. Đọc các tạp chí tài chánh / kinh tế.

e. Chơi trò Cashflow.

CHƯƠNG 14

Bước 4: Xác định bạn muốn trở thành kiểu người đầu tư nào?

Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao một số người đầu tư này lại kiếm tiền nhiều hơn nhưng ít rủi ro hơn so với những người khác?

Hầu hết mọi người vật lộn tiền bạc bởi vì họ cứ luôn né tránh những vấn đề tài chánh. Một trong những bí mật lớn nhất mà người bố giàu đã dạy tôi là: "*Nếu con muốn làm giàu*

nhanh chóng, cứ việc đương đầu với những khó khăn lớn về tiền bạc".

Trong phần I của quyển sách, tôi đã trình bày 7 cấp bậc đầu tư. Tôi muốn thêm vào đây một sự phân loại khác xác định ba loại nhà đầu tư khác nhau:

Loại A: Những nhà đầu tư tìm kiếm khó khăn.

Loại B: Những nhà đầu tư tìm kiếm câu trả lời.

Loại C: Những nhà đầu tư kiểu trung sĩ Schultz: "Tôi không biết gì cả".

NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ LOẠI C

Trung sĩ Schultz là một nhân vật truyền hình đáng yêu trong chương trình tivi *Những người anh hùng của Hogan ở Mỹ*. Schultz là một sĩ quan canh gác trại tập trung của Đức quốc xã, nhưng cứ làm ngơ cho các nạn nhân trốn thoát hoặc ngấm ngầm phá hoại các âm mưu chiến tranh của Đức.

Khi anh ta gặp rắc rối, những gì Schultz nói chỉ là: "Tôi không biết". Hầu hết mọi người đều có cùng thái độ đó đối với đầu tư.

Những người đầu tư kiểu Schultz có thể giàu có không?

Câu trả lời là có. Họ có thể tìm được một công việc với chính phủ liên bang, cưới một ai đó giàu sự, hoặc trúng số độc đắc.

NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ LOẠI B

Những nhà đầu tư loại B thường hỏi những câu như:

- Anh đề nghị tôi nên đầu tư vào đâu?
- Anh nghĩ tôi có nên mua bất động sản không?
- Những quỹ hỗ tương nào tốt cho tôi?
- Tôi đã nói chuyện với người môi giới của tôi và ông ta khuyên tôi nên đa dạng hóa.

• Ba má tôi vừa cho tôi một số cổ phiếu. Tôi có nên bán chúng không?

Những người đầu tư loại B nên tìm gặp các chuyên viên kế hoạch tài chánh ngay, chọn lấy một và bắt đầu thực hiện theo lời khuyên của họ. Những chuyên viên tài chánh giỏi có thể đưa ra những tư vấn tài chánh tuyệt vời và có thể giúp bạn thiết lập một kế hoạch tiền bạc hiệu quả cho đời bạn.

Lý do tôi không đưa ra những tư vấn tài chánh cụ thể trong các quyển sách của tôi là vì mọi người đều có tình trạng

tiền bạc rất khác nhau. Một kế hoạch tài chánh có thể đánh giá chính xác tình hình tài chánh của bạn trong hiện tại, và có thể giúp bạn làm sao trở thành nhà đầu tư bậc 4.

Một điểm thú vị tôi muốn nêu ra ở đây. Tôi nhận thấy nhiều người nhóm L hoặc T có thu nhập cao thường trở thành những nhà đầu tư loại B bởi vì họ không có nhiều thời gian tìm kiếm những cơ hội đầu tư. Vì họ quá bận rộn, họ có rất ít thời gian tìm hiểu về thế giới bên phải tứ đồ. Do đó, họ đi tìm câu trả lời hơn là sự hiểu biết

thực sự. Nhóm này thường đi mua những khoản đầu tư "bán lẻ", tức là những hình thức đầu tư đã được đóng gói và bán ra cho quần chúng.

NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ LOẠI A

Những người đầu tư loại A thường đi tìm kiếm khó khăn, nhất là những vấn đề do những người gặp khó khăn tiền bạc gây ra. Những nhà đầu tư có kỹ năng giải quyết khó khăn thường tìm kiếm mức lời từ 25% đến vô hạn trên số vốn đầu tư bỏ ra. Họ là những người đầu tư bậc 5 và bậc 6, có

hiểu biết sâu sắc và vốn lớn. Những người này có đầy đủ những kỹ năng cần thiết để thành công trong thế giới kinh doanh và đầu tư, và họ dùng chính những kỹ năng này để giải quyết những vấn đề do những người thiếu kỹ năng đó tạo ra.

Chẳng hạn, khi tôi đầu tư lần đầu, tất cả những gì tôi tìm kiếm là những căn hộ nhỏ được rao bán đấu giá để thu nợ. Tôi bắt đầu từ những vấn đề 18.000 đô, do những người đầu tư không đủ vốn và không biết cách quản lý tiền bạc gây ra.

Vài năm sau, tôi vẫn đi tìm kiếm khó khăn nhưng lần này những vấn đề trị giá lớn hơn. Cách đây 3 năm, tôi đã tham gia đấu thầu mua một công ty mỏ ở Peru trị giá 30 triệu đô. Với các vấn đề hay các con số lớn hơn, quy trình thực hiện đều như nhau.

LÀM THẾ NÀO NHẢY VÀO VÒNG NHANH

Bài học hãy bắt đầu nhỏ và học cách giải quyết khó khăn. Trước sau gì bạn cũng sẽ đạt được sự giàu có một khi bạn có kỹ năng giải quyết vấn đề lão

luyện hơn.

Đối với những ai muốn thu nhập tài sản nhanh hơn, một lần nữa tôi nhấn mạnh đến việc học hỏi trước hết những kỹ năng của nhóm C và Đ trên tứ đồ. Tôi đề nghị học hỏi cách xây dựng một doanh nghiệp trước hết bởi vì việc kinh doanh sẽ đem lại cho bạn những kinh nghiệm, hiểu biết sống còn, nâng cao những kỹ năng cá nhân, đem lại nguồn thu nhập đáng kể để bạn có thể tồn tại với những lên xuống trong thị trường, và nhất là tạo cho bạn có nhiều thời gian rảnh rỗi.

Chính nguồn thu nhập từ doanh nghiệp của tôi đã mua cho tôi thời gian rảnh mà từ đó tôi có thể bắt đầu tìm kiếm những khó khăn tài chánh ở đâu đó để giải quyết.

BẠN CÓ THỂ TRỞ THÀNH CẢ BA LOẠI NHÀ ĐẦU TƯ KHÔNG?

Trong thực tế, tôi hoạt động như cả ba loại nhà đầu tư. Tôi là trung sĩ Schultz, tức người đầu tư loại C khi đề cập đến quỹ hỗ tương hay chọn cổ phiếu. Khi người ta hỏi tôi, "Ông đề nghị quỹ hỗ tương

nào?” hoặc “Ông sẽ c cổ phiếu nào?”, tôi đã đáp lại câu nói của Schultz, “Tôi không biết”.

Tôi có một vài quỹ hộ tương, nhưng tôi không thực sự dành nhiều thời gian nghiên cứu chúng. Tôi có thể kiếm lời nhiều hơn từ những căn hộ cho thuê hơn là quỹ hỗ tương. Là người đầu tư loại B, tôi tìm kiếm những giải pháp chuyên môn cho các vấn đề tiền bạc của tôi. Tôi tìm câu giải đáp từ các chuyên viên kế hoạch tài chánh, nhà môi giới chứng khoán, ngân hàng và môi giới địa ốc. Nếu những người này có

trình độ, họ có thể cung cấp cho tôi những thông tin quý giá mà bản thân tôi không tài nào có thời gian thu thập chúng. Những người này cũng ở gần thị trường hơn, và tôi tin rằng họ cập nhật nhanh hơn những thay đổi trong luật pháp cũng như những biến động thị trường.

Lời tư vấn từ chuyên viên kế hoạch tài chánh của tôi thật vô giá chỉ vì cô ấy biết rõ hơn tôi các lĩnh vực về tổ chức ủy thác, di chúc và bảo hiểm. Mọi người nên có một kế hoạch, và đó chính là lý do phát sinh

nghề nghiệp kế hoạch tài chánh. Đầu tư không chỉ đơn thuần gói gọn trong việc mua vào bán ra.

Tôi cũng đưa vốn của tôi cho các nhà đầu tư khác kiếm lời giùm tôi. Nói cách khác, tôi quen biết những nhà đầu tư bậc 5 và bậc 6 muốn tìm kiếm đối tác hùn vốn đầu tư với họ. Tôi quen biết những người này và hoàn toàn tin tưởng họ. Nếu họ chọn đầu tư trong một lĩnh vực tôi không biết gì cả, chẳng hạn như khu dân cư thu nhập thấp hoặc những cao ốc văn phòng to lớn, tôi có thể quyết

định đưa tiền cho họ đầu tư giùm bởi vì tôi biết họ rất giỏi trên lĩnh vực đó và tôi tin tưởng vào sự hiểu biết, kiến thức của họ.

TẠI SAO BẠN NÊN KHỞI SỰ SỚM?

những lý do chính tôi đề nghị mọi người nên nhanh chóng tìm cho mình vòng nhanh tài chánh và nghiêm túc nghĩ đến việc làm giàu là bởi vì ở Mỹ, hay ở bất cứ nơi nào trên thế giới, luôn tồn tại hai hệ thống quy tắc – một cho người giàu và một cho người nghèo.

Có nhiều đạo luật được thiết lập chỉ có hại cho những người còn kẹt trong 'vòng chuột'. Trong thế giới kinh doanh và đầu tư mà tôi rất quen thuộc, tôi rất kinh ngạc khi nhận thấy giai cấp trung lưu hầu như chẳng biết những đồng tiền thuế này dùng cho nhiều mục đích chính đáng, nhiều khoản tiền thuế chảy vào túi của người giàu trong khi giai cấp trung lưu lại miệt mài làm việc trả tiền cho những khoản đó.

Chẳng hạn, khu chung cư dành cho người dân có thu nhập thấp ở nước Mỹ là một

vấn đề nghiêm trọng cũng như đề tài tranh cãi nóng bỏng trên bàn cờ chính trị. Nhằm hỗ trợ giải quyết vấn đề này, chính quyền ở các cấp liên bang, tiểu bang và thành phố ưu tiên giảm thuế và bao cấp tiền thuê nhà cho những người đứng ra bỏ vốn đầu tư xây dựng các khu chung cư này. Khi hiểu biết những chính sách như thế, các nhà tài chánh và xây dựng càng trở nên giàu hơn khi những người dân trả thuế đang tài trợ cho các khoản đầu tư của họ vào những khu chung cư dành cho những người có

thu nhập thấp này.

TẠI SAO KHÔNG CÔNG BẰNG?

Do đó, hầu hết mọi người ở bên trái tứ đồ không chỉ trả nhiều thuế thu nhập hơn, mà họ lại không có cơ hội tham gia những hình thức đầu tư đó. Điều này có thể giải thích vì sao "người giàu lại càng giàu hơn".

Tôi biết điều đó không công bằng, nhưng tôi hiểu được cả hai mặt của vấn đề. Tôi đã gặp nhiều người chống đối, viết thư phản ánh lên các tòa soạn của nhiều tờ báo. Một số người

khác cố gắng thay đổi cơ cế đó bằng cách tự mình đứng ra tranh cử. Tuy nhiên theo tôi, sẽ dễ hơn nhiều nếu mọi người biết lo chuyện của mình, kiểm soát lấy nguồn thu nhập của bản thân, tìm cách đạt đến vòng nhanh và trở nên giàu có. Tôi cho rằng thay đổi bản thân sẽ dễ dàng hơn nhiều thay đổi một cơ chế chính trị.

CÁC KHÓ KHĂN SẼ DẪN ĐẾN CƠ HỘI

Cách đây vài năm, người bố giàu đã khuyến khích tôi phát triển những kỹ năng của một

người chủ doanh nghiệp cũng như của một nhà đầu tư. Người cũng nói, "Sau đó hãy học hỏi cách giải quyết vấn đề bằng thực tiễn".

Đó chính là những gì tôi đã làm trong nhiều năm qua. Tôi giải quyết những khó khăn kinh doanh và đầu tư. Một số người thích gọi chúng là những thách thức, thế nhưng tôi vẫn gọi chúng là những khó khăn, bởi vì từ bản chất chúng là như thế.

Tôi nghĩ rằng nhiều người thích sử dụng từ "thách thức" hơn là "khó khăn" bởi vì họ cho

rằng từ trước nghe có vẻ tích cực hơn. Ý kiến tôi khác hẳn. Theo tôi, từ "khó khăn" hay "trở ngại" lại có ý nghĩa tích cực bởi vì tôi biết rõ cứ nằm sau một khó khăn là có một "cơ hội" đang tiềm ẩn, và chính những cơ hội là điều mà các nhà đầu tư luôn tìm kiếm. Đối với mỗi một vấn đề tài chánh hay kinh doanh mà tôi nhận ra, cho dù tôi có giải quyết được vấn đề đó hay không, tôi cũng học hỏi được một điều gì đó mới mẻ, về tài chánh, về thị trường, con người hay khía cạnh luật pháp. Tôi thường gặp nhiều

người bạn mới có những tài sản đáng giá cho nhiều dự án khác. Nhiều người đã trở thành bạn thân của tôi và giúp cho tôi có thêm nguồn tài sản kiến thức vô giá.

H TÌM VÒNG NHANH CHO MÌNH

Như vậy, đối với những bạn muốn tìm vòng nhanh tiền bạc cho mình, bạn hãy khởi sự bằng cách:

1. Lo chuyện của mình.
2. Kiểm soát nguồn thu nhập của mình.
3. Phân biệt sự khác nhau giữa tính rủi ro và rủi ro.

4. Phân biệt sự khác nhau giữa nhà đầu tư loại A, B và C, và chọn trở thành cả ba loại nhà đầu tư.

Để đạt được vòng nhanh tiền bạc, hãy trở thành một chuyên gia giải quyết một số vấn đề trong lĩnh vực nhất định. Đừng "đa dạng hóa", như những người đầu tư loại B thường được người khác tư vấn cho. Hãy trở thành một chuyên gia giải quyết một loại vấn đề, và mọi người sẽ mang tiền bạc đến cho bạn đầu tư. Sau đó, nếu bạn tài giỏi và đáng tin cậy, bạn sẽ càng đạt đến vòng

nhanh mau chóng hơn. Dưới đây là một vài thí dụ về điều đó.

Bill Gates là chuyên viên giải quyết những vấn đề về tiếp thị phần mềm. Ông tài giỏi trên lĩnh vực đó đến mức chính phủ liên bang đã "truy đuổi" ông. Donald Trump là chuyên viên giải quyết vấn đề bất động sản. Warren Buffet là chuyên viên giải quyết vấn đề kinh doanh và thị trường chứng khoán, mà từ đó đã giúp ông mua những cổ phiếu giá trị và quản lý một quỹ đầu tư thành công. George Soros là chuyên viên giải quyết

vấn đề phát sinh từ sự biến động khủng hoảng của thị trường. Chính sở trường đó đã giúp ông trở thành một nhà quản lý quỹ "hedge" tuyệt vời. Rupert Murdoch là chuyên viên giải quyết những vấn đề kinh doanh trong lĩnh vực mạng lưới truyền hình toàn cầu.

Hai vợ chồng tôi khá giỏi trong lĩnh vực giải quyết những vấn đề về nhà cho thuê mà từ đó đã đem lại nguồn thu nhập "thụ động" đáng kể cho chúng tôi. Ngoài lĩnh vực những căn hộ cho thuê cỡ nhỏ hoặc trung bình mà chúng tôi đặc biệt say

mê, chúng tôi biết rất ít về những lĩnh vực khác, và chúng tôi đã không đa dạng hóa. Nếu tôi chọn đầu tư trong những lĩnh vực ngoài sự hiểu biết sâu sắc của mình, tôi sẽ chọn trở thành nhà đầu tư loại B, tức là đưa tiền của mình cho những người có hiểu biết và kinh nghiệm chuyên nghiệp trên lĩnh vực đó để đầu tư cho tôi.

Tôi có một mục tiêu tập trung, đó chính là "lo chuyện của mình". Mặc dù hai vợ chồng tôi làm việc cho các tổ chức nhân đạo và giúp đỡ nhiều người khác, chúng tôi không

bao giờ lạc hướng trong việc lo chuyện của mình và thường xuyên thu nhập thêm tài sản cho chúng tôi.

Cho nên, để giàu nhanh hơn, hãy trở thành một người học trò được trang bị những kỹ năng cần có của một người chủ doanh nghiệp, một nhà đầu tư, và biết tìm kiếm cách giải quyết những vấn đề to lớn, bởi vì tiềm ẩn đằng sau những vấn đề đó là những cơ hội tài chánh khổng lồ. Đó là lý do tại sao tôi đề nghị bạn nên trở thành một người nhóm C trước, sau đó mới trở thành người nhóm Đ.

Nếu bạn sành sỏi trong việc giải quyết những vấn đề kinh doanh, bạn sẽ có thêm nguồn thu nhập, và kinh nghiệm kinh doanh của bạn sẽ giúp bạn trở thành một nhà đầu tư khôn ngoan hơn. Tôi đã từng nói đến điều này trước đây nhiều lần, và tôi xin lặp lại một lần nữa: Nhiều người nhảy vào nhóm Đ với hy vọng việc đầu tư sẽ giải quyết những khó khăn tiền bạc của họ. Thế nhưng điều đó hầu như không bao giờ thực hiện được. Đầu tư chỉ làm cho những khó khăn đó của họ càng nghiêm trọng hơn nếu họ

không có kinh nghiệm đáng kể trong kinh doanh trước.

Không bao giờ hết những vấn đề tài chánh. Trong thực tế, luôn có một vấn đề đang tồn tại ở một góc đường nào đó chờ bạn giải quyết.

HÀNH ĐỘNG

HÃY HỌC HỎI VÀ HIỂU BIẾT VỀ ĐẦU TƯ

Một lần nữa, tôi đề nghị bạn nên trở thành một nhà đầu tư bậc 4 kinh nghiệm trước khi cố trở thành nhà đầu tư bậc 5 hoặc bậc 6. Hãy bắt đầu nhỏ và không ngừng trau dồi hiểu biết

cho mình.

Mỗi tuần, bạn nên thực hiện ít nhất hai công việc sau:

1. Tham dự các lớp học về tài chánh. (Tôi coi sự thành công của mình phần lớn từ một khóa học địa ốc mà tôi theo học khi còn nhỏ và trả đến 385 đô. Thế nhưng những kiến thức từ khóa học đó đã giúp tôi kiếm được triệu đô sau này bởi vì tôi đã hành động theo những gì được học hỏi).

2. Tìm kiếm những miếng địa ốc có bảng rao bán trong khu vực nơi bạn sống. Gọi cho người môi giới ba hoặc bốn lần

trong tuần để tìm hiểu thêm về căn địa ốc đó. Hỏi những câu như: Đó có phải là một căn hộ để đầu tư?

Nếu phải: Căn hộ đó có được cho thuê phòng? Tiền thuê hiện tại bao nhiêu? Tỷ lệ không cho thuê được là bao nhiêu? Tiền thuê trung bình trong khu vực đó bao nhiêu? Chi phí bảo dưỡng bao nhiêu? Có việc sửa chữa nào bị trì hoãn không? Chủ căn hộ có cho mua trả góp không? Nếu có, có những loại nào và lãi suất bao nhiêu?

Hãy thực hiện tính toán

bảng tóm tắt lưu lượng tiền mặt cho mỗi căn hộ, sau đó bàn thảo với người môi giới để xem bạn có thiếu sót chỗ nào không. Mỗi một căn hộ là một hệ thống kinh doanh thuần nhất và nên được tách riêng rẽ.

3. Gặp gỡ với những người môi giới cổ phiếu và lắng nghe họ đề nghị nên mua cổ phiếu những công ty nào. Sau đó cố gắng tìm hiểu về công ty đó trên báo hay trên mạng internet. Gọi đến công ty và xin cung cấp báo cáo hàng năm của công ty.

4. Đăng ký với một tờ báo

đầu tư và nghiên cứu.

5. Không ngừng đọc sách báo, nghe băng, xem các chương trình tài chánh trên ti vi, và chơi trò *Cashflow.*

HÃY HỌC HỎI VÀ HIỂU BIẾT VỀ KINH DOANH:

1. Tìm gặp những môi giới kinh doanh để xem có những doanh nghiệp nào đang cần sang nhượng lại trong khu vực của bạn. Chỉ cần hỏi và lắng nghe, bạn có thể học được rất nhiều thứ.

2. Tham dự khóa học về tiếp thị mạng lưới để hiểu biết về hệ thống kinh doanh của nó.

(Tôi đề nghị bạn nên tìm hiểu ít nhất ba công ty tiếp thị mạng lưới khác nhau).

3. Tham quan các hội chợ triển lãm, hay các buổi giới thiệu cơ hội kinh doanh trong khu vực của bạn để có thể biết những hệ thống kinh doanh nào, hay những "franchise" nào đang có mặt.

4. Đăng ký với các tờ báo hay tạp chí kinh doanh.

Lương

Người bố nghèo nghĩ rằng mục này trong bảng cân đối tài chánh là quan trọng

Thu nhập thụ động

Người bố giàu lại dạy tôi rằng phần này rất quan trọng nếu bạn muốn trở nên giàu có

Nghề nghiệp _____ **Người chơi** _____

Mục tiêu: Thoát ra vòng chuột và tiến vào vòng nhanh bằng cách tạo nguồn thu nhập Thụ động sao cho lớn hơn tổng chi phí sinh hoạt của bạn

Bảng tóm tắt thu nhập

Thu nhập	
Trả lời ngân hàng	
Lãi cổ phiếu	
Bất động sản	Lời/Lỗ
Việc kinh doanh	Lời/ Lỗ

Chi Phí

Thuế	
Trả tiền mua nhà	
Trả tiền vay học đại học	
Trả tiền vay mua xe	
Trả tiền vay thẻ tín dụng	
Trả tiền vay ngân hàng	
Chi phí mua sắm	
Các chi phí khác	
Chi phí nuôi con	

Kiểm toán

Người thân nhất của bạn

Thu nhập thụ động

(Tiền lời ngân hàng + Lãi cổ phiếu + Thu nhập từ bất động sản + việc kinh doanh)

Tổng thu nhập .....

Số con
Chi phí mỗi đứa con

Tổng chi phí .....

Lượng tiền mặt còn lại mỗi tháng .....

Bảng cân đối tài sản và nợ

Tài sản			Nợ
Tiền tiết kiệm			Nợ thế chấp mua nhà
Cổ Phiếu	Số lượng	Giá mua/cp	Nợ đại học
Quỹ hỗ tương			Nợ mua xe
Bất động sản	Trả trước	Giá mua	Nợ thẻ tín dụng
Việc kinh doanh			Nợ mua hàng trả góp
	Trả trước	Vốn bỏ ra	Nợ mua nhà đầu tư
			Nợ vay kinh doanh
			Các nợ vay ngân hàng khác

CHƯƠNG 15

Bước 5: Tìm hiểu người đỡ đầu

Ai sẽ hướng dẫn bạn đến những nơi mà bạn chưa từng biết trước đây?

Người đỡ đầu là người sẽ bảo cho bạn biết đâu là những gì quan trọng và đâu là những gì không quan trọng.

NGƯỜI ĐỠ ĐẦU SẼ CHO CHÚNG TA BIẾT

NHỮNG GÌ QUAN TRỌNG

Người bố nghèo có học thức cao của tôi cho rằng một công việc có mức lương cao là quan trọng, và mua căn nhà mơ ước của mình là quan trọng. Người cũng tin vào việc thanh toán các hóa đơn trước và sống tằn tiện.

Người bố giàu dạy tôi cần phải tập trung vào thu nhập "thụ động" và dành thời gian của mình thu nhập những tài sản mang lại nguồn thu nhập thụ động lâu dài. Người không tin vào lối sống tằn tiện. Người thường nói với tôi và con của

Người, “Thay vì sống tằn tiện, các con hãy tập trung vào việc tăng mức sống cho mình”.

Để thực hiện được điều đó, Người đề nghị chúng tôi nên tập trung xây dựng cột tài sản và tăng nguồn thu nhập thụ động từ lợi nhuận mua bán tài sản, lãi cổ phần, lợi nhuận kinh doanh, tiền thuê nhà và tiền bản quyền.

Khi tôi lớn lên, cả hai người bố đã trở thành những người đỡ đầu cho tôi. Sự thực là khi tôi chọn nghe theo lời khuyên tài chánh của người bố giàu, tôi vẫn không khỏi bị ảnh hưởng

từ người bố nghèo có học thức của tôi. Ngày hôm nay, tôi sẽ không là tôi nếu như không có sự ảnh hưởng mạnh mẽ từ cả hai người bố.

NHỮNG MẪU NGƯỜI THẤT BẠI

Khi chúng ta có những mẫu người đỡ đầu thành công tuyệt vời, vẫn có những mẫu người thất bại. Hầu như lúc nào chúng ta cũng đều bị ảnh hưởng từ cả hai loại mẫu người đó.

Chẳng hạn, tôi có một người bạn từng kiếm hơn 800 triệu đô trong đời anh ta. Thế nhưng khi

tôi đang viết quyển sách này, anh ta hoàn toàn bị phá sản. Những người bạn thắc mắc tại sao tôi vẫn dành thời gian với anh ấy. Câu trả lời là anh ta vừa là mẫu người thành công nhưng cũng là mẫu người thất bại. Nhờ đó, tôi có thể học hỏi được từ cả hai mẫu người đó ở anh ta.

NHỮNG MẪU NGƯỜI TINH THẦN

Cả hai người bố của tôi đều những người có tín ngưỡng đề cập đến tiền bạc và tín ngưỡng, quan điểm của hai người hoàn

toàn khác nhau. Chẳng hạn, họ đã diễn dịch câu ngạn ngữ "đam mê tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi" rất khác biệt nhau.

Người bố nghèo có học thức cao của tôi cho rằng bất cứ ham muốn tiền bạc hay cải thiện tình trạng tài chánh của mình đều là sai cả.

Trong khi đó, người bố giàu lại quan niệm khác. Người cho rằng chính sự cám dỗ, tham lam và không hiểu biết về tài chánh là sai.

Nói cách khác, người bố giàu cho rằng tiền bạc về mặt

bản chất không phải là tội lỗi. Người tin rằng làm việc suốt đời như một tên nô lệ cho đồng tiền, suốt đời mắc nợ cá nhân mới là tội lỗi.

Người bố giàu thường dẫn giải những giáo lý tôn giáo thành những lý do tài chánh, và tôi muốn chia sẻ một trong những bài học ấy với các bạn ngay sau đây.

Đối với bản thân tôi, tôi rất nhiệt tình ủng hộ quyền tín ngưỡng tôn giáo của con người.

Nhiều tôn giáo đã dạy cho đời nhiều bài học tuyệt vời.

SỨC MẠNH CỦA SỰ CÁM DỖ

Người bố giàu tin rằng những ai làm việc cực nhọc, nợ nần liên tục và sống tằn tiện là những mẫu người nghèo cho chính con cái của mình. Những người đó không chỉ là những mẫu người nghèo trong mắt Người, mà con là những người bị mắc nợ đã đầu hàng trước sự cám dỗ và tham lam.

Người thường vẽ cho chúng tôi sơ đồ dưới đây để giải thích.

Khi chỉ vào cột nợ, Người nói, "Đừng để chúng ta bị lôi kéo bởi sự cám dỗ".

Người bố giàu tin rằng những khó khăn tiền bạc thường bắt nguồn từ sự ham

muốn được sở hữu một thứ gì đó không có giá trị. Khi thẻ tín dụng mới xuất hiện, Người đã đoán trước hàng triệu người sẽ bị mắc nợ và nợ trước sau gì cũng sẽ kiểm soát cuộc sống của họ. Chúng ta từng thấy có nhiều người bị mắc nợ khủng khiếp với những khoản vay cá nhân mua nhà, mua xe, đồ đạc, quần áo, kỳ nghỉ mát, bởi vì họ thiếu sự kiểm soát một cảm xúc của con người mà chúng ta gọi là "sự cám dỗ". Ngày hôm nay, mọi người đang làm việc cực nhọc hơn, mua những thứ mà họ cho là tài sản, thế nhưng

thói quen tiêu xài của họ sẽ không bao giờ cho phép họ mua được những tài sản thực sự.

Sau đó, Người đã chỉ vào cột tài sản và nói, "Nó sẽ giúp chúng ta thoát khỏi mọi tội lỗi".

Lời nói đó của người bố giàu có nghĩa là biết trì hoãn sự thỏa mãn cá nhân (một dấu hiệu của sự khôn ngoan cảm tính), biết lo chuyện của mình, tạo cột tài sản cho mình trước mà từ đó sẽ giúp cho bạn tránh được sự tha hóa tinh thần con người, bị gây ra do sự cám dỗ, sự thiếu hiểu biết về tiền bạc, và ảnh hưởng của những mẫu người nghèo về mặt tài chánh.

Đối với những bạn đang tìm kiếm vòng nhanh cho mình, tôi chỉ có thể khuyên bạn hãy nên cẩn thận với những người bạn tiếp xúc mỗi ngày. Hãy hỏi

chính bạn: Họ có phải là những mẫu người lýưởng không? Nếu không, tôi đề nghị bạn nên ý thức tìm kiếm làm quen với những người đang đi trước bạn trên cuộc hành trình đó giống như bạn.

Nếu bạn không thể tìm kiếm được những người đó trong giờ làm việc, bạn có thể thấy họ ở những câu lạc bộ đầu tư, những nhóm tiếp thị hệ thống hoặc những hội doanh nghiệp khác.

HÃY TÌM NGƯỜI ĐÃ ĐẾN ĐÓ

Hãy chọn những người đỡ

đầu cho bạn một cách khôn ngoan. Hãy cẩn thận với những lời khuyên mà ai đó cho bạn. Nếu bạn muốn đi đến một nơi nào đó, tốt nhất là nên tìm người nào đã đến đó trước bạn.

Chẳng hạn, nếu bạn quyết định sẽ leo lên đỉnh Everest vào năm tới, chắc chắn bạn sẽ tìm kiếm lời khuyên từ những người nào đã chinh phục được đỉnh núi đó trước đây. Thế nhưng, khi đề cập đến việc chinh phục những đỉnh núi tài chánh, hầu hết mọi người lại đi hỏi ý kiến từ những người mà bản thân cũng đang bị kẹt dính

vào những vướng mắc tiền bạc.

Vấn đề khó khăn trong việc tìm kiếm người đỡ đầu thuộc nhóm C hay Đ là: hầu hết mọi người đưa ra lời khuyên về những nhóm đó, hay về tiền bạc, đều là những người thực sự bản chất thuộc về nhóm L hay T trên tứ đồ.

Người bố giàu đã khuyến khích tôi nên luôn có một huấn luyện viên hay người đỡ đầu. Người thường nói, "Kẻ chuyên nghiệp đều có huấn luyện viên. Còn những tay chơi nghiệp dư thì không có".

Chẳng hạn, tôi chơi gôn

chơi gôn nhưng tôi lại không có một huấn luyện viên thường trực. Đó có thể là lý do tại sao tôi phải trả tiền để được chơi gôn chứ không phải được người khác trả tiền cho tôi chơi. Thế nhưng, đối với trò chơi kinh doanh và đầu tư, tôi có nhiều huấn luyện viên cho mình. Tại sao tôi cần có những người đó? Chỉ bởi vì tôi sẽ được trả tiền để chơi những trò chơi đó.

Vì vậy hãy nên chọn người đỡ đầu một cách khôn ngoan. Đó là một trong những điều quan trọng nhất mà bạn có thể làm

HÀNH ĐỘNG

1. Tìm kiếm người đỡ đầu – Tìm những người ở cả hai nhóm kinh doanh và đầu tư có thể nhận đỡ đầu cho bạn.

a. Tìm những mẫu người thành công, và học hỏi từ họ.

b. Tìm những mẫu người thất bại, và học hỏi từ họ.

2. TƯƠNG LAI CỦA BẠN SẼ LÀ NGƯỜI MÀ BẠN DÀNH NHIỀU THỜI GIAN.

a. Viết xuống sáu người mà bạn dành nhiều thời gian nhất. Mọi đứa con của bạn được coi như một. Hãy nhớ hệ số chọn

lựa là thời gian bạn dành ra nhiều nhất với người đó, chứ không phải quan hệ giữa bạn với người đó. (ĐỪNG ĐỌC TIẾP NẾU BẠN CHƯA LIỆT KÊ 6 NGƯỜI BẠN THƯỜNG GẶP).

Cách đây 15 năm, tôi đã tham dự một khóa học mà người hướng dẫn đã làm như thế. Tôi đã liệt kê tên của 6 người.

Sau đó, ông ta yêu cầu chúng tôi nhìn lại những tên người mà chúng tôi liệt kê, tuyên bố, "Các bạn đang nhìn vào tương lai của các bạn. Sáu người mà các bạn dành nhiều

thời gian nhất chính là tương lai của các bạn".

Sáu người mà bạn thường hay gặp nhất không nhất thiết là bạn bè. Đối với một số bạn, đó có thể là đồng nghiệp, vợ con, hay các thành viên trong nhà thờ, đền chùa hay tổ chức nhân đạo. Danh sách của tôi khi đó bao gồm đồng nghiệp, các đối tác kinh doanh và những cầu thủ bóng bầu dục. Một khi tôi bắt đầu phân tích danh sách ấy từ dưới bề mặt của nó, trong đầu tôi bắt đầu sáng ra được nhiều điều. Tôi đã hiểu được những bản chất bên

trong của mình, những bản chất tôi thích và không thích.

Người hướng dẫn đã mời chúng tôi đi quanh phòng và gặp những học viên khác để trao đổi về danh sách của mình. Sau một thời gian, bài học trở nên thấm thía hơn và sâu sắc hơn với chúng tôi. Khi tôi trao đổi với nhiều người khác, và khi tôi lắng nghe họ nhiều hơn, tôi nhận ra mình cần phải thay đổi một số điểm nào đó trong con người của mình. Bài học đó chẳng có liên quan gì đến những người tôi thường gặp nhất, mà chủ yếu

là nơi tôi muốn đi tới và những gì tôi cần phải làm với cuộc đời của mình.

15 năm sau, những người tôi thường gặp nhất đều khác nhau ngoại trừ một người. Năm người trên danh sách của tôi thời đó vẫn là những người bạn rất thân của tôi, thế nhưng chúng tôi hiếm khi gặp mặt nhau. Họ là những người tuyệt vời và hoàn toàn hài lòng với cuộc sống của mình. Sự thay đổi chủ yếu là từ phía bản thân tôi. Tôi muốn thay đổi tương lai của mình. Để có thể thay đổi tương lai thành công, tôi đã

phải thay đổi cách suy nghĩ của mình, và từ đó đã thay đổi những người mà tôi dành nhiều thời gian nhất với họ.

b. Giờ đây bạn đã có một danh sách tên 6 người, bước kế tiếp là:

Sau tên mỗi một người, hãy điền tên nhóm mà họ hoạt động trong đó. Họ là người nhóm L, T, C hay Đ? Nhắc lại, nhóm trên tứ đồ là nơi họ kiếm được nhiều thu nhập nhất. Nếu những người ấy về hưu hay thất nghiệp, hãy ghi nhóm mà họ kiếm tiền được trước đây. Chừa trống đối với con của bạn

hay những người còn đang đi học.

Chú ý: Một người có thể hoạt động trên nhiều nhóm.

Chẳng hạn, vợ tôi đều có nhóm C và Đ kế bên tên cô ấy bởi vì nàng kiếm được phân nửa thu nhập cho mình từ mỗi nhóm.

Trong danh sách của tôi, Kim đứng đầu bảng vì chúng tôi hầu như gặp mặt nhau cả ngày.

Tên

Nhóm trên tứ đồ

1 . Kim Kiyosaki

C-Đ

2.
3.
4.
5.
6.

c. Bước kế tiếp là liệt kê cấp bậc đầu tư cho mỗi người. Bạn có thể tham khảo lại về 7 cấp bậc đầu tư ở chương 5. Kim, vợ tôi là nhà đầu tư bậc 6.

Nếu bạn không biết được cấp bậc đầu tư của người nào, cứ việc đoán một cách hợp lý có hiểu biết.

Như vậy, sau tên mỗi một người sẽ là tên nhóm và cấp bậc đầu tư.

Tên tứ đồ	Nhóm trên Cấp bậc đầu tư
1. Kim Kiyosaki	B-I 6
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

MỘT SỐ NGƯỜI SẼ NỔI GIẬN

Tôi đã có kinh nghiệm với nhiều người thực hiện bài tập này. Một số người trở nên giận dữ. Tôi nghe họ nói phẫn nộ, "Sao anh lại dám bảo tôi phân loại những người mà tôi quen

biết?”. Nếu bài tập đó đã gây nên sự buồn phiền cảm tính đó, tôi thành thật xin lỗi các bạn. Thế nhưng bàiập này chẳng hề nhắm làm buồn một ai cả. Đó chỉ đơn giản là một bài thực tập với mục đích có thể giúp bạn soi sáng một phần nào về chính cuộc đời của bạn. Bài tập đó có thể áp dụng với một số người, nhưng không phải ai cũng cảm thấy thoải mái với công việc đó.

Khi tôi thực hiện bài tập đó cách đây 15 năm, tôi nhận ra rằng minh đang chơi kiểu chơi an toàn và trốn tránh. Tôi không hài lòng với những gì

mình đạt được, và tôi đã coi những người bạn đồng nghiệp như một cái cớ đã kềm hãm tôi lại, không phát triển được như tôi mong muốn trong đời mình. Đặc biệt có hai người mà tôi thường xuyên tranh luận gay gắt, và đổ lỗi cho họ đã kềm hãm sự phát triển của công ty chúng tôi. Chuyện thường làm của tôi mỗi ngày là cố tìm ra lỗi của họ, chỉ cho họ thấy và rồi đổ hết mọi nguyên nhân đã gây ra các khó khăn trong công ty lên đầu họ.

Sau khi thực tập bài học đó, tôi nhận ra rằng hai người mà

tôi luôn đổ lỗi lại rất hài lòng với những gì mà họ đang đạt được. Chỉ có tôi là muốn thay đổi. Và thay vì cần phải thay đổi chính mình, tôi lại gây áp lực buộc họ thay đổi. Bài học đó đã giúp cho tôi nhận thấy mình đang cố áp đặt những mong đợi của mình vào người khác quá nhiều. Tôi muốn họ làm những gì mà tôi không muốn làm. Tôi cũng cho rằng họ nên muốn và có những thứ tôi có. Quan hệ đó chẳng lành mạnh chút nào cả. Một khi tôi nhận ra được điều gì đang xảy ra, tôi đã có thể thực hiện từng bước để

thay đổi bản thân mình.

d. Hãy nhìn vào Kim Tứ đồ và điền tên những người bạn thường gặp vào những khu thích hợp.

Sau đó hãy điền tên bạn vào nhóm mà bạn đang hoạt

động trong đó. Kế đến, hãy điên bạn vào những nhóm mà bạn muốn đạt tới trong tương lai. Nếu tất cả mọi người đều cùng ở trong nhóm của bạn, thế thì bạn là người hạnh phúc và hoàn toàn hài lòng với cuộc đời. Xung quanh bạn đều có những người suy nghĩ giống bạn. Còn nếu không, có thể bạn cần xem xét một vài thay đổi trong cuộc sống của bạn.

CHƯƠNG 16

Bước 6: Biến sự thất vọng thành sức mạnh cho chính mình

Bạn sẽ trở thành ai khi mọi việc không xảy ra như bạn mong muốn?

Khi tôi rời Hải quân, người bố giàu đề nghị tôi nên tìm một công việc dạy tôi cách bán hàng. Người biết tôi hay ngượng ngùng. Học cách bán hàng là điều cuối cùng trên đời

mà tôi muốn làm.

Trong vòng hai năm, tôi là người bán hàng tệ nhất trong công ty. Thậm chí tôi chẳng bán được áo phao cho người đang bị chìm trong nước. Sự mắc cỡ, ngượng ngùng không chỉ là nỗi đau đối với bản thân tôi mà cả những khách hàng tôi đang giao dịch. Trong suốt hai năm, tôi cứ bị liệt vào danh sách thử việc mà điều đó có nghĩa là số phận tôi luôn bị đặt trước nguy cơ bị đuổi việc.

Tôi thường đổ lỗi cho nền kinh tế hay sản phẩm tôi đang bán, thậm chí cả khách hàng,

vì sự thất bại của mình. Người bố giàu lại nhìn sự việc đó trên một khía cạnh khác. Người nói, "Khi người ta gặp hoạn nạn, người ta thường hay ưa đổ lỗi này nọ

Điều đó nghĩa là nỗi đau cảm tính vì thất vọng đã trở nên mạnh đến nỗi một người đang hứng chịu nỗi đau ấy muốn trút mọi đau đớn cho người khác bằng cách đổ lỗi. Để học cách bán hàng, tôi phải mặt đối mặt với nỗi đau của sự thất vọng đó. Trong quá trình học hỏi bán hàng, tôi đã học được một bài học vô giá: làm

thế nào biến sự thất vọng thành tài sản chứ không phải là món nợ đè lên đời mình.

Cứ mỗi khi tôi gặp những người sợ thử một thứ gì đó mới, hầu hết nguyên nhân đều bắt nguồn từ nỗi sợ bị thất vọng của chính họ. Họ sợ phạm lỗi hoặc bị từ chối. Nếu bạn sẵn sàng bắt đầu cuộc hành trình tìm kiếm vòng nhanh tài chánh, tôi muốn đưa ra lời khuyên và khích lệ sau đây mà người bố giàu đã từng nói với tôi khi tôi đang học hỏi những điều mới mẻ:

Hãy chuẩn bị tinh thần

đương đầu với sự thất vọng

Lời nói đó của Người hoàn toàn mang ý nghĩa tích cực chứ không bi quan. Người cho rằng một khi bạn đã chuẩn bị đối phó với sự thất vọng, bạn sẽ có cơ hội biến sự thất vọng đó thành tài sản. Hầu hết mọi người chỉ biến sự thất vọng thành nợ – và tồn tại rất lâu. Và bạn sẽ nhận biết ngay ảnh hưởng lâu dài của nó khi nghe một ai đó nói: "Tôi sẽ không bao giờ làm điều đó một lần nữa". Hoặc "Lẽ ra tôi nên biết trước mình sẽ thất bại".

Cũng như tiềm ẩn trong mỗi

người một khó khăn là một cơ hội, đằng sau sự thất vọng đó là một viên ngọc trí tuệ vô giá.

Mỗi khi tôi nghe một ai đó nói, "Tôi sẽ không bao giờ làm điều đó lại một lần nữa", tôi biết ngay người đối thoại với tôi đã rui khỏi quá trình học hỏi. Họ đã để cho sự thất vọng cản trở họ. Sự thất vọng đã trở thành: một bức tường bao vây họ thay vì phải là nền móng giúp cho họ vươn tới cao hơn.

Người bố giàu đã giúp tôi học cách đương đầu với những thất vọng cảm xúc to lớn. Người bố giàu thường nói, "Lý

do có nhiều người không giàu là vì có rất ít người có thể chịu đựng được sự thất vọng. Thay vì học hỏi để đương đầu với thất vọng, họ sống cả đời trốn tránh nó".

Người còn nói, "Thay vì tránh né, hãy chuẩn bị tinh thần đương đầu với nó. Thất vọng là một phần quan trọng của việc học hỏi. Cũng như chúng ta đã từng rút kinh nghiệm từ lỗi lầm, chúng ta sẽ cứng cáp hơn nếu vượt qua những nỗi thất vọng của mình".

Dưới đây là một số lời khuyên của Người với tôi trong

những năm qua.

1. **Hãy dự liệu trước sự thất vọng**. Người bố giàu thường nói, "Chỉ có những kẻ ngu ngốc mới trông mong mọi thứ sẽ suôn sẻ theo ý họ muốn. Dự liệu trước sự thất vọng không có nghĩa là thụ động, hay trở thành một kẻ thua cuộc. Dự liệu trước sự thất vọng là một cách chuẩn bị về tinh thần và cảm xúc cho chính bản thân con trước những bất ngờ xảy ra ngoài ý muốn. Khi đã được chuẩn bị như thế, con có thể phản ứng một cách bình tĩnh và đầy tự trọng khi mọi

việc bắt đầu trở nên lệch lạc không theo ý của con. Nếu con bình tĩnh, con có thể suy nghĩ rõ ràng hơn".

Tôi thường gặp nhiều người có những ý tưởng kinh doanh thật độc đáo. Sự phấn khởi của họ chỉ kéo dài được một tháng, sau đó nỗi thất vọng bắt đầu làm suy giảm nhiệt tình của họ. Chẳng bao lâu sau, sự háo hức đó hoàn toàn biếất, và tất cả những gì bạn có thể nghe họ nói là, "Đó là một ý tưởng hay nhưng không khả thi".

Không phải ý tưởng đó không khả thi, mà chính sự

thất vọng đã trỗi dậy quá mạnh trong họ. Họ để cho sự mất kiên nhẫn biến thành nỗi thất vọng, và rồi để cho chính nỗi thất vọng đó đánh bại họ. Sự mất kiên nhẫn thường xảy ra khi họ không thu được những phần thưởng tiền bạc xứng đáng mà họ mong đợi. Nhiều chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư nhiều khi phải đợi đến vài năm sau mới thu được lợi nhuận từ việc kinh doanh hay khoản đầu tư đó, nhưng họ đã biết kiên trì chờ đợi vì họ biết rõ rằng để thành công cần phải có thời gian. Họ cũng hiểu rằng

một khi họ thành công, họ sẽ gặt hái được phần thưởng xứng đáng cho những năm chờ đợi kiên nhẫn của mình.

2. **Có một người đỡ đầu bên cạnh**. Trong cuốn sổ điện thoại của bạn luôn có những số khẩn cấp như bệnh viện, sở cứu hỏa hay cảnh sát. Tôi cũng có một danh bạ điện thoại ghi những số khẩn cấp về tài chánh, nhưng khác ở chỗ chúng là số điện thoại của những người đỡ đầu của tôi.

Thông thường, trước khi tôi ra một quyết định hùn hạp hay làm ăn, tôi gọi cho một trong

số bạn bè của tôi, và giải thích với người ấy kế hoạch hành động của tôi cũng như kết quả mà tôi mong đợi sẽ đạt được. Tôi thường yêu cầu họ trợ giúp tôi trong trường hợp tôi không thể quyết định dứt khoát giữa các chọn lựa.

Vừa mới đây, tôi điều đình giao dịch một mảnh địa ốc lớn. Người bán rất khó chịu và đòi thay đổi điều kiện hợp đồng khi chúng tôi sắp sửa ký kết giao kèo. Ông ta biết tôi rất muốn miếng địa ốc ấy, cho nên ông ta tìm cách móc túi tôi càng nhiều càng tốt vào giờ chót.

Mọi cảm xúc của tôi trở nên mất kiểm soát. Nhưng thay vì nóng nảy la óà hủy bỏ hợp đồng, vốn là khuynh hướng bình thường của tôi, tôi chỉ hỏi mượn điện thoại để nói chuyện với đối tác của tôi.

Sau khi bàn bạc với ba người bạn ủng hộ tôi, và lắng nghe lời khuyên của họ làm thế nào xử lý một tình huống như thế này, tôi lấy lại bình tĩnh và đã học được ba cách điều đình giao dịch mà trước đây tôi chưa từng biết. Giao dịch đó không thành công, nhưng tôi vẫn dùng ba cách điều đình đó đến

ngày hôm nay – những kỹ năng mà có lẽ tôi sẽ không học được nếu như không gặp giao dịch đó. Kiến thức đó hoàn toàn vô giá.

Vấn đề ở chỗ là chúng ta không thể nào biết trước mọi thứ, và chúng ta chỉ thường học hỏi được khi chúng ta cần học hỏi chúng. Đó là lý do tại sao tôi đề nghị bạn nên thử những điều mới và chuẩn bị chấp nhận sự thất vọng, nhưng luôn luôn có một người đỡ đầu bên cạnh để có thể hướng dẫn bạn vượt qua tình huống đó. Nhiều người không bao giờ bắt đầu những

kế hoạch dự định của mình chỉ vì họ không có được mọi câu giải đáp. Bạn sẽ không bao giờ có hết mọi câu trả lời, nhưng hãy bắt đầu đi. Như người bạn của tôi, anh Keith Cunningham luôn nói: "Nhiều người không chạy tới trước cho tới khi mọi đèn xanh được bậc lên. Đó là lý do khiến họ chẳng đi đến đâu cả".

3. **Hãy tha thứ cho chính mình**. Một trong những nỗi đau gặm nhắm nhất khi bạn phạm lỗi lầm, thất vọng hay thất bại một điều gì đó không phải là lời nói với người khác về bạn. Mà

đó chính là sự nghiêm khắc và cứng nhắc của bạn đối với chính bạn. Hầu hết những người phạm lỗi lầm thường tự hành hạ mình hơn bất cứ người nào khác. Lẽ ra, họ nên tự trình diện với cảnh sát và buộc tội chính họ vì sự hành hạ tinh thần bởi chính mình. align="justify">Tôi nhận thấy những người nào mà hay tự hành hạ mình về tinh thần và cảm xúc đều là những người hay e dè khi chấp nhận rủi ro, hoặc chấp nhận thử một ý tưởng mới. Sẽ thật khó học được một điều gì mới nếu bạn

cứ tự trừng phạt mình hay đổ thừa cho người nào đó vì sự thất vọng cá nhân của bạn.

4 . **Hãy nói sự thực**. Hồi còn nhỏ, tôi đã từng nhận một trong những hình phạt tồi tệ nhất từ bố tôi khi tôi sơ ý đánh em tôi bị gẫy mất răng cửa. Nó liền chạy về nhà mách với bố, còn tôi thì chạy trốn. Khi Người tìm ra tôi, Người rất giận dữ.

Người đã quở trách tôi, "Lý do ta phạt con không phải vì con làm gãy răng của em con, mà là vì con chạy trốn".

Đối với tiền bạc, rất nhiều lần tôi đã chạy trốn sự lầm lỗi

của mình. Trốn tránh không phải là một điều khó làm, thế nhưng những lời trách móc của bố tôi đã dạy tôi suốt đời.

Nói tóm lại, ai ai trong chúng ta cũng đều có lỗi lầm. Chúng ta đều cảm thấy buồn phiền và thất vọng khi sự việc không xảy ra theo ý muốn của mình. Thế nhưng, sự khác nhau nằm ở chỗ bản thân chúng ta phản ứng như thế nào với sự thất vọng ấy. Người bố giàu đã tóm tắt điều đó như thế này, "Mức độ thành công của con được đo bằng sức mạnh đam mê của con, mức độ mơ ước, và

cách con xử lý sự thất vọng suốt cuộc hành trình".

Trong vài năm tới, chúng ta sẽ gặp những biến động tài chánh có thể thử nghiệm lòng can đảm của mình. Những người thành công trong nhiều năm sau này sẽ là những người kiểm soát được cảm xúc của mình, không để cho cảm xúc kềm hãm mình lại và đủ chín chắn để ý thức học hỏi những kỹ năng tài chánh mới mẻ

Cũng như một câu hát của Bob Dylan, "Thời đại đang thay đổi".

Và tương lai sẽ thuộc về

những người có thể thay đổi theo thời đại và lợi dụng sự thất vọng của mình thành những bệ phóng tới tương lai.

HÀNH ĐỘNG

1. **Đừng sợ phạm lỗi lầm**. Đó là lý do tại sao tôi đề nghị bạn nên bắt đầu những bước nhỏ. Hãy nhớ rằng thất bại chỉ là một phần của chiến thắng. Những người nhóm L và T được dạy rằng không thể chấp nhận được sai lầm. Những người nhóm C và Đ biết rằng phạm lỗi lầm là một cách học hỏi.

2. **Hãy bắt đầu với một số**

vốn ít thôi. Bắt đầu nhỏ. Nếu bạn tìm thấy một khoản đầu tư bạn muốn, cứ bỏ ra một ít tiền mua nó. Bạn sẽ ngạc nhiên ngay khi thấy sự thông minh của bạn phát triển một khi bạn bỏ tiền của chính mình ra. Đừng đánh cá bằng nồi cơm của bạn, bằng những khoản trả nợ định kỳ hay tiền học của con bạn. Chỉ bỏ một ít tiền ra... sau đó quan sát và học hỏi.

3 . **Chìa khóa của bước hành động chính là HÀNH ĐỘNG!**

Đọc, xem, và lắng nghe đều là những phần hết sức quan

trọng trong quá trình học hỏi của bạn. Thế nhưng bạn cũng cần phải HÀNH ĐỘNG. Hãy giao dịch những miếng đất bất động sản nhỏ sẽ đem lại cho bạn thêm một ít lời. Hãy gia nhập một công ty tiếp thị hệ thống và học hỏi về nó từ bên trong. Hãy đầu tư vào cổ phiếu của những công ty bạn đã tìm hiểu. Hãy tìm lời khuyên từ người đỡ đầu, từ chuyên viên cố vấn thuế vụ hoặc tài chánh một khi bạn cần đến. Hãy làm theo khẩu hiệu của hãng giày Nike: "Cứ thực hiện đi".

CHƯƠNG 17

Bước 7: Sức mạnh của niềm tin

Nỗi sợ lớn nhất của bạn là gì?

Hồi còn học lớp 12, tôi và Mike, con của người bố giàu, bị kêu lên đứng trước một nhóm học sinh giỏi các lớp 12 khác. Vị giáo viên hướng nghiệp đã bảo chúng tôi, "Hai em sẽ chẳng làm nên trò trống gì cả".

Có vài tiếng cười khúc khích

khe khẽ từ nhóm học sinh giỏi đứng trước mặt hai chúng tôi. Cô giáo hướng nghiệp đó tiếp tục, "Từ giờ trở đi, tôi sẽ không phí thời gian với hai em. Tôi sẽ dành thời gian của tôi với những em học sinh giỏi kia. Hai em chỉ là những tên hề kém cỏi trong lớp, và cuộc đời của các em sau này sẽ chẳng làm nên được một cái gì cả. Còn bây giờ hãy ra khỏi đây".

SỰ CHIẾU CỐ LỚN NHẤT TRONG ĐỜI

Cô giáo hướng nghiệp đó đã dành sự chiếu cố lớn nhất cho

chúng tôi trong đời. Trong khi những lời nói của cô đúng phần nào và đã làm chúng tôi bị tổn thương tự ái khủng khiếp, những lời nói đó của cô càng khiến chúng tôi cảm thấy phấn khích hơn bao giờ hết. Những lời nói đó đã theo suốt chúng tôi qua những năm đại học và kinh doanh của ri

HỌP MẶT TRUNG HỌC

Cách đây vài năm, tôi và Mike quay trở lại trường nhân một buổi họp mặt cựu học sinh. Đó là một kinh nghiệm thật thú vị. Thật cảm động khi gặp lại

những người bạn cũ từng học chung suốt ba năm trung học khi tất cả chúng tôi đều chưa định hình rõ mình sẽ thực sự trở thành ai sau này. Và cũng thật thú vị khi nhận biết hầu hết những học sinh giỏi ngày nào đã không gặt hái được thành công trong đời sau khi tốt nghiệp trung học.

Tôi kể lại câu chuyện này bởi vì Mike và tôi không phải là những đứa trẻ học giỏi. Chúng tôi cũng chẳng là những thiên tài về tài chánh hay những cầu thủ ngôi sao. Chúng tôi chỉ là những học sinh có học lực từ

mức kém đến trung bình. Chúng tôi không phải là những học sinh xuất sắc dẫn đầu lớp. Theo tôi, chúng tôi không có được tài năng bẩm sinh như bố của mình. Thế nhưng, chính những lời nói nhức nhối của cô giáo hướng nghiệp và những tiếng cười khúc khích châm biếm của bạn bè đã khiến chúng tôi hun đúc một ngọn lửa ý chí trong lòng, học hỏi từ những lỗi lầm của mình và tiếp tục tiến tới trong những lúc gian nan hay tốt đẹp.

Không phải vì bạn học kém, không nổi tiếng trong trường,

hay không giỏi toán. Cũng không phải vì bạn giàu hay nghèo, hay bất cứ nguyên nhân nào khác hạ thấp giá trị con người bạn. Tất cả những điều đó chẳng có nghĩa lý gì về lâu về dài cả. Những điều được coi là *yếu kém* đó chỉ có tác dụng ảnh hưởng nếu bạn nghĩ chúng là yếu kém thực sự của mình.

Đối với những bạn đang xem xét việc đi tìm vòng nhanh cho mình, bạn có thể có những nghi ngờ về khả năng của mình. Tất cả những giôi có thể nói với bạn là hãy tin tưởng rằng bạn đang có mọi yếu tố

cần thiết ngay bây giờ để trở nên thành công về mặt tài chánh. Hãy khai thác những yếu tố trời cho trong bạn như sự đam mê khát khao, ý chí và một niềm tin sâu sắc bạn đang có trong mình một khả năng thiên phú vô song.

HÃY NHÌN VÀO GƯƠNG VÀ LẮNG NGHE NHỮNG LỜI NÓI CỦA CHÍNH MÌNH

Tấm gương không chỉ phản chiếu hình ảnh soi trong đó, mà có thể phản chiếu những suy nghĩ của bạn. Biết bao lần

chúng ta đã chứng kiến nhiều người nhìn vào gương và thốt lên những câu đại loại như:

"Ồ tôi trông thật tồi tệ"

"Hình như tôi mập lên thì phải?"

"Tôi thực sự đã già rồi".

"Ồ, ồ! Tôi đẹp trai quá. Tôi là món quà của Thượng đế dành cho phụ nữ".

Ý NGHĨ LÀ SỰ PHẢN CHIẾU

Như tôi đã đề cập, tấm gương không chỉ phản chiếu lại những gì thấy được bằng mắt thường. Tấm gương còn có thể phản chiếu lại những suy nghĩ

của chúng ta, thường là những ý kiến về chính mình. Những suy nghĩ hay ý kiến này lại quan trọng hơn cả hình dáng bên ngoài của chúng ta.

Nhiều người trong chúng ta từng gặp những người bề ngoàiất xinh đẹp, nhưng những suy nghĩ bên trong của họ thật đáng kinh tởm. Hay những người được người khác yêu mến rất nhiều, nhưng họ lại không yêu thích bản thân họ. Những suy nghĩ thầm kín của chúng ta thường là sự phản chiếu của tâm tư và linh hồn mình. Suy nghĩ là sự phản chiếu sự ưu ái

của chúng ta về bản thân mình, bản ngã, sự chán ghét bản thân, cách đối xử với chính mình, và ý nghĩ chung về chính mình.

TIỀN BẠC KHÔNG Ở LẠI VỚI NHỮNG NGƯỜI KHÔNG TIN VÀO MÌNH

Những sự thực cá nhân thường được bộc lộ trong những lúc cảm xúc lên cao trào nhất.

Sau khi giải thích Kim tứ đồ, tôi thường để cho lớp học thời gian suy nghĩ quyết định về bước kế tiếp của mình. Đầu tiên, họ quyết định nhóm nào

họ đang hoạt động trong đó. Điều này khá dễ dàng bởi vì đó là nhóm họ kiếm được nhiều thu nhập nhất. Sau đó, tôi hỏi họ nhóm nào họ muốn đạt tới nếu họ muốn di chuyển vào.

Họ chỉ cần xem xét lại tứ đồ và chọn lựa cho mình.

Một vài người phát biểu, "Tôi hoàn toàn hài lòng với vị trí hiện tại của tôi".

Nhiều người khác lại nói, "Tôi không hài lòng với chỗ đứng hiện tại, nhưng tôi không đủ chuẩn bị thay đổi vào lúc này".

Có nhiều người khác không

hài lòng với nhóm mình đang ở, và biết rằng mình cần phải làm một điều gì đó ngay lập tức. Những người như thế thường thổ lộ rất rõ ràng về những sự thực của bản thân mình. Họ dùng những lời nói phản ảnh quan điểm của họ, suy nghĩ của họ. Và đó chính là lý do mà tôi nói, "Những sự thực cá nhân thường được bộc lộ trong những lúc cảm xúc lên cao trào nhất".

Vào những lúc đó tôi thường nghe những ý kiến như thế này:

"Tôi không thể làm được chuyện đó. Tôi không thể thay

đổi từ nhóm L hay T. Anh có điên không? Tôi còn có vợ và ba đứa con để lo".

"Tôi không thể làm được điều đó. Tôi không thể nào đợi 5 năm trước khi tôi lãnh tháng lương khác".

"Đầu tư hả? Có phải anh muốn tôi mất hết tiền của tôi phải không?".

"Tôi không có tiền để đầu tư".

"Tôi cần nhiều thông tin trước khi hành động".

"Tôi đã thử trước đây. Chuyện đó không bao giờ thực hiện được".

“Tôi không cần phải biết cách đọc hiểu các bảng tóm tắt tài chánh. Tôi có thể lướt qua nó”.

“Tôi không cần lo lắng. Tôi còn trẻ mà”.

“Tôi không đủ khôn ngoan”.

“Tôi sẽ thực hiện nếu tôi có thể tìm được đúng người làm điều đó với tôi”. align="justify">“Chồng tôi sẽ không bao giờ tán thành điều đó”.

“Vợ tôi sẽ không bao giờ hiểu được”.

“Bạn bè tôi sẽ nói gì?”.

“Tôi sẽ làm theo ông nếu tôi

còn trẻ”.

“Đã quá trễ đối với tôi”.

“Điều đó không đáng làm”.

“Tôi không đáng làm chuyện đó”.

LỜI NÓI CHỈ LÀ TẤM GƯƠNG

Những sự thực cá nhân thường được bộc lộ trong những lúc cảm xúc lên cao trào nhất.

Mọi lời nói đều là tấm gương bởi vì chúng phản chiếu bản chất nội tâm – những gì họ nghĩ về chính mình, cho dù học đang nói về người khác.

LỜI KHUYÊN TỐT NHẤT CỦA

TÔI

Đối với những bạn đã sẵn sàng di chuyển từ nhóm này sang nhóm khác, lời khuyên quan trọng nhất mà tôi có thể dành cho bạn là hãy cẩn thận với những lời nói của mình. Nhất là những lời nói xuất phát từ chính trái tim của bạn, dạ dày bạn và linh hồn bạn. Nếu bạn sẽ thay đổi, bạn cần phải ý thức rõ về những suy nghĩ hay lời nói do cảm xúc bạn tạo ra. Nếu bạn không nhận biết đư bạn đang suy nghĩ bằng cảm tính, bạn sẽ không bao giờ đi hết được cuộc hành trình. Bạn

sẽ tự kềm hãm chính mình. Bởi vì cho dù bạn đang nói về một người nào đó chẳng hạn như, "Vợ tôi sẽ không bao giờ hiểu được", thật ra bạn đang bộc lộ một khía cạnh nào đó của chính bản thân mình. Bạn có thể dùng người vợ hay người chồng của mình làm lý do biện hộ cho sự bất động của mình, hoặc thậm chí bạn có thể nói, "Tôi không có đủ sự can đảm hay những kỹ năng truyền đạt để có thể giải thích những ý tưởng mới cho cô ấy hiểu". Mọi lời nói đều là tấm gương mà có thể cho bạn cơ hội nhìn kỹ về

mình. Hoặc giả như bạn có thể nói:

"Tôi không thể nghỉ làm và tự lập một doanh nghiệp cho riêng mình. Tôi còn có nợ nhà và một gia đình để lo lắng".

"Tôi mệt mỏi quá rồi. Tôi không còn muốn làm một điều khác".

"Tôi thực sự không muốn học hỏi gì thêm nữa".

Những lời nói đó đều là những sự thực cá nhân.

SỰ THỰC CÁ NHÂN CŨNG CHÍNH LÀ LỜI NÓI DỐI VỀ BẢN THÂN MÌNH

Chúng là sự thực, nhưng cũng là lời nói dối. Nếu bạn tự dối mình, tôi sẽ nói cuộc hành trình của chính bạn sẽ không bao giờ thực hiện được. Cho nên lời khuyên tốt nhất của tôi là hãy lắng nghe những nghi ngờ, những nỗi sợ của mình, và những ý nghĩ hạn chế, sau đó đào sâu hơn để tìm ra sự thực thầm kín.

Chẳng hạn"Tôi mệt mỏi quá rồi. Tôi không còn muốn làm một điều gì khác", có thể là sự thực nhưng cũng là lời nói dối. Sự thực thực sự chính là: "Nếu tôi không học hỏi một điều gì

mới, tôi sẽ còn mệt mỏi hơn". Và sâu kín hơn sẽ là: "Sự thực là tôi thích học hỏi những điều mới. Tôi muốn học những điều mới mẻ và có thể tìm lại sự sôi nổi của cuộc sống. Có lẽ những chân trời mới sẽ mở ra trước mặt tôi". Một khi bạn tìm ra sự thực đó, bạn có thể nhận thấy một phần trong con người bạn sẽ được hồi sinh và tiếp thêm sức mạnh đủ để giúp bạn thay đổi đời mình.

CUỘC HÀNH TRÌNH CỦA CHÚNG TÔI

Để có thể tiến tới, chúng tôi

trước tiên phải đương đầu với những ý kiến, những chỉ trích của chính bản thân mình. Chúng tôi phải sẵn sàng đối đầu với những suy nghĩ cá nhân làm cho chúng tôi cảm thấy mình thật nhỏ bé nhưng không được để chúng cản trở chúng tôi. Đôi khi, áp lực tăng lên đến mức những nghi kỵ của chúng tôi bùng nổ và hai vợ chồng tôi đổ lỗi lẫn nhau. Tuy nhiên, cả hai đứa chúng tôi đều biết rõ rằng trước khi cuộc hành trình bắt đầu, điều cản trở mà chúng tôi sẽ đương đầu chính là sự nghi ngờ bản thân

của mình, những chỉ trích và những yếu kém. Vừa là vợ chồng, vừa là đối tác kinh doanh trong suốt cuộc hành trình, công việc thực sự của chúng tôi là không ngừng nhắc nhở nhau rằng bản thân mỗi người chúng tôi còn mạnh hơn những nghi ngờ, sự hối tiếc và yếu kém của mình. Trong quá trình đó, chúng tôi đã họ được cách tự tin hơn vào chính bản thân mình. Mục tiêu sau chót của chúng tôi không chỉ dừng lại ở việc làm giàu mà còn là đạt được sự tín nhiệm vào bản thân mình cũng như tiền bạc.

Hãy nhớ rằng người duy nhất chỉ có thể quyết định được suy nghĩ nào bạn nên chọn tin về mình chính là bạn. Cho nên, phần thưởng ở cu cuộc hành trình không chỉ là sự tự do được mua bằng tiền bạc mà còn là sự tự tin bạn có được về chính con người của bạn... bởi vì chúng không thực sự là một thứ. Lời khuyên tốt nhất của tôi dành cho bạn là hãy sẵn sàng mỗi ngày để trở nên to lớn hơn những yếu kém của chính mình. Theo tôi, lý do khiến hầu hết mọi người ngừng lại và quay lưng đi với những giấc mơ

của mình là vì con người bé nhỏ yếu ớt bên trong mỗi chúng ta đã đánh bại con người mà chúng ta cần trở nên to lớn và hùng mạnh hơn.

Cho dù bạn chẳng giỏi một thứ gì cả, hãy dành thời gian phát triển những thứ bạn cần phải học hỏi và thế giới của bạn sẽ thay đổi nhanh chóng. Đừng bao giờ chạy trốn những điều mà bạn biết nên cần phải học. Hãy đối diện với nỗi sợ, nỗi nghi ngờ của chính mình. Những chân trời mới sẽ mở ra trước mắt bạn ngay thôi.

HÀNH ĐỘNG

Hãy tin vào chính mình và bắt đầu ngay hôm nay!

CHƯƠNG 18

Thay lời kết

Đó chính là 7 bước hành động mà hai vợ chồng tôi đã thực hiện để thay đổi từ tình trạng không nhà không cửa đến sự tự do về tài chánh chỉ trong vòng vài năm. Bảy bước đi đó đã giúp chúng tôi tìm thấy vòng nhanh của mình và chúng tôi vẫn tiếp tục sử dụng chúng trong ngày hôm nay. Tôi tin rằng chúng có thể hỗ trợ bạn

tìm lấy một con đường đi đến sự tự do tài chánh của bản thân bạn.

Chỉ cần có một kế hoạch dài hạn sẽ làm giảm nợ tiêu dùng của bạn trong khi có thể để dành một số tiền nhỏ đều đặn mỗi tháng. Hành động như thế sẽ giúp bạn có một sự bắt đầu tốt nếu như bạn biết làm ngay, kịp thời, và theo dõi những gì bạn đang làm. Ở trình độ này, hãy giữ mọi thứ đơn giản. Đừng tưởng tượng hay mong đợi quá nhiều.

Nguyên nhân tại sao tôi giới thiệu với bạn Kim Tứ đồ.

7 cấp bậc đầu tư và ba loại người đầu tư, là vì tôi muốn giới thiệu với bạn nhiều cách phân tích con người của bạn, tìm hiểu những quan tâm của mình, cũng như con người mà bạn mong muốn trở thành. Tôi

luôn tin rằng bất cứ ai cũng có thể tìm được con đường riêng cho mình đạt đến vòng nhanh về tiền bạc bất kể họ xuất thân từ nhóm nào. Thế nhưng, chính bạn mới là người sau cùng tìm lấy một con đường riêng cho mình.

Hãy nhớ điều tôi đã nói với bạn trong ước đây. "Nhiệm vụ của người chủ là giao công việc cho bạn. Còn nhiệm vụ của bạn là tự làm giàu cho mình".

Lo chuyện của mình lúc đầu có thể khó khăn và đôi khi dễ lẫn lộn. Có nhiều thứ để học bất kể bao nhiêu kiến thức bạn

có. Đó là một quá trình tiếp tục cả đời. Thế nhưng tin mừng là phần khó nhất là quá trình luôn nằm ở giai đoạn khởi sự. Một khi bạn quyết tâm hành động, cuộc sống sẽ mỗi lúc một dễ hơn. Lo chuyện của mình không là một việc khó làm, mà đó chỉ là điều hợp lý rất bình thường.

[1] Ở Mỹ, khi một cá nhân đi vay tiền ngân hàng để mua nhà, số tiền lãi phải trả cho ngân hàng được cho phép coi là khoản chi phí hợp lý khấu trừ vào thu nhập chịu thuế, do đó làm giảm thuế thu nhập cá nhân. (LND)

[2] thu nhập mang lại từ các tài sản đầu tư được gọi là "thu nhập thụ động" (passive income), dùng để phân biệt với thu nhập mang lại từ việc làm hay chuyện kinh doanh (earned income) (LND)

[3] Chẳng hạn như ở Úc, ngoài mức 8% bảo hiểm xã hội trích từ lương mà người lao động phải tham gia theo quy định của pháp luật, người lao động có thể chọn lựa trích từ lương một khoản

đóng vào quỹ hưu trí cá nhânhính phủ hay của các công ty đầu tư. Những khoản này có thể làm miễn giảm thuế thu nhập cá nhân khi khai thuế hàng năm (LND).

[4] Chương trình phúc lợi này quy định bắt buộc bởi luật pháp. Ở Mỹ, gọi là Defined Contribution pension plan, ở Úc gọi là Superannuation, và ở nước ta gọi là Chương trình tham gia Bảo hiểm Xã hội. Riêng ở Việt Nam, Nhà nước quy định người sử dụng lao động phải đóng 15% lương và người lao động đóng 5% lương vào quỹ bảo hiểm xã hội. Điểm cần chú ý là những khoản bảo hiểm này không hề được tính lãi suất theo thời gian, nhưng không bị thuế thu nhập cá nhân. Trong khi đó, ở các nước phát triển khác, những khoản này được tính gộp lãi suất theo thời gian nhưng sẽ bị thuế thu nhập cá nhân vào thời điểm người lao động rút ra sau khi tới tuổi về hưu (LND)

[5] Thông thường, ở các nước phát triển khoản bảo hiểm hưu trí do pháp luật quy định thường được nộp vào một quỹ tài chánh nào đó do người lao động hay chủ lao động chọn lựa. Khác với ở Việt Nam là những khoản này phải nộp vào Quỹ BHXH của nhà nước (vì điều kiện nước ta chưa cho phép sự thành lập và hoạt động khả thi của các công ty đầu tư tài chánh), luật pháp ở các nước đó cho phép sự hoạt động của các quỹ tài chánh tư. Những quỹ tài chánh này lại đem những khoản đóng góp hưu trí đó đầu tư vào các thị trường tài chánh để sinh lời. Đặc biệt ở Mỹ, các công ty lớn hay áp dụng hình thức cổ phiếu của chnh công ty như khoản phúc lợi đóng góp hưu trí cho các nhân viên của mình. Trường hợp tập đoàn Enron của Mỹ bị sụp đổ gần đây càng cho thấy nguy cơ rủi ro của những chương trình hưu trí ấy. Dĩ nhiên, ở Việt Nam ngoài phần bảo hiểm xã hội bắt buộc theo luật lao động, người dân cn có thể tự mình chủ động tham gia vào các

chương trình hưu trí tư như hình thức bảo hiểm nhân thọ đang phát triển ồ ạt gần đây của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Tuy nhiên, mức độ rủi ro khi tham gia các chương trình này hoàn toàn lệ thuộc vào tình hình hoạt động đầu tư của các công ty này trên thị trường tài chánh thế giới, và dĩ nhiên bạn vẫn có nguy cơ bị mất trắng nếu các công ty này sụp đổ. (LND)

[6] Một thuật ngữ chứng khoán chỉ có những cổ phiếu của các đại công ty hay tập đoàn lớn (LND)

[7] Cổ phiếu của tập đoàn hàng không Ansette (Úc) và tập đoàn năng lượng Enron (Mỹ) từng được liệt vào loại "blue chips". Vào năm 2001, cả hai tập đoàn này đều bị phá sản (LND)

[8] Nếu tính từ cuộc Đại khủng hoảng vào những năm 1939, sự suy thoái kinh tế toàn cầu lớn nhất sau biến động 11-9-2001 ở Mỹ trùng vào chu kỳ kinh tế như được ước đoán (LND)

[9] Tạp chí hàng đầu thế giới về đầu tư, nhất là thị trường chứng khoán (LND).

[10] Tiếng Anh là "derivatives". Đây là một hình thức đầu tư khá mới mẻ và tinh vi trên thị trường tài chánh hiện tại, được tạo ra từ sự kết hợp giữa các hình thức đầu tư khác như options hay futures. (LND)

[11] Tác giả chơi chữ ở đây. Nguyên văn "fine" is an acronym for Feeling Insecure Neurotic and Emotional (LND).

[12] Tiếng Anh là: due diligence. Trong giới chuyên môn tài chánh và kế toán, thuật ngữ này rất thường dùng như một tiêu chuẩn đòi hỏi bắt buộc trong nghề nghiệp. Ở Mỹ và Anh, đã từng xảy ra vô số vụ kiện mà trong đó thân chủ thường kiện các chuyên gia với tội danh chuyên nghiệp là "không có sự cần cù cần thiết trong đạo đức nghề nghiệp" (LND).

[13] Khóa velcro là một loại khóa gồm

hai dải bằng sợi nilông, một nhám một trơn, khi ép lại sẽ dính chặt nhau. Rất phổ biến với các loại túi áo quần, ví, giỏ xách thể thao, v.v... (LND).

[14] Đây là một thuật ngữ chỉ cho cách quản lý cổ phiếu của một công ty. Tiếng Anh là "share split". Chẳng hạn, công ty sẽ chẻ cổ phiếu 1 triệu phần có trị giá mặt 50 xu thành 5 triệu phần nhưng trị giá mặt chỉ có 10 xu. Quá trình này làm cho số lượng cổ phiếu tăng lên nhưng tổng trị giá tại thời điểm "chẻ" vẫn không thay đổi (LND)

[15] Thuật ngữ là "junk bonk". Đây là một hình thức giấy nợ do các công ty phát hành ra công chúng, có mức lãi cao nhưng rủi ro cũng không kém. Hình thức đầu tư này không có bảo đảm chắc chắn trên giá trị tài sản của các công ty (khác với trái phiếu do công ty phát hành) (LND).

[16] Thuật ngữ là marginal lending". Đây là một kỹ thuật vay mượn do các ngân hàng và các công ty tài chánh tạo ra. Số tiền vay mượn thêm sẽ căn cứ trên khoản lời chênh lệch từ số cổ phiếu bạn đang nắm giữ, thông thường khoảng 70% trên tổng số lời này. Nên nhớ, trong hình thức vay này, khoản tiền vay tính trên số lời chứ không phải giá trị cổ phiếu bạn đang nắm giữ. (LND).

[17] Trong trò chơi Cashflow, bạn phải thoát khỏi "vòng chuột" (rat race) để sang "vòng nhanh" (fast track race) bằng cách làm cho thu nhập "thụ động" của mình lớn hơn tổng chi phí.