

*Rich Dad Poor Dad*

ROBERT T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

# DAY CON làm giàu TẬP I

RICH DAD POOR DAD  
Cha giàu Cha nghèo

Để không có tiền  
vẫn tạo ra tiền

THIÊN KIM biên dịch



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Dạy con làm giàu



Rich Dad Poor Dad © 1997, 1998 Robert T. Kiyosaki và Sharon L. Lechter  
Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền  
tháng 5.2004 bởi Công ty GoldPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ

ROBERT T.KIYOSAKI và SHARON L.LECHTER

# Dạy con làm giàu

Thiên Kim (biên dịch)

(Tái bản lần thứ mười một)

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

**HOAN NGHÊNH BẠN ĐỌC GÓP Ý PHÊ BÌNH  
NHÀ XUẤT BẢN TRẺ**

**161b Lý Chính Thắng - Quận 3 - TP. Hồ Chí Minh**

**Điện thoại: 9316211 - 8465595 - 8465596 - 9316289**

**Fax: 84.8.8437450**

**E-mail: nxbtre@hcm.vnn.vn**

## ***Lời nói đầu***

*Một trong những nguyên nhân khiến người giàu ngày càng giàu, người nghèo ngày càng nghèo, còn giới trung lưu thì thường mắc nợ chính là vì chủ đề tiền bạc thường được dạy ở nhà chứ không phải ở trường.*

*Hầu hết chúng ta học cách xử lý tiền bạc từ cha mẹ mình, và thường thì người nghèo không dạy con về tiền bạc mà chỉ nói đơn giản là: "Hãy đến trường và học cho chăm chỉ." Và rồi đứa trẻ có thể sẽ tốt nghiệp với một số điểm xuất sắc nhưng với một đầu óc nghèo nàn về cách quản lý tiền bạc, vì trường học không dạy về chuyện tiền nong mà chỉ tập trung vào việc giáo dục sách vở và những kỹ năng nghề nghiệp mà không nói gì về kỹ năng tài chính.*

*Đó chính là lý do tại sao những nhân viên ngân hàng, bác sĩ, kế toán thông minh dù đạt được nhiều điểm số xuất sắc ở trường nhưng lại gặp nhiều rắc rối tài chính suốt đời. Và những món nợ quốc gia chóng mặt thường bắt nguồn từ những vị lãnh đạo có học vấn cao, nhưng chỉ được huấn luyện rất ít hoặc không có chút kỹ năng nào về vấn đề tài chính*

*Một quốc gia có thể tồn tại như thế nào nếu việc dạy trẻ con quản lý tiền bạc vẫn là trách nhiệm của phụ huynh, mà hầu hết họ không có nhiều kiến thức về vấn đề này?*

**Chúng ta phải làm gì để thay đổi số phận tiền bạc lận đận của mình? Nhà giàu đã làm giàu như thế nào từ hai bàn tay trắng?...**

Có lẽ bạn sẽ tìm thấy cho mình những lời giải đáp về các vấn đề đó trong cuốn sách này. Tuy nhiên, do khác biệt về văn hóa, tập quán và chính thể, có thể một số phần nào đó của cuốn sách sẽ khiến bạn thấy lạ lẫm, thậm chí chưa đồng tình... dù rằng đây là một cuốn sách đã được đón nhận nồng nhiệt ở rất nhiều nước trên thế giới.

Chúng tôi giới thiệu cuốn sách này với mong muốn giúp bạn có thêm nguồn tham khảo về một trong những lĩnh vực cần dạy cho con trẻ biết trước khi vào đời, của các bậc phụ huynh ở các nước khác...

Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các bạn.  
Xin trân trọng cảm ơn.

**NHÀ XUẤT BẢN TRẺ**

## CHƯƠNG 1

***Cha Giàu, Cha Nghèo***

ROBERT KIYOSAKI kể

Tôi có hai người cha, một người *giàu* và một người *nghèo* - một người cha ruột và một người cha nuôi (cha của Mike-bạn tôi). Cha ruột tôi đã có bằng thạc sĩ, còn người cha nuôi thì chưa học hết lớp tám, nhưng cả hai người đều thành công trong sự nghiệp và có ảnh hưởng đến người khác. Cả hai đều khuyên bảo tôi rất nhiều điều, nhưng những lời khuyên đó không giống nhau. Cả hai đều tin tưởng mãnh liệt vào sự học nhưng lại khuyên tôi học những khóa học khác nhau.

Nếu tôi chỉ có một người cha, tôi sẽ hoặc chấp nhận hoặc phản đối ý kiến của ông. Có hai người cha dạy bảo, tôi thấy được những quan điểm trái ngược nhau giữa một người giàu và một người nghèo. Và thay vì chỉ đơn giản chấp nhận hay phản đối người này hay người kia, tôi đã cố suy nghĩ nhiều hơn, so sánh và lựa chọn cho chính mình.

Cả hai người cha của tôi khi bắt đầu tạo dựng sự nghiệp đều phải đấu tranh với chuyện tiền nong, nhưng cả hai có những quan điểm khác nhau về vấn đề tiền bạc.

Ví dụ, cha ruột tôi thường nói: *"Ham mê tiền bạc là nguồn gốc của mọi điều xấu."* Còn cha nuôi của tôi lại bảo rằng: *"Thiếu thốn tiền bạc là nguồn gốc của mọi điều xấu."*

Những sự khác nhau trong quan điểm của họ, nhất là khi đề cập đến tiền bạc, khiến tôi trở nên tò mò và bắt đầu suy nghĩ...

Vì có hai người cha đầy ảnh hưởng, tôi đã học từ cả hai người. Tôi suy nghĩ về lời khuyên của mỗi người, và nhờ vậy, tôi có được một hiểu biết sâu sắc về quyền lực và tác động của suy nghĩ lên cuộc sống con người như thế nào.

Ví dụ, cha ruột tôi thường nói: *"Tôi không mua nổi vật đó."* Còn cha nuôi thì cấm tôi nói như vậy. Ông muốn tôi nói: *"Làm thế nào để mua được vật đó?"* Một bên là câu khẳng định, còn bên kia là câu hỏi. Một bên khiến bạn rũ bỏ trách nhiệm, còn bên kia buộc bạn phải suy nghĩ...

Hai người cha của tôi có những quan điểm cực kỳ khác biệt. Chẳng hạn, một người bảo: *"Phải học cho giỏi thì mới được làm việc ở những công ty tốt."* Người kia bảo: *"Học cho giỏi thì mới mua được những công ty tốt."*

Một người tin rằng: *"Ngôi nhà là số đầu tư nhiều nhất và là tài sản lớn nhất của chúng ta."* Người kia lại nghĩ khác: *"Ngôi nhà cũng là một khoản tiền phải trả, và nếu ngôi nhà là khoản đầu tư lớn nhất của con thì con gặp rắc rối rồi đấy."*

Cả hai người cha đều trả tiền hóa đơn đúng thời hạn, nhưng một người luôn trả đầu tiên còn người kia luôn trả sau cùng.

**Một người vật lộn để tiết kiệm từng đồng một. Người kia chỉ làm một việc đơn giản là đầu tư.**

Một người dạy tôi cách viết một lá đơn xin việc thế nào cho ấn tượng để có thể tìm được việc làm tốt. Người kia dạy tôi cách viết một dự án kinh doanh tài chính như thế nào để có thể tạo ra công việc.

Được huấn luyện bởi hai người cha, tôi có thể quan sát tác động của những suy nghĩ khác nhau lên cuộc sống con người. Tôi thấy người ta thật sự định hình cuộc sống của họ qua suy nghĩ của chính họ.

Ví dụ, người cha nghèo của tôi luôn phàn nàn: *"Tôi sẽ không bao giờ giàu lên nổi."* Và lời tiên đoán đó đã trở thành sự thật. Ngược lại, người cha giàu của tôi luôn nói những câu đại loại như: *"Tôi là một người giàu, mà người giàu thì không làm những việc đó."* Ngay cả khi ông gặp thất bại thảm hại sau một cuộc đầu tư lớn không thành, ông vẫn nghĩ mình là một người giàu. Ông nói: *"Có khác biệt giữa nghèo nàn và phá sản. Phá sản chỉ là tạm thời nhưng nghèo thì vĩnh viễn."*

Những quyền lực của suy nghĩ không bao giờ có thể đo hay đánh giá được, nhưng đó là một điều hiển nhiên mà tôi nhận thức được ngay từ khi còn nhỏ. Tôi thấy rằng người cha nghèo không phải nghèo vì số tiền ông kiếm được, mà vì những suy nghĩ và hành động của ông.

Dù cả hai người cha của tôi đều rất tôn trọng việc giáo dục và học hỏi nhưng họ lại bất đồng về việc học cái gì là

quan trọng. Một người muốn tôi học hành chăm chỉ, có thứ hạng chuyên môn cao để có công việc tốt, kiếm được nhiều tiền. Người kia khuyến khích tôi học để trở nên giàu có, để hiểu tiền bạc làm việc như thế nào và học cách bắt tiền bạc phải làm việc cho mình. Ông thường nhắc đi nhắc lại: **"Tôi không làm việc vì tiền. Tiền bạc phải làm việc vì tôi."**

Năm lên 9 tuổi, tôi quyết định nghe theo và học hỏi từ *người cha giàu* về vấn đề tiền bạc. Vì lúc đó, tôi chỉ mới 9 tuổi nên những bài học cha nuôi tôi dạy rất đơn giản. Thực ra tất cả chỉ có 6 bài học lặp đi lặp lại và quyển sách này nói về 6 bài học đó, cũng theo thứ tự đơn giản như khi cha nuôi tôi dạy tôi. **Những bài học này là những lời hướng dẫn giúp bạn và con cái bạn trở nên giàu có hơn, bất kể điều gì sẽ xảy ra trên một thế giới không chắc chắn và đang thay đổi nhanh chóng như hiện nay.**

**CHƯƠNG 2****Bài 1*****Người giàu không  
làm việc vì tiền*****Bài học bắt đầu:**

*"Ta sẽ trả cho các con 10 xu một giờ."*

*Ngay cả vào những năm 1956, 10 xu một giờ cũng là quá thấp.*

Buổi sáng hôm ấy, cha của Mike hẹn gặp tôi và nó lúc 8 giờ. Vì là chủ của một kho hàng, một công ty xây dựng, một số cửa hiệu và ba quán ăn, nên ông rất bận rộn...

Khi chúng tôi đến, cha Mike đang nói chuyện điện thoại và chúng tôi phải ngồi chờ ông ở băng ghế ngoài hiên sau, cùng với hai người phụ nữ và một người đàn ông trung niên làm nhiệm vụ quản lý nhà hàng và coi kho cho cha của Mike.

Hai đứa tôi đã ngồi chờ rất lâu, rồi khi tôi cảm thấy mình đã bắt đầu mất hết kiên nhẫn, thỉnh thoảng cha Mike xuất hiện. Mike và tôi giật mình bật đứng lên.

"Sẵn sàng học chưa, các con?" Cha Mike hỏi, kéo một cái ghế đến ngồi với chúng tôi.

Tôi và Mike cùng gật đầu.

“Tốt. Cha sẽ dạy các con, nhưng không phải theo kiểu trong lớp học. Nếu các con làm việc cho cha, cha sẽ dạy các con cách làm giàu. Nếu không, cha sẽ không dạy... Thế đấy, đồng ý hay không là tùy các con.”

“Ơ... con có thể hỏi vài câu được không?” Tôi hỏi.

“Không. Chịu hay không chịu, thế thôi. Cha có quá nhiều việc phải làm và không thể lãng phí thời gian được. Nếu con không thể quyết định dứt khoát, con sẽ không học cách kiếm tiền được đâu. Cơ hội đến rồi đi. Biết được khi nào cần quyết định là một kỹ năng quan trọng. Con có cơ hội mà con đang cần. Lớp học sẽ bắt đầu hoặc kết thúc trong mười giây nữa.” Cha của Mike nói cùng với một nụ cười.

“Con chịu,” tôi và Mike cùng đáp.

“Tốt,” cha Mike nói. “Các con sẽ làm việc với bà Martin. Cha trả các con 10 xu một giờ và các con phải làm việc ba tiếng đồng hồ mỗi thứ Bảy.”

“Nhưng hôm nay con có một trận bóng chày,” tôi nói.

Cha Mike trầm giọng nghiêm khắc: “Làm hay không làm nào?”

“Con làm ạ.” Tôi trả lời, quyết định làm việc và học hỏi thay vì đi chơi bóng.

### **30 XU SAU ĐÓ**

Bà đốc công Martin bắt chúng tôi làm việc không ngơi tay. Trong ba tiếng đồng hồ chúng tôi phải khiêng những

thùng hàng hóa trên kệ xuống, phủi sạch bụi bằng một cây chổi lông gà, sau đó sắp xếp chúng lại một cách gọn gàng. Đó quả là một công việc chán ngấy vì những cánh cửa của cửa hàng luôn mở rộng ra đường và bãi đậu xe. Mỗi lần có một chiếc xe đi ngang hay chạy vào bãi, bụi mù trời tràn ngập cửa hàng...

Suốt ba tuần, Mike và tôi đến làm việc ở chỗ bà Martin trong ba giờ mỗi thứ Bảy. Vào buổi trưa, khi công việc kết thúc, bà trả cho mỗi đứa 30 xu. Vào những năm 1950, với một đứa bé 9 tuổi thì 30 xu cũng chẳng nhiều nhận gì. Một quyển truyện tranh cũng đã đến 10 xu rồi, vì vậy sau khi được trả tiền tôi chỉ mua truyện rồi đi về nhà.

Vào ngày thứ Tư của tuần thứ tư, tôi quyết định sẽ nghỉ việc. Tôi muốn được cha của Mike dạy cách làm giàu, chứ đâu có muốn trở thành tên nô lệ của 10 xu một giờ. Trên hết, kể từ ngày thứ Bảy đầu tiên đến nay, tôi vẫn chưa gặp lại ông ấy.

Vào giờ ăn trưa ở căn-tin trường, tôi nói với Mike: "Tớ bỏ việc thôi!"

Mike mỉm cười.

Tôi giận dữ hỏi: "Cậu cười cái gì chứ?"

"Cha tớ nói rằng cậu sẽ xin nghỉ. Cha nói trước khi nghỉ việc cậu hãy đến gặp ông ấy."

Tôi phẫn nộ:

"Cái gì? Thế ra cha cậu đang chờ xem tớ chán việc à?"

"Cũng gần như vậy. Kiểu dạy của cha tớ khác với cha cậu. Cha cậu nói lý thuyết nhiều còn cha tớ thì rất ít lời."

Cậu cứ chờ đến thứ Bảy này đi đã. Tớ sẽ nói với cha là cậu muốn nghỉ việc.”

“Cậu muốn nói là mọi thứ đã được dự liệu à?”

“Không, không hẳn thế... Thứ Bảy này cha sẽ giải thích cho cậu.”

### *NGÀY THỨ BẢY XẾP HÀNG*

Tôi đã sẵn sàng đối mặt với cha của Mike và tôi đã chuẩn bị trước. Thậm chí cha ruột tôi cũng nổi giận, ông cho rằng cha của Mike đã vi phạm luật lao động trẻ em và mọi chuyện phải được làm cho rõ ràng. Ông bảo tôi phải đòi hỏi những gì xứng đáng dành cho mình. Ít nhất là 25 xu một giờ. Ông còn nói rằng nếu tôi không được nâng lương thì tốt hơn là nên nghỉ việc.

Và vào 8 giờ sáng ngày thứ Bảy đó, tôi lại đứng trước cánh cửa văn phòng của cha Mike.

“Hãy ngồi chờ đến phiên mình nhé!” Cha Mike nói thế khi tôi bước vào.

Tôi e dè ngồi xuống kế bên hai người phụ nữ đang ngồi trên băng ghế bên ngoài văn phòng như bốn tuần trước. 45 phút trôi qua và đầu tôi gần như muốn bốc hỏa. Hai người phụ nữ đã vào gặp cha của Mike và đi ra 30 phút trước đó. Một người đàn ông lớn tuổi ở đấy khoảng 20 phút và cũng đã đi rồi.

Ngôi nhà vắng lặng. Cha của Mike vẫn mãi mê làm việc trong phòng. Cuối cùng, sau cả tiếng đồng hồ chờ đợi, đúng 9 giờ, cha của Mike mới gọi tôi vào gặp ông.

**“Bác biết con muốn được tăng lương hoặc sẽ nghỉ việc.”** *Người cha giàu* vừa nói vừa xoay ghế.

“Bác đã không làm đúng thỏa thuận...” Tôi nói mà gần như bật khóc. Thật kinh khủng khi một đứa trẻ 9 tuổi phải đối mặt với người lớn.

“Bác nói là bác sẽ dạy con nếu con làm việc cho bác. Con đã làm việc chăm chỉ, bỏ cả những trận bóng chày để đến làm việc cho bác. Thế mà bác không giữ lời. Bác chẳng dạy con điều gì cả. Bác chỉ muốn có tiền và không thêm quan tâm đến những người lao động. Bác bắt con phải chờ đợi quá lâu và không tôn trọng con chút nào cả. Con chỉ là một đứa trẻ, và con cần phải được đối xử tốt hơn chứ!” Tôi ầm ỨC tuôn ra một tràng.

*Người cha giàu* nhìn chằm chằm vào tôi, rồi thông thả nói. “Không tệ. Trong vòng chưa đầy một tháng, con nói chuyện giống như hầu hết những người làm việc cho bác vậy.”

“Sao cơ ạ?” Tôi ngơ ngác hỏi lại. Rồi chẳng hiểu ông đang nói gì, tôi tiếp tục bất bình: “Con nghĩ bác sẽ giữ đúng giao kèo và sẽ dạy con. Nhưng thật ra bác chỉ muốn hành hạ con thôi...”

“Bác vẫn đang dạy con đấy chứ.” *Người cha giàu* bình thản nói.

“Dạy con ư? Thậm chí bác còn không buồn nói chuyện với con kể từ khi con đồng ý làm việc chỉ vì mấy xu lẻ này. 10 xu một giờ, thế đấy, lẽ ra con đã phải báo với chính

quyền về bác rồi. Bác biết mà, chúng ta có luật lao động trẻ em. Bác cũng biết là cha con làm việc cho chính quyền..." Tôi la lên giận dữ.

"Úi chà, bây giờ thì con nói chuyện nghe y như những người đã từng làm việc cho bác vậy. Những người đó hoặc bác cho nghỉ việc hoặc họ tự xin nghỉ rồi."

"Bác đã nói dối con. Con đã làm việc cho bác, nhưng bác đã không giữ lời. Bác đã không dạy con điều gì cả." Tôi nói dồn dập, cảm thấy mình thật can đảm.

"Sao con nghĩ là bác không dạy con gì cả?" *Người cha giàu* hỏi lại.

Tôi bĩu môi: "Bác đâu nói chuyện với con. Con đã làm việc được ba tuần, vậy mà bác chẳng dạy con gì cả."

"Dạy nghĩa là phải nói chuyện hoặc làm một bài diễn thuyết à?"

"Ừm, vâng ạ." Tôi dè dặt trả lời.

"Đó là cách dạy ở trường, còn ở đời sẽ rất khác," *người cha giàu* mỉm cười nói. "Đời sẽ chẳng hề nói gì với con mà chỉ xô đẩy con thôi. Khi cuộc đời xô đẩy con, nó muốn nói rằng: '*Dậy đi thôi, có một cái mới để học đây!*' Khi bị đời xô đẩy, một số người bỏ cuộc, một số người khác thì chiến đấu. Một số ít học được những bài học và tiếp tục đi..."

Nếu con là loại người không có chút can đảm nào, con sẽ bỏ cuộc mỗi lần cuộc đời xô đẩy con. Khi đó con sẽ sống một cuộc sống sao cho an toàn, cố tránh những việc có thể không bao giờ xảy ra. Sau đó con sẽ chết như một ông già

tẻ nhạt. Nhưng sự thật là con đã để cho cuộc đời đẩy con đến bên bờ khuất phục. Tận đáy lòng con là nỗi kinh hoàng khi phải mạo hiểm. **Con muốn chiến thắng, nhưng nỗi lo sợ thất bại còn lớn hơn cả niềm vui chiến thắng.** Con đã chọn sự an toàn mà.”

Tôi nhìn cha của Mike một lúc lâu, rồi bật hỏi. “Thế ra bác đã xô đẩy con ư?”

*Người cha giàu mỉm cười.* “Bác muốn cho con nếm thử chút mùi vị cuộc đời. Các con là những người đầu tiên đề nghị bác dạy cách làm giàu. Bác có hơn 150 nhân công, nhưng chẳng ai hỏi bác về điều đó cả. Họ hỏi bác về công việc, tiền lương mà không hề yêu cầu bác dạy về tiền bạc. Do đó, **hầu hết mọi người dùng những năm tháng tốt nhất trong đời để làm việc vì tiền mà thật sự không hiểu họ đang làm việc vì cái gì.**”

Tôi ngồi im lặng lắng nghe.

“Khi Mike nói với bác là con muốn học cách làm giàu, bác quyết định sẽ thiết kế một khóa học thật gần với cuộc sống thực. Vì thế mà bác để cho đời xô đẩy con một chút, khi đó con sẽ thấm những điều bác nói. Chính vì vậy, bác chỉ trả con 10 xu một giờ.”

“Vậy bài học mà con học được khi làm việc để có 10 xu một giờ là gì? Là bác đã quá keo kiệt và bóc lột nhân công à?” Tôi vặn lại.

*Người cha giàu bật cười thật to.*

“Đừng đổ lỗi cho bác và đừng nghĩ bác là nguồn gốc

của mọi vấn đề. Nếu con nhận ra rằng vấn đề là ở chính bản thân con, con mới có thể thay đổi chính mình, học được cái gì đó và trở nên khôn ngoan hơn. **Hầu hết mọi người đều muốn người khác thay đổi chứ không muốn mình thay đổi.** Khi không được như ý, họ nghỉ việc và đi tìm một việc làm khác, lương cao hơn, vì họ nghĩ rằng những điều đó sẽ giải quyết được vấn đề. Nhưng, họ đã lầm. Trong hầu hết mọi trường hợp thì không đâu.”

“Thế cái gì sẽ giải quyết vấn đề?” Tôi hỏi. “Tiếp tục làm việc với 10 xu một giờ và cố vui à?”

“Đó là điều mà những người còn lại sẽ làm, chấp nhận tiền lương thấp dù biết rằng họ và gia đình họ sẽ gặp khó khăn về tài chính. Họ trông chờ được nâng lương, hoặc làm thêm một công việc thứ hai, hy vọng rằng có nhiều tiền sẽ giải quyết được vấn đề...”

Tôi gầm mặt nhìn xuống sàn, bắt đầu hiểu ra bài học mà người cha giàu đang nói đến.

### **BÀI HỌC SỐ 1.**

**Người nghèo làm việc vì tiền bạc. Người giàu buộc tiền bạc làm việc vì mình.**

Người cha giàu tiếp tục giảng bài học đầu tiên cho tôi. “Bác rất mừng khi con nổi giận vì phải làm việc 10 xu một giờ. Nếu con không tức giận và chấp nhận nó một cách vui vẻ, bác sẽ không thể dạy con được. Con thấy đó, việc học thật sự phải mất công sức, phải có sự đam mê và khát khao

cháy bỏng. Sự giận dữ là một phần lớn trong công thức đó, vì niềm đam mê là kết hợp của tình yêu và cơn giận. Khi nói đến tiền bạc, hầu hết mọi người đều muốn được an toàn và bảo đảm. Vì vậy, không phải niềm đam mê mà chính sự e ngại sẽ hướng dẫn họ.

Nhiều tiền chưa hẳn đã giải quyết được vấn đề. Hãy nhìn cha con mà xem. Ông ấy làm ra nhiều tiền, nhưng vẫn không thể trả hết các hóa đơn. **Hầu hết mọi người được cho tiền chỉ để mắc nợ nhiều hơn mà thôi.** Nguyên do vì ở trường, họ chẳng được học gì về tiền bạc cả, vì vậy họ tin rằng phải làm việc để kiếm tiền.”

“Còn bác không nghĩ vậy à?”

“Không, không hẳn thế. Nếu con muốn học để làm việc vì tiền, hãy học ở trường. Còn nếu muốn học cách buộc tiền bạc phải làm việc cho mình, bác có thể dạy con, nhưng chỉ khi con thật sự muốn học mà thôi.”

“Thế không phải mọi người đều muốn học hay sao?”

“Không. Vì học làm việc để có tiền thì dễ hơn rất nhiều, nhất là khi sự e ngại là cảm giác đầu tiên khi nhắc đến tiền bạc.”

“Con không hiểu.” Tôi nhăn mặt nói.

“Chính sự lo ngại là nguyên nhân khiến người ta phải làm việc, họ lo không có đủ tiền, lo phải bắt đầu lại từ đầu. Đó là cái giá của việc học một nghề nghiệp nào đó, sau đó là phải làm việc vì tiền. Hầu hết mọi người trở thành nô lệ cho tiền bạc... và sau đó họ nổi giận với ông chủ.”

“Học cách buột tiền bạc làm việc cho mình là một khóa học hoàn toàn khác hay sao ạ?” Tôi hỏi.

“Nhất định rồi,” *người cha giàu* nói. “Nhất định là vậy.”

Chúng tôi ngồi im lặng một lúc lâu. Giờ này có lẽ các bạn tôi đang bắt đầu trận bóng chày, còn tôi thì đang học những điều mà bạn bè tôi sẽ không học được ở trường.

“Lúc 9 tuổi, con đã được ném thử cảm giác thế nào là làm việc vì tiền. Chỉ cần nhân một tháng vừa qua cho 50 năm, con sẽ hiểu hầu hết người ta phải làm gì suốt đời.” *Người cha giàu* nhẹ nhàng nói.

“Con không hiểu...”

“Con cảm thấy thế nào khi phải ngồi chờ bác để được thuê làm việc và để hỏi xin tăng lương?”

“Thật kinh khủng ạ!”

“Nếu con chọn làm việc vì tiền, cuộc sống của con sẽ như thế đấy.” *Người cha giàu* nói tiếp. “Và con cảm thấy thế nào khi bà Martin trả cho con 30 xu sau ba giờ làm việc?”

“Con cảm thấy không đủ. Có vẻ như nó không là gì cả. Con rất thất vọng.”

“Đó là cảm giác mà hầu hết các nhân viên cảm thấy khi họ nhận tiền lương, nhất là sau khi phải trả thuế và những chi phí khấu trừ. Ít ra thì con cũng được nhận 100% rồi.”

“Bác muốn nói là hầu hết mọi người không được nhận toàn bộ tiền lương sao?” Tôi kinh ngạc hỏi.

“Rất tiếc là không. Chính quyền sẽ lấy phần trước hết bằng các loại thuế. Con phải trả thuế khi con làm ra tiền.

Con phải trả thuế khi con tiêu xài tiền. Con phải trả thuế khi con tiết kiệm tiền. Con phải trả thuế ngay cả khi con chết.”

“Sao lại như thế được ạ?” Tôi lúng búng hỏi. Tôi chẳng thích những điều tôi vừa nghe chút nào. Tôi biết cha tôi thường xuyên phàn nàn vì phải trả thuế quá nhiều, nhưng thật sự ông không làm gì cả. Có phải cuộc đời cũng đang xô đẩy ông hay không?

Người cha giàu chậm chậm du đưa chiếc ghế và lặng lẽ nhìn tôi. “Bác đã nói rồi, có rất nhiều điều để học. **Học cách khiến tiền bạc phải làm việc cho mình là phải học suốt đời.** Hầu hết mọi người học đại học trong bốn năm, sau đó không học nữa. Họ đi làm, lãnh lương, cân đối thu chi, và thế thôi. Trên hết, họ vẫn tự hỏi tại sao họ gặp những rắc rối về tiền bạc. Và họ nghĩ rằng có nhiều tiền sẽ giải quyết được mọi chuyện. Một số rất ít nhận ra rằng chính vì họ không có kiến thức về vấn đề tài chính nên mới nảy sinh các vấn đề khác. Hôm nay bác chỉ muốn xem liệu con có đủ say mê để học về tiền bạc hay không thôi. Hầu hết mọi người đều không có. Họ đến trường, học một nghề gì đó, vui vẻ làm việc và kiếm được nhiều tiền. Một ngày kia họ thức dậy với những rắc rối tài chính khổng lồ và không thể ngừng làm việc được nữa. Đó là cái giá của việc chỉ biết làm việc vì tiền thay vì học cách buộc tiền bạc làm việc cho mình. Vậy con có còn đủ say mê để học hay không?”

Tôi gật đầu.

“Tốt lắm,” người cha giàu nói. “Bây giờ quay lại làm việc đi. **Lần này, bác sẽ không trả con đồng nào cả.**”

“Sao ạ?” Tôi kinh ngạc hỏi.

“Con nghe rồi đấy. **Không trả gì cả.** Con vẫn sẽ phải làm việc ba giờ mỗi thứ Bảy, nhưng lần này con sẽ không được trả 10 xu một giờ nữa. Con nói con muốn học không phải để làm việc vì tiền, do đó bác sẽ không trả con đồng nào hết.”

Tôi không thể tin vào những gì mình đang nghe nữa.

“Bác đã nói chuyện này với Mike. Nó đang làm việc, lau bụi và chất các thùng hàng mà không được nhận đồng nào cả. Có lẽ con nên nhanh lên và quay lại làm việc thôi.”

Tôi la lên: “Như thế là không công bằng. Bác phải trả con cái gì chứ!”

“Con đã nói là con muốn học mà. Nếu con không học bây giờ thì sau này con sẽ giống như các nhân viên của bác, làm việc vì tiền và hy vọng không bị sa thải. Hoặc giống như cha con, kiếm thật nhiều tiền chỉ để nợ nần đến tận cổ, luôn hy vọng nhiều tiền hơn sẽ giải quyết được vấn đề. Nếu đó là những điều con muốn, bác sẽ tiếp tục trả con 10 xu một giờ như lúc đầu. Hoặc con có thể làm những điều mà hầu hết mọi người sẽ làm: phàn nàn là tiền lương quá thấp, nghỉ việc và đi tìm một công việc khác.”

Người cha giàu vỗ đầu tôi và nói tiếp: “Hãy dùng cái này. Nếu con biết dùng cái đầu của mình một cách tốt nhất, sau này con sẽ phải cảm ơn bác vì đã cho con một cơ hội, và con sẽ lớn lên thành một người giàu có.”

Tôi đứng đó, không tin nổi vào sự thỏa thuận non nớt của mình. Ban đầu tôi đến đây để đòi tăng lương, còn bây giờ tôi phải tiếp tục làm việc mà không được trả đồng nào cả.

\*  
\* \*

Trong ba tuần kế tiếp, Mike và tôi làm việc ba giờ mỗi thứ Bảy mà không được trả công. Công việc không làm tôi bức mình và mọi chuyện cũng dần trở nên dễ dàng hơn. Điều vướng bận còn lại là phải bỏ những trận bóng chày và không thể mua được vài cuốn truyện tranh nữa.

Vào buổi trưa của tuần làm việc thứ ba, người cha giàu ghé lại chỗ chúng tôi. Sau khi xem xét những việc đang diễn ra trong cửa hàng, ông bước đến tủ kem lạnh, lấy ra hai cây, trả tiền và ra hiệu cho Mike và tôi cùng ra ngoài đi dạo. Cha Mike đưa kem cho hai đứa tôi và hỏi: "Mọi việc thế nào rồi, hai chàng trai?"

"Tốt thôi ạ." Mike nói.

Tôi gật đầu đồng ý.

Người cha giàu lại hỏi. "Đã học được gì chưa?"

Mike và tôi nhìn nhau, nhún vai và đồng loạt lắc đầu.

### **TRÁNH NHỮNG CẠM BẨY LỚN NHẤT CỦA CUỘC ĐỜI**

"Các con thấy không, bà Martin và hầu hết những người ở đây đều phải làm việc cật lực để kiếm một ít tiền, bám vào viễn ảnh của một công việc bảo đảm, mong chờ một

kỳ nghỉ kéo dài ba tuần mỗi năm và một số lương hưu bản xin sau mấy chục năm làm việc. Nếu điều đó làm các con thấy hứng thú, cha sẽ nâng lương các con lên 25 xu một giờ...”

“Nhưng đó là những người làm việc chăm chỉ. Bác đang chế giễu họ à?” Tôi hỏi.

Một nụ cười thoáng qua trên gương mặt *người cha giàu*.

“Có thể những lời nói của bác nghe có vẻ tàn nhẫn, nhưng bác đang cố gắng để các con có thể thấy được một cái gì đó. Hầu hết mọi người không thấy được những cái bẫy mà họ đang mắc vào chỉ vì tầm nhìn của họ quá hẹp.”

Mike và tôi ngồi gần ra đó, không hiểu rõ hết những gì vừa nghe. *Người cha giàu* nói chuyện nghe thật tàn nhẫn. Tuy nhiên chúng tôi có thể cảm thấy ông đang rất muốn chúng tôi hiểu được một điều gì đó.

*Người cha giàu* mỉm cười. “**25 xu một giờ** nghe có vẻ tuyệt đấy chứ? Nó có làm cho tim các con đập nhanh hơn không?”

Tôi lắc đầu.

“Thôi được, **1 đô la một giờ**.” *Người cha giàu* nói cùng với một nụ cười kín đáo.

Tim tôi đập mạnh. Trí óc tôi muốn hét lên: “Nhận đi! Nhận đi!” Tôi không thể tin vào những gì mình đang nghe nữa. Nhưng tôi vẫn không nói gì cả.

“À, thế thì **2 đô la một giờ**.”

Bộ óc và trái tim 9 tuổi của tôi gần như muốn nổ tung.

Tôi không thể tưởng tượng là mình có thể kiếm được ngần ấy tiền. Tôi muốn nói “vâng ạ.” Tôi như thấy rõ trước mắt một cái xe đạp mới, một bộ găng bóng chày mới và sự ngưỡng mộ của bạn bè khi tôi xòe tiền ra. Nhưng không biết tại sao, tôi vẫn im lặng.

Cây kem đang chảy xuống tay tôi. Bây giờ chỉ còn lại cái que và ở dưới đất là một đồng vani và sôcôla mà lũ kiến rất khoái. *Người cha giàu* nhìn hai đứa trẻ đang chăm chăm ngó ông, mắt mở to và đầu óc trống rỗng. Ông biết rằng có một phần trong chúng tôi muốn đồng ý thỏa thuận này. Ông biết trong tâm hồn của mỗi người đều có một phần yếu đuối và tham lam mà người khác có thể mua được. Và ông cũng biết rằng trong tâm hồn của mỗi người đều có một phần mạnh mẽ và quyết tâm không bao giờ mua được cả. Vấn đề chỉ đơn giản là phần nào mạnh hơn mà thôi.

**“Thôi được rồi, 5 đô la một giờ.”**

Bỗng dưng, lòng tôi chợt lắng lại. Điều gì đó đã thay đổi. Lời mời chào trở nên quá lớn và đậm ra lối bịch. Vào năm 1956, không có nhiều người lớn có thể kiếm được hơn 5 đô la mỗi giờ. Sự cám dỗ biến mất và sự bình tĩnh trở lại. Tôi chậm chậm quay sang nhìn Mike. Nó quay lại nhìn tôi. Cái phần yếu đuối và tham lam trong con người tôi đã im lặng. Có một sự điềm tĩnh và chắc chắn về tiền bạc đến với trí óc và tâm hồn tôi. Tôi biết Mike cũng đang cảm thấy điều đó.

“Tốt lắm. Hầu hết mọi người đều có một cái giá. Và họ

có cái giá đó vì họ có những cảm xúc mà ta gọi là nỗi lo sợ và sự tham lam. Đầu tiên, nỗi lo không có tiền buộc họ phải làm việc, và khi họ lãnh lương thì sự tham lam hoặc lòng thèm muốn khiến họ bắt đầu nghĩ đến những thứ tuyệt vời mà tiền bạc có thể mua được. Khi đó thì một khuôn mẫu bắt đầu..." *Người cha giàu dịu dàng* nói.

"Khuôn mẫu nào ạ?" Tôi hỏi.

"Cái khuôn mẫu của việc thức dậy, đi làm, trả hóa đơn, thức dậy, đi làm, trả hóa đơn... Sau đó thì cuộc sống của họ cứ kéo dài mãi chỉ với hai cảm giác: nỗi lo sợ và sự tham lam. Khi được đưa ra nhiều tiền hơn, họ sẽ tiếp tục cái vòng luẩn quẩn nêu trên bằng cách gia tăng các chi phí. Đó là cái mà cha gọi là Rat Race."

"Có một con đường khác hả cha?" Mike hỏi.

"Có đấy, nhưng chỉ một ít người tìm ra nó. Đó là con đường mà cha hy vọng hai con sẽ tìm ra khi học và làm việc với cha. Chính vì vậy mà cha đã đề nghị đủ loại tiền lương cho hai con."

"Cha có ám chỉ gì không vậy? Tại con thấy rất mệt khi phải làm việc nặng, nhất là khi không được trả công gì cả." Mike nói nho nhỏ.

"Các con có thấy những người làm việc cho cha không? Nỗi lo sợ không có tiền kìm giữ họ trong cái cạm bẫy: đi làm, kiếm tiền, đi làm, kiếm tiền, hy vọng nỗi lo sẽ vơi đi. Nhưng mỗi ngày khi họ thức dậy, sự lo lắng ấy thức dậy cùng họ, gặm nhấm trái tim họ. Tiền bạc điều khiển cuộc

sống của họ, nhưng họ không dám thú nhận sự thật đó. Tiền bạc điều khiển cảm xúc và làm chủ luôn cả tâm hồn họ...”

Mike và tôi lắng nghe nhưng không thật sự hiểu hết mọi điều... Tôi chỉ biết rằng tôi vẫn thường tự hỏi tại sao những người lớn luôn phải vội vã đi làm, và trông họ không bao giờ có vẻ hạnh phúc, như thể có một cái gì đó buộc họ phải đi làm vậy.

“Cha muốn hai con tránh được cái bẫy đó. Đó là điều mà thật sự cha đang dạy các con chứ không phải chỉ dạy cách kiếm tiền, bởi vì tiền không giải quyết được vấn đề.”

“Không à?” Tôi ngạc nhiên hỏi.

“Không hề. Người ta ham muốn tiền bạc vì những niềm vui mà họ nghĩ rằng nó có thể mua được. Nhưng niềm vui do tiền bạc mang đến thường rất ngắn ngủi, và người ta lại cần tiền để có được những niềm vui khác, những điều thú vị hơn, tiện nghi hơn, an toàn hơn. Vì vậy mà họ tiếp tục làm việc, nghĩ rằng tiền sẽ làm dịu đi tâm hồn đang khổ sở vì những nỗi lo sợ và lòng ham muốn của họ. Nhưng tiền không thể làm được điều đó.”

“Ngay cả với những người giàu sao?”

“Ừ, ngay cả với những người giàu. Nhiều người giàu khao khát kiếm tiền không phải vì lòng ham muốn mà vì nỗi lo sợ bị nghèo túng, vì vậy họ tích lũy hàng tấn tiền chỉ để cho nỗi lo sợ ấy ngày càng tệ hại hơn. Cha biết nhiều người có hàng triệu đô la lại còn lo sợ hơn cả khi họ không

có đồng nào trong túi. Họ rất lo bị mất tiền. Nỗi sợ đã giúp cho họ giàu có nay lại càng tồi tệ hơn. Cái phần yếu đuối và tham lam trong tâm hồn họ đang hét lớn hơn. Họ không muốn mất những ngôi nhà lớn, những chiếc xe hơi và một cuộc sống cao sang mà tiền bạc đã đem đến. Họ lo không biết bạn bè sẽ nói gì khi họ không còn tiền nữa. Rất nhiều người cảm thấy tuyệt vọng và bị căng thẳng thần kinh, dù trông họ rất lộng lẫy và đang có nhiều tiền.”

“Thế những người nghèo có hạnh phúc hơn không ạ?”  
Tôi rụt rè hỏi.

“Không. Sự tránh né tiền bạc cũng chỉ là một kiểu loạn thần kinh giống như quá gấn bó với tiền bạc thôi. Cha đã gặp rất nhiều người nói rằng họ không quan tâm đến tiền bạc, nhưng lại làm việc để kiếm tiền 8 giờ một ngày. Nếu họ không quan tâm đến tiền thì họ đi làm kiếm tiền để làm gì? Kiểu suy nghĩ đó có lẽ còn tệ hơn cả những người chuyên tích cóp tiền bạc nữa...”

“Thế ta phải làm gì? Không làm việc kiếm tiền cho đến khi hết cảm thấy lo sợ và tham lam hay sao?”

“Nếu lo không đủ tiền, thay vì phải chạy đi làm việc ngay lập tức để kiếm tiền, hãy tự hỏi rằng: ‘*Liệu một công việc có phải là giải pháp tốt nhất để vượt qua nỗi lo này hay không?*’ Theo cha thì câu trả lời sẽ là ‘**Không**’, đặc biệt là khi con nhìn qua suốt một đời người. Công việc chỉ là một giải pháp ngắn hạn cho một vấn đề dài hạn thôi. Cũng giống như câu chuyện về một con lừa kéo xe trong lúc người chủ treo lủng lẳng một củ cà rốt trước mũi nó vậy.

Người chủ có thể sẽ đến được nơi mà ông ta muốn, còn con lừa thì chỉ đuổi theo một ảo tưởng thôi. Nếu con lừa có thể nhìn thấy toàn cảnh bức tranh này, có thể nó sẽ suy nghĩ lại xem có nên theo đuổi củ cà rốt nữa hay không...”

“Thế bác khuyên con làm thế nào?” Tôi băn khoăn hỏi.

“*Hãy cố nắm cho được sức mạnh của tiền bạc. Đừng e sợ nó.* Nói cho cùng thì chúng ta đều là những người làm công cả, chỉ có điều là ở những mức độ khác nhau thôi. Cha chỉ muốn hai con có cơ hội để nhìn rõ cái cạm bẫy này, cái cạm bẫy gây ra bởi nỗi lo sợ và lòng ham muốn. Hãy kéo chúng về phe mình chứ đừng để chúng chống lại mình. Đó là điều mà cha muốn dạy các con. Nếu đầu tiên mà các con không thể giải quyết được nỗi lo sợ và lòng ham muốn, mà sau đó các con lại giàu lên, thì các con sẽ chỉ là những nô lệ được trả lương cao mà thôi...”

Trên đường quay trở lại cửa hàng, người cha giàu giải thích cho chúng tôi biết người giàu đã “làm ra tiền” như thế nào. Lúc đó, chúng tôi không hiểu ông đang nói gì, nhưng nhiều năm trôi qua thì mọi thứ dần dần sáng tỏ...

### **NHÌN THẤY NHỮNG GÌ NGƯỜI KHÁC KHÔNG THẤY**

Trước khi leo lên chiếc xe tải nhỏ bên ngoài cửa hàng, cha Mike nói với chúng tôi: “Hãy sử dụng đầu óc của mình. Cái đầu sẽ chỉ cho các con cách làm ra tiền còn nhiều hơn số tiền cha có thể trả. Các con sẽ thấy được những điều mà người khác không thấy. **Cơ hội ở ngay trước mắt mọi người, nhưng hầu hết người ta không thấy được chúng vì**

**họ đang bận kiếm tiền và sự bảo đảm công việc nên họ chỉ thấy được có hai thứ đó thôi.** Một khi các con đã nhìn thấy cơ hội rồi thì suốt đời các con sẽ nhìn ra chúng. Khi các con đã nhìn ra thì cha sẽ dạy cho các con một điều khác...”

Hai tuần nữa trôi qua, chúng tôi vẫn tiếp tục suy nghĩ, thảo luận với nhau và tiếp tục làm việc không lương. Điều đáng buồn nhất với tôi khi không được hưởng 30 xu mỗi thứ Bảy là không có tiền mua truyện tranh nữa...

Hết ngày thứ Bảy thứ hai, khi tạm biệt bà Martin, tôi chợt thấy bà làm một việc mà trước đây tôi chưa từng thấy, nói đúng ra là đã từng thấy nhưng không chú ý lắm.

Bà Martin đang cắt trang đầu quyển truyện tranh làm đôi. Bà giữ lại nửa trên bìa sách và quăng cả cuốn còn lại vào một thùng cactông lớn. Khi tôi hỏi bà đang làm gì, bà trả lời: “Bác bỏ nó đi. Bác đưa trả lại nửa trên bìa sách cho người giao truyện tranh khi ông ta mang sách mới đến. Khoảng một tiếng nữa ông ấy sẽ đến đây.”

Mike và tôi ngồi chờ. Khi người giao sách đến, tôi hỏi ông xem liệu chúng tôi có thể lấy những cuốn truyện tranh này không. Ông trả lời: “Các cậu có thể lấy chúng nếu các cậu làm việc cho cửa hàng và nếu các cậu không bán chúng lại...”

Nhà Mike có một căn phòng còn bỏ trống ở tầng hầm. Chúng tôi lau dọn căn phòng thật sạch sẽ và bắt đầu chất hàng trăm cuốn truyện tranh vào. Sau đó, thư viện truyện

tranh của chúng tôi nhanh chóng được khai trương, với khách hàng là bọn trẻ trong xóm. Chúng tôi thuê chị gái của Mike, một người rất thích đọc sách, đến làm thủ thư. Chị ấy lấy mỗi đứa trẻ 10 xu khi vào thư viện, và trong hai tiếng mở cửa mỗi ngày, khách hàng của chúng tôi có thể đọc bao nhiêu cuốn truyện cũng được. Như thế bọn trẻ rất có lời vì mua một cuốn truyện tranh phải mất 10 xu, nhưng với 10 xu đó, nếu đến thư viện của chúng tôi, trong hai giờ chúng có thể đọc đến 5, 6 cuốn.

Chị của Mike sẽ kiểm tra bọn trẻ khi chúng ra về, để chắc chắn rằng chúng không đem quyển nào về nhà. Chị ấy cũng giữ gìn những quyển sách, ghi lại có bao nhiêu đứa trẻ vào xem, chúng tên gì và chúng bình luận gì... Tính trung bình sau ba tháng, Mike và tôi kiếm được 9.5 \$ một tuần. Mỗi tuần chúng tôi trả cho chị của Mike 1 \$ và cho chị ấy đọc truyện thoải mái, dù rất hiếm khi chị ấy đọc truyện vì lúc nào chị cũng phải học bài cả.

Mike và tôi thu thập tất cả truyện tranh từ những cửa hàng khác. Chúng tôi giữ lời hứa với người giao sách là sẽ không bán đi cuốn truyện tranh nào cả. Khi chúng bị rách nát, chúng tôi đốt đi. Chúng tôi cố gắng mở một chi nhánh nữa, nhưng không thể tìm ra một người nào tốt bụng và có thể tin tưởng được như chị của Mike.

**Ngay từ khi còn nhỏ, chúng tôi đã hiểu được rằng: tìm được những nhân viên tốt là rất khó.**

*Người cha giàu rất vui vì chúng tôi đã học bài học đầu*

tiền rất tốt - **học cách buộc tiền bạc phải làm việc cho mình.** Không được trả lương cho công việc ở cửa hàng, chúng tôi đã bị buộc phải suy nghĩ để tìm ra một cơ hội kiếm tiền. Khi bắt đầu công việc kinh doanh, mở cửa thư viện truyện tranh, chúng tôi đã tự quản lý vấn đề tài chính của mình, không còn phụ thuộc vào một ông chủ nào khác nữa. Điều tốt nhất là việc kinh doanh này đã sinh ra tiền bạc cho chúng tôi, thậm chí cả khi chúng tôi không cần có mặt ở đó.

**Thay vì trả công, người cha giàu đã cho chúng tôi nhiều hơn thế...**

## CHƯƠNG 3

## Bài 2

***Tại sao phải dạy con  
về tài chính?***

Hầu hết mọi người không nhận ra rằng: trong cuộc sống, vấn đề không phải là bạn kiếm được bao nhiêu tiền mà là bạn giữ được bao nhiêu tiền và làm cho nó sinh sôi nảy nở như thế nào.

Điều đó cũng giống như trồng một cái cây vậy. Ban đầu, bạn sẽ phải mất rất nhiều công sức để chăm bón nó, đến một ngày nào đó, khi rễ cây đã đâm sâu vào lòng đất, cái cây đã đủ lớn để tự mình phát triển, bạn sẽ không cần phải tốn công chăm bón nữa mà vẫn có thể được hưởng những mùa quả ngọt lành.

Muốn cho cái cây tiền bạc của bạn phát triển, bạn phải có nhiều kiến thức về tài chánh để biết chăm bón nó thật đúng cách.

Khi bắt đầu học cách làm giàu, tôi và Mike hãy còn là những đứa trẻ nên *người cha giàu* đã nghĩ ra một cách đơn giản để dạy chúng tôi. Trong nhiều năm, ông đã vẽ những bức vẽ và sử dụng những từ ngữ đơn giản để Mike và tôi

hiểu được những biệt ngữ và sự vận động của tiền bạc. Nhiều năm sau đó ông mới bắt đầu thêm vào những con số. Tuy đơn giản nhưng những bức vẽ này đã góp phần hướng dẫn hai đứa trẻ bé nhỏ trong một bài toán số học khổng lồ về tài chính, hình thành một nền tảng sâu sắc và kiên cố...

**Quy luật 1. Bạn phải biết sự khác nhau giữa tài sản (asset) và tiêu sản (liability), và để được giàu có, bạn phải mua tài sản.**

Nghe thì có vẻ đơn giản đến buồn cười, nhưng hầu hết mọi người đều không biết được nó uyên thâm đến mức nào, vì họ không biết được sự khác nhau giữa một tài sản và một tiêu sản là ở đâu.

**“Người giàu kiếm được tài sản. Người nghèo và người trung lưu chỉ thu được tiêu sản, nhưng họ nghĩ rằng họ đã kiếm được tài sản.”** Khi người cha giàu giải thích điều này cho Mike và tôi, chúng tôi nghĩ ông đang nói đùa. Chúng tôi đang chờ đợi một bí mật làm giàu, vậy mà ông lại trả lời như thế đấy. Nó đơn giản đến mức chúng tôi phải khựng lại một lúc lâu để suy nghĩ về điều đó.

“Bác muốn nói tất cả những điều chúng con cần biết là: tài sản là gì, sau đó phải đi kiếm nó và rồi chúng con sẽ giàu có sao?” Tôi ngờ vực hỏi.

Người cha giàu gật đầu. “Đơn giản thế thôi.”

“Nếu chỉ đơn giản như thế, tại sao những người khác không giàu được?” Tôi lại hỏi.

*Người cha giàu mỉm cười. “Vì người ta không biết được sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản.”*

*“Tại sao người lớn lại ngớ ngẩn thế nhỉ? Nếu đó chỉ là một điều đơn giản nhưng quan trọng thì tại sao người ta lại không muốn tìm hiểu?”*

*Người cha giàu phải mất vài phút mới giải thích được cho chúng tôi biết tài sản là gì và tiêu sản là gì.*

Là một người lớn, tôi cảm thấy giải thích điều này với những người lớn khác thật khó khăn. Vì sao vậy? Vì người lớn khôn ngoan hơn. Gần như trong mọi trường hợp, hầu hết người lớn không nắm được sự đơn giản của một ý tưởng vì họ được giáo dục khác nhau. **Và một người lớn thông minh thường cảm thấy bị hạ thấp khi phải chú ý đến những khái niệm quá đơn giản.**

*Người cha giàu tin vào quy luật KISS – “Giữ Cho Đơn Giản” (Keep It Simple Stupid) – vì vậy ông cố làm cho mọi thứ trở nên thật đơn giản với hai chúng tôi...*

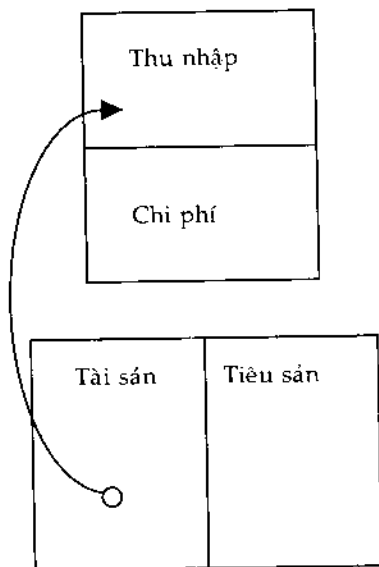
*Ông nói: “Những điều xác định nên một tài sản không phải là từ ngữ mà là những con số. Và nếu các con không biết đọc số thì các con không thể xác định được một tài sản trong mơ hồ bong bóng ấy đâu.”*

Trong kế toán, vấn đề không phải ở bản thân những con số mà là những con số ấy nói lên điều gì. Cũng như từ ngữ vậy, vấn đề không phải ở bản thân từ ngữ mà là câu chuyện những từ ngữ ấy kể.

**“Nếu con muốn trở nên giàu có, con phải đọc được và hiểu được những con số.”** Người cha giàu lặp đi lặp lại câu

nói ấy cả ngàn lần với chúng tôi: “Người giàu kiếm được tài sản. Người nghèo và người trung lưu chỉ kiếm được tiêu sản.”

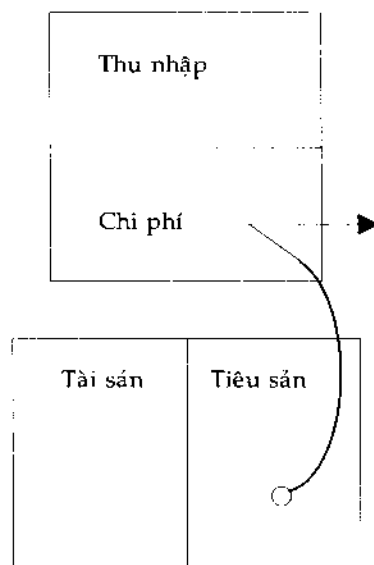
### MÔ HÌNH VÒNG QUAY CỦA MỘT TÀI SẢN



Hình hộp ở trên là *Bản kê lợi tức*, hay còn gọi là *Bản kê lời lỗ*. Nó đo các khoản thu nhập và chi phí, tiền vào và tiền ra. Cái hộp bên dưới là *Bản cân đối thu chi*. Nó được gọi như vậy vì nó đòi hỏi phải có sự cân đối giữa tài sản và tiêu sản. Lý do chính gây ra những cuộc vật lộn tài chính đơn giản là vì người ta không biết được sự khác nhau giữa một tài sản và một tiêu sản. Nguyên nhân của sự nhầm lẫn chính là vì định nghĩa của hai từ này. Càng cố tra tự điển, bạn sẽ chỉ càng nhầm lẫn nhiều hơn thôi.

Người cha giàu đã nói với hai chúng tôi một cách đơn giản rằng: “**Tài sản bỏ tiền vào túi các con, còn tiêu sản thì lôi tiền ra khỏi túi.**”

### MÔ HÌNH VÒNG QUAY CỦA MỘT TIÊU SẢN



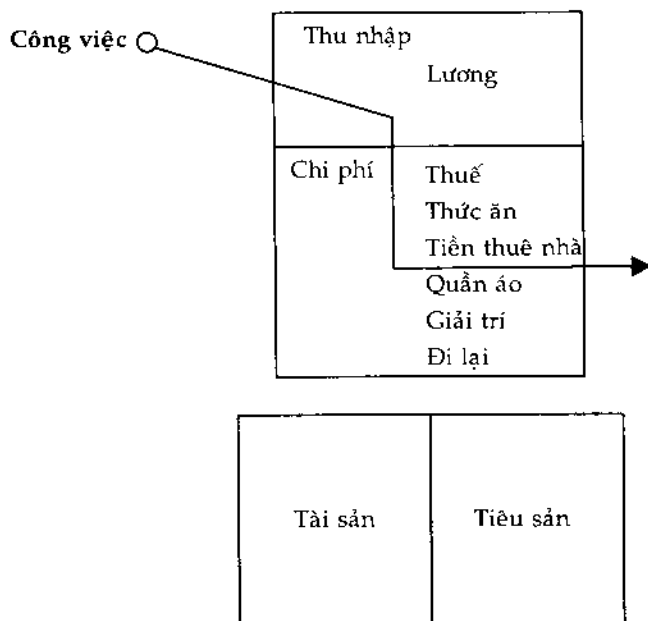
**Nếu bạn muốn trở nên giàu có, hãy mua tài sản. Nếu muốn trở nên nghèo đi, hãy mua tiêu sản.** Chính vì không phân biệt được sự khác nhau này mà rất nhiều người gặp các rắc rối về tài chính.

“Mù chữ” và “mù số” đều là nguyên nhân gây ra những khó khăn tài chính. Nếu người ta gặp khó khăn tài chính nghĩa là đang có một điều gì đó mà họ không hiểu được: hoặc những từ ngữ hoặc những con số. Người giàu phát tài được là nhờ họ “biết đọc biết viết” trong nhiều lĩnh vực khác

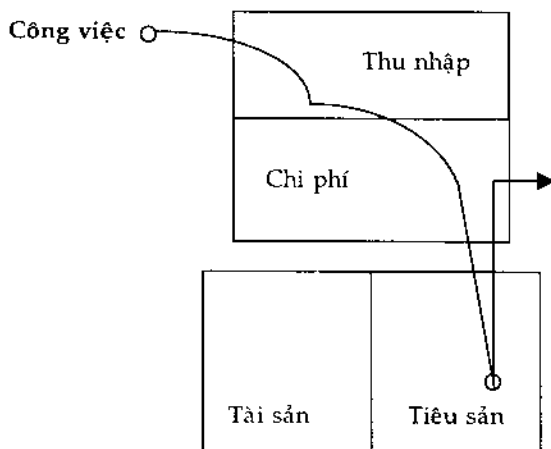
nhau hơn những người đang phải vật lộn về tài chính. Vì vậy, nếu bạn muốn giàu có và giữ được của cải, bạn cần phải hiểu biết về tài chính, cả về từ ngữ lẫn những con số.

Mũi tên trong sơ đồ biểu thị vòng quay tiền mặt. Chỉ toàn những con số thì thể hiện được rất ít. Chỉ toàn từ ngữ cũng không nói lên được gì nhiều. Đó là câu chuyện về sự tính toán. Khi báo cáo tài chính, việc đọc những con số nghĩa là đang nhìn vào cốt truyện, câu chuyện kể về nơi đến của vòng quay tiền mặt. Trong 80% các gia đình, câu chuyện tài chính kém vui không phải vì họ không làm ra tiền mà vì họ dùng tiền để mua tiêu sản chứ không mua tài sản.

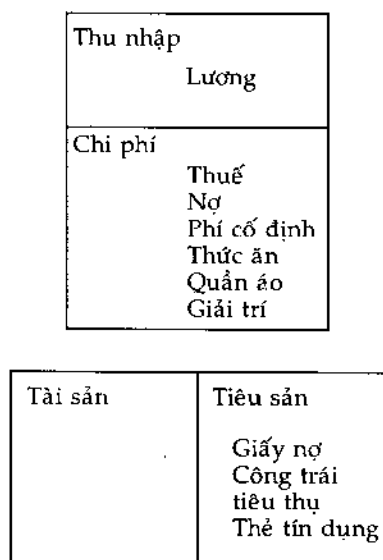
Ví dụ, **ĐÂY LÀ MÔ HÌNH VÒNG QUAY TIỀN MẶT CỦA MỘT NGƯỜI NGHÈO HAY MỘT NGƯỜI TRẺ TUỔI CHƯA ĐI LÀM:**



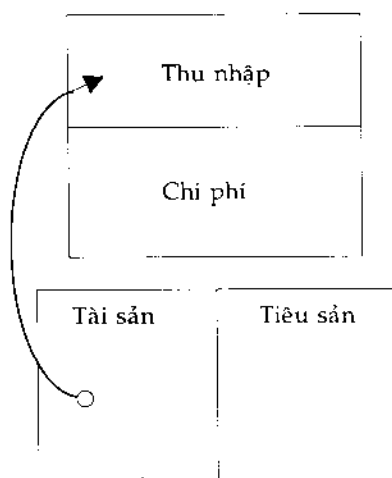
**ĐÂY LÀ MÔ HÌNH VÒNG QUAY TIỀN MẶT CỦA MỘT NGƯỜI TRUNG LƯU:**



Công việc ○



**CÒN ĐÂY LÀ MÔ HÌNH VÒNG QUAY TIỀN MẶT CỦA MỘT NGƯỜI GIÀU CÓ:**



|                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Thu nhập</b><br>Cổ tức<br>Lợi tức ngân hàng<br>Lợi tức thuê nhà<br>Lợi tức cho thuê đất |
| <b>Chi phí</b>                                                                             |

|                                                                                                       |                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| <b>Tài sản</b><br>Cổ phần<br>Ngân phiếu<br>Giấy ghi nợ<br>Bất động sản<br>Bản quyền<br>sở hữu trí tuệ | <b>Tiêu sản</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|

Những sơ đồ trên thể hiện vòng quay tiền mặt trong cuộc sống người nghèo, người trung lưu và người giàu. **Chính là vòng quay tiền mặt đang kể chuyện, câu chuyện về một người sử dụng tiền bạc của anh ta như thế nào, anh ta làm gì sau khi cầm tiền trong tay...**

Người ta thường nói rằng: “Tôi đang mắc nợ, vì vậy tôi phải đi kiếm tiền.”

Nhưng có nhiều tiền thường không giải quyết được vấn đề, thật sự nó chỉ làm cho mọi chuyện trở nên trầm trọng hơn thôi. Tiền làm cho những sai lầm bí ẩn của con người trở nên hiển nhiên. Chính vì vậy mà thông thường, khi người ta được hưởng một vận may bất ngờ – ví dụ như được thừa hưởng gia tài, tăng lương hay trúng số – trước sau gì thì họ cũng sẽ trở về với tình trạng tài chính hỗn độn như ban đầu, nếu không muốn nói là tệ hơn lúc đầu nữa. Tiền chỉ làm nổi bật mô hình vòng quay tiền mặt trong đầu bạn. Nếu bạn thường sử dụng hết mọi thứ bạn có thì gần như chắc chắn là việc tăng lương sẽ dẫn đến tăng chi tiêu.

Chúng ta thường kiếm tiền bằng kỹ năng nghề nghiệp của mình và đa số sinh viên rời trường mà không có một kỹ năng tài chính nào, nên dù hàng triệu người có học theo đuổi nghề nghiệp của mình một cách thành công, họ vẫn gặp phải rất nhiều khó khăn tài chính. Họ làm việc vất vả nhưng không giàu được. **Điều thiếu sót trong vốn học của họ không phải là làm thế nào để kiếm tiền, mà là làm thế nào để sử dụng tiền** – kiếm được tiền rồi thì cần phải làm gì với chúng. Cái đó gọi là năng lực tài chính – **bạn**

**làm gì với tiền bạc sau khi đã kiếm ra chúng, làm sao để giữ không cho người khác chiếm lấy, bạn giữ chúng được bao lâu, tiền bạc sẽ làm việc cho bạn như thế nào?**

Hầu hết những khó khăn tài chính người ta gặp phải là do họ không hiểu được vòng quay tiền mặt. Một người có thể được học hành tới nơi tới chốn, thành công trong sự nghiệp nhưng vẫn không hiểu gì về tài chính. Những người này thường phải làm việc nhiều hơn cần thiết vì họ đã học cách làm việc chăm chỉ, nhưng không được học cách buộc tiền bạc phải làm việc cho mình.

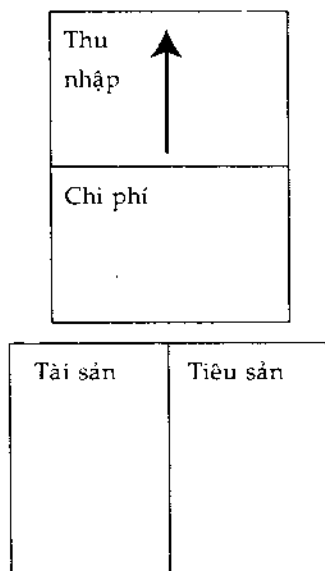
### ***CÂU CHUYỆN VỀ MỘT GIÁC MƠ TÀI CHÍNH TRỞ THÀNH MỘT CƠN ÁC MỘNG TÀI CHÍNH***

Cuốn phim về những người làm việc chăm chỉ có sẵn một khuôn mẫu. Sau khi kết hôn, những cặp vợ chồng trẻ liền thuê một căn hộ để ở. Vấn đề là căn hộ thì quá tù túng, nên họ quyết định phải tiết kiệm để mua một ngôi nhà trong mộng và có thể có con. Lúc này họ có hai nguồn thu nhập và họ bắt đầu tập trung vào sự nghiệp của mình. Thu nhập của họ bắt đầu tăng lên.

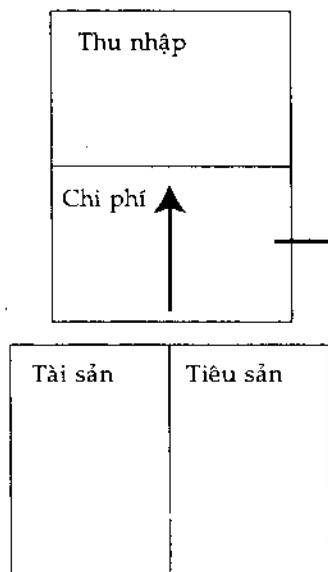
Chi phí số một của hầu hết mọi người là thuế: thuế thu nhập, thuế giá trị gia tăng khi tiêu xài, mua sắm hàng hoá... Khi thu nhập tăng, chi phí tăng theo, số tiêu sản cũng sẽ tăng lên.

Có thể chứng minh bằng cách quay lại ví dụ của cặp vợ chồng trẻ. Kết quả của việc thu nhập tăng lên là họ quyết định sẽ đi mua ngôi nhà trong mộng. Khi đã có nhà, họ sẽ

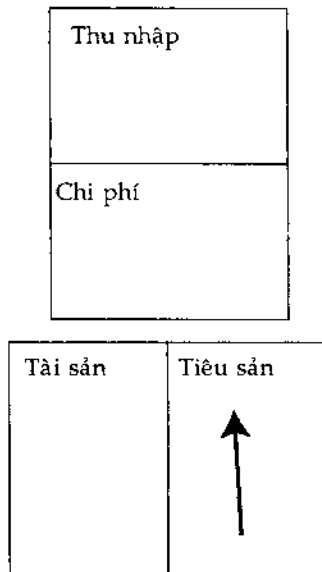
# **KHI THU NHẬP TĂNG LÊN...**



## **CHI PHÍ TĂNG...**



## **SỐ TIÊU SẢN CÙNG TĂNG...**



phải trả một thứ thuế mới gọi là thuế bất động sản. Sau đó họ mua một chiếc xe mới, đồ đạc mới và những dụng cụ mới để hợp với ngôi nhà mới của mình. Rồi họ bỗng giật mình nhận ra rằng phía cột tiêu sản đầy những món nợ cầm cố và nợ tín dụng.

Lúc này, họ rơi vào cái bẫy Rat Race. Rồi một đứa trẻ ra đời. Họ làm việc nhiều hơn. Nhiều tiền hơn và thuế cao hơn, gọi là đóng thuế theo thu nhập. Quá trình đó cứ lặp đi lặp lại.

Một tấm thẻ tín dụng được gửi đến. Họ sử dụng nó. Nó hết hạn. Một công ty cho vay gọi đến và bảo rằng “tài sản” lớn nhất của họ, ngôi nhà, được định giá cao. Công ty này đưa ra một món nợ bảo đảm (bill consolidation loan), và bảo rằng tốt hơn hết là thanh toán những món nợ lãi suất cao bằng thẻ tín dụng của họ. Bên cạnh đó, lợi tức nhờ mái nhà của họ chính là sự khấu trừ thuế. Họ làm theo điều đó, và thở dài nhẹ nhõm. Những tấm thẻ tín dụng đã được trả. Bây giờ họ gom những món nợ tiêu thụ lại thành một văn tự cầm nhà. Số tiền phải trả giảm xuống vì họ gia hạn món nợ đến 30 năm cơ mà.

Những người hàng xóm gọi điện rủ họ đi mua sắm, vì đang có đợt bán hàng giảm giá... Một cơ hội để tiết kiệm chút ít tiền. Họ tự nhủ: “Tôi sẽ không mua gì cả. Tôi chỉ đi xem thôi.” Nhưng ngay khi nhìn thấy một vật gì đó, họ lại lấy tấm thẻ tín dụng ra...

Tôi rất thường gặp những cặp vợ chồng như thế. Tên họ

thì khác nhau nhưng tình trạng tài chính thì giống nhau cả. Những thói quen tiêu xài đã buộc họ phải kiếm thêm nhiều nguồn thu nhập khác.

Họ không biết rằng chính cách tiêu xài tiền của họ, là nguyên nhân chính gây ra những cuộc vật lộn tài chính. Mọi chuyện là do không hiểu biết về tài chính và không phân biệt được sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản.

Người nghèo và người trung lưu rất thường cho phép tiền bạc làm chủ mình. Mỗi buổi sáng họ chỉ đơn giản thức dậy và đi làm mà quên tự hỏi rằng những điều mình đang làm có ý nghĩa gì hay không. **Không am hiểu nhiều về tiền bạc, phần lớn mọi người để cho quyền lực đáng sợ của tiền bạc điều khiển mình.**

Người ta thường làm một việc gì đó vì những người khác cũng làm như vậy. Họ thích ứng mà không chịu đặt câu hỏi. Họ lặp lại một cách không suy nghĩ những điều họ nghe được, những ý tưởng theo kiểu “**căn nhà là cả một tài sản**”, “**ngôi nhà là sự đầu tư lớn nhất của bạn**”, “**hãy tìm một công việc an toàn**”, “**đừng mạo hiểm**”...

Khi Mike và tôi 16 tuổi, chúng tôi bắt đầu làm việc cho cha Mike sau giờ học và mỗi cuối tuần. Chúng tôi thường ngồi cùng với cha Mike trong khi ông tiếp những nhân viên ngân hàng, luật sư, kế toán viên, người môi giới, nhà đầu tư, nhà quản lý và những người lao động...

Cha Mike đã không đi theo đám đông. Ông có những suy nghĩ riêng và ông rất ghét câu nói: “**Chúng tôi phải**

**làm vậy vì mọi người đều làm vậy.” Ông cũng không ưa những từ như “không thể.” Nếu bạn muốn ông làm một điều gì đó, chỉ cần nói khích rằng: “Tôi không nghĩ anh có thể làm được điều đó.”**

Khi ngồi dự những buổi họp của ông, Mike và tôi học được nhiều thứ... Cha của Mike không được học nhiều ở trường nhưng ông rành về tài chính và cuối cùng đã thành công. Ông thường nói với chúng tôi: **“Một người thông minh thuê những người còn thông minh hơn anh ta nữa.”**

Chúng tôi bắt đầu hiểu ra vì sao *người cha giàu* bảo chúng tôi rằng: **trường học được thiết kế để tạo ra những người lao động tốt chứ không phải những ông chủ giỏi.**

Khi tôi 16 tuổi, có lẽ tôi đã có một nền tảng tài chính tốt hơn nhiều so với cha mẹ tôi... Một ngày kia, cha ruột tôi nói rằng ngôi nhà của chúng tôi là sự đầu tư lớn nhất của ông. Và thế là một cuộc tranh luận không lấy gì làm vui vẻ nổ ra khi tôi nói rằng, đồn tiền vào ngôi nhà chúng tôi đang ở không phải là một sự đầu tư tốt.

Những biểu đồ sau minh họa sự khác biệt về nhận thức giữa *người cha giàu* và *người cha nghèo* trong vấn đề nhà cửa. **Một người nghĩ rằng ngôi nhà là một tài sản, còn người kia nghĩ rằng nó là một tiêu sản.**

# **NGƯỜI CHA GIÀU**

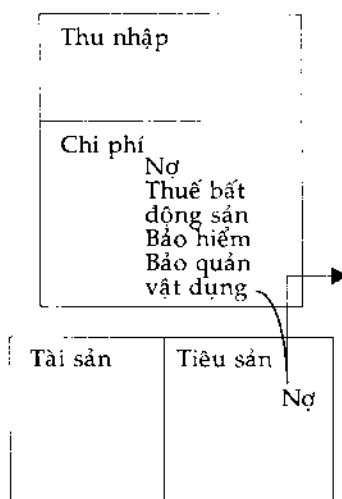
|         |                      |
|---------|----------------------|
| Tài sản | Tiêu sản<br>Ngôi nhà |
|---------|----------------------|

# **NGƯỜI CHA NGHÈO**

|                     |          |
|---------------------|----------|
| Tài sản<br>Ngôi nhà | Tiêu sản |
|---------------------|----------|

Tôi nhớ lúc tôi vẽ những sơ đồ này cho cha tôi xem và chỉ cho ông hướng đi của vòng quay tiền mặt, những chi phí lệ thuộc khi làm chủ một ngôi nhà. Một ngôi nhà lớn

**Tiêu sản**



nghĩa là chi phí lớn, và vòng quay tiền mặt sẽ tiếp tục đi ra ngoài qua cột chi phí.

Tôi biết rằng với nhiều người, một ngôi nhà đẹp là sự đầu tư lớn nhất của họ, dù rằng nó không phải là một tài sản mà là một tiêu sản, vì nó làm cho tiền ra khỏi túi nhiều hơn. Tuy nhiên, sẽ có nhiều người không đồng ý với tôi bởi lẽ một ngôi nhà đẹp rất dễ gây xúc cảm. Và khi nói đến chuyện tiền bạc thì những cảm xúc mạnh mẽ sẽ làm mờ đi trí thông minh tài chính.

1. Khi nhắc chuyện nhà cửa, tôi muốn nói rằng: hầu hết mọi người phải làm việc suốt đời để trả tiền cho một ngôi nhà mà họ không bao giờ thực sự được sở hữu. Nói cách khác, sau nhiều năm, hầu hết mọi người đều muốn mua một ngôi nhà mới, mỗi lần mua nhà sẽ dẫn đến một món nợ kéo dài nhiều năm trong khi nợ căn nhà trước còn chưa trả xong.

2. Nhà cửa không phải lúc nào cũng tăng giá. Điều mất mát lớn nhất là bạn để mất đi những cơ hội. Nếu bạn đầu tư toàn bộ tiền bạc cho ngôi nhà, bạn bị buộc phải làm việc vất vả hơn vì tiền bạc sẽ tiếp tục chuyển qua bên cột chi phí thay vì thêm vào cột tài sản, đó chính là khuôn mẫu kinh điển vòng quay tiền mặt của những gia đình trung lưu. Nếu bạn đầu một cặp vợ chồng trẻ để dành nhiều tiền vào cột tài sản thì những năm sau này họ sẽ sống dễ dàng hơn, nhất là khi con cái đến tuổi đi học. Tài sản của họ sẽ phát triển lên và có thể giúp họ kiểm soát các chi phí. Thông thường thì có một ngôi nhà cũng giống như gánh một món nợ trị giá nhà phải trả và làm tăng các chi phí của bạn.

Tóm lại, kết quả cuối cùng khi quyết định sở hữu một căn nhà quá đắt tiền thay vì nên bắt đầu một danh mục vốn đầu tư, sẽ tác động mạnh vào một cá nhân theo ít nhất là ba cách:

1. **Mất thời gian**, trong lúc những tài sản khác có thể sẽ được nâng giá trị lên.

2. **Mất một phần vốn**, vì số tiền đó có thể được đem đi đầu tư thay vì phải trả các chi phí bảo quản trực tiếp liên quan đến ngôi nhà.

3. **Mất cơ hội rèn luyện**. Người ta thường coi ngôi nhà, tiền tiết kiệm và kế hoạch lương hưu là tất cả những gì họ có trong cột tài sản. Vì không đầu tư nên họ dễ mất đi những kinh nghiệm đầu tư và sẽ không bao giờ có thể trở thành “những nhà đầu tư sành điệu.”

Tôi không nói bạn đừng mua nhà. Tôi muốn nói, **hãy hiểu được sự khác nhau giữa một tài sản và một tiêu sản**. Khi muốn có một căn nhà lớn hơn, đầu tiên tôi phải mua một số tài sản để có thể phát sinh vòng quay tiền mặt đủ trả cho ngôi nhà ấy đã.

Những bản kê tài chính cá nhân của cha ruột tôi là minh chứng tốt nhất cho cuộc sống của một con người trong vòng Rat Race. Các chi phí của ông dường như luôn đuổi kịp các thu nhập, không hề cho phép ông đầu tư vào một tài sản nào. Kết quả là số tiêu sản của ông, ví dụ như những món cầm cố hay nợ thẻ tín dụng, còn lớn hơn cả số tài sản. Những bức tranh sau còn có giá trị hơn cả ngàn từ ngữ:

**Bản kê tài chính của  
người cha nghèo**

|          |
|----------|
| Thu nhập |
| Chi phí  |

|         |          |
|---------|----------|
| Tài sản | Tiêu sản |
|         |          |

Trái lại, bản kê tài chính cá nhân của *người cha giàu* lại phản ánh kết quả của một cuộc sống dành cho việc đầu tư và giảm đến mức tối thiểu các tiêu sản:

**Bản kê tài chính của  
người cha giàu**

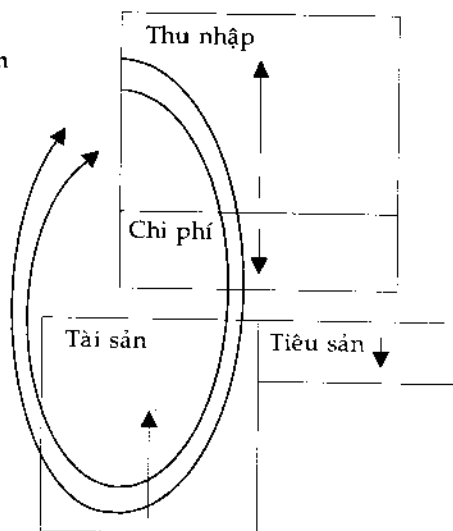
|          |
|----------|
| Thu nhập |
| Chi phí  |

|         |          |
|---------|----------|
| Tài sản | Tiêu sản |
|         |          |

Xem lại bản kê tài chính của *người cha giàu* ta sẽ hiểu tại sao người giàu càng ngày càng giàu hơn. Cột tài sản làm phát sinh nhiều thu nhập hơn số cần thiết cho các chi phí, và chúng lại được đem đầu tư lại vào cột tài sản. Cột tài sản sẽ ngày càng phát triển và vì vậy mà số thu nhập sẽ ngày càng nhiều hơn.

Kết quả là người giàu ngày càng giàu hơn.

Lý do khiến  
người giàu càng giàu hơn

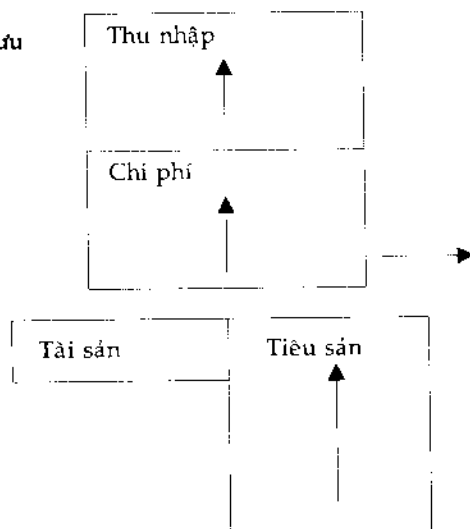


Những người trung lưu luôn gặp phải những khó khăn tài chính không dứt vì thu nhập chính của họ là tiền lương, và khi tiền lương tăng thì thuế cũng tăng. Mà khi lương tăng thì các chi phí của họ cũng có khuynh hướng gia tăng bằng số tiền dư, vì vậy mà xuất hiện cụm từ "Rat Race." Họ xem ngôi nhà như một tài sản lớn nhất trong khi nó

thực ra là một loại tiêu sản, thay vì phải đầu tư tiền bạc cho những tài sản thật sự có thể tạo ra thu nhập.

Khuôn mẫu của việc xem ngôi nhà như một sự đầu tư và triết lý cho rằng: lương tăng nghĩa là bạn có thể mua một ngôi nhà lớn hơn, hay tiêu xài nhiều hơn, chính là nền tảng cho một xã hội đầy nợ nần như ngày nay. Quá trình gia tăng chi phí đẩy nhiều gia đình đến những món nợ ngày càng lớn hơn và tình trạng tài chính không chắc chắn hơn, dù rằng có thể họ đang được thăng tiến trong công việc và được trả lương cao hơn mức bình thường.

Lý do khiến người trung lưu luôn gặp phải những khó khăn về tài chính



Bi kịch ở đây là việc thiếu kiến thức tài chính ban đầu đã tạo ra những rủi ro mà giai cấp trung lưu phải đối mặt. Lý do họ muốn được an toàn là vì vị thế tài chính của họ quá mong manh. Bản cân đối thu chi của họ không cân

bằng. Chúng chịu gánh nặng của quá nhiều tiêu sản mà không có một tài sản thực sự nào làm phát sinh thu nhập cả. Thông thường, **nguồn thu nhập duy nhất của họ là tiền lương. Sinh kế của họ phụ thuộc vào các ông chủ.**

Vì vậy, khi đến lượt mình được cuộc sống “chia bài”, những người này không thể nắm bắt được những cơ hội tốt. Họ muốn được an toàn đơn giản vì họ đang phải làm việc vất vả, trả thuế ở mức cao nhất và gánh hàng đồng nợ nần...

Như tôi đã nói ở phần trước, quy luật quan trọng nhất là biết được sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản. Một khi bạn đã hiểu được những khác biệt này, hãy tập trung mọi nỗ lực để mua những tài sản có khả năng phát sinh thu nhập. Đó là cách tốt nhất để bắt đầu con đường làm giàu. Cứ tiếp tục như vậy, cột tài sản của bạn sẽ tăng lên. Cố gắng chiết giảm tiêu sản và chi phí xuống, bạn sẽ có nhiều tiền hơn để đổ vào cột tài sản. Chẳng mấy chốc thì nền tảng tài sản của bạn sẽ vững vàng đến mức bạn có thể nghĩ đến việc đầu tư...

Giới trung lưu gọi việc đầu tư là một hành động “mạo hiểm.” **Thật ra bản thân việc đầu tư không hề mạo hiểm. Chính sự thiếu thông minh nhanh nhạy về tài chính và thiếu những kiến thức tài chính đơn giản mới là nguyên nhân gây ra sự mạo hiểm.**

Nếu bạn làm theo những điều mà đa số mọi người thường làm, nói chung công việc của bạn sẽ như thế này:

1. **Nuôi chủ.** Hầu hết những người làm việc hưởng lương đều làm cho các ông chủ hay những cổ đông giàu hơn. Những nỗ lực và thành công của bạn sẽ giúp cho người chủ thành công hơn và có nhiều tiền hơn.

2. **Nuôi chính quyền.** Chính quyền nhận phần mình trong số lương của bạn thậm chí trước khi bạn nhìn thấy nó nữa. Khi cố gắng làm việc chăm chỉ hơn, chỉ đơn giản là bạn đang làm gia tăng số thuế phải nộp cho chính quyền.

3. **Nuôi ngân hàng.** Sau khi trả thuế, chi phí lớn nhất kế tiếp thường là những món nợ tín dụng.

Vấn đề là khi bạn cố gắng làm việc chăm chỉ hơn thì ba giới trên sẽ lấy đi một phần chia lớn hơn trong những nỗ lực của bạn. Vì vậy, bạn phải học cách làm thế nào để cho các nỗ lực của bạn có thể làm tăng lợi nhuận trực tiếp cho bản thân và gia đình mình.

Một khi bạn đã quyết định tập trung hết tâm trí để chăm nom việc kinh doanh riêng, bạn sẽ xác định một mục tiêu như thế nào? Với hầu hết mọi người, họ phải giữ lấy nghề nghiệp của mình và dựa vào tiền lương để kiếm tài sản.

Khi tài sản lớn lên, họ sẽ đo mức độ thành công như thế nào? Khi nào người ta mới nhận ra rằng mình đã giàu có, đã có tiền? Ngay khi biết được những định nghĩa về tài sản và tiêu sản, tôi cũng đã định nghĩa riêng cho mình về sự có tiền. Đúng ra tôi đã mượn định nghĩa này của một người bạn tên là Buckminster Fuller. Anh ấy nói: “*Sự có tiền chính*

*là khả năng tồn tại của một người trong một số ngày sắp tới..."*  
 hay nói cách khác, **nếu hôm nay bạn ngưng làm việc thì bạn sẽ tồn tại được bao lâu?**

Sự có tiền chính là sự đo vòng quay tiền mặt bên cột tài sản so với cột chi phí.

Hãy lấy một ví dụ nhỏ. Giả sử vòng quay tiền mặt bên cột tài sản của tôi là 1.000 \$ một tháng. Còn số chi phí hàng tháng của tôi là 2.000 \$. Vậy khả năng tiền mặt của tôi như thế nào?

Quay về với định nghĩa của Buckminster Fuller. Nếu xét một tháng 30 ngày thì tôi sẽ chỉ có đủ số tiền tiêu dùng trong nửa tháng.

Khi đạt đến mức vòng quay tiền mặt bên cột tài sản là 2.000 \$ một tháng, tôi sẽ trở nên có tiền.

Như vậy nghĩa là tôi chưa giàu có, nhưng tôi có tiền. Lúc này mỗi tháng tôi sẽ có những thu nhập mới phát sinh từ các tài sản có thể giải quyết vấn đề chi phí hàng tháng cho mình. Nếu muốn tăng chi phí, đầu tiên tôi phải tăng vòng quay tiền mặt từ số tài sản để có thể duy trì sự có tiền này. Chú ý rằng vào thời điểm này, tôi không còn bị phụ thuộc vào tiền lương nữa. Tôi phải tập trung vào và phải thành công trong việc xây dựng cột tài sản đã giúp tôi trở nên sung túc về tài chính. Nếu hôm nay tôi nghỉ việc, tôi vẫn có thể trang trải các chi phí hàng tháng nhờ vòng quay tiền mặt tài sản của mình.

Mục đích kế tiếp là phải có dư một số tiền trong vòng quay tiền mặt để đầu tư trở lại vào cột tài sản. Càng nhiều tiền đầu tư vào cột tài sản thì nó sẽ càng phát triển. Và chỉ cần giữ được số chi phí thấp hơn số tiền mặt phát sinh từ những tài sản này thì tôi sẽ càng trở nên giàu hơn, với ngày càng nhiều thu nhập từ những nguồn khác ngoài sức lao động của mình.

*Hãy nhớ:*

*Người giàu mua tài sản.*

*Người trung lưu mua những tiêu sản mà họ nghĩ là tài sản.*

*Người nghèo chỉ có toàn chi phí.*

**CHƯƠNG 4****Bài 3*****Hãy nghĩ đến việc  
kinh doanh của mình***

Một người bạn của tôi tên là Keith Cunningham, khi đang theo học một lớp MBA của đại học Texas ở Austin, đã được nghe Ray Kroc, người sáng lập McDonald's, nói chuyện. Ray đã hỏi cả lớp: "Đố các bạn, tôi kinh doanh cái gì?"

Hầu hết các sinh viên MBA đều cười vì nghĩ rằng Ray đang nói đùa. Không có ai trả lời cả, Ray lại hỏi lần nữa: "Theo các bạn thì tôi kinh doanh cái gì?"

Các sinh viên lại cười, và cuối cùng một người la to: "Ray, ai mà không biết ông kinh doanh hamburger chứ."

Ray tỏ vẻ khoái trá: "Tôi cũng nghĩ anh sẽ nói như vậy." Ông ngừng một lúc và nói nhanh: "Này các bạn, tôi không kinh doanh hamburger. Tôi kinh doanh bất động sản!"

Ray đã dùng phần lớn thời gian hôm đó để giải thích những quan điểm của ông. Ray chú trọng vào việc bán hamburger, nhưng ông không bao giờ quên để mắt tới vị trí buôn bán. Ông biết rằng bất động sản và vị trí của nó là

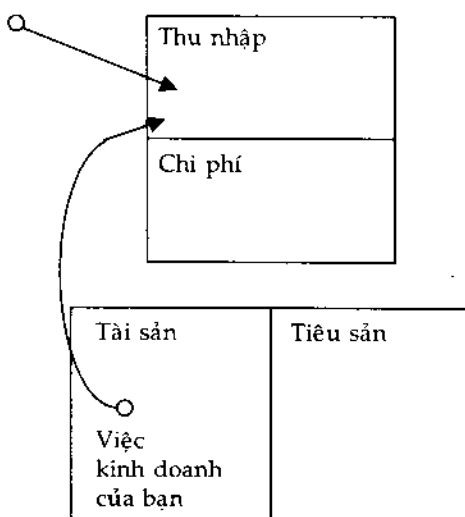
nhân tố quan trọng nhất trong sự thành công của việc kinh doanh. Về cơ bản, người mua hàng cũng phải trả một phần tiền để mua khu đất kinh doanh cho tổ chức của Ray Kroc...

Khi còn trẻ, chúng tôi không sống gần một cửa hàng McDonald's nào cả, tuy nhiên, *người cha giàu* đã dạy cho Mike và tôi cùng một bài học mà Ray Kroc đã nói ở trường đại học Texas. **Đó là bí mật thứ 3 của những người giàu.**

**Bí mật đó là: "Hãy nghĩ đến việc kinh doanh của chính mình."** Những khó khăn tài chính thường là kết quả trực tiếp do người ta suốt đời phải làm việc cho người khác. Sau những chuỗi ngày làm việc vất vả, nhiều người không có được gì cả.

Đây là biểu đồ thu nhập và cân đối thu chi mô tả tốt nhất lời khuyên của Ray Kroc.

Nghề chuyên môn  
của bạn



Hệ thống giáo dục hiện tại tập trung vào việc chuẩn bị cho thanh niên có một việc làm tốt bằng cách phát triển những kỹ năng sách vở. Cuộc sống của họ sẽ quay tròn quanh số lương tháng, hay như mô tả ở trên, quanh cột thu nhập của họ. Và sau khi phát triển những kỹ năng sách vở, họ tiến đến một bậc học cao hơn để nâng cao những kỹ năng chuyên môn cho phép họ gia nhập vào lực lượng lao động và làm việc kiếm tiền.

Có một khác biệt lớn giữa nghề nghiệp chuyên môn và việc kinh doanh. Tôi thường hỏi mọi người rằng: “Anh kinh doanh cái gì?” Và họ trả lời: “Tôi làm việc ở ngân hàng.” Sau đó tôi hỏi họ có phải là chủ ngân hàng không, và họ thường lắc đầu: “Không, tôi chỉ làm việc ở đó thôi.”

Trong trường hợp này, họ đã nhầm lẫn giữa nghề nghiệp chuyên môn và việc kinh doanh. Nghề chuyên môn của họ có thể là một nhân viên ngân hàng, nhưng họ vẫn cần có việc kinh doanh riêng của mình. Ray Kroc phân biệt rất rõ ràng giữa nghề chuyên môn và việc kinh doanh của ông. Nghề chuyên môn thì lúc nào cũng giống nhau – ông là một người bán hàng. Ban đầu ông bán máy trộn sữa, sau đó thì chuyển sang bán hamburger. Nhưng trong khi nghề chuyên môn của ông là bán hamburger thì việc kinh doanh của ông là tích lũy những bất động sản có thể phát sinh thu nhập...

Suy nghĩ của đa số thanh niên là học gì thì sẽ làm nấy. Nếu học luật, bạn sẽ trở thành luật sư, còn nếu học cơ khí thì bạn sẽ là thợ máy... Sai lầm trong vấn đề này là rất

nhiều người quên nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình. **Suốt đời họ quan tâm đến việc kinh doanh của một người nào khác và giúp cho người đó giàu lên.**

Muốn được an toàn tài chính, một người cần phải nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình. Công việc kinh doanh sẽ quay tròn quanh cột tài sản chứ không phải cột thu nhập. Như đã nói lúc đầu, quy luật 1 là biết được sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản rồi phải biết mua tài sản. Người giàu tập trung vào cột tài sản trong lúc những người khác thường chỉ tập trung vào bản kê lợi tức.

Đó là lý do vì sao chúng ta thường nghe nói: “Tôi muốn được tăng lương”, “Giá như tôi được thăng chức...”, “Tôi muốn đi học tiếp để có thể tìm một công việc tốt hơn”, “Tôi sẽ làm việc thêm ngoài giờ”, “Có lẽ tôi sẽ tìm một việc làm thứ hai.”...

Nguyên nhân chính khiến phần đông người nghèo và người trung lưu luôn miệng bảo: “Tôi không có tiền để mạo hiểm” – chính là vì họ không có một nền tảng tài chính nào. Họ phải bám lấy công việc vì họ muốn được an toàn.

Khi một công ty lớn bị xuống cấp thì hàng triệu công nhân mới nhận ra rằng cái mà họ gọi là tài sản lớn nhất: ngôi nhà- đang ăn tươi nuốt sống họ. Hàng tháng, ngôi nhà của họ vẫn đòi hỏi phải được trả tiền. Một “tài sản” khác là chiếc xe hơi cũng đang ngấu nghiến họ. Những cây gậy đánh gôn trị giá 1.000 \$ nay không còn đáng giá 1.000 đôla nữa. Nếu không có bảo hiểm công việc, họ không còn dựa

vào thứ gì được cả. Những cái họ nghĩ là tài sản không thể giúp họ tồn tại qua cơn khủng hoảng tài chính.

Để tăng số tiền mặt, họ phải bán đi các thứ họ cho là tài sản, với giá chỉ bằng một phần nhỏ giá trị ghi trên bản cân đối thu chi cá nhân của họ. Hoặc nếu bán được có lời, họ phải trả thuế cho số lời đó. Như vậy, một lần nữa chính quyền lại được chia phần, và do đó số tiền có thể giúp họ thoát cảnh nợ nần lại bị giảm đi. Chính vì vậy mà tôi nói rằng, giá trị thực tài sản của một người thường ít hơn họ nghĩ.

Hãy bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh của chính mình. Cứ giữ lấy công việc hàng ngày nhưng hãy bắt đầu mua những tài sản thực sự, chứ không phải những tiêu sản hay những thứ vật dụng cá nhân không có một giá trị nào khi bạn đem chúng về nhà. Một chiếc xe mới mất gần 25% giá trị vừa mua ngay khi bạn lái nó ra khỏi showroom. Nó không phải là một tài sản thực sự dù rằng các nhân viên ngân hàng cho phép bạn liệt kê nó như một tài sản...

Với những người lớn, hãy giữ các chi phí ở mức thấp, giảm thiểu các tiêu sản và hãy cố gắng xây dựng một nền tảng tài sản vững chắc. Với những người trẻ tuổi còn chưa rời ghế nhà trường, các bậc cha mẹ rất cần phải dạy cho họ sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản. Hãy giúp họ dựng nên một cột tài sản chắc chắn trước khi họ bước vào đời, lập gia đình, mua nhà, có con và rồi bị mắc kẹt vào một vị thế tài chính đầy rủi ro, bám víu vào công việc và mua mọi thứ bằng thẻ tín dụng. Tôi thấy rất nhiều cặp trẻ tuổi lấy

nhau rồi đưa nhau vào cái bẫy của một cách sống không thể thoát khỏi nợ nần gần như suốt đời.

Với hầu hết mọi người, khi đứa con bé nhất đã trưởng thành thì các bậc cha mẹ mới nhận ra rằng họ chưa chuẩn bị đầy đủ cho việc về hưu và họ bắt đầu chạy đua với cuộc sống để dành dụm tiền. Nhưng khi đó thì chính cha mẹ của họ cũng đang trở nên già yếu bệnh tật, và họ lại thấy mình có những trách nhiệm mới.

Như vậy, tôi sẽ đề nghị bạn và các con của bạn cần kiểm những loại tài sản nào? Trong giới của tôi, những tài sản thực sự được chia thành một số loại khác nhau :

**1. Những việc kinh doanh không cần sự có mặt của tôi.** Tôi sở hữu chúng, nhưng chúng được người khác quản lý và vận hành. Nếu tôi phải làm việc ở đó thì nó không còn là việc kinh doanh nữa, nó trở thành công việc mất rồi.

**2. Cổ phần.**

**3. Ngân phiếu.**

**4. Công trái chung.**

**5. Bất động sản phát sinh thu nhập.**

**6. Giấy nợ (Giấy cho vay, cầm cố)**

**7. Tiền bản quyền sở hữu chất xám như âm nhạc, kịch bản, bằng sáng chế...**

**8. Và bất cứ thứ gì có giá trị, tạo ra thu nhập hay có khả năng tăng giá và có sẵn thị trường.**

Khi nói “Hãy quan tâm đến việc kinh doanh riêng của

mình”, tôi muốn nói rằng hãy xây dựng và giữ cho cột tài sản được vững chắc. Khi một đôla rơi vào tay mình thì đừng bao giờ để nó ra đi một cách vô ích. **Hãy nghĩ theo hướng này, khi có một đôla đi vào cột tài sản, nó phải trở thành nhân công của bạn.** Điều tốt nhất của tiền bạc là chúng làm việc 24 giờ một ngày và có thể làm việc để tự phát sinh. Cứ giữ công việc hàng ngày và làm một người lao động tích cực, nhưng hãy duy trì việc xây dựng cột tài sản này.

Khi vòng quay tiền mặt của bạn phát triển lên, bạn có thể mua một vài thứ đồ dùng xa xỉ. Một điều quan trọng cần nhớ là: **người giàu mua những thứ xa xỉ này sau cùng, trong lúc người nghèo và người trung lưu có khuynh hướng mua chúng trước hết.** Người nghèo và người trung lưu thường mua những thứ xa xỉ như những ngôi nhà lớn, kim cương, áo lông thú, nữ trang... vì họ muốn trông có vẻ giàu có. Trông họ có vẻ giàu có thật, nhưng thực sự họ đang mắc nợ ngập đầu... Những người có kinh nghiệm hay những người giàu thường xây dựng cột tài sản của họ trước tiên. Sau đó họ sẽ dùng thu nhập phát sinh từ cột tài sản để mua những thứ xa xỉ. Còn người nghèo và người trung lưu thì lại mua những thứ đồ xa xỉ ấy bằng mồ hôi và máu của chính mình cũng như gia tài dành dụm cho con cái mình.

Một thứ đồ xa xỉ thật sự là phần thưởng cho việc đầu tư và phát triển một tài sản thật sự. Ví dụ như khi vợ chồng tôi đã có tiền phụ thêm nhờ những ngôi nhà cho

thuê, vợ tôi liền mua một chiếc Mercedes. Vợ tôi không phải làm việc thêm hay mạo hiểm gì vì chính những ngôi nhà cho thuê đã mua chiếc xe hơi cho cô ấy. Tuy nhiên, cô ấy phải chờ khoảng 4 năm, thời gian để cho danh mục vốn đầu tư bất động sản tăng lên và cuối cùng thì lại quảng đi đủ số vòng quay tiền mặt để trả cho chiếc xe. Nhưng thứ đồ xa xỉ này, chiếc xe Mercedes, lại là một phần thưởng thực sự vì cô ấy đã chứng minh được rằng cô ấy biết cách phát triển cột tài sản của mình. Với cô ấy, chiếc xe hơi này có ý nghĩa rất nhiều chứ không chỉ đơn giản là một chiếc xe thông thường, vì cô ấy đã dùng sự thông minh tài chính của mình để mua được nó.

Điều mà hầu hết mọi người thường làm là vội vàng chạy đi mua một chiếc xe hơi hay một thứ đồ xa xỉ gì đó bằng thẻ tín dụng. Có thể họ sẽ mau cảm thấy chán và muốn có một thứ đồ chơi mới. Thường thì khi mua một thứ đồ xa xỉ bằng thẻ tín dụng, sớm muộn gì người ta cũng thấy không hài lòng với nó, vì món nợ mà nó mang lại trở thành một gánh nặng tài chính cho họ.

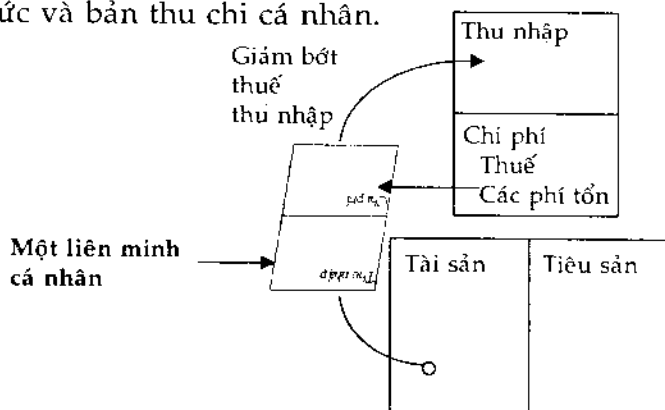
Sau khi bạn đã dành thời gian đầu tư và xây dựng việc kinh doanh cho riêng mình, lúc này chắc hẳn bạn đã sẵn sàng để học thêm một bí mật nữa – bí mật lớn nhất của những người giàu, một bí mật luôn đặt những người giàu đứng trước mọi người, phần thưởng cho sự kiên trì ở cuối đoạn đường dành thời gian nghĩ đến việc kinh doanh của riêng mình.

## CHƯƠNG 5

## Bài 4

## ***Liên đoàn - bí mật lớn nhất của người giàu***

Trong thời kỳ còn thuyền buôn, người giàu đã biết cách thiết lập các liên minh như một cách hạn chế mạo hiểm tài sản trong mỗi chuyến buôn. Người giàu bỏ tiền vào một liên đoàn tài trợ cho chuyến đi. Sau đó liên đoàn này sẽ thuê một thủy thủ đoàn lái thuyền đi. Nếu chiếc thuyền gặp sự cố, sự thua lỗ của người giàu chỉ giới hạn trong số tiền họ đầu tư cho chuyến đi đó mà thôi. Sơ đồ sau diễn tả cấu trúc của một liên đoàn nằm ngoài bản kê lợi tức và bản thu chi cá nhân.



Chính kiến thức về quyền lực của một cấu trúc liên đoàn hợp pháp đã cho người giàu một thuận lợi rất lớn so với người nghèo và người trung lưu. Cho dù đám đông “lấy của người giàu” có lên đến đâu đi nữa thì người giàu vẫn luôn tìm được cách vượt qua. Chính vì vậy mà cuối cùng thuế lại đè nặng lên giai cấp trung lưu. Người giàu qua mặt những người lao động trí óc chỉ vì họ hiểu được quyền lực của tiền bạc, một chủ đề không được dạy trong trường học.

*Người giàu qua mặt những người lao động trí óc như thế nào?*

Những nhà tư bản thực sự tìm đến sự bảo vệ của liên đoàn. Một liên đoàn bảo vệ người giàu. Nhưng có một điều mà những người chưa bao giờ thiết lập liên đoàn không thể biết được, đó là một liên đoàn không thực sự phải là một cái gì đó. Một liên đoàn chỉ đơn thuần là một cặp giấy tờ với vài tài liệu hợp pháp nằm trong vài văn phòng luật sư và được đăng ký với các cơ quan nhà nước. Nó không phải là một tòa nhà lớn có ghi tên liên đoàn trên đó. Nó cũng không phải là một nhà máy hay một nhóm người. Một liên đoàn chỉ là một tài liệu hợp pháp để tạo nên một cái xác hợp pháp mà không có hồn. Một lần nữa của cải của người giàu được bảo vệ. Một lần nữa, cách sử dụng liên đoàn trở nên phổ biến – một khi những đạo luật thu nhập thường xuyên đã được thông qua – vì tỷ lệ thuế thu nhập liên đoàn thấp hơn tỷ lệ thuế thu nhập cá nhân. Ngoài ra, như đã nói ở trên, một liên đoàn có một số chi phí nhất định phải trả trước khi trả thuế.

Mỗi khi người ta muốn trừng phạt người giàu, người giàu không chỉ đơn giản tuân theo, họ phản ứng lại. Họ có đủ tiền bạc và quyền lực để thay đổi nhiều thứ. Họ không chịu ngồi tự giác trả nhiều thuế hơn. Họ tìm mọi cách để giảm thiểu tối đa gánh nặng thuế má mà họ phải chịu. Họ thuê những luật sư và kế toán viên khôn ngoan nhanh nhay, họ thuyết phục các nhà chính trị thay đổi luật lệ hay tạo ra một vài lỗ hổng. Họ có đủ mọi phương cách để thực hiện các thay đổi đó.

Người nghèo và người trung lưu không có những kế sách như vậy, đơn giản vì họ sợ chính quyền. Và tôi biết các nhân viên thu thuế của chính quyền đáng sợ đến thế nào. *Người cha nghèo* của tôi không bao giờ có ý phản kháng. *Người cha giàu* cũng không. Ông chỉ chơi trò chơi một cách khôn khéo hơn, và ông làm điều đó thông qua các **liên đoàn – bí mật lớn nhất của người giàu.**

Bạn hãy nhớ lại bài học đầu tiên tôi học từ người cha giàu. Lúc ấy tôi là một đứa trẻ 9 tuổi phải ngồi chờ để được nói chuyện với ông. Tôi ngồi trong văn phòng và chờ ông chú ý đến mình, trong khi ông thì cố tình phớt lờ tôi. Ông muốn tôi nhận thức được quyền lực của ông và khao khát có được quyền lực đó vào một ngày nào đấy. Trong những năm tháng tôi học hỏi ở ông, ông luôn nhắc nhở tôi rằng: **chính tri thức mới là quyền lực.** Và đi cùng với tiền bạc là một quyền lực to lớn đòi hỏi phải có kiến thức để giữ gìn và làm cho nó sinh sôi nảy nở. Nếu không có kiến thức đó, bạn sẽ bị thế giới xô đẩy.

Và nếu bạn chỉ biết làm việc để kiếm tiền, bạn đã trao quyền cho người chủ của bạn. Nếu bắt tiền phải làm việc cho bạn thì chính bạn đã giữ gìn và điều khiển quyền lực đó.

Khi chúng tôi đã nắm vững cách khiến tiền bạc làm việc cho mình, *người cha giàu* muốn chúng tôi trở nên khéo léo hơn về tài chính và phải hiểu xem luật pháp làm việc như thế nào. Nếu không hiểu rõ, bạn rất dễ bị bắt nạt. Nếu bạn biết mình đang nói gì, bạn đã có cơ hội để đấu tranh. Đó chính là lý do vì sao ông trả công rất hậu cho những kế toán viên và các luật sư thuế vụ khôn ngoan sắc sảo ... Bài học hay nhất của ông đối với tôi, bài học mà tôi sử dụng hầu như suốt đời, là: “Hãy khéo léo hơn và bạn sẽ không bị xô đẩy nhiều.” *Người cha giàu* hiểu biết luật pháp vì nếu không biết sẽ phải trả giá rất đắt. “Nếu bạn biết là bạn đúng, bạn sẽ không lo sợ gì khi phải đấu tranh ”

*Người cha nghèo* luôn khuyến khích tôi tìm một công việc tốt trong một liên đoàn vững chắc. Ông nói về những ưu điểm của việc “leo lên những nấc thang liên đoàn.” Ông không hiểu rằng, nếu chỉ dựa vào tiền lương của người chủ liên đoàn, tôi sẽ chỉ là một con bò để bảo luôn sẵn sàng cho người ta vắt sữa.

Khi tôi kể cho *người cha giàu* nghe những lời khuyên của cha ruột tôi, ông cười và hỏi lại: “**Thế tại sao không làm chủ cái thang đó?**”

Là một đứa trẻ, tôi không hiểu *người cha giàu* ngụ ý gì khi nói rằng phải làm chủ liên đoàn của chính mình. Điều đó nghe thật đáng sợ và dường như không thể thực hiện

được. Dù rất hứng thú với ý tưởng này nhưng tuổi còn quá trẻ không cho phép tôi hình dung được hết những triển vọng về một ngày nào đó, những người lớn sẽ làm việc cho một công ty do chính mình làm chủ.

Năm 16 tuổi, tôi biết mình sẽ không đi theo con đường mà hầu hết những người bạn học của tôi đang đi. Quyết định đó đã làm thay đổi cả cuộc đời tôi.

Nhiều người chủ cho rằng khuyên nhân viên lo kinh doanh riêng sẽ có hại cho việc kinh doanh của họ. Nhưng với tôi, việc tập trung vào kinh doanh riêng và phát triển tài sản giúp tôi trở thành một nhân viên tốt hơn. Lúc này tôi có một mục đích để phấn đấu. Tôi đi làm sớm và làm việc chăm chỉ, tích lũy càng nhiều tiền càng tốt để có thể bắt đầu những vụ đầu tư nho nhỏ của mình.

Những lời khuyên của người cha giàu trở nên có ý nghĩa... Tiền bạc làm việc rất chăm chỉ để kiếm thêm tiền cho tôi. Mỗi đồng đôla trong cột tài sản là một nhân viên tích cực, làm việc để có thêm nhiều “nhân viên” nữa và mua cho ông chủ của chúng một chiếc Porsche bằng số tiền trước thuế.

Nhờ sử dụng những bài học từ *người cha giàu*, tôi có thể thoát khỏi vòng Rat Race của một nhân viên ngay từ khi còn trẻ. Nếu không có vốn kiến thức này (tôi gọi là IQ tài chính) con đường của tôi hẳn sẽ khó khăn hơn nhiều. Bây giờ tôi dạy lại người khác trong những chuyên đề nghiên cứu, hy vọng có thể chia sẻ vốn kiến thức này với họ. Mỗi lần nói chuyện, tôi luôn nhắc nhở mọi người rằng: IQ tài

chính được xây dựng nhờ những kiến thức từ bốn lãnh vực chuyên môn khái quát sau:

**1. Kế toán**, hay sự hiểu biết tài chính, một kỹ năng cực kỳ quan trọng nếu bạn muốn xây dựng một đế chế kinh doanh. Đây là hoạt động của phần não trái hay phần tính toán chi tiết. Hiểu biết tài chính là khả năng đọc và hiểu được các bản kê tài chính. Khả năng này cho phép bạn nhận biết mặt mạnh và mặt yếu của bất cứ một công ty kinh doanh nào.

**2. Đầu tư**, hay những chiến lược và công thức *tiền kiếm tiền*. Đây là hoạt động của phần não phải hay phần sáng tạo.

**3. Hiểu biết thị trường**, hay ngành khoa học của cung và cầu. Cần nắm vững những khía cạnh “kỹ thuật” của thị trường do cảm xúc làm chủ đạo. Một nhân tố thị trường khác là giác quan kinh tế khi đầu tư. Sự đầu tư có ý nghĩa hay không tùy thuộc vào điều kiện thị trường hiện tại.

**4. Hiểu biết luật pháp**. Một liên đoàn được “gói kỹ” bằng những kỹ năng kỹ thuật kế toán, đầu tư và tiếp thị có thể đem đến một sự phát triển bùng nổ. Một cá nhân có kiến thức về những thuận lợi thuế vụ và được liên đoàn bảo vệ, có thể trở nên giàu có nhanh hơn rất nhiều so với những nhân viên hay chủ sở hữu các doanh nghiệp nhỏ đơn độc. Và về lâu dài thì độ chênh lệch đó càng sâu sắc hơn nhiều.

**a. Những thuận lợi thuế vụ:** Một liên đoàn có thể làm

hiều thứ mà một cá nhân không thể làm được, chẳng hạn như được chi phí trước khi trả thuế. Đó là cả một lãnh vực chuyên môn rất thú vị, nhưng không cần thiết phải dính vào trừ phi bạn có một tài sản hay doanh nghiệp khá lớn.

Các nhân viên kiểm tiền, trả thuế và cố sống bằng những gì còn lại. Một liên đoàn thì kiểm tiền, chi mọi thứ có thể và chỉ bị đánh thuế trên số còn lại mà thôi. Đó là một trong những cách giảm thuế hợp pháp tốt nhất mà người giàu sử dụng. Một liên đoàn rất dễ thiết lập và không quá tốn kém nếu bạn có tài sản đầu tư tạo ra một vòng quay tiền mặt tốt. Ví dụ, khi bạn sở hữu một liên đoàn, những kỳ họp là những ngày nghỉ ở Hawaii. Tiền mua xe, bảo hiểm, sửa chữa đều là chi phí của công ty. Tiền y tế là phụ phí của công ty. Hầu hết những bữa ăn nhà hàng cũng là một phần công tác phí. Điều quan trọng là hãy làm cho mọi chuyện hợp pháp bằng các đồng tiền trước thuế.

**b. Biện pháp tránh khỏi kiện cáo:** Chúng ta sống trong một xã hội luôn tranh chấp. Người giàu che giấu phần nhiều tài sản của họ bằng các phương tiện như liên đoàn và tín dụng để bảo vệ tài sản của mình. Khi ai đó kiện tụng một người giàu, họ thường gặp phải nhiều lớp bảo vệ hợp pháp, và thường thì họ thấy rằng người giàu này thực sự không có gì cả. Họ điều khiển mọi thứ nhưng không sở hữu một cái gì hết. Còn người nghèo và người trung lưu thì lại cố sở hữu mọi thứ rồi để chúng lại rơi vào tay chính quyền hoặc những người thích kiện tụng người giàu...

***Hãy nhớ:*****Người giàu với liên đoàn**

1. Kiếm tiền
2. Dùng tiền
3. Trả thuế

**Người làm việc cho liên đoàn**

1. Kiếm tiền
2. Trả thuế
3. Dùng tiền

Chúng tôi thành thật khuyên bạn nên sở hữu một liên đoàn của riêng mình trong số tài sản của bạn như là một phần của chiến lược tài chính tổng thể.

**CHƯƠNG 6****Bài 5*****Người giàu tạo ra tiền***

Trong mỗi chúng ta đều ẩn chứa những tiềm năng to lớn, những năng khiếu bẩm sinh. Tuy nhiên, điều kìm nén chúng ta chính là sự thiếu tự tin.

Khi rời trường, hầu hết chúng ta đều biết rằng thế giới thực ngoài cửa trường học đòi hỏi những điều khác ngoài các điểm số. Những từ như “gan góc”, “can đảm”, “bạo dạn”, “khéo léo”, “táo bạo”, “kiên quyết”, “tài giỏi”... mới là những từ quan trọng trong câu chuyện tương lai của chúng ta chứ không phải là những điểm số...

Những tính cách tốt đẹp đó đều có trong mỗi con người chúng ta, nhưng “yếu đuối”, “bất tài”, và “hèn kém” cũng có nữa. Sau một năm làm phi công cho Marine Corps ở Việt Nam, tôi thực sự hiểu được cả hai khía cạnh này trong con người mình. Không có tính cách nào nổi trội hơn tính cách nào cả.

Tuy nhiên, là một giáo viên, tôi nhận ra rằng chính nỗi sợ hãi và tự nghi ngờ quá mức là sự tự dìm pha thiên tư của chính bản thân mình lớn nhất. Tôi cảm thấy thất lòng

khi nhìn những sinh viên biết câu trả lời nhưng lại không đủ can đảm để nói ra. Thông thường trong cuộc sống thực, không phải sự thông minh mà chính là sự táo bạo sẽ giúp bạn vượt lên.

Theo kinh nghiệm cá nhân tôi, năng lực tài chính đòi hỏi cả kiến thức kỹ thuật lẫn sự can đảm. Nếu nỗi sợ quá lớn thì thiên tư sẽ bị át đi. Trong lớp học, tôi luôn thúc đẩy các sinh viên học cách mạo hiểm, để thiên tư của họ biến nỗi sợ thành quyền lực và tài hoa. Nỗi sợ sẽ làm việc cho một số người và làm khiếp sợ những người khác. Tôi thấy hầu hết mọi người khi nói đến tiền bạc đều muốn được an toàn. Tôi đã gặp phải những câu hỏi như: Tại sao phải mạo hiểm? Tại sao tôi phải quan tâm đến IQ tài chính của mình? Tại sao phải hiểu biết về tài chính?

Và tôi trả lời: “Chỉ để có nhiều lựa chọn hơn.”

Ba trăm năm trước, đất đai là của cải. Vì vậy có đất là có vàng. Ngày nay là thời đại thông tin. Ai có những thông tin đúng lúc nhất người đó sẽ làm giàu. Vấn đề là các thông tin bay vòng quanh thế giới bằng tốc độ ánh sáng. Loại của cải mới này không bị ngăn chặn bởi những đường biên giới như với đất đai và nhà máy. Nó thay đổi nhanh hơn và đột ngột hơn. Số lượng các nhà đa-triệu phú gia tăng một cách đầy ấn tượng. Tuy nhiên, cũng không ít người bị rơi lại phía sau.

Ngày nay, tôi thấy rất nhiều người phải đấu tranh với cuộc sống, thường thì họ cố làm việc chăm chỉ hơn, đơn giản vì họ còn gắn bó với những quan niệm cũ. Họ muốn

mọi thứ đều theo lệ thường, họ phản đối các thay đổi. Tôi biết rằng có những người bị mất việc hay mất nhà, và họ đổ thừa mọi thứ cho công nghệ, cho nền kinh tế hay cho ông chủ của họ. Đáng buồn là họ không hề nhận ra rằng chính họ mới là vấn đề. Những suy nghĩ lỗi thời chính là *tiêu sản* lớn nhất của họ. Đơn giản vì họ không nhận thức được rằng cách suy nghĩ hay cách làm việc của họ chỉ là *tài sản* trong ngày hôm qua mà thôi, mà ngày hôm qua thì đã qua rồi.

Một hôm, khi tôi đang hướng dẫn một nhóm học viên cách chơi một trò chơi có tên là “Vòng quay tiền mặt” thì một phụ nữ tình cờ đến lớp học và tham dự vào cuộc chơi. Người phụ nữ này vừa mới ly dị, bị cháy túi vì những thỏa thuận ly hôn nên bà đang phải đi tìm một giải pháp...

Trò chơi “Vòng quay tiền mặt” của tôi được thiết kế để giúp mọi người hiểu được tiền bạc làm việc như thế nào. Khi chơi trò này, người ta học được sự tương tác giữa bản kê lợi tức và bản cân đối thu chi, biết được tiền mặt sẽ “quay” như thế nào giữa hai bản kê này, và con đường đi đến giàu có sẽ là cố gắng gia tăng vòng quay tiền mặt hàng tháng từ cột tài sản đến mức vượt qua số chi phí hàng tháng. Một khi đã đạt được điều này, bạn sẽ có thể thoát khỏi vòng Rat Race (cái vòng luẩn quẩn kiếm tiền, trả hóa đơn và mắc nợ của những người nghèo) để đến đường Fast Track (sự tự do tài chính của những người giàu đúng nghĩa).

Với trò này, một số người thích, một số người không thích, còn một số khác lại bỏ qua. Ngay ở vòng đầu, người

phụ nữ đã nói ở trên rút trúng một lá bài có hình chiếc du thuyền trên đó. Ban đầu bà rất vui vẻ: “A, tôi có một chiếc du thuyền.” Sau đó, khi người bạn giải thích về những con số đang làm việc trên bản kê lợi tức, bản cân đối thu chi và vòng quay tiền mặt hàng tháng của bà thì bà giật mình thấy rằng chiếc du thuyền đang nuốt sống mình... Với bà, đó quả là một trò chơi kinh khủng.

Trong năm 1984, tôi bắt đầu dạy học qua các trò chơi. Tôi luôn khuyến khích những sinh viên trưởng thành chú ý xem trò chơi phản ánh lại những gì họ biết và những gì họ cần học. Điều quan trọng nhất là trò chơi phản ánh cách cư xử của mỗi người. Nó là một hệ thống phản hồi lập tức. Thay vì các giáo viên diễn thuyết thì trò chơi cung cấp bài diễn thuyết cho từng cá nhân và được viết riêng cho bạn.

Cũng như một trò chơi, thế giới luôn cung cấp cho chúng ta những phản hồi lập tức. Ta có thể học được rất nhiều nếu biết tự điều chỉnh. Một ngày trước đây không lâu, tôi phàn nàn với vợ tôi rằng, hần chất tẩy quần áo đã làm cho cái quần của tôi bị rút lại. Vợ tôi cười và lấy tay nhấn vào bụng tôi cho tôi thấy rằng không phải cái quần bị rút lại mà chính tôi đã phình ra.

Trò chơi “Vòng quay tiền mặt” được thiết kế để cung cấp phản hồi cho từng người chơi. Mục đích của nó là đặt ra cho bạn các lựa chọn. Nếu bạn rút phải lá bài hình chiếc du thuyền và nó làm bạn mang nợ, câu hỏi sẽ là “Bây giờ bạn có thể làm gì?” Lúc này bạn sẽ có bao nhiêu lựa chọn khác nhau? Đó chính là mục đích của trò chơi: dạy cho

người chơi cách suy nghĩ và tìm ra nhiều lựa chọn tài chính khác nhau...

Tôi đã quan sát hơn hàng ngàn người chơi trò chơi này. Những người thoát khỏi vòng Rat Race nhanh nhất là những người hiểu được các con số và có một đầu óc tài chính sáng tạo. Họ nhận biết được nhiều lựa chọn khác nhau. Những người mất thời gian lâu nhất là những người không quen thuộc với các con số và thường không hiểu được quyền lực của sự đầu tư. Thường thì những người giàu mới chính là những người sáng tạo và chịu mạo hiểm hơn cả.

Có những người chơi trò “Vòng quay tiền mặt” kiếm được rất nhiều tiền trong trò chơi, nhưng họ không biết phải làm gì với nó cả. Hầu hết những người này đều không thành công về tài chính trong cuộc đời thực. Dường như những người khác đang vượt qua họ mặc dù họ có tiền trong tay. Và đó cũng là một sự thực trong cuộc sống. **Lắm người có rất nhiều tiền nhưng không có tiến bộ gì về tài chính cả.**

Hạn chế các lựa chọn của mình cũng giống như cố bám lấy những quan niệm cũ. Một người bạn thời trung học của tôi hiện đang làm ba công việc một lúc. Hai mươi năm trước, anh ta là người giàu nhất trong số các bạn học. Khi đồn đồn làm đường ở địa phương bị đóng cửa, công ty của anh ta cũng suy sụp theo. Trong đầu anh ta chỉ có một lựa chọn duy nhất: làm việc tích cực hơn. Vấn đề là anh ta không thể tìm được một công việc tương đương và những thâm niên làm việc như ở công ty cũ. Kết quả là anh ta có

dư khả năng cho công việc hiện tại nhưng vẫn phải chấp nhận một mức lương thấp hơn. Hiện nay anh phải làm một lúc ba việc thì mới đủ sống.

Tôi đã thấy nhiều người chơi trò “Vòng quay tiền mặt” than phiền rằng những lá bài cơ hội thích hợp không bao giờ đến tay họ cả. Vì vậy mà họ chỉ ngồi yên đó. Tôi biết trong cuộc sống thực có những người như thế. Họ ngồi chờ một cơ hội “thích hợp.”

Tôi đã thấy nhiều người có được lá bài cơ hội thích hợp nhưng lại không có tiền. Sau đó họ ca cẩm rằng đáng lý ra họ đã thoát khỏi vòng Rat Race nếu họ có đủ tiền. Và họ cũng ngồi yên đó. Tôi biết trong cuộc sống cũng có những người như thế. Họ thấy được các cơ hội nhưng họ không có tiền.

Và tôi thấy nhiều người rút được lá bài cơ hội lớn, đọc to lên nhưng không hề biết nó là một cơ hội lớn. **Họ có tiền, có thời gian chín muồi, họ nắm quân bài trong tay nhưng họ không thấy cơ hội đang mỉm cười với họ.** Họ không biết kế hoạch tài chính của họ có thể giúp họ thoát khỏi vòng Rat Race như thế nào. Và tôi biết trong cuộc sống có nhiều người như thế hơn cả những người kia cộng lại. **Hầu hết mọi người đều có những cơ hội vụt sáng ngay trước mắt nhưng không thấy được nó.** Phải mất cả năm sau họ mới nhận ra nó, lúc đó thì những người khác đã giàu lên rồi.

Nếu có sự thông minh tài chính, bạn sẽ có nhiều lựa chọn hơn. Nếu bạn không có một cơ hội nào cả, bạn có thể

làm gì để cải thiện tình hình tài chính của mình? Nếu bạn có cơ hội mà không có tiền và không thể mượn ngân hàng được thì bạn có thể làm gì để tận dụng cơ hội đó? Nếu các linh cảm của bạn sai lầm và mọi tính toán đều thất bại, bạn sẽ làm gì để biến một xu thành một triệu đôla? Đó chính là sự thông minh tài chính. Thông minh tài chính là khả năng bạn có thể nghĩ ra bao nhiêu giải pháp tài chính khác nhau để xoay sở một vấn đề. Thông minh tài chính là chuyện bạn có khả năng sáng tạo như thế nào trong khi giải quyết các vấn đề tài chính.

Hầu hết mọi người chỉ biết một giải pháp: làm việc tích cực, tiết kiệm và vay mượn.

Vậy tại sao phải cố tăng sự thông minh tài chính? Bởi vì có như vậy bạn mới có thể tạo ra vận may cho chính mình, mới biết cách nắm lấy tất cả những gì xảy ra và làm cho nó tốt đẹp hơn. Rất ít người nhận biết được rằng vận may là do con người tạo ra. Và tiền bạc cũng vậy. Nếu bạn muốn được may mắn và kiếm được nhiều tiền hơn mà không phải làm việc quá sức, khi ấy sự thông minh tài chính là rất quan trọng. Nếu bạn thuộc típ người chờ thời, bạn sẽ phải chờ rất lâu, cũng giống như ngồi chờ cho đến khi đèn xanh bật hết suốt 5 dặm thì mới chịu bắt đầu chuyển đi vậy.

Khi Mike và tôi còn nhỏ, *người cha giàu* thường bảo chúng tôi rằng: “Tiền không có thực. Người nghèo và người trung lưu làm việc kiếm tiền, còn người giàu làm ra tiền. Các con càng nghĩ tiền bạc là có thực thì các con càng phải làm việc

vất vả hơn cho chúng. Nếu các con hiểu được rằng tiền bạc không có thực, các con sẽ làm giàu nhanh hơn.”

“Vậy tiền bạc sẽ là gì nếu chúng không có thực?” Mike và tôi cùng hỏi.

“Các con nghĩ chúng là gì thì chúng sẽ là cái đó.” *Người cha giàu* trả lời.

Tài sản quyền lực nhất mà tất cả chúng ta đều có chính là bộ óc. Nếu được huấn luyện tốt, nó có thể tạo ra những của cải khổng lồ trong chốc lát.

Trong thời đại thông tin, tiền bạc gia tăng theo cấp số nhân. Một số người có thể làm giàu đến mức khó tin từ hai bàn tay trắng, chỉ với những ý tưởng và các thỏa thuận. Nếu bạn hỏi những người sống bằng cách buôn bán chứng khoán hay các dạng đầu tư khác, bạn sẽ thấy rõ điều đó. Thường thì những người này kiếm được hàng triệu đồng trong chốc lát không nhờ một cái gì cả. Khi nói rằng “không nhờ gì cả”, tôi muốn nói là không hề có sự trao đổi tiền bạc. Điều đó được thực hiện qua các thỏa thuận: một tín hiệu tay tại nơi kinh doanh, một đốm sáng trên màn hình của một nhà buôn ở Lisbon truyền tới màn hình của một người ở Toronto, một cú điện thoại cho người môi giới để mua và bán chúng ngay sau đó. Tiền không đổi chủ, chỉ có những thỏa thuận thay đổi mà thôi.

Tóm lại, trí thông minh tài chính được tạo ra nhờ 4 kỹ năng chuyên môn sau:

1. **Sự hiểu biết tài chính.** Khả năng đọc hiểu được các con số.

**2. Những chiến lược đầu tư.** Ngành khoa học tiên tiến.

**3. Thị trường.** Cung và cầu. Alexander Graham Bell đã cung cấp cho thị trường những cái mà nó đòi hỏi. Bill Gates cũng vậy.

**4. Luật pháp.** Sự hiểu biết về những điều lệ, phép tắc về kế toán, liên đoàn, chính quyền và quốc gia. Tôi khuyên bạn hãy luôn chơi cho đúng luật.

Chính sự kết hợp của bốn kỹ năng trên là điều kiện cần để thành công trên đường mưu cầu sự giàu có, dù bằng cách mua bán những ngôi nhà nhỏ, những căn hộ lớn, công ty, cổ phiếu, ngân phiếu, quỹ chung, kim loại quý, chương trình bóng chày hay bất cứ cái gì tương tự vậy.

Ở đây tôi muốn nói rằng vốn đầu tư sẽ đến rồi đi, thị trường lên rồi xuống, kinh tế phát triển rồi suy sụp. Mỗi ngày trong đời, thế giới luôn luôn trao cho bạn những cơ hội trong cuộc sống, nhưng thường thì ta không nhìn ra chúng. Nhưng chúng vẫn ở đó. Và thế giới càng thay đổi, công nghệ càng thay đổi thì sẽ càng có nhiều cơ hội cho phép bạn và gia đình bảo đảm tài chính cho những thế hệ sau này.

Như vậy tại sao phải nghĩ đến chuyện phát triển trí thông minh tài chính của bạn? Xin nhắc lại rằng: chỉ có bạn mới có thể trả lời được câu hỏi đó. Tôi biết vì sao tôi phải tiếp tục học và phát triển, bởi vì thế giới đang thay đổi. Tôi thích đón chào những thay đổi này hơn là cứ phải bám lấy quá khứ. Tôi biết sẽ có những vụ bùng nổ trên thương

trường và những vụ sụp đổ thị trường. Tôi muốn tiếp tục phát triển trí thông minh tài chính của mình vì một khi thị trường thay đổi thì sẽ có một số người phải quỳ lạy công việc của mình. Trong khi đó, những người khác sẽ nhận quả đắng mà đời đem cho họ –thỉnh thoảng tất cả chúng ta đều ăn phải quả đắng đó – và biến chúng thành hàng triệu đôla. Đó chính là sự thông minh tài chính.

Riêng cá nhân mình, tôi sử dụng hai phương tiện để đạt được sự lớn mạnh về tài chính: bất động sản và những cổ phiếu nhỏ. Tôi dùng bất động sản làm nền tảng. Mỗi ngày trôi qua, tài sản của tôi cung cấp vòng quay tiền mặt và đôi lúc chúng bứt nhanh nâng cao giá trị. Những cổ phiếu nhỏ thì được dùng để phát triển nhanh.

Tôi không khuyến khích bạn làm mọi thứ như tôi đã làm. Ví dụ thì chỉ là ví dụ. Nếu như cơ hội quá phức tạp và tôi không hiểu biết về sự đầu tư thì tôi sẽ không thực hiện chúng. Những bài toán đơn giản và một giác quan nhanh nhạy là tất cả những gì cần thiết để phát triển tài chính.

Năm 1989, tôi thường chạy bộ qua một vùng ngoại ô khá dễ thương ở Portland, Oregon. Ở đây có những ngôi nhà nhỏ nhắn và xinh xắn đến mức tôi gần như nghĩ mình sẽ gặp được cô bé quàng khăn đỏ đang nhảy chân sáo đến nhà bà ngoại.

Trên đường chạy, tôi nhìn thấy những tấm bảng “nhà bán” ở khắp nơi. Lúc ấy thị trường gỗ đang rất khủng khiếp, thị trường chứng khoán vừa sụp đổ và kinh tế bị đình trệ. Trên một con đường, tôi nhìn thấy một tấm bảng

“nhà bán” có vẻ như đã treo lâu lắm rồi, nó rất cũ kỹ. Khi chạy ngang qua, tôi ghé vào gặp ông chủ nhà, trông ông ta đầy vẻ ưu tư.

Tôi hỏi: “Ông bán ngôi nhà giá bao nhiêu?”

Ông chủ mỉm cười yếu ớt: “Ông cứ ra giá đi, tôi treo bằng bán nhà cả năm nay rồi. Thậm chí không ai thèm ngó đến nó nữa.”

Tôi nói: “Để tôi xem nào.”

Và nửa tiếng sau, tôi mua ngôi nhà rẻ hơn 20.000 \$ so với giá ban đầu ông ta đề nghị.

Đó là một ngôi nhà nhỏ xinh xắn có hai phòng ngủ và những đồ trang trí nhiều màu sắc trên các cửa sổ. Nó sơn màu xanh nhạt với những đường viền xám, được xây vào năm 1930. Bên trong là một lò sưởi đá còn tốt và hai phòng ngủ bé xiu. Nó sẽ là một ngôi nhà cho thuê hoàn hảo.

Tôi trả cho người chủ 5.000 \$ tiền mặt đặt trước cho ngôi nhà giá 45.000 \$, mà thực sự nó đáng giá đến 65.000 \$. Người chủ vui vẻ dời đi, làm như thoát nợ vậy. Và người thuê nhà đầu tiên chuyển đến, một giáo sư đại học địa phương. Sau khi trả hết mọi thứ nợ nần và các chi phí quản lý, tôi bỏ túi được khoảng 40 \$ mỗi cuối tháng. Cũng khá thú vị đấy chứ.

Một năm sau, thị trường bất động sản đình trệ ở Oregon bắt đầu hồi phục. Những nhà đầu tư California lăm lăm từ thị trường bất động sản vẫn đang phát triển của họ chuyển dần sang miền bắc đến vùng Oregon và Washington.

Tôi bán ngôi nhà nhỏ này cho một cặp vợ chồng trẻ ở California với giá 95.000 \$. Số vốn của tôi đã đem đến gần 40.000 \$ tiền lời nhờ luật thanh toán thuế trễ hạn 1031, và tôi tiếp tục tìm chỗ đầu tư số tiền này...

Điểm chính trong ví dụ này là một số tiền nhỏ có thể phát triển thành một số tiền lớn như thế nào. Một lần nữa, đó là vấn đề hiểu biết các bản kê tài chính, chiến lược đầu tư, nhạy bén thị trường và luật pháp. Nếu người ta không thành thạo những chủ đề này thì hiển nhiên là họ sẽ tuân theo những giáo lý chuẩn mực, hướng mọi người làm sao cho an toàn...

Những thỏa thuận nóng sốt nhất thường không đến với những người mới học việc. Thường thì những vụ buôn bán tốt nhất làm cho người giàu ngày càng giàu hơn đều dành riêng cho những người am hiểu trò chơi này.

Tôi càng trở nên “sành sỏi” thì tôi sẽ càng có nhiều cơ hội trên đường đời của mình. Và trí thông minh tài chính của bạn càng cao thì nó sẽ càng dễ dàng mách bảo bạn là một thỏa thuận như vậy có tốt hay không. Chính sự hiểu biết của bạn sẽ chỉ ra những vụ giao dịch tệ hại hoặc làm cho một vụ buôn bán tồi tệ trở nên tốt đẹp hơn. Tôi càng học được nhiều – và có rất nhiều thứ để học – tôi sẽ càng làm ra nhiều tiền, đơn giản vì khi năm tháng trôi qua thì tôi sẽ tích lũy được nhiều kinh nghiệm cũng như sự khôn ngoan. Tôi có những người bạn luôn muốn được an toàn, làm việc rất tích cực về chuyên môn, nhưng lại thất bại trong việc tìm kiếm sự khôn ngoan về tài chính, một điều cần phải có

thời gian mới phát triển được.

Nhìn chung, triết lý sống của tôi là hãy gieo hạt lên cột tài sản của mình. Tôi bắt đầu gieo trồng bằng những hạt giống nhỏ. Một số hạt lớn lên còn một số hạt thì không, nhưng tôi chẳng vì thế mà chùn bước...

Trong liên minh bất động sản, chúng tôi có một số tài sản trị giá vài triệu đôla. Đó là REIT của chúng tôi, còn gọi là bất động sản đầu tư ủy thác (*real estate investment trust*). Điều tôi muốn làm rõ ở đây là phần lớn trong vài triệu đôla này đều bắt đầu từ những số đầu tư nhỏ từ 5.000 \$ đến 10.000 \$. Toàn bộ số tiền này đều thuận lợi trong việc bắt kịp một thị trường phát triển nhanh chóng, tăng số miễn thuế, buôn bán trao đổi vài lần trong nhiều năm.

Chúng tôi cũng sở hữu một danh mục vốn đầu tư chứng khoán, bao quanh là một liên minh mà vợ chồng tôi gọi là quỹ chung cá nhân. Chúng tôi có những người bạn giao dịch buôn bán với những nhà đầu tư như chúng tôi và có một số tiền phụ thêm mỗi tháng để đầu tư tiếp tục. Chúng tôi mua những công ty riêng vừa mới cổ phần hóa trong thị trường chứng khoán Mỹ hay Canada để đầu cơ, chấp nhận mạo hiểm cao. Chúng tôi đã từng mua 100.000 cổ phần với giá mỗi cổ phần là 25 xu trước khi cổ phần hóa một công ty. Sáu tháng sau, công ty được lên danh sách và 100.000 cổ phần này trị giá mỗi phần 2\$. Nếu công ty được quản lý tốt, cái giá sẽ tiếp tục tăng lên và mỗi cổ phần có thể lên đến 20 \$ hay hơn nữa. Có những lúc 25.000 \$ của chúng tôi lên đến 1 triệu đô trong vòng chưa đầy 1 năm.

Đây không phải là một trò may rủi nếu bạn biết bạn đang làm gì, chứ không phải chỉ quăng tiền vào vụ giao dịch rồi ngồi nhà cầu nguyện. Cần phải sử dụng kiến thức chuyên môn, sự khôn ngoan và lòng say mê trong trò chơi này để hạn chế rủi ro. Dĩ nhiên có nhiều rủi ro là không thể tránh được, nhưng chính trí thông minh tài chính sẽ giúp bạn cải thiện tình hình. Đó là lý do đầu tiên mà tôi không ngừng khuyến khích mọi người đầu tư nhiều hơn vào việc giáo dục kỹ năng tài chính hơn là vào các cổ phần, bất động sản hay những thị trường khác. Càng khôn khéo, bạn sẽ càng có nhiều cơ hội đánh bại đối thủ.

Những cuộc chơi chứng khoán mà cá nhân tôi đầu tư vào, đối với nhiều người thường là quá mạo hiểm và tôi hoàn toàn không khuyến khích bạn làm như vậy. Tôi đã chơi trò chơi này từ năm 1979 và thường được trả nhiều hơn số phần mà đúng ra mình sẽ được hưởng. Nhưng có thể bạn sẽ bắt đầu cuộc sống của bạn theo một cách khác, sao cho bạn có khả năng biến 25.000 \$ thành 1 triệu trong 1 năm mà ít phải mạo hiểm nhất.

Những điều tôi đã làm chỉ là những giọt nước nhỏ trong biển cả, nhưng với một cá nhân trung bình thì số thu nhập không trả lãi hơn 100.000 \$ một năm cũng đã là khá tốt và muốn đạt được cũng không khó lắm. Tùy thuộc vào thị trường và độ nhanh nhạy của bạn, bạn có thể làm được điều đó trong khoảng thời gian từ 5 đến 10 năm. Nếu bạn giữ cho mức sống của mình ở mức phải chăng thì 100.000 \$ thu nhập bổ sung là rất dễ chịu, bất kể bạn có làm việc hay không. Bạn có thể làm việc nếu bạn thích hay nghỉ ngơi

nếu bạn muốn, nhưng nên sử dụng hệ thống thuế vụ của chính quyền theo ý mình hơn là để chống lại mình.

Nền tảng của tôi là những bất động sản phát sinh thu nhập. Tôi thích bất động sản vì chúng ổn định và thay đổi rất chậm. Tôi cố giữ cho nó bền vững. Vòng quay tiền mặt khá ổn định và nếu quản lý tốt thì ta hoàn toàn có cơ hội tăng giá trị của nó lên. Vẻ đẹp của một nền tảng bất động sản bền vững là đôi khi nó cho phép chúng ta mạo hiểm hơn một chút với những chứng khoán đầu cơ.

Nếu tôi thu được nhiều lợi nhuận từ thị trường chứng khoán, tôi sẽ trả thuế cho lợi nhuận thu được từ việc bán tài sản, sau đó đầu tư phần còn lại vào bất động sản để có thể một lần nữa làm kiên cố hơn nền tảng tài sản của mình.

Một lời cuối cùng về bất động sản. Tôi đã du lịch khắp nơi trên thế giới và tại mỗi thành phố, tôi đều nghe người ta nói rằng bạn không thể mua được bất động sản với giá rẻ. Đó không phải là kinh nghiệm của tôi. Ngay cả ở New York, Tokyo hay Bangkok, vẫn có những cơ hội tốt mà người ta không chú ý đến. Vì vậy, khi tôi nghe người ta bảo rằng: “Anh không làm được như vậy ở đây đâu”, tôi sẽ nhắc nhở họ rằng thực ra câu nói đó chính là “Tôi không biết làm sao để làm như vậy ở đây...”

Bạn chỉ có thể nhìn thấy những cơ hội tốt bằng cái đầu của bạn và bằng sự nhạy cảm về tài chính đã được huấn luyện. Hầu hết mọi người không giàu lên được đơn giản vì họ không được huấn luyện về tài chính để nhận ra những cơ hội ngay trước mắt.

Trong chương cuối cùng, tôi đưa ra 10 bước mà tôi đã đi trên con đường tự do tài chính của mình. Nhưng phải nhớ là hãy tìm thấy niềm vui trong đó. Đây chỉ là một trò chơi. Thỉnh thoảng bạn chiến thắng và đôi lúc bạn phải học hỏi. Nhưng hãy vui đùa với nó. **Hầu hết mọi người không bao giờ chiến thắng vì họ sợ phải thất bại.** Trong trường, chúng ta học rằng phạm lỗi là một điều xấu, và nếu phạm lỗi, chúng ta sẽ bị phạt. Tuy nhiên, nếu bạn nhìn lại quá trình học tập của con người, bạn sẽ thấy chúng ta học bằng cách phạm lỗi. Chúng ta học đi bằng cách té. Nếu chúng ta không bao giờ té ngã thì chúng ta sẽ không bao giờ đi được. Tập chạy xe đạp cũng thế. Tôi đã bị vài vết sẹo trên đầu gối khi tập xe, nhưng ngày nay tôi có thể lái một chiếc xe đạp mà không cần suy nghĩ. Và làm giàu cũng vậy thôi. Nhưng không may, lý do chính mà hầu hết mọi người không giàu lên được là vì họ sợ mất mát. Những người chiến thắng không sợ sự thất bại. Nhưng chính những người thất bại lại sợ điều đó. Thất bại là mẹ thành công. Những người né tránh sự thất bại cũng sẽ không gặp được thành công.

Tôi xem tiền bạc cũng như môn quần vợt vậy. Tôi chơi tích cực, phạm lỗi rồi sửa chữa, phạm lỗi nhiều hơn, sửa chữa nhiều hơn và ngày càng giỏi hơn. Nếu thua, tôi sẽ đi ngang qua cái lưới, bắt tay đối thủ, mỉm cười và nói: “Thứ Bảy tới gặp lại nhé...”

Từ kinh nghiệm của mình, tôi chia đầu tư ra làm hai dạng:

**1. Dạng thứ nhất và thông thường nhất là mua đầu tư trọn gói.** Nhà đầu tư gọi điện cho một đại lý bán lẻ, ví dụ

như công ty bất động sản, nhà buôn cổ phần chứng khoán hay người lập kế hoạch tài chính để mua một cái gì đó. Có thể là một quỹ chung, một REIT, một cổ phần hay một ngân phiếu. Đó là một cách đầu tư đơn giản và nhanh gọn. Cũng đơn giản như một người mua hàng đi đến cửa hàng máy tính và mua cả cái máy tính nằm ngay trên kệ vậy.

**2. Dạng thứ hai là tạo ra đầu tư.** Những nhà đầu tư dạng này thường thu thập các thỏa thuận, cũng giống như người ta mua từng linh kiện máy tính về và ráp lại vậy. Đó là một dạng làm theo yêu cầu. Tôi không hề biết gì về chuyện ráp máy tính cả, nhưng tôi biết làm thế nào để ráp từng mảnh cơ hội lại với nhau, hoặc tôi biết ai có thể làm điều đó.

Một nhà đầu tư theo dạng thứ hai có thể gọi là một nhà đầu tư chuyên nghiệp. Có khi phải mất hàng năm mới ráp được các mảnh này lại, và cũng có khi không thể nào gom chúng lại được. *Người cha giàu* luôn khuyến khích tôi trở thành một nhà đầu tư dạng thứ hai. Khi đó thì việc học cách ráp các mảnh này lại là rất quan trọng vì đó là một chiến thắng to lớn, và đôi lúc, nếu bạn đi ngược dòng nước thì đó cũng sẽ là một thất bại khổng lồ.

Nếu muốn trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp, bạn cần phát triển ba kỹ năng chính. Những kỹ năng này bổ sung thêm vào bốn kỹ năng yêu cầu để trở thành một người có sự thông minh tài chính.

1. *Làm thế nào để tìm ra một cơ hội mà người khác bỏ lỡ?*

Bằng đầu óc, bạn có thể nhìn thấy những thứ mà người khác không nhìn được bằng mắt thường. Ví dụ, một anh bạn mua một ngôi nhà cũ kỹ ọp ẹp trông như một ngôi nhà ma vậy. Mọi người tự hỏi tại sao anh ta lại mua nó. Điều anh thấy được còn người khác không thấy chính là vì ngôi nhà đi kèm với 4 lô đất phụ thêm. Sau khi mua ngôi nhà, anh phá sập nó và bán 5 lô đất cho một nhà xây dựng gấp ba lần cái giá mà anh đã mua trọn gói. Anh kiếm được 75.000 \$ chỉ trong 2 tháng làm việc. Số tiền này không phải là nhiều nhưng chắc chắn là vượt xa một số lương ít ỏi, và điều này hoàn toàn không khó khăn gì về mặt kỹ thuật.

## *2. Làm cách nào để tăng tiền?*

Những người bình thường chỉ biết một cách duy nhất là đi đến ngân hàng, còn những nhà đầu tư chuyên nghiệp biết nhiều cách tăng vốn mà không cần phải đến ngân hàng. Để bắt đầu, tôi học cách mua nhà mà không cần ngân hàng. Những ngôi nhà không tốn quá nhiều tiền, nhưng kỹ năng tăng tiền mà tôi học được thì quả là vô giá.

Tôi rất thường nghe mọi người nói: “Ngân hàng không cho tôi mượn tiền” hay “Tôi không đủ tiền mua.” Nếu bạn muốn làm một nhà đầu tư chuyên nghiệp, bạn cần phải học cách làm những điều mà hầu hết mọi người không làm được. Nói cách khác, phần lớn vì thiếu tiền nên không làm ăn được. Nếu có thể tránh được chướng ngại này, bạn sẽ có được hàng triệu đôla. Nhiều lần tôi mua một căn hộ, một lô cổ phần hay cả một tòa nhà mà không cần đến một xu trong ngân hàng. Có lần tôi mua một tòa nhà giá 1,2 triệu

đôla. Tôi làm theo kiểu mà người ta gọi là “giữ tiền lại”, với một hợp đồng viết tay giữa người mua và người bán. Tôi gọi đặt cọc 100.000 \$, nó cho phép tôi có 90 ngày để tăng phần còn lại của số tiền. Tại sao tôi làm thế? Đơn giản vì tôi biết rằng ngôi nhà trị giá đến 2 triệu đôla. Tôi không tăng tiền lên. Thay vào đó, người đã nhờ đặt trước 100.000 \$ sẽ cho tôi 50.000 \$ vì đã tìm được vụ giao dịch, anh ta thế chỗ tôi còn tôi ra đi. Tổng thời gian làm việc: 3 ngày. Một lần nữa, điều chính yếu là cái bạn muốn chứ không phải cái bạn mua. **Đầu tư không phải là mua bán. Đó là sự hiểu biết.**

### *3. Làm sao tổ chức được những người thông minh?*

Người thông minh là người thuê mướn hay làm việc chung với những người thông minh hơn anh ta. Khi bạn cần lời khuyên thì hãy chắc chắn rằng: bạn đã chọn cố vấn cho mình một cách khôn ngoan.

Có quá nhiều điều phải học, nhưng phần thưởng thì vô cùng to lớn. Nếu bạn không muốn học những kỹ năng này thì hãy là một nhà đầu tư dạng thứ nhất. Chính những điều bạn biết là tài sản lớn nhất. Chính những điều bạn không biết là rủi ro lớn nhất.

**Luôn luôn có những rủi ro, vì vậy hãy học cách xoay sở những rủi ro này thay vì né tránh chúng.**

## CHƯƠNG 7

## Bài 6

***Hãy làm việc để học –  
Đừng làm việc vì tiền***

Năm 1995, tôi được một tờ báo Singapore phỏng vấn. Người nữ phóng viên trẻ tuổi đến rất đúng giờ và cuộc phỏng vấn bắt đầu ngay lập tức. Chúng tôi ngồi trong đại sảnh của một khách sạn sang trọng, nhấm nháp cà phê và thảo luận về mục đích chuyến viếng thăm Singapore của tôi. Tôi cùng đứng trên bục diễn thuyết với Zig Ziglar. Ông ấy nói về những động cơ, còn tôi nói về *“Những bí mật của người giàu.”*

Người nữ phóng viên nói: “Một ngày nào đó, tôi cũng sẽ là tác giả của những cuốn sách bán chạy nhất như anh vậy.” Tôi đã đọc một số bài báo cô viết và rất lấy làm thú vị. Cô có cách viết cứng cỏi và rõ ràng. Những bài báo cô viết rất được độc giả yêu thích.

Tôi trả lời: “Văn phong của cô rất hay. Điều gì đã khiến cô không đạt được giấc mơ của mình vậy?”

Cô gái nói: “Có vẻ như những tác phẩm của tôi không đến được với mọi người. Ai cũng nói rằng những tiểu thuyết

của tôi rất tuyệt, nhưng không có gì xảy ra cả. Vì vậy mà tôi giữ nghề làm báo. Ít nhất thì cũng có cái để trả hóa đơn. Anh có khuyên tôi gì không?”

Tôi hào hứng nói: “Có đấy. Ở Singapore tôi có một người bạn quản lý một trường học dạy cách buôn bán. Anh ta điều hành khóa huấn luyện thương mại cho rất nhiều công ty đứng đầu ở Singapore. Tôi nghĩ nếu cô tham dự một lớp học của anh ta, cô sẽ đẩy mạnh sự nghiệp của cô lên được nhiều đấy.”

“Anh muốn nói là tôi phải đến trường ấy để học cách bán sách à?” Cô gái hỏi lại một cách gay gắt.

Tôi gật đầu.

“Anh đùa hả?”

Tôi lắc đầu. Lúc này tôi cảm thấy dỗi. Cô gái cảm thấy mình bị xúc phạm và tôi ước sao mình chưa hề nói gì cả. “Tôi có bằng cử nhân Văn chương Anh. Tại sao tôi phải đi học cách làm người bán sách chứ? Tôi là một nhà chuyên môn. Tôi đến trường và được huấn luyện một nghề nghiệp để không phải làm một người buôn bán. Tôi ghét những người bán hàng. Tất cả những gì họ muốn chỉ là tiền thôi.”

Cô gái thu dọn giấy tờ một cách giận dữ. Cuộc phỏng vấn chấm dứt.

Trên chiếc bàn cà phê là một trong những cuốn sách bán chạy nhất mà tôi đã viết. Tôi nhặt nó lên cùng tờ ghi chú của cô gái trong tập giấy thấm.

Tôi chỉ cho cô thấy dòng ghi chú: “Cô thấy gì không?”

Cô gái bối rối nhìn xuống: “Sao?”

Tôi cố ý chỉ vào dòng ghi chú của cô. Trên tờ giấy, cô viết: “Robert Kiyosaki, tác giả những cuốn sách bán chạy nhất...”

“Nó viết rằng ‘tôi là tác giả cuốn sách bán chạy nhất’, chứ không phải là ‘tác giả cuốn sách viết hay nhất’.”

Ngay lập tức cô gái mở to mắt, và lắng nghe tôi thật chăm chú.

“Tôi là một người viết văn tệ. Cô là một nhà văn lớn. Tôi học cách buôn bán. Cô có bằng cử nhân. Gom hai thứ đó lại, cô sẽ là ‘tác giả cuốn sách viết hay nhất’ và ‘tác giả cuốn sách bán chạy nhất’.”

Tia giận dữ lóe lên trong mắt cô gái: “Tôi sẽ không bao giờ hạ mình đi học cách bán hàng cả. Những người như anh chẳng viết lách gì hết. Tôi là một người viết văn chuyên nghiệp còn anh là một người buôn bán...”

Và cô gái vội vã bỏ đi...

Thế giới đầy những con người tài năng, thông minh, được giáo dục tốt và có năng khiếu... Chúng ta gặp họ mỗi ngày vì họ ở xung quanh chúng ta. Nhưng có một sự thật đáng buồn là chỉ có một tài năng vĩ đại thôi thì không đủ.

Tôi thường rất sửng sốt trước số tiền lương ít ỏi mà rất nhiều người đầy tài năng kiếm được. Tôi nghe nói rằng chỉ có không đầy 5% người Mỹ kiếm được hơn 100.000\$ một năm. Tôi đã gặp những con người xuất chúng, học cao nhưng chỉ kiếm được chưa tới 20.000\$ một năm. Một cố vấn kinh

doanh chuyên ngành y khoa mạo dịch bảo tôi rằng: có rất nhiều bác sĩ, nha sĩ và y sĩ rất vất vả về tài chính. Trước lúc đó, tôi cứ nghĩ rằng khi họ tốt nghiệp, hẳn là tiền bạc bắt đầu đổ vào. Người cố vấn kinh doanh này đã nói rằng: “Chỉ một tài năng thôi không đi cùng một tài sản lớn.”

Trước đây tôi đã nói rằng trí thông minh tài chính là sự phối hợp của kế toán, đầu tư, thị trường và pháp luật. Kết hợp được bốn kỹ năng chuyên môn này, chuyện tiền kiếm tiền sẽ dễ dàng hơn nhiều. Thế nhưng, khi nói đến tiền bạc, kỹ năng duy nhất mà hầu hết người ta biết chỉ là làm việc chăm chỉ!

Một ví dụ cổ điển của việc phối hợp kỹ năng là chuyện người phóng viên trẻ tuổi tôi đã nói ở đầu bài. Nếu cô ấy cần mẫn học thêm kỹ năng buôn bán và tiếp thị, thu nhập của cô sẽ tăng vọt ngay. Nếu tôi là cô ấy, tôi sẽ học thêm vài khóa viết bài quảng cáo cũng như buôn bán. Sau đó, thay vì làm việc cho tờ báo, tôi sẽ tìm việc ở những văn phòng quảng cáo. Ngay cả khi thu nhập có cắt giảm, cô ấy vẫn sẽ học được cách truyền đạt thông tin bằng những “đường tắt” được dùng trong những mẫu quảng cáo thành công. Cô cũng nên dành thời gian để nghiên cứu những mối quan hệ với công chúng, một kỹ năng khá quan trọng. Cô sẽ học cách làm ra hàng triệu đôla từ việc quảng cáo không mất tiền. Và vào buổi tối hay những ngày cuối tuần, cô có thể dành để viết cuốn tiểu thuyết vĩ đại của mình. Khi nó hoàn thành, cô sẽ có thể bán được cuốn sách nhanh hơn. Và sau một thời gian ngắn, cô có thể trở thành “tác giả những cuốn sách bán chạy nhất.”

Lúc tôi cho ra mắt cuốn sách *"Nếu muốn giàu có và hạnh phúc thì đừng đến trường?"* một nhà xuất bản đề nghị tôi nên đổi tựa sách thành *"Kinh tế giáo dục."* Tôi bảo họ rằng, với cái tựa như thế, tôi sẽ chỉ bán được hai cuốn: một cho bạn tôi và một cho gia đình mình. Tôi chọn cái tựa khó chịu *"Nếu muốn giàu có và hạnh phúc thì đừng đến trường?"* vì tôi biết rằng nó sẽ thu hút công chúng. Vì vậy mà tôi chọn một cái tựa sẽ đưa tôi lên truyền thanh truyền hình, đơn giản là tôi sẵn sàng tranh luận với họ. Nhiều người nghĩ tôi giống một cái bánh trái cay cho ruồi bu, nhưng quyển sách thì vẫn bán chạy.

Khi tôi tốt nghiệp Học viện Mậu dịch Hàng hải Mỹ vào năm 1969, *người cha học thức cao* của tôi rất hạnh phúc. Công ty Standard Oil California thuê tôi làm thủy sư cho những chiếc tàu chở dầu. Tôi là phó thuyền trưởng thứ ba, và tiền lương của tôi thấp hơn so với các đồng nghiệp, nhưng như vậy là tạm ổn với công việc thực sự đầu tiên sau khi ra trường. Lương khởi điểm của tôi là 42.000 \$ một năm, kể cả thời gian làm việc ngoài giờ, và tôi chỉ phải làm việc trong bảy tháng. Tôi có năm tháng nghỉ ngơi. Nếu muốn, tôi có thể đến Việt Nam với một công ty hàng hải trực thuộc và sẽ dễ dàng tăng gấp đôi tiền lương thay vì đi nghỉ 5 tháng.

Tôi có cả một sự nghiệp to lớn phía trước, nhưng sau sáu tháng làm việc với công ty, tôi vẫn xin thôi việc và tham gia vào Marine Corps để học cách lái máy bay. *Người cha học thức cao* rất giận dữ. Còn *người cha giàu* lại chúc

mừng tôi, vì ông quan niệm rằng “Bạn cần biết mỗi thứ một chút.”

Đó là lý do tại sao trong nhiều năm, tôi làm việc ở nhiều bộ phận khác nhau trong công ty của *người cha giàu*. Có lúc tôi làm việc ở bộ phận kế toán. Dù có lẽ là tôi không thể nào trở thành một kế toán viên giỏi được nhưng ông vẫn muốn tôi phải học bằng cách thấm từ từ. *Người cha giàu* biết rằng tôi sẽ học được những “biệt ngữ” và có khả năng thấy được cái gì quan trọng còn cái gì không. Tôi còn làm công việc của một anh hầu bàn và một công nhân xây dựng, cũng như bán hàng, đặt chỗ và tiếp thị. *Người cha giàu* đang “chuẩn bị” cho Mike và tôi. Chính vì vậy mà ông khẳng định bắt chúng tôi phải có mặt trong những buổi họp của ông với các nhân viên ngân hàng, luật sư, kế toán và những nhà môi giới... Ông muốn chúng tôi biết mỗi thứ một chút về mọi khía cạnh trong đế chế của mình.

Khi tôi xin nghỉ công việc có lương cao ở Standard Oil, *người cha học thức cao* đã có một cuộc nói chuyện thẳng thắn với tôi. Ông rất hoang mang, chẳng hiểu nổi tại sao tôi quyết định bỏ một sự nghiệp lương cao, lợi nhuận lớn, thời gian nghỉ ngơi nhiều và nhiều cơ hội thăng tiến như thế... Tôi không thể giải thích cho ông hiểu được dù đã rất cố gắng. Kiểu logic của tôi không phù hợp với logic của ông. Một vấn đề lớn khác, logic của tôi là logic của *người cha giàu*.

Sự bảo đảm công việc là mọi thứ đối với *người cha học thức cao*. Còn học tập là tất cả đối với *người cha giàu*.

*Người cha học thức cao* nghĩ rằng tôi đến trường để học trở thành một sĩ quan hàng hải. *Người cha giàu* biết rằng tôi đến trường để học về thương mại quốc tế. Là một sinh viên, tôi học trông nom hàng hóa, lái tàu chở hàng, tàu chở dầu và tàu chở khách sang vùng Viễn Đông và Nam Thái Bình Dương. *Người cha giàu* nhấn mạnh việc tôi nên ở lại Thái Bình Dương thay vì lái tàu sang châu Âu vì ông biết rằng những nước “đang nổi” là những nước châu Á chứ không phải châu Âu. Trong khi những người bạn học của tôi đang bận tham gia vào Hội Học sinh Sinh viên thì tôi học cách kinh doanh, học về những kiểu người và những nền văn hóa Nhật, Đài Loan, Thái Lan, Singapore, Hồng Kông, Việt Nam, Triều Tiên, Tahiti, Samoa và Philippines... Nhờ những việc học đó, tôi đã nhanh chóng trưởng thành.

*Người cha học thức cao* chỉ không hiểu tại sao tôi quyết định nghỉ việc để gia nhập Marine Corps. Tôi bảo ông rằng tôi muốn học lái máy bay, nhưng thực sự là tôi muốn học cách đứng đầu một tổ chức. *Người cha giàu* giải thích rằng điều khó khăn nhất khi điều hành một công ty là quản lý nhân sự. Ông đã có ba năm phục vụ trong quân ngũ, còn *người cha có học* của tôi thì được miễn quân dịch. *Người cha giàu* cho tôi biết giá trị của việc học cách lãnh đạo mọi người trong những tình huống nguy hiểm. Ông nói: “Khả năng lãnh đạo là điều kế tiếp mà con cần phải học. Nếu con không phải là một nhà lãnh đạo giỏi, con sẽ bị bắn sau lưng, trong kinh doanh cũng giống như vậy.”

Năm 1973, tôi từ Việt Nam trở về và xin thôi việc, dù

tôi rất thích được bay. Tôi tìm việc ở Xerox Corps. Tôi tham gia vào đây vì một lý do riêng mà không phải vì lợi nhuận. Tôi là một người rụt rè và ý nghĩ phải đi bán hàng là một vấn đề kinh khủng nhất thế giới. Tôi vào làm cho Xerox vì ở đây có một trong những chương trình huấn luyện bán hàng tốt nhất nước Mỹ.

*Người cha giàu* rất tự hào về tôi, còn *người cha học thức cao* lại cảm thấy xấu hổ. Là một người lao động trí óc, ông nghĩ rằng những người bán hàng thuộc tầng lớp thấp kém. Tôi làm việc ở Xerox trong 4 năm cho đến khi vượt qua được nỗi sợ hãi khi phải gõ cửa từng nhà và bị xua đuổi. Khi đã trở thành một trong năm người bán hàng giỏi nhất, tôi lại xin thôi việc và chuyển đi, để lại sau lưng một sự nghiệp lớn với một công ty tuyệt vời.

Năm 1977, tôi thành lập công ty đầu tiên của mình. *Người cha giàu* đã chuẩn bị cho Mike và tôi tiếp quản các công ty. Vì vậy lúc này tôi phải học cách thiết lập và kết hợp chúng lại với nhau. Sản phẩm đầu tiên của tôi, ví nilông dùng khóa dán, được sản xuất ở Viễn Đông và vận chuyển đến một kho hàng ở New York, gần nơi tôi đi học trước kia. Việc học chính thức đã hoàn thành, và bây giờ là lúc tôi phải kiểm tra khả năng ứng dụng của mình. Nếu thất bại, tôi sẽ phá sản. *Người cha giàu* nghĩ rằng tốt nhất là bị phá sản trước tuổi 30. Lời khuyên của ông là: "Con sẽ vẫn còn thời gian để đứng lên." Vào đêm sinh nhật thứ 30 của tôi, chuyến tàu đầu tiên rời Triển Tiên để đến New York...

Ngày nay tôi vẫn còn kinh doanh trên phạm vi quốc tế. Và như *người cha giàu* khuyến khích, tôi luôn tìm kiếm những đất nước đang nổi. Hiện nay công ty đầu tư của tôi đang đầu tư trên khắp các vùng Nam Mỹ, châu Á, Norway và Nga.

Có một câu nói cổ xưa rằng: “Công việc (JOB) là viết tắt của ‘Vượt qua sự túng quẫn’ (Just Over Broke).” Và không may là câu nói này đúng với hàng triệu triệu người. Vì trường học không nghĩ rằng hiểu biết tài chính cũng là một sự hiểu biết đáng giá, nên hầu hết các công nhân phải “sống trong kham khổ” trong cái vòng luẩn quẩn làm việc và trả hóa đơn...

Tôi còn biết một lý thuyết quản lý khác cho rằng: “Công nhân nào làm việc chăm chỉ sẽ không bị đuổi, và người chủ sẽ chỉ trả lương đủ để cho các công nhân không xin nghỉ việc.” Và nếu bạn nhìn vào tỷ lệ tiền lương của hầu hết các công ty, bạn sẽ thấy rằng có phần nào sự thật trong câu nói này.

Kết quả cuối cùng là hầu hết các công nhân không bao giờ tiến xa được. Họ làm theo những gì họ được dạy dỗ: “Tìm một công việc bảo đảm.” *Hầu hết các công nhân đều tập trung vào làm việc để lãnh lương và được thưởng những lợi nhuận ngắn hạn nhưng đem đến những bất hạnh dài hạn.*

Thay vào đó, tôi khuyến khích những người trẻ tuổi hãy tìm việc vì những gì họ đã học hơn là những gì họ sẽ kiếm được. Hãy nhìn xuống đường đi của những kỹ năng mà họ muốn đạt được trước khi chọn một nghề nghiệp chuyên biệt và trước khi bị bẫy vào vòng “Rat Race.”

Một khi người ta đã bị bẫy vào quá trình trả hóa đơn suốt đời, họ trở nên giống như những con chuột đồng bé nhỏ chạy vòng quanh một cái bánh xe kim loại...

Trong bộ phim "*Jerry Maguire*" do ngôi sao điện ảnh Tom Cruise đóng vai chính, có rất nhiều câu nói hay. Nhưng có một câu mà tôi nghĩ là chân thực nhất. Câu nói đó nằm trong cảnh Tom đang rời công ty. Anh vừa bị sa thải và anh hỏi toàn công ty: "Ai muốn đi với tôi?" Và toàn cảnh như đông cứng lại trong im lặng. Chỉ có một phụ nữ lên tiếng: "Tôi cũng muốn đi lắm nhưng tôi sẽ được thăng chức trong ba tháng nữa."

Có lẽ đây là câu nói chân thực nhất trong suốt bộ phim. Đó là loại câu nói mà người ta thường dùng để khiến mình luôn phải làm việc để trả hóa đơn. Tôi biết rằng *người cha học thức cao* của mình luôn mong đợi được tăng lương vào mỗi năm, và mỗi năm trôi qua ông đều thất vọng. Vì vậy, ông quay lại trường để học thêm những kỹ năng mới để có thể được tăng lương, nhưng một lần nữa ông lại bị thất vọng...

Khi nói chuyện với những người trưởng thành muốn kiếm được nhiều tiền, tôi luôn khuyến khích họ thử tìm một công việc thứ hai có thể dạy cho họ một kỹ năng mới. Thường thì tôi khuyến khích họ tham gia vào một công ty quảng cáo mạng lưới, còn gọi là tiếp thị nhiều mức độ, nếu họ muốn học kỹ năng buôn bán. Một số công ty như thế có những chương trình huấn luyện xuất sắc giúp người ta vượt qua nỗi sợ hãi thất bại và sợ bị từ chối, những lý do chính

khiến con người không thành công. Nói cho cùng thì học tập còn giá trị hơn cả tiền bạc.

Khi đưa ra những đề nghị này, tôi thường nghe câu trả lời: “Như thế thật phiền phức” hay là “Tôi chỉ muốn làm những gì tôi thích.”

Với câu nói: “Như thế thật phiền phức”, tôi hỏi lại: “Vậy bạn thích làm việc suốt đời và đóng cho chính quyền 50% những gì bạn kiếm được hay sao?” Còn với câu trả lời “Tôi chỉ muốn làm những gì tôi thích”, tôi nói: **“Tôi không thích đi đến phòng tập thể dục, nhưng tôi buộc phải đi vì tôi muốn được khỏe mạnh và sống lâu.”**

Không may là những người lớn tuổi thường rất khó học những cái mới. Trừ phi một người đã quen với những biến đổi rồi, nếu không rất khó mà thay đổi được.

Nhưng với những người có thể đang do dự khi nói đến chuyện học thêm một cái mới, tôi thường khuyến khích họ: Cuộc sống cũng như đi đến phòng tập thể dục. Vất vả nhất là lúc quyết định đi. Khi bạn vượt qua rồi thì mọi thứ đều dễ dàng. Rất nhiều ngày cứ hễ nghĩ đến chuyện đi tập thể dục là tôi phát sợ, nhưng khi tôi đã ở đó và bắt đầu vận động thì nó trở thành một thú vui. Sau khi luyện tập, tôi luôn thấy vui vẻ vì có thể làm được những gì mình nói.

Thay vào đó, nếu bạn không sẵn sàng làm việc để học thêm những điều mới và khẳng định muốn trau dồi chuyên môn cao chỉ trong lĩnh vực của mình, hãy chắc chắn rằng công ty nơi bạn đang làm việc được tổ chức thành công đoàn. Những công đoàn lao động luôn dành để bảo vệ các chuyên gia.

Nếu tôi tiếp tục sự nghiệp lái máy bay, hẳn tôi sẽ tìm một công ty có tổ chức công đoàn phi công lớn mạnh. Vì sao vậy? Vì tôi sẽ dâng hiến hoàn toàn cuộc sống của mình để học một kỹ năng chỉ có giá trị trong một lĩnh vực. Nếu tôi bị đẩy khỏi ngành này, kỹ năng sống còn của tôi sẽ trở nên vô giá trị trong những ngành nghề khác. Một phi công lớn tuổi bị sa thải – với 100.000 giờ bay vận tải hạng nặng, kiếm được 150.000 \$ một năm – sẽ rất khó tìm được công việc có mức lương tương đương trong ngành giáo dục chẳng hạn, vì những kỹ năng mà nhờ chúng, một phi công được trả lương trong công nghiệp hàng không lại không quan trọng trong một hệ thống khác, ví dụ như trường học.

Vì vậy mà theo kinh nghiệm thì “Chuyên môn cao, công đoàn lớn.” Đó là một việc rất nên làm.

Khi tôi hỏi các sinh viên trong những lớp học mà tôi đang dạy: “Bao nhiêu người trong các bạn có thể làm một cái bánh hamburger ngon hơn McDonald’s?” hầu như tất cả các sinh viên đều giơ tay. Sau đó tôi hỏi: “Vậy nếu hầu hết các bạn đều làm được bánh ngon hơn thì tại sao McDonald’s lại kiếm được nhiều tiền hơn bạn?”

Câu trả lời quá hiển nhiên: McDonald’s có một hệ thống kinh doanh xuất sắc. Lý do khiến hầu hết những người tài năng phải chịu cảnh nghèo là vì họ tập trung vào việc làm một cái bánh hamburger ngon, mà biết quá ít hoặc không biết gì về phương thức kinh doanh cả.

Thế giới đầy những con người tài năng nhưng nghèo khổ. Và rất thường, họ nghèo, phải đấu tranh tài chính hay

chỉ có thể kiếm được ít hơn thực lực của mình không phải vì những gì họ biết, mà chính vì những điều họ không biết. Họ tập trung vào việc hoàn thiện các kỹ năng để làm một chiếc bánh hamburger ngon, hơn là kỹ năng bán và phân phối chiếc bánh hamburger đó. Có thể McDonald's không làm nên chiếc bánh ngon nhất, nhưng họ có thể bán và phân phối những chiếc bánh trung bình tốt nhất.

*Người cha nghèo* muốn tôi trở nên chuyên môn hóa. Đó là quan điểm của ông trong việc làm sao để được trả lương nhiều hơn. Thậm chí sau khi nhà cầm quyền Hawaii nói rằng ông sẽ không còn được làm việc cho chính quyền nữa, *người cha học thức cao* vẫn tiếp tục khuyến khích tôi phải chuyên môn hóa. Sau đó ông đề cập đến công đoàn giáo viên, việc vận động để bảo vệ hơn nữa quyền lợi của những người chuyên nghiệp có kỹ năng và học thức cao. Chúng tôi thường tranh luận với nhau, nhưng tôi biết ông sẽ không bao giờ đồng ý rằng chính sự chuyên môn hóa quá mức đã dẫn đến yêu cầu cần được công đoàn bảo vệ. Ông không bao giờ hiểu được rằng bạn càng trở nên chuyên môn hóa thì bạn sẽ càng dễ bị rơi vào bẫy, và càng bị phụ thuộc vào chuyên ngành đó nhiều hơn.

*Người cha giàu* khuyên Mike và tôi phải chuẩn bị cho chính mình. Nhiều công ty kinh doanh cũng làm như vậy. Họ tìm những sinh viên trẻ tuổi sáng dạ trong trường kinh tế và bắt đầu “chuẩn bị” cho những người này để một ngày nào đó sẽ tiếp quản công ty. Vì vậy những nhân viên trẻ này không được chuyên môn hóa trong một phòng ban nào

cả, họ được chuyển từ phòng này sang phòng khác để học mọi khía cạnh trong hệ thống kinh doanh.

Người giàu thường “chuẩn bị” cho con cái của họ hay con của người khác như thế. Bằng cách này, đứa trẻ sẽ có được một kiến thức tổng quát về việc kinh doanh và sự tương quan giữa các phòng ban khác nhau.

Đối với những thế hệ sinh ra trong chiến tranh thế giới thứ hai, việc chuyển từ công ty này sang công ty khác được xem là một việc “xấu xa”. Ngày nay thì đó là một việc khôn ngoan. Người ta chuyển từ công ty này sang công ty khác mà không tìm kiếm khả năng chuyên môn hóa hơn, vậy tại sao không tìm để học hơn là để kiếm tiền? Trong tương lai gần, có thể bạn sẽ kiếm được ít tiền hơn, nhưng trong tương lai xa, bạn sẽ được thưởng qua các cổ tức lớn.

**Những kỹ năng quản lý chính cần thiết để đạt được thành công là:**

- 1. Quản lý vòng quay tiền mặt.**
- 2. Quản lý toàn hệ thống** (kể cả bản thân bạn và thời gian dành cho gia đình).
- 3. Quản lý nhân sự.**

Kỹ năng chuyên môn hóa quan trọng nhất là kỹ năng bán hàng và hiểu biết thị trường. Khả năng bán hàng – hay khả năng giao tiếp với những người khác: một khách hàng, nhân viên, ông chủ, vợ hoặc chồng hay ngay cả con cái mình – chính là kỹ năng cơ bản đem đến sự thành công cá nhân. Những kỹ năng giao tiếp như viết, nói và đàm phán

là những điều cốt yếu của một cuộc sống thành công. Đó là một kỹ năng mà tôi liên tục rèn luyện, tham dự các khóa học hay mua những cuốn băng giáo dục để mở rộng kiến thức.

Như tôi đã nói, *người cha học thức cao* càng làm việc chăm chỉ, tích cực hơn thì ông càng thành thạo hơn. Và càng chuyên môn hóa hơn thì ông càng mắc bẫy nhiều hơn. Dù tiền lương tăng lên nhưng những lựa chọn của ông bị giới hạn lại. Ngay sau khi nghỉ làm việc cho chính quyền, ông mới thấy rằng thực sự ông dễ bị tổn thương về mặt công việc như thế nào. Cũng giống như một vận động viên chuyên nghiệp thành lĩnh bị chấn thương hay quá lớn tuổi không thể chơi được nữa. Cái vị trí được trả lương cao mà họ từng nắm giữ đã trôi qua, và bây giờ họ phải dùng đến những khả năng hạn chế của mình. Tôi cho rằng đó là lý do tại sao *người cha có học thức cao* của tôi phải dựa quá nhiều vào công đoàn như vậy.

*Người cha giàu* khuyến khích Mike và tôi tìm hiểu mỗi thứ một chút. Ông khuyến khích chúng tôi làm việc với những người thông minh hơn mình, và tập hợp những người thông minh này lại thành một nhóm. Ngày nay điều đó gọi là sự hòa hợp của những chuyên ngành nhà nghề.

Hiện nay tôi có thể gặp được những người cựu giáo viên kiếm được hàng trăm ngàn đôla một năm. Họ làm ra nhiều như vậy vì họ có kỹ năng chuyên môn trong lĩnh vực của mình cũng như nhiều kỹ năng khác. Họ có thể dạy học và cũng có thể bán hàng hay tiếp thị. Tôi biết không có kỹ

năng nào quan trọng hơn bán hàng và tiếp thị. Hai kỹ năng này rất khó học đối với hầu hết mọi người chủ yếu vì họ sợ bị từ chối. Bạn càng giao tiếp tốt, điều đình tốt và tự chủ được nỗi sợ bị từ chối thì cuộc sống sẽ càng dễ dàng.

Việc chuyên môn hóa về mặt kỹ thuật có điểm mạnh và điểm yếu riêng của nó. Tôi có những người bạn thiên tài nhưng không thể giao tiếp với người khác một cách có hiệu quả, và kết quả là số tiền họ kiếm được rất ít ỏi. Tôi khuyên họ chỉ cần dùng một năm để học bán hàng thôi, thậm chí nếu không kiếm được đồng nào, họ vẫn có thể phát triển tốt khả năng giao tiếp. Và điều đó quả là vô giá.

Bên cạnh việc làm một học viên giỏi, một người bán hàng được việc và một nhà tiếp thị tài ba, chúng ta còn cần phải là một giáo viên giỏi và một sinh viên cừ. Để giàu có thực sự, ta cần phải biết cho và nhận. Trong những trường hợp phải đấu tranh về tài chính hay về nghề nghiệp, thường người ta không cho mà cũng không nhận. Tôi biết có nhiều người nghèo chỉ vì họ không phải là một sinh viên cừ mà cũng chẳng phải là một giáo viên giỏi.

Cả hai người cha của tôi đều là những người rộng rãi. Cả hai đều tập cho tôi thói quen cho trước khi nhận. Dạy là một cách cho. Họ cho càng nhiều thì họ sẽ nhận được càng nhiều. Nhưng có một khác biệt rõ ràng trong cách cho tiền. *Người cha giàu* cho đi rất nhiều tiền. Ông cho nhà thờ, cho các hội từ thiện, các học viện. Ông biết rằng để được nhận tiền thì bạn phải cho tiền. Cho tiền là một bí mật của hầu hết các gia đình giàu có lớn. Đó là lý do tại sao có những tổ

chức như Rockefeller Foundation và Ford Foundation. Những tổ chức này được thiết lập để nắm giữ của cải và gia tăng chúng cũng như cho đi mãi mãi.

*Người cha học thức cao* của tôi luôn nói rằng: “Khi tôi có dư một số tiền, tôi sẽ cho đi hết.” Rắc rối ở chỗ là ông không bao giờ có tiền dư cả. Vì vậy, ông cố làm việc tích cực để kiếm được nhiều tiền mà không tập trung vào quy luật quan trọng nhất của tiền bạc: “Hãy cho đi và bạn sẽ được nhận.” Thay vì vậy, ông tin rằng: “Cứ nhận đi rồi sau đó sẽ cho.”

Tóm lại, tôi học cả hai người cha. Một phần trong tôi là một nhà tư bản nông cốt yêu thích trò chơi *tiền kiếm tiền*. Ở một khía cạnh khác, tôi là một giáo viên có trách nhiệm xã hội, quan tâm sâu sắc đến khoảng trống ngày càng lớn giữa cái có và cái không. Riêng cá nhân tôi cho rằng chính hệ thống giáo dục cổ xưa phải chịu trách nhiệm đầu tiên với khoảng trống đang lớn dần này.

## CHƯƠNG 8

### ***Vượt chương ngại vật***

Có 5 lý do cốt yếu giải thích tại sao nhiều người hiểu biết về tài chính nhưng vẫn không thể phát triển được những cột tài sản có thể tạo ra một lượng vòng quay tiền mặt lớn, những cột tài sản có thể cho phép họ sống cuộc sống an nhàn thay vì phải làm việc toàn thời gian để trả hóa đơn. 5 lý do này là:

1. Sự lo sợ.
2. Sự hoài nghi.
3. Sự lười biếng.
4. Những thói quen xấu.
5. Tính kiêu ngạo.

**Lý do thứ 1: Hãy vượt qua nỗi lo bị mất tiền.** Tôi chưa bao giờ gặp ai thực sự muốn bị mất tiền cả. Và suốt đời tôi cũng không gặp được người giàu nào mà chưa từng bị mất tiền. Nhưng tôi đã gặp rất nhiều người nghèo không bao giờ để mất một xu nào... Đó chính là đầu tư.

Nỗi lo bị mất tiền là rất thực tế. Mọi người đều lo, ngay cả những người giàu. Nhưng nỗi lo đó không phải là vấn

đề. Vấn đề là bạn xử lý nỗi lo đó như thế nào, xử lý việc mất mát như thế nào, xử lý các sai lầm như thế nào... đó mới chính là điều làm nên sự khác biệt trong cuộc sống mỗi người. Điều này đúng với mọi thứ chứ không chỉ riêng tiền bạc. Khác biệt chủ yếu giữa người giàu và người nghèo chính là cách họ điều khiển nỗi sợ đó.

Có sợ cũng không sao cả. Nhắc đến tiền bạc mà tỏ ra nhát gan cũng không sao. Bạn vẫn có thể giàu được. Chúng ta đều là những anh hùng ở một mặt nào đó và là những kẻ hèn nhát ở những khía cạnh khác. Vợ của bạn tôi là một y tá ở phòng cấp cứu. Mỗi lần nhìn thấy máu là cô lại lao vào hành động ngay, nhưng khi tôi nói đến việc đầu tư thì cô ấy chạy trốn mất. Còn tôi, mỗi lần nhìn thấy máu, tôi không hề chạy đi mà chỉ lẩn ra bất tỉnh.

Người cha giàu rất hiểu nỗi ám ảnh về tiền bạc. Ông nói: "Một số người rất sợ rắn. Một số khác rất sợ bị mất tiền. Cả hai đều là những kiểu ám ảnh." Vì vậy, giải pháp của ông với nỗi ám ảnh bị mất tiền là: "Nếu anh ghét mạo hiểm và lo lắng, hãy bắt đầu mọi việc ngay từ sớm."

Đó là lý do tại sao các ngân hàng thường khuyến khích bạn biến việc tiết kiệm thành một thói quen ngay khi còn nhỏ. Nếu bắt đầu lúc còn trẻ, bạn sẽ rất dễ làm giàu. Tôi sẽ không đi sâu vào vấn đề này, nhưng có một khác biệt lớn giữa những người bắt đầu tiết kiệm ở tuổi 20 và tuổi 30. Một khác biệt chóng mặt.

Người ta nói rằng một trong những điều kỳ diệu trên thế giới là năng lực của tiền lãi kép. Người hàng xóm của

tôi làm việc tại một công ty máy tính lớn. Ông đã làm ở đây suốt 25 năm. Trong 5 năm nữa, ông sẽ rời công ty với 4 triệu đôla nằm trong kế hoạch về hưu của ông. Chúng được đầu tư gần hết vào quỹ công trái chung phát triển nhanh, mà sau đó ông sẽ biến chúng thành các dạng ngân phiếu và chứng khoán. Khi về hưu, ông chỉ mới 55 tuổi, và ông có vòng quay tiền mặt không trả lãi là hơn 300.000\$ một năm, nhiều hơn cả tiền lương của ông. Như vậy tức là có thể làm được điều này, dù bạn sợ mất mát hay ghét phải mạo hiểm. Nhưng bạn phải bắt đầu từ sớm và dứt khoát phải có một kế hoạch lương hưu, và cũng nên thuê một người lập kế hoạch tài chính mà bạn tin tưởng để hướng dẫn bạn trước khi đầu tư vào bất cứ cái gì.

Nhưng nếu bạn không còn nhiều thời gian nữa hoặc nếu bạn muốn được nghỉ hưu sớm thì sao? Bạn có thể điều khiển nỗi sợ của mình như thế nào?

*Người cha nghèo* của tôi không làm gì cả. Đơn giản là ông né tránh vấn đề này và từ chối thảo luận.

Ngược lại, *người cha giàu* khuyên tôi hãy suy nghĩ như một người Texas. Ông thường nói: "Cha thích Texas và những người Texas. Ở Texas, mọi thứ đều lớn. **Khi một người Texas chiến thắng, đó là một chiến thắng lớn. Và khi họ thất bại, thất bại đó cũng thật ngoạn mục.**"

Tôi hỏi: "Họ thích thất bại à?"

*Người cha giàu* trả lời: "Cha có nói thế đâu. Không ai thích thất bại cả. Con hãy chỉ ra một người thua trận vui vẻ

và cha sẽ cho con thấy thế nào là một người thua trận thực sự. Đó chính là thái độ của người Texas khi đối mặt với sự mạo hiểm, sự tưởng thưởng và sự thất bại mà cha đang nói tới. Đó là cách mà họ xử lý cuộc sống. Họ sống rất phóng khoáng. Không như hầu hết những người quanh đây, mỗi khi nói đến chuyện tiền bạc là lại giống như những con gián vậy. Gián rất sợ người ta chiếu ánh sáng lên người chúng. Còn những người này rên rỉ khi bị người giúp việc ở cửa hàng tạp phẩm lừa gạt mất 25 xu.”

*Người cha giàu tiếp tục giải thích:*

“Điều cha thích nhất là thái độ của con người Texas. Họ tự hào khi chiến thắng và họ khoác lác khi thua cuộc. Texas có câu nói: **‘Nếu anh sắp bị phá sản thì hãy phá sản sao cho to tát.’** Họ không muốn thừa nhận họ bị phá sản vì một ngôi nhà. Hầu hết mọi người quanh đây sợ bị mất đến nỗi họ không có cái nhà nào để mất cả.”

*Người cha giàu* thường bảo Mike và tôi rằng: lý do lớn nhất dẫn đến việc không thành công tài chính là vì hầu hết mọi người muốn được an toàn. Ông nói: **“Người ta sợ thất bại đến nỗi họ thất bại thật.”**

Fran Tarkenton, một cựu tiền vệ xuất sắc của NFL, nói điều này theo một cách khác: “Chiến thắng nghĩa là không sợ thất bại.”

Trong cuộc sống, tôi thấy rằng chiến thắng thường đi sau sự thất bại. Trước khi có thể chạy xe đạp, tôi đã bị ngã rất nhiều lần. Tôi chưa bao giờ gặp người chơi gôn nào chưa từng bị mất trái banh. Tôi chưa bao giờ gặp một người

đang yêu nào chưa từng đau khổ. Và tôi chưa bao giờ gặp một người giàu nào chưa từng bị mất tiền.

Vì vậy, với hầu hết mọi người, lý do họ không thành công về tài chính là vì nỗi đau bị mất tiền còn lớn hơn rất nhiều so với niềm vui được giàu có. Ở Texas có một câu nói khác: **"Mọi người đều muốn lên thiên đường nhưng không ai muốn chết."** Hầu hết mọi người đều mơ được trở nên giàu có, nhưng lại rất sợ phải mất tiền. Vì vậy mà họ không bao giờ giàu lên được.

*Người cha giàu* thường kể cho Mike và tôi nghe những chuyện đi đến Texas của ông: "Nếu các con thực sự muốn học cách xử lý các rủi ro, mất mát và thất bại, hãy đến San Antonio và thăm Alamo. Ở Alamo có một câu chuyện rất hay về những con người can đảm đã chọn cách chiến đấu để chống lại quân thù tràn ngập, dù biết rằng không có một hy vọng chiến thắng nào. Họ thà chết chứ không chịu đầu hàng. Đó là một câu chuyện rất cảm động và đáng học tập, tuy nhiên, nó vẫn là một thất bại quân sự bi thảm. Những người lính nọ đã đưa mình vào chỗ chết. Một thất bại. Họ mất mát. Vậy người Texas đón nhận thất bại như thế nào? Họ vẫn gào lên: **'Hãy nhớ lấy Alamo!'**"

Mike và tôi được nghe câu chuyện này rất nhiều lần. *Người cha giàu* luôn kể cho chúng tôi nghe khi ông sắp có một vụ giao dịch lớn và ông cảm thấy căng thẳng. Sau khi cần cù làm việc và cho dù thành công hay thất bại, ông vẫn kể lại câu chuyện này với chúng tôi. Mỗi lần ông sợ phạm sai lầm hay sợ bị mất tiền, ông nhắc lại câu chuyện đó. Nó

cho ông sức mạnh và nó nhắc nhở ông rằng: trong vấn đề tài chính, ông luôn có thể chuyển bại thành thắng. *Người cha giàu* biết rằng thất bại chỉ làm cho ông mạnh mẽ hơn và khôn ngoan hơn. Không phải ông muốn thất bại mà ông biết rõ ông là ai và ông sẽ xử lý thất bại như thế nào. Ông sẽ chấp nhận nó và biến nó thành chiến thắng. Điều đó đã giúp ông thành công, cho ông sự can đảm để vượt qua giới hạn mà người khác phải lùi lại. **"Chính vì vậy mà cha rất thích người Texas. Họ chấp nhận một thất bại lớn và biến nó thành một địa điểm du lịch có thể đem đến hàng triệu đồng."**

Nhưng ngày nay, có lẽ câu nói có ý nghĩa nhất với tôi là: "Người Texas không chôn vùi thất bại. Họ lấy cảm hứng từ đó. Họ chấp nhận thất bại và biến chúng thành những tiếng hét xung trận. Thất bại truyền cảm hứng cho người Texas chiến thắng. Nhưng đây không phải là một công thức dành riêng cho người Texas. Nó là công thức của tất cả những người chiến thắng."

Khi nói việc té xe đạp là một phần trong giai đoạn tập chạy xe, tôi nhớ là càng bị té xe nhiều, tôi càng quyết tâm học chạy xe nhiều hơn chứ không hề nhụt chí. Tôi cũng đã nói rằng tôi chưa bao giờ gặp một người chơi gôn chưa từng bị mất trái banh. Để trở thành một người chơi gôn giỏi, việc mất trái banh hay thua trận đấu chỉ khiến cho họ chơi tốt hơn, luyện tập tích cực hơn, học hỏi nhiều hơn. Đó chính là điều làm cho họ giỏi hơn. **Với những người chiến thắng, thất bại truyền cảm hứng cho họ. Với những người thua trận, thất bại đánh gục họ.**

John D. Rockefeller đã từng nói: “Tôi luôn cố gắng biến tai họa thành các cơ hội” và tôi rất lấy làm thích thú với câu nói đó.

Thất bại gây cảm hứng cho người chiến thắng và đánh gục người thua trận. Bí mật lớn nhất của những người chiến thắng là thất bại gây cảm hứng cho sự chiến thắng, vì vậy mà họ không sợ thất bại. Fran Tarkenton đã từng nói: “Chiến thắng nghĩa là không sợ thất bại.” Những người như Fran Tarkenton không sợ thất bại vì họ biết mình là ai. Họ ghét phải thất bại, vì vậy họ biết rằng sự thất bại sẽ chỉ gây cảm hứng cho họ trở nên giỏi hơn. Có một khác biệt lớn giữa việc **sợ mất và ghét bị mất**. Hầu hết mọi người sợ mất tiền đến nỗi họ mất thật. Họ bị phá sản vì một căn nhà. Về mặt tài chính, họ quá an toàn và quá nhỏ nhặt. Họ mua những ngôi nhà lớn và những chiếc xe lớn, nhưng không chịu đầu tư lớn. Lý do chính mà hơn 90% dân chúng Mỹ phải vật lộn với vấn đề tài chính là vì họ không muốn bị thua lỗ. Nhưng lối chơi của họ không đem đến chiến thắng.

Họ tìm đến những người lập kế hoạch tài chính, kế toán viên hay người mua bán chứng khoán và mua một danh mục vốn đầu tư công ty đã cân bằng. Hầu hết đều có tiền mặt trong các tài khoản, ngân phiếu lợi tức thấp, quỹ công trái chung có thể buôn bán trong một gia đình công trái, và một số chứng khoán cá nhân. Đó là một số vốn đầu tư lớn với những người thích được an toàn. Nhưng chơi an toàn và “cân đối” danh mục vốn đầu tư này không phải là cách mà những nhà đầu tư thành công thường chơi.

Nếu bạn có ít tiền mà muốn làm giàu, bạn cần phải “tập trung” chứ không nên “cân đối.” Nếu nhìn vào điểm khởi đầu của một nhân vật thành công, bạn sẽ thấy họ không hề cân bằng. Những người cố làm cho cân bằng đều không đi đến đâu cả. Họ dậm chân tại chỗ. Để tiến lên, đầu tiên bạn phải làm cho không cân đối. Cứ thử nhìn cách bước đi của bạn mà xem.

Thomas Edison không cân đối. Ông rất tập trung. Bill Gates không cân đối. Ông ta tập trung. Donald Trump cũng tập trung. George Soros cũng tập trung. George Patton không dàn rộng hàng ngũ xe tăng. Ông tập trung chúng lại và đánh vào những điểm yếu trong hàng ngũ Đức. Người Pháp dàn quân theo phòng tuyến Maginot và bạn đã biết chuyện gì xảy ra với họ rồi đấy.

Nếu bạn thực sự khao khát được giàu có, bạn phải có sự tập trung. **Hãy đặt nhiều quả trứng vào ít rổ thôi. Đừng làm như những gì mà người nghèo và người trung lưu thường làm: đặt thật ít trứng vào nhiều rổ.**

Nếu bạn ghét bị mất mát, hãy chơi an toàn. Nếu những mất mát làm cho bạn yếu đi, hãy chơi an toàn. Hãy đi cùng sự đầu tư cân đối. Nếu bạn đã quá 30 tuổi và rất sợ phải mạo hiểm thì đừng thay đổi. Hãy chơi an toàn nhưng hãy bắt đầu thật sớm. Hãy bắt đầu tích lũy giỏ trứng của bạn càng sớm càng tốt vì việc đó sẽ rất mất thời gian.

Nhưng nếu bạn đang ôm giấc mộng tự do – thoát khỏi vòng Rat Race – câu hỏi đầu tiên bạn phải tự hỏi mình là: “Tôi sẽ phản ứng lại với thất bại như thế nào?”

Nếu thất bại truyền cảm hứng cho bạn chiến thắng, thì có thể bạn nên đi theo chúng – nhưng chỉ “có thể” thôi. Nếu thất bại làm cho bạn yếu đi hay khiến bạn cáu kỉnh và nóng nảy – như những đứa bé hư hỏng gọi luật sư đến để sắp xếp việc kiện cáo mỗi lần có chuyện xảy ra – thì hãy chơi cho an toàn. Hãy giữ lấy công việc hàng ngày hoặc là mua công trái hay các dạng ngân phiếu. Nhưng hãy nhớ rằng dù chúng có an toàn hơn thì vẫn luôn có một chút mạo hiểm trong những công cụ này.

Tôi nói tất cả những điều này, nhắc đến những người Texas và Fran Tarkenton, vì chỉ muốn bạn nhớ rằng: sắp xếp cột tài sản là một việc rất dễ dàng. Nó thực sự là một trò chơi đòi hỏi ít năng khiếu. Nó không cần phải học hỏi nhiều, chỉ cần điểm 5 là đủ. Nhưng dành vốn cho cột tài sản là một trò chơi đòi hỏi rất nhiều sự can đảm, kiên nhẫn và một thái độ hào hiệp khi thất bại. Những người thua trận luôn né tránh thất bại. Nhưng thất bại lại biến người thua trận thành người chiến thắng. Hãy nhớ lấy Alamo.

**Lý do thứ 2. Hãy vượt qua sự hoài nghi.** “Trời sắp sập! Trời sắp sập!” Hầu hết chúng ta đều biết câu chuyện về “chú gà con” chạy quanh sân gà vịt thông báo một sự tận số sắp đến. Sâu thẳm trong tâm hồn của mỗi chúng ta đều có một “chú gà con” như vậy. Tất cả chúng ta đều là những “chú gà con” khi nỗi sợ hãi và sự nghi ngờ che phủ suy nghĩ của chúng ta.

Tất cả chúng ta đều có những mối nghi ngờ, đại loại như: “Tôi không khôn ngoan.” “Tôi không đủ khả năng.”

“Có rất nhiều người tài giỏi hơn tôi.” Và những mối nghi ngờ này làm tê liệt chúng ta. Hoặc chúng ta luôn tự hỏi: “Điều gì sẽ xảy ra nếu nền kinh tế bị khủng hoảng ngay sau khi tôi bỏ tiền đầu tư?” “Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không làm chủ được và không thể lấy tiền lại?” “Điều gì sẽ xảy ra nếu mọi thứ không theo kế hoạch?”... Hoặc chúng ta có những người bạn hay những người ta yêu mến luôn nhắc nhở chúng ta về những thiếu sót của chúng ta bất kể chúng ta hỏi họ chuyện gì. Họ thường nói: “Sao anh lại nghĩ rằng anh có thể làm được điều đó chứ?” “Nếu đó là một ý tưởng hay thì tại sao không ai chịu làm?” “Điều đó không bao giờ thực hiện được. Anh không biết anh đang nói gì cả”... Những lời lẽ đầy nghi hoặc này thường nhiệt tình đến mức chúng ta không thể bắt tay hành động được nữa. Trong lòng chúng ta có một cảm giác khủng khiếp, đến độ chúng ta không tiến được lên phía trước. Vì vậy mà ta đứng lại với những gì an toàn và để cơ hội vượt qua. Chúng ta nhìn đời trôi đi khi chúng ta ngồi im bất động với một khối u nhọt nhèo trong cơ thể. Tất cả chúng ta đều cảm thấy điều này vào một lúc nào đó trong cuộc sống, một số người thường xuyên hơn những người khác...

Peter Lynch ở quỹ công trái danh tiếng Fidelity Magellan nói rằng việc cảnh báo trời sập cũng giống như một thứ “tiếng ồn” mà tất cả chúng ta đều nghe thấy.

“Tiếng ồn” này được tạo ra trong đầu chúng ta hoặc đến từ bên ngoài, thường là từ những người bạn, gia đình, đồng nghiệp hoặc các phương tiện truyền thông. Lynch

nhắc lại những năm 1950, khi mối đe dọa về một cuộc chiến tranh hạt nhân phổ biến trên báo chí đến nỗi người ta bắt đầu xây dựng hầm trú ẩn tránh phóng xạ, dự trữ thức ăn và nước. Nếu lúc ấy họ đầu tư tiền bạc vào thị trường một cách khôn ngoan thay vì xây dựng hầm trú ẩn, có lẽ ngày nay họ đã trở nên sung túc về tài chính rồi.

Hầu hết mọi người đều nghèo vì cứ hễ nói đến chuyện đầu tư là thế giới này lại đầy những “chú gà con” chạy quanh và la lên: “Trời sắp sập! Trời sắp sập!” Và vì những chú gà con này đều hiện diện trong mỗi chúng ta, nên phải rất can đảm mới không để cho những lời đồn về sự bất hạnh u ám tác động lên mỗi hoài nghi và nỗi lo sợ của bạn.

Một ví dụ khác, tôi để một phần nhỏ của cột tài sản trong giấy chứng nhận thế chấp nợ thay vì cất trong tài khoản. Với số tiền này, tôi kiếm được khoản lời 16% một năm, chắc chắn là nhiều hơn con số 5% do ngân hàng đưa ra. Tờ chứng nhận được bảo đảm bằng bất động sản và có hiệu lực theo luật pháp bang, còn tốt hơn hầu hết các ngân hàng. Cách thức mua giúp cho chúng an toàn. Chúng chỉ không có khả năng thanh toán ngay bằng tiền mặt thôi. Vì vậy mà tôi xem chúng như những tài khoản từ 2 đến 7 năm. Hầu như mỗi khi tôi kể cho người khác nghe, nhất là nếu họ cất tiền trong ngân hàng, rằng tôi giữ tiền bằng cách này, họ đều nói như vậy là mạo hiểm. Họ cho tôi biết những lý do vì sao không nên làm thế. Khi tôi hỏi họ lấy thông tin từ đâu, họ nói từ bạn bè hay từ một tạp chí đầu tư nào đó. Họ không bao giờ làm điều này, và họ cho

những người đang làm điều đó biết lý do tại sao không nên làm. Lợi nhuận thấp nhất mà tôi mong đợi là 16%, nhưng những người đầy nghi ngờ thì luôn sẵn sàng chấp nhận 5%. Sự hoài nghi có cái giá quá đắt.

Quan niệm của tôi là chính những hoài nghi và yếm thế này làm cho người ta nghèo đi trong khi cả thế giới đang chờ bạn giàu lên. Chỉ vì nghi ngờ và bám víu vào sự an toàn mà người ta cứ nghèo mãi. Như tôi đã nói, xét về mặt kỹ thuật thì thoát khỏi vòng Rat Race là một việc rất đơn giản, không cần phải học thật cao mới làm được. Nhưng chính sự hoài nghi đã làm lụn bại mọi người.

*Người cha giàu* nói: “Những người yếm thế không bao giờ chiến thắng. Sự nghi ngờ cùng với nỗi lo sợ chính là hai nhân tố tạo nên một người yếm thế. Những người yếm thế thì hay phê bình, còn những người chiến thắng thì phân tích mọi việc.”

*Người cha giàu* giải thích rằng những lời chỉ trích làm cho người ta mù quáng, còn những lời phân tích lại giúp con người sáng mắt ra. Sự phân tích giúp người chiến thắng nhận ra những cơ hội mà người khác bỏ qua, và đây chính là chìa khóa của mọi thành công.

Trong thị trường chứng khoán, tôi thường nghe người ta nói: “Tôi không muốn mất tiền.” À, vậy thì điều gì làm cho họ nghĩ là tôi hay những người khác thích được mất tiền chứ? Họ không làm ra tiền vì họ đã chọn không để mất tiền. Thay vì phân tích sự việc, họ từ chối một phương tiện đầu tư đầy quyền lực khác...

Tháng 12 năm 1996, tôi đạp xe đi dạo với một người bạn ngang qua trạm xăng của người hàng xóm. Anh ta nhìn bảng báo và thấy giá dầu tăng. (xin nói thêm là anh bạn tôi luôn ôm một khối ưu tư lo lắng, hay cũng có thể gọi anh ta là một “chú gà con.” Với anh ta, bầu trời thường xuyên sắp sập).

Khi về nhà, anh ta nói với tôi về những con số thống kê cho thấy giá dầu sẽ tiếp tục tăng lên như thế nào trong những năm tới. Những thông tin này tôi chưa bao giờ nghe nói đến, dù rằng tôi đang sở hữu một số lớn cổ phần quan trọng của một công ty dầu hiện tại. Với những thông tin này, ngay lập tức tôi bắt đầu tìm kiếm và phát hiện ra một công ty dầu mới tinh đang tìm kiếm các mỏ dầu. Người môi giới của tôi rất hứng thú với công ty mới này, và tôi mua 15.000 cổ phần với giá một cổ phần là 65 xu.

Tháng 2 năm 1997, cũng anh bạn này cùng tôi đi ngang qua trạm xăng ấy, và rõ ràng là giá tiền mỗi lít dầu đã tăng lên gần 15%. Một lần nữa, “chú gà con” lại lo lắng và phàn nàn. Tôi thì chỉ mỉm cười vì trong tháng giêng năm 1997, công ty dầu bé nhỏ của tôi đã thành công và trị giá 15.000 cổ phần kia tăng lên đến 3 \$ một phần. Và giá dầu sẽ còn tăng lên nữa nếu như những gì anh bạn tôi nói là sự thật.

Thay vì phải phân tích mọi chuyện, những “chú gà con” này lại không chịu suy nghĩ. Nếu hầu hết mọi người đều hiểu được rằng một lệnh “stop” làm việc như thế nào trong việc đầu tư thị trường chứng khoán, hẳn sẽ có nhiều người đầu tư để chiến thắng hơn là những người đầu tư chỉ để

chuoặc lấy thất bại. Lệnh “stop” đơn giản là một lệnh trong máy tính cho phép tự động bán các cổ phần khi giá bắt đầu hạ, giúp bạn giảm thiểu việc bị thua lỗ và tăng tối đa lợi nhuận. Nó là một công cụ có ích cho những người sợ bị mất mát.

Mỗi khi tôi thấy người ta tập trung quá nhiều vào chuyện “Tôi không muốn” hơn là những gì họ thực sự muốn, tôi biết rằng “tiếng ồn” trong đầu họ quá lớn. Những “chú gà con” đã chiếm lĩnh đầu óc của họ và đang la um lên: “Trời sắp sập.” Vì vậy mà họ né tránh những gì họ “không muốn”, nhưng họ phải trả một cái giá quá lớn. Có thể họ sẽ không bao giờ đạt được những gì họ muốn.

*Người cha giàu* hay kể chúng tôi nghe câu chuyện về đại tá Sanders và ông thường kết luận: “Hãy làm như đại tá Sanders đã làm.”

Năm 66 tuổi Sanders làm ăn thất bại và phải sống bằng những tấm ngân phiếu phúc lợi xã hội. Không hề nản lòng, Sanders bắt đầu đi vòng quanh nước Mỹ bán công thức làm món gà rán. Người ta đã quay lưng lại với ông cả 1009 lần trước khi có ai đó gật đầu “Được đấy.” Và Sanders lại trở thành một triệu phú ở lứa tuổi mà hầu hết mọi người đều bỏ cuộc. *Người cha giàu* nói về Harlan Sanders: “Ông ấy là một con người can đảm và ngoan cường.”

Vì vậy, nếu bạn cảm thấy nghi ngờ và e ngại trước một vụ đầu tư nào đó, hãy làm như đại tá Sanders đã làm với chú gà con của ông. Ông rán nó lên.

**Lý do thứ 3. Sự lười biếng.** Người bận rộn thường là những người lười biếng nhất. Ta đã nghe nhiều những câu chuyện về một nhà kinh doanh phải làm việc vất vả để kiếm tiền và chu cấp đầy đủ cho vợ con. Ông ngồi lì trong văn phòng nhiều giờ liền và đem việc ở công ty về nhà làm cả những ngày cuối tuần. Một ngày kia, ông trở về và phải đối mặt với một ngôi nhà trống. Vợ con ông đã bỏ đi. Ông biết giữa hai vợ chồng đang có rắc rối, nhưng ông vẫn thích làm việc hơn là củng cố lại mối quan hệ, vì vậy mà ông để mặc và tiếp tục lao vào công việc. Mất hết tinh thần, công việc của ông trượt dài và cuối cùng thì ông mất việc.

Ngày nay, tôi thường gặp nhiều người rất bận bịu với tài sản của họ. Và cũng có những người rất bận bịu lo lắng cho sức khỏe của họ. Điều cùng một lý do cả. Họ bận rộn, và họ xem việc bận rộn là một cách để né tránh cái gì đó mà họ không muốn phải đối mặt. Không ai biết điều đó. Nhưng từ sâu thẳm trong tâm hồn, họ biết. Thực sự, nếu bạn nhắc nhở họ thì họ thường trả lời bằng cách nổi giận hay cáu kỉnh.

Nếu họ không bận làm việc hay bận rộn với những đứa trẻ, họ thường bận xem truyền hình, câu cá, chơi gôn hay đi mua sắm. Tuy nhiên, sâu trong tâm hồn, họ biết rằng họ đang né tránh một điều quan trọng. Đó là dạng lười biếng thông thường nhất. Lười biếng bằng cách giữ cho mình bận bịu.

Thế cách điều trị bệnh lười biếng là gì? Câu trả lời là: **một chút tham lam.**

Nhiều người trong chúng ta thường xem sự tham lam

hay thèm muốn là những điều xấu. Mẹ tôi thường nói: “Người tham lam là người xấu.” Tuy nhiên, mỗi chúng ta đều ao ước có được những thứ đồ đẹp, đồ mới hay những đồ vật ngộ nghĩnh. Để kiềm chế nỗi ham muốn này, thường thì các bậc phụ huynh tìm cách ngăn chặn bằng cách xem đó là một tội lỗi.

Mẹ thích la chúng tôi: “Con chỉ nghĩ đến bản thân mình thôi. Con không biết là con có các anh chị nữa hay sao?” Còn cha tôi thì thích nói: “Con muốn cha mua cho con cái gì vậy? Con nghĩ cha mẹ đúc ra tiền hay sao? Con tưởng tiền mọc trên cây hả? Con biết chúng ta chẳng giàu có gì mà.”

Không phải những lời nói mà chính sự sai lầm trong cơn giận dữ đi cùng những lời nói đó mới làm tôi nhớ mãi.

Có những câu nói sai lầm theo kiểu khác như: “Cha đã hy sinh cả đời để mua nó cho con. Cha mua nó cho con vì chưa bao giờ cha có được nó khi còn nhỏ.”

Tôi có một người hàng xóm không khá giả gì, nhưng cái gara của ông lại chứa đầy đồ chơi của bọn trẻ đến độ chẳng đậu xe vào đó được. Những đứa trẻ con ông có mọi thứ mà chúng đòi hỏi. Lời nói của miệng của ông là: “Tôi không muốn chúng phải nếm trải cảm giác thèm khát như tôi hồi nhỏ.” Ông không có gì để dành dụm cho việc học hành của chúng hay cho tuổi già của mình, nhưng bọn trẻ thì có mọi thứ đồ chơi mà người ta chế tạo ra. Gần đây ông vừa có một tấm thẻ tín dụng mới và dẫn bọn trẻ đi Las Vegas chơi. Ông nói bằng một giọng hy sinh to lớn: “Tôi làm mọi việc cho bọn trẻ.”

*Người cha giàu* thì ngược lại, hiếm khi ông cho không Mike và tôi cái gì. Thay vào đó, ông hỏi: **“Các con sẽ làm thế nào để mua được nó?”** Kể cả học phí đại học chúng tôi cũng phải tự chi trả. Điều ông muốn chúng tôi học chính là quá trình để đạt được mục đích mình mong muốn.

*Người cha giàu* cấm chúng tôi nói: **“Tôi không mua nổi vật đó.”** Thay vì thế, ông yêu cầu con cái phải nói rằng: **“Làm thế nào để mua được vật đó?”** Lý do ông đưa ra là câu nói “Tôi không mua nổi” khiến đầu óc bạn ngưng làm việc. Còn câu nói: “Làm thế nào để mua được vật đó?” sẽ giúp bạn mở trí óc ra, buộc bạn phải suy nghĩ và tìm kiếm câu trả lời.

Nhưng quan trọng nhất, *người cha giàu* cảm thấy câu nói “Tôi không mua nổi” là một lời nói dối. Ông nói: “Tinh thần con người rất mạnh mẽ. Nó biết rằng nó có thể làm được mọi việc.” Khi đầu óc bạn lười biếng nói rằng: “Tôi không mua nổi,” tinh thần nổi giận, còn đầu óc lười biếng của bạn thì cố bào chữa cho lời nói dối của nó. Cái tinh thần la lên: “Dậy đi, hãy đến phòng tập thể dục đi!” Và cái đầu lười biếng than vãn: “Nhưng tôi mệt. Tôi đã phải làm việc mệt mỏi suốt ngày rồi.” Hoặc là cái tinh thần sẽ nói: “Tôi muốn phát bệnh và mệt mỏi với cái nghèo lắm rồi. Ta hãy đi làm giàu thôi.” Khi đó cái đầu lười biếng sẽ nói: “Người giàu tham lam lắm. Và lại việc đó phiền phức lắm. Như thế không an toàn. Có thể tôi sẽ làm mất tiền. Tôi làm việc như thế là quá đủ rồi. Tôi có quá nhiều chuyện phải làm. Hãy xem tối nay tôi phải làm gì này. Ông chủ muốn tôi hoàn thành nó vào sáng mai đây...”

Câu nói “Tôi không mua nổi” còn mang đến nỗi buồn chán nữa. Việc không tự lo liệu được dẫn đến sự nản lòng và thường là cả tình trạng trì trệ cùng tính lãnh đạm nữa. Còn câu nói “Làm thế nào để mua được?” mở ra cả một triển vọng, sự hứng thú và niềm mơ ước. Vì vậy mà người cha giàu không quá quan tâm xem các con ông muốn mua cái gì mà là “làm thế nào để mua được nó”, ông tin rằng có như thế mới tạo ra một đầu óc mạnh mẽ và một tinh thần năng động.

Tôi hiểu được rằng ngày nay có hàng triệu người đang mang mặc cảm tội lỗi vì lòng tham lam của mình. Đó là một quy định cũ kỹ hình thành ngay từ khi họ còn nhỏ, khi họ ham muốn có được những thứ tốt đẹp hơn...

Khi tôi quyết định phải thoát khỏi vòng Rat Race, mọi chuyện chỉ đơn giản là một câu hỏi: “Làm thế nào để tôi không cần phải làm việc đầu tắt mặt tối nữa?” Và đầu óc tôi bắt đầu đưa ra những câu trả lời và các giải pháp. Phần khó khăn nhất là phải đấu tranh với quan niệm của cha mẹ tôi rằng “Đừng chỉ nghĩ về bản thân mình như thế.” Hay “Tại sao con không nghĩ cho những người khác?” và những câu tương tự nhằm làm cho tôi thấm nhuần cảm giác tội lỗi về sự tham lam của mình.

Như vậy, làm cách nào để đánh bại được sự lười biếng? Câu trả lời là một chút tham lam. Nếu không có một chút tham lam, bạn sẽ không khao khát có được những điều tốt hơn và sẽ không thể tiến bộ được. Thế giới phát triển là nhờ mỗi người trong chúng ta đều muốn có một cuộc sống

tốt đẹp hơn. Có được những phát minh mới là vì chúng ta muốn có những thứ tốt hơn. Chúng ta đến trường và học hành chăm chỉ vì chúng ta muốn làm một việc gì đó giỏi hơn. Vì vậy, bất cứ khi nào bạn thấy mình đang lảng tránh một việc mà bạn biết là nên làm thì điều duy nhất bạn phải tự hỏi mình là “Cái gì dành cho tôi?” **Hãy tham lam một chút. Đó là phương thuốc tốt nhất để chữa sự lười biếng.**

Tuy nhiên, **quá tham lam cũng không tốt.** Nhưng theo tôi, câu nói hay nhất là của Eleanor Roosevelt: “Hãy làm những gì mà trái tim bạn cho là đúng – vì chẳng nào thì bạn cũng sẽ bị phê bình. Nếu làm bạn sẽ bị chửi rủa, còn không làm bạn cũng sẽ bị chửi rủa.”

**Lý do thứ 4. Thói quen.** Cuộc sống là tấm gương phản chiếu các thói quen hơn là sự giáo dục của chúng ta. Sau khi xem bộ phim “Conan” do ngôi sao điện ảnh Arnold Schwarzenegger đóng, một anh bạn của tôi ước ao: “Giá như tôi có được một thân hình đẹp như Schwarzenegger...” Hầu hết các chàng trai khác đều gật đầu đồng ý.

Một người bạn khác nói: “Tôi nghe nói lúc trước anh ta rất nhỏ bé và gầy trơ xương.”

“Đúng đấy, tôi cũng nghe nói thế,” một người khác thêm vào: “Tôi nghe nói anh ta ép mình tập thể dục ở phòng tập hầu như mỗi ngày.”

“Dĩ nhiên rồi, tôi cá là anh ta sẽ phải làm thế.”

Một người hay hoài nghi trong nhóm nói: “Còn khuya, tôi cá là anh ta sinh ra đã thế rồi. Mà thôi đừng nói chuyện Arnold nữa, chúng ta đi uống bia đi...”

Trên đây là một ví dụ về việc các thói quen điều khiển cách cư xử của con người. Tôi nhớ có lần tôi hỏi người cha giàu về thói quen của những người giàu. Cũng như mọi khi, thay vì trả lời thẳng, ông muốn tôi học hỏi qua các ví dụ.

Ông hỏi: “Cha con thường trả hóa đơn khi nào?”

Tôi nói: “Ngày đầu tháng ạ.”

Ông lại hỏi: “Thế ông ấy có còn lại gì không?”

Tôi nói: “Rất ít ạ.”

Người cha giàu bảo: “Đó là lý do chính khiến ông ấy phải làm việc vất vả. Ông ấy có những thói quen xấu. Cha con thường trả cho người khác trước. Ông ấy trả lương cho bản thân sau cùng, nhưng chỉ nếu như ông ấy có chút gì còn lại.”

Tôi nói: “Thường thì cha con không còn gì cả. Nhưng ông ấy phải trả hóa đơn mà... Cha muốn nói là không nên trả hóa đơn hay sao?”

Người cha giàu nói: “Dĩ nhiên là không. Việc trả hóa đơn đúng lúc là rất nên làm, nhưng cha luôn trả lương cho mình trước, ngay cả trước khi trả cho chính quyền nữa.”

Tôi hỏi: “Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu cha không có đủ tiền? Khi đó cha sẽ làm gì?”

Người cha giàu nói: “Cũng thế thôi. Cha sẽ trả cho mình trước. Ngay cả khi cha đang túng tiền cũng vậy. Cột tài sản của cha quan trọng hơn nhiều so với chính quyền.”

“Nhưng... người ta không theo đòi nợ cha à?”

“Có chứ, nếu cha không trả tiền. Xem nào, cha không

nói là không trả. Cha chỉ nói là cha sẽ trả cho mình trước, ngay cả khi cha đang túng tiền thôi...”

“Nhưng tại sao cha làm được như thế?”

“Động lực, con ạ. Con nghĩ ai sẽ phàn nàn nhiều hơn nếu con không trả – con hay những người chủ nợ?”

“Các chủ nợ chắc chắn sẽ la to hơn con rồi. Con sẽ không nói gì nếu như con không trả lương được cho mình.”

“Con thấy đấy, sau khi trả lương cho mình xong, áp lực trả thuế và trả cho các chủ nợ lớn đến nỗi buộc cha phải tìm kiếm những dạng thu nhập khác. Áp lực trả nợ trở thành động lực của cha. Cha phải làm thêm các việc khác, mở những công ty khác, buôn bán trong thị trường chứng khoán, làm bất cứ việc gì miễn là để cho những người kia không la hét mình. Áp lực đó buộc cha phải làm việc tích cực hơn, buộc cha phải suy nghĩ, và trên hết, nó buộc cha phải khôn ngoan hơn và chủ động hơn mỗi khi nói đến tiền bạc. Nếu cha trả lương cho mình sau, hẳn cha sẽ không bị áp lực nào cả, nhưng cha sẽ khánh kiệt.”

“Nghĩa là chính nỗi sợ chính quyền và những người mà cha thiếu nợ đã thúc đẩy cha?”

“Đúng đấy con ạ. Con biết câu chuyện về một người yếu đuối để cho người khác đá cát vào mặt mình chưa?”

Tôi gật đầu. “Con đã thấy mẫu quảng cáo cho các bài học cử tạ và rèn luyện thân thể trong truyện tranh.”

“À, hầu hết mọi người đều để cho những kẻ hay bắt nạt ấy đá cát vào mặt. Cha quyết định tận dụng sự sợ hãi này

để làm cho mình mạnh hơn, trong khi người khác trở nên yếu hơn. Buộc mình phải nghĩ xem làm thế nào để kiếm thêm tiền cũng giống như đi tập thể dục và làm việc với những cái tạ vậy. Càng bắt các cơ bắp tinh thần của mình luyện tập thì cha càng mạnh hơn. Bây giờ thì cha không e ngại gì những người thu thuế hay thu tiền hóa đơn nữa cả.”

“Vì vậy mà nếu cha trả lương cho mình trước, cha sẽ càng mạnh hơn, cả về tinh thần và về tài chính, phải không ạ?”

Người cha giàu gật đầu, tôi nói tiếp: “Và nếu cha trả cho mình sau cùng, hoặc không trả gì cả, cha sẽ bị yếu đi. Khi đó những người như chủ công ty, quản lý, người thu thuế, thu tiền hóa đơn và các chủ đất sẽ xô đẩy cha suốt đời. Chỉ vì cha không có những thói quen tốt về tiền bạc.”

Người cha giàu lại gật đầu: “Cũng như anh chàng yếu ớt bị đá cát vào mặt vậy.”

**Lý do thứ 5. Tính kiêu ngạo.** Sự kiêu ngạo là một cái tôi quá lớn cộng với sự thiếu hiểu biết.

Người cha giàu thường bảo tôi: “Những gì cha biết giúp cha kiếm tiền, những gì cha không biết làm cho cha mất tiền. Mỗi lần kiêu ngạo cha lại bị mất tiền vì khi tỏ ra kiêu ngạo, cha thực sự tin rằng những gì mình không biết là không hề quan trọng.”

Tôi thấy có nhiều người dùng sự kiêu ngạo như một tấm bình phong để cố che giấu sự thiếu hiểu biết của mình. Điều này thường xảy ra khi tôi thảo luận các vấn đề tài chính với những kế toán viên hay thậm chí là những nhà đầu tư khác.

Họ cố thổi phồng bản thân họ qua cuộc thảo luận. Với tôi thì rõ ràng là họ không biết mình đang nói gì cả. Tôi không muốn nói là họ nói dối, nhưng thật sự là họ không nói thực.

Nhiều người trong thế giới tài chính và đầu tư hoàn toàn không có khái niệm gì về những điều họ đang nói. Hầu hết mọi người trong ngành công nghiệp tiền bạc này chỉ phun ra những lời rao hàng như những người bán xe hơi cũ vậy.

Khi bạn biết rằng mình không hiểu biết về một lĩnh vực nào đó, hãy bắt đầu tự giáo dục chính mình bằng cách tìm một chuyên gia hay tìm đọc một cuốn sách nói về lĩnh vực ấy.

## CHƯƠNG 9

*Sự khởi đầu*

Để trả lời câu hỏi: “Tôi có thể bắt đầu như thế nào?” tôi thường đưa ra phương pháp suy nghĩ mà tôi đã trải nghiệm qua một thời gian dài. Thực sự rất dễ tìm được những vụ giao dịch lớn. Tôi thể như thế đấy. Cũng như tập chạy xe đạp vậy thôi, sau một chút lảo đảo ban đầu thì mọi việc cũng giống như ăn bánh vậy. Nhưng khi nói đến tiền bạc thì quyết định vượt qua giai đoạn lảo đảo này là chuyện riêng của mỗi người.

Để tìm được một “vụ giao dịch cả đời” trị giá hàng triệu đôla, chúng ta phải kêu gọi đến khả năng tài chính bẩm sinh của mình. Tôi tin rằng mỗi người chúng ta đều có một khả năng tài chính thiên bẩm. Vấn đề là thiên tư này hãy còn yên ngủ và đang chờ được đánh thức. Nó ngủ yên vì nền văn hóa của chúng ta đã giáo dục chúng ta rằng sự yêu thích tiền bạc là nguồn gốc của mọi tai họa. Nó khuyến khích chúng ta học một nghề nghiệp để có thể làm việc kiếm tiền, nhưng nó không dạy chúng ta phải làm thế nào để tiền bạc làm việc cho mình. Nó bảo chúng ta đừng lo lắng về vấn đề tài chính trong tương lai, vì công ty hay

chính quyền sẽ chăm sóc cho chúng ta khi ta về hưu. Tuy nhiên, cuối cùng thì chính con cái của chúng ta, cũng được giáo dục trong hệ thống trường học y như vậy, sẽ phải trang trải những điều đó. Những gì được truyền lại là hãy làm việc tích cực, kiếm tiền và dùng tiền, khi nào túng bấn thì luôn có thể đi mượn.

Không may là đa số người ta tin vào những giáo điều trên, đơn giản vì tìm việc và kiếm tiền luôn dễ dàng hơn nhiều. Nếu bạn không nằm trong số đông này, tôi xin đưa ra 10 bước để đánh thức khả năng tài chính thiên bẩm của bạn. Đây là 10 bước mà cá nhân tôi đã thực hiện và thấy rất hữu hiệu. Nếu bạn muốn làm theo một vài điều trong số này thì rất tốt. Nếu không thì hãy dựa vào khả năng tài chính thiên bẩm của mình để phát triển một danh sách riêng của bạn.

Khi ở Peru với một người đã làm công việc đào vàng suốt 45 năm, tôi hỏi ông ấy vì sao lại quá tự tin trong việc tìm vàng như vậy. Ông trả lời: **"Vàng ở mọi nơi. Nhưng hầu hết mọi người đều không được huấn luyện để nhìn thấy nó."**

Và đó quả là sự thật. Đối với bất động sản, tôi có thể đi ra ngoài và trở về với bốn hay năm vụ giao dịch lớn trong một ngày, trong khi một người bình thường sẽ đi và không tìm thấy gì cả, cho dù cả hai cùng đến một vùng như nhau. Nguyên nhân là vì họ đã không dành thời gian để phát triển khả năng tài chính thiên bẩm của mình.

10 bước để phát triển khả năng tài chính thiên bẩm của

bạn - đây là quá trình phát triển một quyền năng mà Chúa đã ban cho bạn và nó sẽ thực sự là một quyền năng chỉ khi nào bạn có thể điều khiển được nó.

### **1. TÔI CẦN MỘT LÝ DO HƠN LÀ MỘT THỰC TẾ:**

**Sức mạnh của tinh thần.** Nếu bạn hỏi mọi người xem họ có thích được giàu có và tự do tài chính hay không, họ sẽ trả lời là “có”. Nhưng con đường này có vẻ quá dài và phải leo quá nhiều đồi núi, trong khi chỉ cần làm việc kiếm tiền và trao số tiền còn dư cho người môi giới sẽ dễ dàng hơn rất nhiều.

Có lần tôi gặp một cô gái trẻ ôm mộng có mặt trong đội bơi thi Olympic của Mỹ. Trong thực tế, cô gái phải thức dậy lúc 4 giờ sáng mỗi ngày để tập bơi trong 3 giờ trước khi đến trường. Cô không đủ thời gian để tham gia tiệc tùng với bạn bè vào những tối thứ Bảy. Nhưng cô vẫn phải học và cố đạt điểm cao như mọi người khác.

Khi tôi hỏi điều gì đã thúc đẩy cô đến mức có sự hy sinh siêu phàm như vậy, cô nói một cách đơn giản: “Tôi làm điều đó cho bản thân mình và cho những người mà tôi yêu mến. Chính tình yêu đã giúp tôi vượt qua trở ngại và hy sinh.”

Một lý do hay một mục đích là sự kết hợp giữa cái “muốn” và cái “không muốn.” Khi người ta hỏi tôi nguyên nhân của việc muốn trở nên giàu có là gì, tôi thường trả lời: đó chính là sự kết hợp giữa những cảm xúc sâu sắc “muốn” và “không muốn”.

Tôi sẽ liệt kê ra vài ví dụ. Đầu tiên là cái “không muốn”, vì nó tạo ra cái “muốn.” Tôi không muốn phải làm việc đầu tắt mặt tối suốt đời. Tôi không thích phải làm một nhân viên suốt đời. Tôi không thích cha tôi luôn phải làm việc vất vả suốt đời và bị lấy đi phần lớn những gì ông ấy làm ra cho đến chết. Người giàu thì không như thế. Họ làm việc tích cực và truyền lại mọi thứ cho con cháu mình.

Bây giờ là đến cái muốn. Tôi muốn rảnh rỗi đi du lịch vòng quanh thế giới và sống theo ý thích của mình. Tôi muốn có thể làm được như thế khi mình còn trẻ. Đơn giản là tôi muốn được tự do. Tôi muốn quản lý thời gian và cuộc sống của chính mình. Tôi muốn tiền bạc phải làm việc cho tôi.

Đó là những nguyên nhân sâu kín đã giúp tôi đứng dậy, bước đi tiếp sau những thua cuộc và vấp ngã. Thế còn những ham muốn của bạn là gì? Nếu chúng không đủ mạnh mẽ, thực tế khó khăn của con đường trước mặt có thể sẽ khiến bạn nản lòng đấy.

## **2. MỖI NGÀY TÔI ĐỀU CÓ NHỮNG LỰA CHỌN**

**Quyền lực của sự chọn lựa.** Đây là lý do chính khiến người ta muốn sống trong một đất nước tự do. Chúng ta muốn có quyền lựa chọn.

Lúc nhỏ, tôi rất thích chơi cờ tỷ phú và khi đã trưởng thành tôi vẫn rất thích chơi trò này. Tôi còn có một *người cha giàu*, người đã chỉ cho tôi thấy sự khác biệt giữa tài sản

và tiêu sản. Ngay từ lúc còn nhỏ, tôi đã quyết phải trở nên giàu có, và tôi biết tất cả những gì mình phải làm là học cách kiếm được tài sản, những tài sản thực sự. Người bạn thân nhất của tôi, Mike, đã có sẵn một cột tài sản trong tay mình, nhưng anh vẫn chọn phải học để giữ và phát triển nó. Nhiều gia đình giàu có đánh mất tài sản ở các thế hệ sau, đơn giản vì những thế hệ sau đó không được huấn luyện để trở thành những người quản lý tài sản tốt.

Với 90% dân số, giàu có sẽ đem đến “lắm rắc rối.” Vì vậy mà họ nghĩ ra những câu nói như: “Tôi không quan tâm đến tiền bạc”, “Tôi sẽ không bao giờ làm giàu”, “Tôi không phải lo lắng gì, tôi còn trẻ lắm”, “Khi nào kiếm ra tiền, lúc đó tôi sẽ nghĩ đến chuyện tương lai”, hay “Chồng/ vợ tôi mới là: người lo việc tài chính.” Vấn đề của những câu nói trên là chúng cướp đi từ những người chọn cách suy nghĩ như vậy 2 thứ: một là **thời gian, tài sản quý nhất của bạn**, và hai là **sự học hỏi**. Bạn không có tiền, đó không phải lý do để bào chữa cho việc không chịu học. Nhưng đó là cái mà hàng ngày chúng ta lựa chọn, và thực hiện với toàn bộ thời gian, tiền bạc và cố nhét chúng vào đầu mình. Đó là quyền lực của sự chọn lựa. Tất cả chúng ta đều được chọn lựa. Tôi đã chọn được giàu có, và mỗi ngày tôi đều lựa chọn như thế.

**HÃY ĐẦU TƯ VÀO VIỆC HỌC TRƯỚC TIÊN:** Trên thực tế, **cột tài sản thực sự duy nhất chính là trí óc của bạn, công cụ quyền lực nhất mà bạn có khả năng chi phối**. Khi tôi nói về quyền lực của sự lựa chọn, mỗi chúng

ta đều đang chọn xem mình cần phải nhớ những gì khi đã đủ lớn. Bạn có thể xem MTV suốt ngày, đọc những tạp chí chơi gôn, học làm đồ gốm hay đến một lớp học kế hoạch tài chính. Hầu hết mọi người đều chỉ bỏ tiền ra mua sự đầu tư hơn là phải đầu tư vào việc học cách đầu tư trước.

Gần đây một người bạn của tôi, một phụ nữ giàu có, mới bị mất trộm. Tên trộm cuỗm mất một chiếc TV, VCR và không đụng đến một cuốn sách nào. Tương tự như vậy, 90% dân số mua máy truyền hình và chỉ có khoảng 10% mua sách dạy kinh doanh hay đầu tư về để nghiền ngẫm.

Tôi rất thích đến những hội nghị chuyên đề. Năm 1973, tôi xem TV và thấy quảng cáo về một hội nghị chuyên đề kéo dài 3 ngày về việc làm thế nào để mua bất động sản mà không phải trả tiền mặt. Tôi bỏ ra 385 \$ để tham dự và khóa học này đã đem lại cho tôi nhiều triệu đôla. Nhưng quan trọng hơn, nó đã đem sinh khí đến cho tôi. Tôi không phải làm việc gì trong suốt quãng đời còn lại nữa chỉ nhờ một khóa học này. Mỗi năm tôi tham dự ít nhất là 2 khóa như vậy.

Tôi thích những cuốn băng ghi âm vì tôi có thể nhanh chóng quay lại từ đầu. Tôi đã nghe cuốn băng của Peter Lynch, có những điều ông ấy nói mà tôi hoàn toàn không đồng ý. Thay vì tỏ ra kiêu ngạo và phê phán ông, tôi bấm nút "rewind" và nghe lại đoạn băng 5 phút của ông ít nhất là 20 lần hay nhiều hơn nữa. Và bất thành linh, bằng cách làm cho đầu óc mình cởi mở hơn, tôi đã hiểu được tại sao ông ấy lại nói như thế. Giống như một phép thần thông

vậy. Tôi cảm thấy dường như mình vừa mở được một cánh cửa vào tư tưởng của một trong những nhà đầu tư lớn nhất thời đại. Tôi đã có thể hiểu thấu một cách sâu sắc nguồn tài nguyên học vấn và kinh nghiệm khổng lồ của ông.

Kết quả thực tế là tôi vẫn giữ cách suy nghĩ cũ của mình, nhưng lại có thêm cách nhìn của Peter trong cùng một vấn đề hay tình huống tương tự. Tôi có hai cách nghĩ thay vì chỉ một. Có thêm một cách phân tích vấn đề theo khuynh hướng khác quả là vô giá. Ngày nay tôi thường tự hỏi mình: “Peter Lynch sẽ làm điều này như thế nào? Hay Donald Trump, Warren Buffett, George Soros, họ sẽ giải quyết thế nào?”

Cách duy nhất có thể thâm nhập vào năng lực tinh thần khổng lồ của họ là cần phải khiêm tốn chịu khó tìm đọc hay lắng nghe những gì họ nói. Những người kiêu ngạo hay phê phán thường là những người có lòng tự trọng thấp và luôn sợ mạo hiểm. **Bạn thấy đó, khi học một điều gì mới, bạn cần phải phạm sai lầm thì mới có thể hiểu thấu được tất cả những gì mình đang học.**

Nếu bạn đã đọc đến đây thì có lẽ sự kiêu ngạo đối với bạn không thành vấn đề nữa rồi. Những người kiêu ngạo hiếm khi chịu đọc sách hay mua băng. Tại sao phải mua chứ? Họ là trung tâm của vũ trụ cơ mà.

Rất nhiều người “thông minh” thường tranh cãi hay tỏ ra phòng thủ khi có một ý kiến khác mâu thuẫn với cách nghĩ của họ. Trong trường hợp đó, cái gọi là “sự thông minh” kết hợp với “tính kiêu ngạo” sẽ thành ra “sự không

hiếu biết.” Chúng ta đều tin rằng những người có học vấn cao là những người khôn ngoan, nhưng bản cân đối thu chi của họ thường lại vẽ nên một bức tranh khác. Một người thực sự thông minh luôn chào đón những ý tưởng mới, vì chúng có thể bổ sung vào khối hòa hợp những ý tưởng được tích lũy. Lắng nghe quan trọng hơn nói. Nếu đó không phải là sự thật thì hẳn Chúa đã không ban cho chúng ta hai tai và chỉ có một miệng. Rất nhiều người “nghĩ bằng miệng” thay vì lắng nghe để tiếp thu những ý tưởng và triển vọng mới. Họ tranh cãi mà không chịu đặt một câu hỏi nào.

Tôi không có tinh thần “Làm giàu nhanh” như thường thấy ở hầu hết những người chơi xổ số hay các con bạc trong sòng bạc. Có thể tôi có vốn rồi lại hết vốn, nhưng tôi “được” một sự rèn luyện đáng kể. Nếu bạn muốn lái máy bay, tôi khuyên bạn hãy đi học trước đã. Tôi luôn rất sợ hãi trước những người mua chứng khoán hay bất động sản mà không bao giờ đầu tư vào **tài sản lớn nhất-bộ óc của họ**. Chỉ mua một hai ngôi nhà không thể biến bạn thành một chuyên gia bất động sản được đâu.

### 3. CHỌN BẠN CHO CẦN THẬN.

**Sức mạnh của sự giao thiệp.** Trên hết, tôi không chọn bạn vì tình hình tài chính của họ. Tôi có những người bạn thực sự trung thành với cái nghèo cũng như những người bạn có thể kiếm được hàng triệu đồng mỗi năm. Vấn đề là tôi học hỏi từ tất cả những người bạn của mình và ý thức được rằng mình đang cố gắng học hỏi họ.

Ở đây có một khác biệt mà tôi muốn làm rõ. Tôi để ý thấy những người có tiền thường thích nói về chủ đề tiền bạc. Còn những người bạn mà tôi biết là đang gặp khó khăn về tài chính thì không thích nói đến chuyện tiền bạc, kinh doanh hay đầu tư. Họ nghĩ rằng như thế là khiêm nhã hoặc không trí thức. Tôi học hỏi từ tất cả mọi người và tìm hiểu những gì mình không nên làm...

Tôi có vài người bạn có thể phát triển được hơn một tỷ đôla chỉ trong một khoảng thời gian ngắn. Ba người trong số họ cùng kể lại một hiện tượng giống nhau: những người bạn nghèo của họ không bao giờ đến hỏi xem làm thế nào để được như thế, mà họ chỉ đến hỏi xin một trong hai thứ hoặc cả hai: 1. một số tiền nợ, hoặc 2. một công việc.

**CẢNH BÁO:** Đừng nên nghe theo những người hay sợ hãi. Họ có thể rất đáng mến, nhưng khi nói đến chuyện tiền bạc, nhất là khi nói đến chuyện đầu tư thì họ giống những chú gà con cứ luôn miệng la “Trời sắp sập.” Lúc nào họ cũng có thể cho bạn biết tại sao một cái gì đó sẽ không có kết quả. Vấn đề là mọi người đều lắng nghe họ, nhưng những người chấp nhận các thông tin âm ảm bất hạnh này một cách mù quáng cũng lại là những “chú gà con” như thế thôi...

Nếu bạn xem CNBC, mở vàng của các thông tin đầu tư, bạn sẽ thấy họ thường có một danh sách những người được gọi là các “chuyên gia.” Khi một chuyên gia nói thị trường sẽ sụp đổ, người khác sẽ nói là thị trường sắp bùng nổ. Nếu khôn ngoan, bạn hãy lắng nghe cả hai người. Hãy giữ

một đầu óc phóng khoáng vì cả hai chuyên gia đều đưa ra những điểm rất có lý...

Có nhiều người bạn thân cố khuyên tôi nên tránh khỏi những vụ giao dịch. Vài năm trước, một người bạn nói với tôi rằng anh ta rất hào hứng vì có được một tờ giấy chứng nhận gửi tiền với lãi suất 6%. Tôi nói anh ta là tôi kiếm được đến 16% từ chính quyền nhà nước. Ngày hôm sau, anh ta gửi cho tôi một bài báo nói rằng, việc đầu tư là rất nguy hiểm. Bây giờ hàng năm tôi nhận được 16% tiền lãi, còn anh ta vẫn chỉ có 6%.

Có thể nói rằng một trong những điều khó nhất khi xây dựng tài sản là phải chân thực với chính mình và phải sẵn sàng không đi chung đường với đám đông. Bởi vì trong thị trường, một đám đông thường đến trễ và thường dễ bị "làm thịt." Nếu có một vụ làm ăn lớn được đăng ngay ở trang đầu của một tờ báo thì trong hầu hết các trường hợp là bạn sẽ đến trễ. Hãy tìm một vụ giao dịch mới. Như những người chơi lướt sóng thường nói: "Luôn luôn có những cơn sóng khác." Những người hấp tấp bắt cho kịp một cơn sóng trễ thường chỉ là những người đi dọn dẹp.

Các nhà đầu tư khôn ngoan không cố điều chỉnh thị trường. Nếu bỏ lỡ một cơn sóng, họ sẽ tìm đợt sóng tiếp theo và vào đúng vị trí kịp thời khi chúng đến. Điều này rất khó với hầu hết các nhà đầu tư vì phải mua một thứ không được ưa chuộng quả là kinh khủng. Những nhà đầu tư nhút nhát cũng giống như những con cừu đi thành đám đông. Hoặc chính sự tham lam lôi kéo họ vào khi những

nhà đầu tư khôn ngoan đã giành phần xong và đi mất. Những nhà đầu tư khôn ngoan bỏ vốn đầu tư khi nó còn chưa phổ biến. Họ biết rằng họ kiếm được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán. Họ kiên nhẫn chờ đợi. Như tôi đã nói, họ không điều chỉnh thị trường. Cũng như một người lướt sóng, họ phải vào vị trí sẵn sàng khi cơn sóng lớn kế tiếp sắp đến.

Tất cả những điều này đều là “thương mại nội bộ.” Có những dạng thương mại nội bộ không hợp pháp và có những dạng thương mại nội bộ hợp pháp. Nhưng dù là dạng nào thì chúng vẫn là thương mại nội bộ. Khác biệt duy nhất là bạn đang ở cách xa “nội bộ” đến mức nào.

**Tiền bạc được làm từ thông tin.** Bạn muốn nghe nói về một cuộc bùng nổ sắp tới, tham gia vào hay tách ra trước cuộc suy sụp kế tiếp? Tôi không nói rằng hãy làm điều đó một cách bất hợp pháp, nhưng bạn càng hay biết sớm thì bạn sẽ càng có nhiều cơ hội tốt để kiếm được lợi nhuận với mức rủi ro tối thiểu. Đó là những điều mà bạn bè có thể giúp bạn. Và đó chính là trí thông minh tài chính.

#### **4. NẮM VỮNG MỘT CÔNG THỨC RỒI HÃY HỌC MỘT CÔNG THỨC MỚI:**

**Quyền lực của việc học hỏi nhanh chóng.** Muốn làm ra bánh mì, mỗi người làm bánh mì phải theo một công thức. Với việc kiếm tiền cũng vậy. Đó là lý do tại sao tiền còn được gọi là “bột nhào” (*dough*).

Hầu hết chúng ta đã nghe câu nói: “Ăn thế nào thì

người thế ấy.” Tôi có một câu tương tự: “Học thế nào thì người thế ấy.” Nói cách khác, hãy cẩn thận với những gì bạn học tập và nghiên cứu, vì đầu óc bạn có khả năng tác động mạnh đến nỗi bạn sẽ trở thành những gì mà bạn đưa vào trí óc mình. Ví dụ, nếu bạn học nấu ăn, bạn sẽ có khuynh hướng trở thành một đầu bếp. Nếu không muốn làm đầu bếp nữa thì bạn phải đi học thêm một cái khác, ví dụ như học ngành sư phạm. Sau khi nghiên cứu về việc giảng dạy, thường thì bạn sẽ trở thành một giáo viên. Và mọi chuyện cứ trôi đi như thế. Hãy lựa chọn cẩn thận những gì mình muốn học.

Khi nói về tiền bạc, phần lớn mọi người làm theo một công thức chung mà họ học được ở trường. Đó là làm việc để kiếm tiền. Một công thức mà tôi thấy có ảnh hưởng rất lớn trên thế giới là mỗi ngày, hàng triệu người thức dậy, đi làm, kiếm tiền, trả hóa đơn, cân bằng thu chi, mua ít công trái chung và lại đi làm tiếp. Đó là công thức hay một phương pháp cơ bản.

Nếu bạn mệt mỏi với những gì đang làm hay nếu bạn không kiếm đủ tiền, đơn giản đó là lúc cần thay đổi công thức kiếm tiền của bạn.

Khi 26 tuổi, tôi đến một lớp học cuối tuần có tên gọi “Làm thế nào để mua những bất động sản bị tịch thu để thế nợ.” Tôi học được một công thức. Điều kế tiếp là phải được rèn luyện để có thể áp dụng những gì mình đã học vào thực tế. Hầu hết mọi người đều khựng lại tại điểm này. Trong 3 năm, khi làm việc với Xerox, tôi đã dùng thời

gian rảnh của mình để học cách nắm vững nghệ thuật mua bất động sản tịch thu thế nợ. Tôi làm ra vài triệu đôla bằng công thức này, nhưng với ngày nay thì như thế là quá chậm chạp và có quá nhiều người đang thực hiện điều đó.

Vì vậy, sau khi nắm vững công thức đó, tôi tiếp tục tìm kiếm các công thức khác. Trong nhiều lớp học, dù tôi không hề dùng đến những thông tin mình đã học trực tiếp nhưng vẫn luôn tìm kiếm những thông tin mới.

Tôi tham gia những lớp học chỉ dành cho những nhà buôn gạo cội, những lớp học cho những nhà buôn hàng tùy chọn cũng như những lớp học cho tất cả mọi người muốn học. Tôi tách khỏi liên minh của mình, ở trong một căn phòng đầy những con người có học vị tiến sĩ vật lý nguyên tử và khoa học không gian. Tuy nhiên, tôi học được nhiều thứ làm cho việc đầu tư chứng khoán và bất động sản của mình có ý nghĩa hơn và sinh lợi nhiều hơn nữa.

Hầu hết những trường đại học mới thành lập và đại học công lập đều có lớp học về lập kế hoạch kế tài chính và đầu tư truyền thống. Đó là những nơi tuyệt vời để bắt đầu.

Vì vậy, tôi luôn tìm kiếm một công thức nhanh chóng hơn. Đó là lý do tại sao dù cùng có một nền tảng khá thông thường nhưng trong một ngày tôi vẫn có thể làm ra nhiều tiền hơn nhiều người khác làm việc suốt đời.

Còn một khía cạnh khác cần lưu ý. Thế giới thay đổi như vũ bão ngày nay không thêm xét đến phần nhiều những điều bạn biết, vì thường thì những điều bạn biết đều đã cũ mất rồi. **Cái chính là bạn có thể học nhanh đến mức nào.**

Kỹ năng này quả là vô giá. Nó vô giá vì nếu có thể, nó sẽ giúp bạn tìm ra những công thức – phương pháp kiếm tiền nhanh hơn. Làm việc vất vả để kiếm tiền chỉ là một công thức cũ mà người ta đã nghĩ ra vào thời thượng cổ.

## 5. HÃY TRẢ CHO MÌNH TRƯỚC

**Sức mạnh của kỷ luật bản thân.** Nếu bạn không thể kiểm chế được chính mình thì đừng cố làm giàu. Có thể gia nhập quân đội hay một tôn giáo nào đó để có thể tự kiểm chế chính mình. Thật chẳng có ý nghĩa gì khi đầu tư, kiếm tiền rồi lại quăng nó qua cửa sổ. Chính sự thiếu kỷ luật bản thân đã làm cho hầu hết những người trúng số bị phá sản sau khi trúng hàng triệu đôla. Chính sự thiếu kỷ luật bản thân đã làm cho những người được tăng lương lập tức đi ra ngoài và mua một chiếc xe hơi hay làm một chuyến du ngoạn và sau đó thì mắc nợ...

Thật khó mà nói bước nào trong 10 bước này là quan trọng nhất. Nhưng trên hết, đây có lẽ là bước khó thực hiện nhất nếu đó không phải là một phần bản chất của bạn. Tôi dám nói rằng: chính sự thiếu kỷ luật cá nhân là nhân tố khác biệt số 1 giữa người giàu, người nghèo và người trung lưu.

Nói một cách đơn giản, những người có lòng tự trọng và tinh thần chịu đựng thấp đối với các áp lực tài chính sẽ không bao giờ giàu lên được.

Như đã nói, tôi học được một bài học từ người cha giàu là “thế giới sẽ xô đẩy con đi.” Thế giới xô đẩy những

người thiếu khả năng tự kiểm chế và kỷ luật bản thân, và đẩy họ trở thành nạn nhân của những người có kỷ luật riêng mình.

Trong những lớp học kinh doanh mà tôi dạy, tôi thường nhắc mọi người không nên tập trung quá nhiều vào sản phẩm hay dịch vụ của mình mà hãy tập trung vào việc phát triển kỹ năng quản lý. Ba kỹ năng quan trọng nhất cần có để bắt đầu việc kinh doanh riêng là:

1. **Quản lý vòng quay tiền mặt.**
2. **Quản lý nhân sự.**
3. **Quản lý thời gian cá nhân.**

Có thể nói rằng ba kỹ năng quản lý trên được áp dụng cho mọi thứ chứ không chỉ cho các doanh nghiệp, đó là ba vấn đề trong cuộc sống của mỗi cá nhân, mỗi gia đình, mỗi công việc kinh doanh, mỗi tổ chức từ thiện, mỗi thành phố hay mỗi quốc gia.

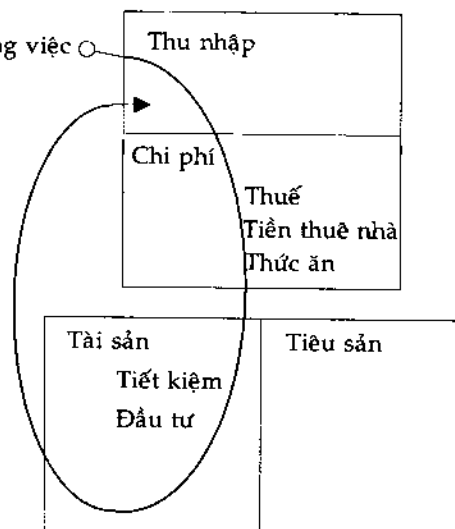
Mỗi kỹ năng đều được nâng cao nhờ kỷ luật bản thân. Tôi không bao giờ xem nhẹ câu nói của *người cha giàu*: “Hãy trả lương cho mình trước nhất.”

Như tôi đã nói, sự hiểu biết tài chính cho phép người ta đọc các con số, và các con số kể chuyện cho họ nghe. Nhìn vào bản kê thu nhập và bản cân đối thu chi của ai đó, tôi có thể thấy liệu một người hùng hèn nói “hãy trả cho mình trước” có thực sự làm như những gì họ thuyết giáo hay không.

Một bức tranh đáng giá bằng hàng ngàn lời nói. Vì vậy,

Những người trả  
cho mình trước

Công việc



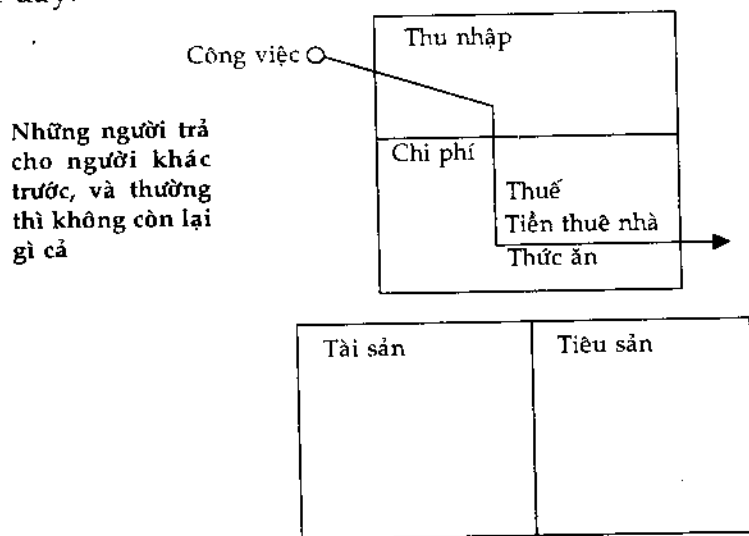
một lần nữa hãy so sánh bản kê tài chính của những người trả lương cho mình trước với những người khác.

Hãy nghiên cứu sơ đồ trên và chú ý xem bạn có thể thấy được sự khác biệt hay không. Xin nhắc lại là phải hiểu được vòng quay tiền mặt thì bạn mới hiểu được câu chuyện. Hầu hết mọi người chỉ nhìn vào những con số mà không đọc được gì cả. Nếu thực sự có thể hiểu được quyền lực của vòng quay tiền mặt, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra những sai lầm trong bức tranh kế tiếp, hoặc tại sao hơn 90% dân số phải làm việc cật lực suốt đời và cần đến những hỗ trợ của chính quyền như phúc lợi xã hội khi không còn có thể làm việc nữa.

Bạn có thấy không? Sơ đồ trên phản ánh những hoạt động của một cá nhân chọn trả cho bản thân trước. Mỗi tháng, họ bỏ tiền vào cột tài sản trước khi trả chi phí hàng

tháng. Dù có hàng triệu người hiểu được câu nói “hãy trả cho mình trước” nhưng trên thực tế, họ vẫn luôn trả cho bản thân sau cùng.

Giờ thì tôi đã có thể nghe những tiếng la ó từ những người tin tưởng một cách chân thành vào việc cần trả hóa đơn trước nhất, và tiếng phản đối của những người “có trách nhiệm” luôn trả hóa đơn đúng lúc. Tôi không bảo bạn nên tỏ ra vô trách nhiệm và đừng trả hóa đơn. Tôi nói rằng hãy làm theo những gì cuốn sách nói, hãy “trả cho mình trước.” Và sơ đồ trên là bức tranh kế toán mô tả chính xác hành động đó, chứ không phải như bức tranh sau đây:



Có nhiều năm tháng trong đời tôi, vì một nguyên nhân nào đó mà vòng quay tiền mặt ít hơn rất nhiều so với các hóa đơn, nhưng tôi vẫn luôn trả cho mình trước. Các nhân viên kế toán của tôi kinh hoàng la lên: “Cơ quan thuế vụ sẽ

tổng anh vào tù." "Anh sẽ không được dùng loại thẻ tín dụng này nữa đấy!" "Người ta sẽ cắt điện mất!" Tôi vẫn cứ trả cho mình trước.

Vì sao vậy? Vì đó là sức mạnh kỷ luật bản thân và sức mạnh của tinh thần, hay nói một cách bình dân hơn, đó là sự gan góc.

Như người cha giàu đã dạy tôi trong tháng đầu tiên làm việc với ông ấy, hầu hết mọi người đều để cho thế giới xô đẩy mình đi. Hãy can đảm đi ngược dòng nước và bạn sẽ giàu lên. Có thể bạn không yếu đâu, nhưng khi nói đến tiền bạc thì hầu hết mọi người đều trở nên nhút nhát.

Dù luôn trả hóa đơn sau cùng nhưng tôi đủ khôn ngoan tài chính để không bị rơi vào một tình trạng khó khăn. Tôi không thích chịu những món nợ tiêu dùng. Thực sự thì tôi có rất nhiều món tiêu sản, nhưng tôi không phải trả tiền cho chúng mà người khác phải trả cho các tiêu sản của tôi. Đó là những người thuê nhà. Vì vậy, quy luật đầu tiên khi trả lương cho mình trước là không để bị mắc nợ. Dù trả hóa đơn sau cùng nhưng tôi phải thu xếp sao cho mình chỉ phải trả những hóa đơn nhỏ không quan trọng mà thôi.

Thứ hai, khi thỉnh thoảng bị túng tiền, tôi vẫn trả cho mình trước. Tôi để cho các chủ nợ la làng lên. Tôi thích họ tỏ ra kiên quyết với mình. Vì sao vậy? Vì chính những người này đã giúp tôi. Họ buộc tôi phải đi ra ngoài và kiếm nhiều tiền hơn. Vì vậy mà tôi luôn trả cho mình trước, cứ đầu tư tiền bạc và cứ để các chủ nợ la ó. Nói chung thì

dù sao, tôi vẫn thường trả họ đúng hạn mà. Vợ chồng tôi có một uy tín tuyệt vời. Chúng tôi không để mình bị áp lực phải sử dụng số tiền tiết kiệm hay thanh toán các cổ phần để trả những món nợ tiêu dùng. Như thế là không thông minh tài chính.

Vậy câu trả lời là:

1. Đừng vướng vào những món nợ quá lớn mà bạn phải trả. Hãy chi phí ít thôi. Hãy xây dựng tài sản trước rồi hãy mua một ngôi nhà lớn hay một chiếc xe đẹp. Để bị kẹt vào vòng Rat Race là một điều không thông minh chút nào.

2. Khi bị túng tiền, hãy để các áp lực đè xuống bạn làm nên chuyện và đừng lún sâu vào việc tiêu xài hay đầu tư quá mức. Hãy dùng áp lực để buộc thiên tư tài chính của bạn phải nghĩ ra những cách kiếm tiền mới và sau đó hãy trả hóa đơn đi đã. Hẳn sau đó bạn sẽ có thể tăng khả năng kiếm tiền cũng như trí thông minh tài chính của mình lên.

Nhiều lần tôi đã bị kẹt vào tình trạng khó khăn tài chính và phải tìm cách tạo ra nhiều thu nhập hơn, trong khi vẫn trung thành bảo vệ những tài sản trong cột tài sản của mình. Nhân viên kế toán của tôi la làng lên và biến đi tìm cách trang trải, nhưng tôi vẫn như một người lính anh dũng bảo vệ Pháo đài Tài sản của mình.

Người nghèo có những thói quen nghèo. Một thói quen xấu phổ biến là tính "xài hoang." Người giàu biết rằng chỉ nên tiết kiệm để làm ra nhiều tiền hơn chứ không phải để trả hóa đơn.

Tôi biết những câu này nghe có vẻ thô bạo, nhưng như tôi đã nói, nếu bạn không cứng rắn với chính mình thì thế giới sẽ xô đẩy bạn đi.

Nếu bạn không thích phải chịu áp lực tài chính thì hãy tìm một công thức cho riêng mình. Một công thức tốt là cắt giảm chi phí, cắt tiền vào ngân hàng, trả thuế thu nhập, mua công trái bảo đảm và giữ mức sống trung bình. Nhưng điều này lại trái với quy luật “trả cho mình trước.”

Quy luật này không khuyến khích bạn tự hy sinh hay kiêng khem tài chính. Sống phải có thụ hưởng. Nếu bạn kêu gọi thiên tư tài chính của mình, bạn có thể tận hưởng những niềm vui trong cuộc sống, giàu có và thanh toán hết hóa đơn mà không phải hy sinh cuộc sống tươi đẹp của mình. Và đó chính là trí thông minh tài chính.

#### **6. HÃY TRẢ LƯƠNG HẬU HĨNH CHO NHỮNG NGƯỜI MÔI GIỚI:**

Sức mạnh của những lời khuyên tốt. Tôi thường thấy người ta treo một tấm bảng trước nhà ghi là “Nhà bán.” Hay tôi thấy trên TV ngày nay, nhiều người tự nhận là “những nhà môi giới hạ giá.”

*Người cha giàu* dạy chúng tôi hãy làm theo điều ngược lại. Ông tin vào việc trả công hậu hĩnh cho những nhà chuyên môn, và tôi cũng làm theo chính sách đó. Ngày nay, tôi có những luật sư, kế toán, những nhà môi giới bất động sản và những người mua bán cổ phần chứng khoán tuyệt vời. Vì sao vậy? Vì nếu những người này có chuyên môn giỏi thì sự phục vụ của họ sẽ đem tiền đến cho bạn.

Và họ càng làm ra nhiều tiền thì tôi sẽ càng làm được nhiều tiền.

Chúng ta đang sống trong thời đại thông tin. Thông tin là vô giá. Một người môi giới chứng khoán có thể cung cấp thông tin cho bạn hay dành thời gian để hướng dẫn bạn. Có một số nhà môi giới chứng khoán sẵn sàng làm việc này cho tôi. Một số người đã dạy tôi khi tôi có rất ít hay không có tiền, và cho đến ngày nay tôi vẫn còn làm việc với họ.

Những gì tôi trả cho một người môi giới chứng khoán là quá bé nhỏ so với số tiền mà tôi kiếm được nhờ những thông tin họ cung cấp. Tôi thích những người môi giới bất động sản hay môi giới chứng khoán của tôi kiếm được nhiều tiền. Vì như vậy thường có nghĩa là tôi làm ra rất nhiều tiền.

Một người môi giới giỏi sẽ tiết kiệm thời gian kiếm tiền cho tôi – ví dụ như khi tôi mua một miếng đất trống với giá 9.000 \$ và bán đi với giá 25.000 \$, nhờ đó mà tôi có thể mua được chiếc Porch nhanh hơn.

Một người môi giới là tai mắt thị trường của bạn. Họ ở đó mỗi ngày thế cho tôi. Và thay vì phải đến đó thì tôi có thể ở nhà chơi gôn.

Cũng vậy, trong suy nghĩ của tôi, những người tự đi bán nhà không xem trọng thời gian của mình. Tại sao tôi phải tiết kiệm vài đồng trong khi tôi có thể dùng thời gian này để kiếm được nhiều tiền hơn hoặc dành thời gian để ở

bên những người mình yêu mến? Điều tôi thấy buồn cười nhất là rất nhiều người nghèo hay người trung lưu luôn cho tiền thuê hồng nhà hàng từ 15 đến 20% dù phục vụ có tệ cách mấy đi nữa, nhưng họ lại phàn nàn vì phải trả cho người môi giới từ 3 đến 7%. **Họ thích cho tiền những người làm tăng chi phí của họ, nhưng lại hà khắc với những người giúp họ phát triển tài sản.** Như thế là không thông minh tài chính.

Không phải tất cả các nhà môi giới đều ngang tài ngang sức. Điều không may là hầu hết các nhà môi giới chỉ là những người bán hàng. Có thể nói rằng những người buôn bán bất động sản là những người tệ hại nhất. Họ buôn bán nhưng bản thân họ sở hữu rất ít hay không hề có một bất động sản nào cả. Có một khác biệt rất lớn giữa người môi giới nhà cửa và người môi giới đầu tư. Và điều đó là có thật với những người môi giới chứng khoán, ngân phiếu, quỹ công trái và bảo hiểm thường tự gọi mình là nhà thiết kế tài chính. Cũng như trong truyện cổ tích, bạn phải hôn rất nhiều con ếch thì mới tìm ra một hoàng tử thực sự. Hãy ghi nhớ câu nói cũ kỹ này: “Đừng bao giờ hỏi một người bán sách giáo khoa nếu bạn cần một cuốn sách giáo khoa.”

Khi phỏng vấn một nhà chuyên môn làm việc lãnh lương, đầu tiên là tôi phải tìm hiểu xem họ có bao nhiêu tài sản hay chứng khoán và họ phải trả thuế bao nhiêu phần trăm. Tôi áp dụng điều đó cho những luật sư thuế vụ cũng như kế toán viên của mình. Tôi có một kế toán viên có kinh doanh riêng. Cô ấy làm kế toán cho tôi nhưng cô ấy kinh

doanh bất động sản. Tôi cũng từng có một kế toán viên là một nhân viên kế toán kinh doanh nhỏ, nhưng anh ta không có bất động sản nào cả. Tôi đã thay anh ta vì chúng tôi không có cùng ngành kinh doanh yêu thích.

Hãy tìm một người môi giới mà bạn thực sự yêu thích. Nhiều người môi giới sẽ dành thời gian để huấn luyện bạn, và có thể họ sẽ là tài sản tốt nhất bạn có được. Hãy đối xử tốt với họ và hầu hết họ sẽ tốt với bạn. Nếu tất cả những gì bạn nghĩ đến là cắt giảm huê hồng của họ thì tại sao họ phải đến với bạn chứ?

Như tôi đã nói trước đây, một trong những kỹ năng quản lý quan trọng là quản lý nhân sự. Nhiều người chỉ quản lý được những người kém thông minh hơn họ và có ít quyền lực hơn họ. Nhiều viên quản lý mãi mãi không được thăng chức vì họ chỉ biết cách làm việc với những người dưới quyền mà không biết cách làm việc với cấp trên. **Kỹ năng thực sự là quản lý và trả lương hậu cho những người giỏi hơn mình trong một lĩnh vực kỹ thuật nào đó.** Đó là lý do tại sao các công ty thường có một ban giám đốc. Bạn cũng nên như thế. Và đó chính là sự thông minh tài chính.

## **7. HÃY LÀM MỘT “NGƯỜI TẶNG QUÀ DA ĐỎ”:**

Khi những người da trắng đầu tiên đến định cư ở châu Mỹ, họ rất sững sốt bởi nhiều nét văn hóa của người da đỏ châu Mỹ. Ví dụ, nếu một người da trắng bị lạnh, người da đỏ sẽ đắp mền cho anh ta. Cứ tưởng đó là một món quà

nên khi người da đỏ đòi lại cái mền, anh chàng da trắng thường rất bực mình.

Người da đỏ cũng rất bực mình khi nhận ra rằng người da trắng không muốn trả nó lại. Vì vậy mà ra đời thuật ngữ “người da đỏ tặng quà.” Chỉ đơn giản là một sự hiểu lầm về văn hóa thôi.

Trong thế giới của những cột tài sản, làm một “người da đỏ tặng quà” là một điều rất quan trọng đối với tài sản. Câu hỏi đầu tiên của những nhà đầu tư sành điệu là: “Bao lâu thì tôi có thể lấy tiền lại?” Họ cũng muốn biết họ có thể lấy không những gì, đó cũng là một phần công việc. Đó là lý do tại sao những khoản ROI, hay tiền lời đầu tư (Return of and on Investment), là rất quan trọng.

Ví dụ, tôi tìm ra một số lô đất trong vùng đang bị tịch thu để thế nợ. Ngân hàng đòi giá 60.000 \$, tôi đặt giá 50.000 \$ và họ chấp nhận, đơn giản vì trong cuộc đấu thầu, tôi đưa ngay một tờ séc 50.000 \$. Họ biết rằng tôi đang nói chuyện nghiêm chỉnh. Hầu hết các nhà đầu tư sẽ nói: “Anh là trùm tư bản tiền mặt à?” “Nhận một giấy báo nợ có phải tốt hơn không?” Câu trả lời cho trường hợp này là không. Công ty đầu tư của tôi cho thuê nhà nghỉ mùa đông, với cái giá 2.500 \$ một tháng suốt 4 tháng mùa đông trong năm. Trong mùa xuân khách, ngôi nhà được cho thuê với giá 1.000 \$ một tháng. Tôi lấy lại vốn trong khoảng 3 năm. Giờ thì tôi sở hữu tài sản này, nó đổ tiền cho tôi từ tháng này qua tháng khác.

Với chứng khoán cũng vậy. Thường thì người môi giới

của tôi sẽ gọi điện và khuyên tôi nên chuyển một lượng tiền đáng kể vào những cổ phần của một công ty mà anh ta cảm thấy nó sắp sửa đi một nước cờ làm tăng vọt giá trị cổ phần, ví dụ như tuyên bố một sản phẩm mới chẳng hạn. Tôi sẽ chuyển tiền vào trong thời gian khoảng một tuần đến một tháng, trong khi giá trị cổ phần đang tăng lên. Sau đó, tôi rút số vốn ban đầu ra và không phải lo lắng gì về sự dao động của thị trường nữa, vì số vốn ban đầu đã quay về và sẵn sàng làm việc với những tài sản khác. Vì vậy mà tiền tiếp tục đi vào rồi đi ra, và tôi sở hữu một tài sản hoàn toàn tự do về mặt kỹ thuật.

**Thực sự là rất nhiều lần tôi bị mất tiền. Nhưng tôi chỉ chơi với số tiền mà tôi có thể để mất.** Có thể nói rằng trung bình 10 lần đầu tư thì tôi đánh trúng đích hai hoặc ba lần, năm hoặc sáu lần là không được gì cả, còn thì sẽ thua mất hai hay ba lần. Nhưng tôi giới hạn số thua lỗ của mình chỉ trong số tiền tôi có vào lúc đó.

Với những người ghét phải mạo hiểm, họ bỏ tiền vào ngân hàng. Và nói cho cùng thì tiết kiệm vẫn tốt hơn không làm gì cả. Nhưng cần phải mất thời gian rất lâu mới có thể lấy tiền lại được, và trong hầu hết trường hợp, bạn chẳng được nhận không thứ gì cả.

Trong mỗi vụ đầu tư của tôi, luôn phải có một bề nổi, một cái gì đó không mất tiền. Một kho dự trữ nhỏ, một mảnh đất trống, một ngôi nhà, một cổ phần chứng khoán, một cao ốc văn phòng. Và đó phải là một ý tưởng ít mạo hiểm hay giới hạn rủi ro. Có những cuốn sách viết riêng về

chủ đề này nên tôi không muốn nhắc đến ở đây. Ray Kroc, hay ông chủ của tập đoàn McDonald's nổi tiếng, bán hamburger không phải vì ông thích ăn hamburger mà vì ông muốn có không những bất động sản dưới các đặc quyền của công ty.

Vì vậy, những nhà đầu tư khôn ngoan phải nhìn xa hơn ROI (tiền lời đầu tư). Một khi đã lấy tiền lại, bạn phải có thêm những tài sản khác mà không phải mất tiền. Như thế mới là thông minh tài chính.

#### **8. TÀI SẢN MUA XA XỈ PHẨM:**

**Sức mạnh của việc tập trung.** Con của bạn tôi có một thói quen rất xấu là hay đốt sạch đến đồng cuối cùng trong túi. Mới 16 tuổi nó đã muốn có chiếc xe hơi của riêng mình với lý do: "Tất cả bạn bè con đều được cha mẹ mua cho xe hơi riêng." Thằng bé muốn lấy số tiền tiết kiệm của nó và đổi hết thành tiền mặt. Khi đó thì cha nó gọi điện cho tôi.

"Theo anh, tôi có nên cho nó làm thế không? Hay tôi nên làm như những bậc phụ huynh khác là mua hẳn chiếc xe cho nó?"

Tôi trả lời: "Điều đó sẽ làm giảm áp lực cho anh trong một tương lai gần, nhưng làm như thế, anh sẽ dạy nó điều gì trong tương lai xa? Anh thử dùng cái mong muốn có một chiếc xe này và khuyến khích con mình học được cái gì đó xem sao?"

Hai tháng sau, tôi gặp lại anh ta và hỏi. "Con trai anh có chiếc xe mới chưa?"

“Chưa. Nhưng tôi đã cho nó 3.000 \$ để mua xe. Tôi nói nó hãy dùng số tiền này thay vì dùng tiền tiết kiệm học đại học của nó.”

Tôi nói: “À, anh thật rộng rãi đấy!”

“Không đâu. Tôi cho nó số tiền này với một điều kiện. Tôi đã làm theo lời khuyên của anh, lợi dụng khao khát muốn mua xe của nó để nó có thể học được cái gì đó.”

“Thế điều kiện gì?”

“À, đầu tiên chúng tôi mở bộ đồ chơi của anh ra, trò chơi “Vòng quay tiền mặt” ấy mà. Chúng tôi chơi và thảo luận rất lâu về cách sử dụng tiền bạc sao cho khôn ngoan. Sau đó tôi đặt mua dài hạn tờ báo Wall Street Journal và một số sách về thị trường chứng khoán cho nó.”

“Rồi sao nữa?”

“Tôi bảo 3.000 \$ này là của nó, nhưng nó không được trực tiếp dùng số tiền này để mua xe. Nó có thể dùng để mua bán chứng khoán, tìm một người môi giới chứng khoán riêng và khi nó đã làm ra được 6.000 \$ từ 3.000 \$ này thì nó có thể dùng phân nửa để mua xe và phân nửa để dành đến khi vào đại học.”

Tôi hỏi: “Và kết quả thế nào?”

“À, ban đầu nó buôn bán rất may mắn, nhưng vài ngày sau thì thua hết số lời. Sau đó nó lại có tiền lãi. Đến hôm nay thì nó chỉ còn khoảng 2.000 \$ thôi, nhưng số tiền lãi thì đang tăng lên. Nó đã đọc tất cả những cuốn sách tôi mua và nó còn đến thư viện mượn thêm những cuốn khác nữa.

Nó đọc ngẫu nhiên tờ Wall Street Journal, tìm các hướng dẫn và đã biết xem CNBC thay vì MTV. Sắp tới chắc nó chỉ còn 1.000 \$ thôi, nhưng số lợi tức và những gì nó học được thì rất nhiều. Nó biết là nếu làm mất tiền, nó sẽ phải đi bộ thêm 2 năm nữa. Nhưng dường như nó không còn quan tâm gì đến chuyện đó cả. Thậm chí nó còn tỏ ra không hứng thú với cái xe hơi vì nó đã tìm được một trò chơi khác vui hơn nhiều.”

Tôi hỏi: “Thế nếu nó làm mất hết tiền thì sao?”

“Đã phóng lao thì phải theo lao thôi. Chẳng thà tôi để nó mất mọi thứ lúc này còn hơn là chờ đến khi nó bằng tuổi chúng ta rồi mới bắt nó phải mạo hiểm. Vả lại, 3.000 \$ này là số tiền tốt nhất mà tôi đầu tư cho việc học của nó. Những gì nó đã học sẽ giúp ích cho nó suốt đời, và có vẻ như nó đã bắt đầu biết coi trọng tiền bạc. Tôi nghĩ nó sẽ không còn đốt đến đồng xu cuối cùng trong túi nữa đâu.”

Như tôi đã nói trong phần “Trả cho mình trước”, nếu một người không nắm được sức mạnh kỷ luật bản thân thì tốt nhất là đừng nên làm giàu. Trong thời gian đầu, quá trình phát triển vòng quay tiền mặt từ cột tài sản trên lý thuyết là rất dễ dàng, nhưng chính sức chịu đựng tinh thần khi điều khiển tiền bạc mới là chuyện khó. Trong thế giới tiêu dùng ngày nay, những quyến rũ bên ngoài rất dễ đẩy tiền của chúng ta qua cột tiêu sản. Vì sự chịu đựng tinh thần kém mà tiền bạc chảy ra ở nơi có sức kháng cự yếu nhất. Đó là nguyên nhân của cái nghèo và việc phải vật lộn với tài chính.

Tôi đã đưa ra nhiều ví dụ số học về sự thông minh tài chính, nhưng trong trường hợp này, chính khả năng chỉ huy tiền bạc mới làm ra tiền.

Nếu chúng ta cho 100 người mỗi người 10.000 \$ vào đầu năm thì theo tôi, đến cuối năm mọi chuyện sẽ như sau:

80 người sẽ không còn gì cả. Sự thật thì nhiều người sẽ phải mang những món nợ lớn vì họ trả tiền mặt cho những chiếc xe hơi, tủ lạnh, TV, VCR hay một kỳ nghỉ nào đó.

16 người sẽ tăng được số 10.000 \$ này khoảng 5% đến 10%.

4 người sẽ có thể tăng đến 20.000\$ hay lên đến hàng triệu đôla.

Giống như mọi người khác, tôi cũng thích những thứ đồ xa xỉ phẩm. Khác biệt ở chỗ là một số người mua những thứ xa xỉ phẩm này bằng thẻ tín dụng. Nó là một cái bẫy “đứng núi này trông núi nọ.” Với rất nhiều người khi muốn mua một chiếc Porsche, cách dễ nhất là gọi điện cho ngân hàng vay nợ. Còn tôi, thay vì chọn cách tập trung vào cột tiêu sản, tôi chọn sẽ tập trung vào cột tài sản của mình.

Như một thói quen, tôi biến những mong muốn được tiêu xài thành nguồn cảm hứng thúc đẩy thiên tư tài chính của mình trong việc đầu tư.

Ngày nay, chúng ta thường mượn tiền để có được những thứ ta muốn thay vì tập trung lo kiếm tiền. Cách này quả là dễ dàng hơn trong thời gian ngắn nhưng lại vất vả hơn trong thời gian dài. Đó là một thói quen xấu mà chúng ta, dù là một cá nhân hay một quốc gia, cũng thường xuyên mắc phải.

Bạn huấn luyện mình và những người thân làm chủ tiền bạc càng sớm chừng nào thì càng tốt chừng nấy. Tiền bạc là một quyền lực hùng mạnh. Không may là người ta thường để cho sức mạnh của tiền bạc chống lại mình. Nếu bạn có một trí thông minh tài chính không cao, bạn sẽ không thể giữ được tiền. Nó sẽ khôn ngoan hơn bạn. Mà nếu tiền bạc khôn ngoan hơn bạn thì bạn sẽ phải làm việc cho nó suốt đời.

Để làm chủ tiền bạc, bạn cần phải khôn ngoan hơn nó. Khi đó tiền sẽ làm theo những gì bạn yêu cầu. Nó sẽ tuân lệnh bạn. Thay vì phải làm một nô lệ cho đồng tiền, bạn sẽ là chủ nhân của nó. Đó chính là sự thông minh tài chính.

## 9. CẦN CÓ NHỮNG ANH HÙNG.

Sức mạnh của chuyện thần thoại. Khi còn nhỏ, tôi rất khâm phục Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Họ là những người anh hùng. Là một đứa trẻ, tôi muốn được như họ. Tôi muốn biết mọi thứ về họ vì tôi muốn được giống như họ.

Khi còn là một đứa trẻ 9 – 10 tuổi, mỗi lần đánh bóng hay chụp bóng, tôi không còn là tôi nữa. Tôi trở thành Yogi hay Hank. Đó là một trong những cách học có tác động mạnh nhất mà khi lớn lên chúng ta thường dễ mất. Chúng ta làm mất những người anh hùng của mình. Chúng ta làm mất sự ngây thơ của mình.

Hôm nay, tôi nhìn bọn trẻ chơi bóng chày ở gần nhà. Trên sân bóng, chúng không còn là Johny bé bóng nữa,

chúng là Michael Jordan, Sir Charles hay Clyde. Bắt chước hay tranh đua với những người hùng của mình là một cách học thực sự mạnh mẽ. Và đó là lý do tại sao khi một người như O.J.Simpson đánh mất danh dự, nhiều người đã la ó kịch liệt.

Có nhiều thứ còn hơn cả một phiên tòa xử án. Đó là sự mất đi một anh hùng. Nhiều người đã lớn lên với họ, kính trọng họ và muốn được giống như họ. Thế mà bất thành linh, ta phải giữ sạch mình ra khỏi con người ấy.

Khi lớn hơn, tôi có thêm những anh hùng khác. Tôi có những người hùng chơi gôn như Peter Jacobsen, Fred Couples và Tiger Woods. Tôi bắt chước những cú đánh của họ và cố sức đọc tất cả những gì nói về họ. Tôi cũng có những người hùng như Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros và Jim Rogers. Lớn hơn chút nữa, tôi biết về cuộc sống của họ cũng như tôi biết ERA và RBI của những người hùng bóng chày của tôi vậy. Tôi làm theo những gì mà Warren Buffett đầu tư vào và đọc mọi thứ nói về quan điểm của ông đối với thị trường. Tôi đọc sách của Peter Lynch để hiểu ông chọn các cổ phần như thế nào. Và tôi đọc sách nói về Donald Trump, cố tìm hiểu xem ông thương lượng và dàn xếp các vụ giao dịch ra sao.

Cũng như khi tôi cảm thấy mình không phải là mình lúc sắp đánh bóng, khi đang nghiên cứu thị trường hay đang điều đình một vụ giao dịch, trong tiềm thức, tôi luôn hành động với sự bạo dạn của Trump. Hay khi phân tích một khuynh hướng, tôi nhìn nó như thể Peter Lynch đang nhìn

vậy. Khi có những người hùng, chúng ta có thể rút ra được một nguồn lực ghê gớm từ thiên tư của chính mình.

Nhưng những người hùng còn làm được nhiều việc hơn là chỉ truyền cảm hứng cho chúng ta. Họ làm cho mọi thứ trở nên dễ dàng. Chính việc làm cho mọi thứ dễ dàng hơn đã thuyết phục chúng ta muốn làm được như họ. “Nếu người khác làm được thì mình cũng làm được.”

Khi nói đến chuyện đầu tư, rất nhiều người cảm thấy việc đó quá khó khăn. Thay vào đó, hãy đi tìm một người anh hùng có thể làm cho mọi chuyện có vẻ dễ dàng hơn.

## 10. HÃY DẠY VÀ BẠN SẼ ĐƯỢC HỌC

Sức mạnh của việc cho đi. Cả hai người cha của tôi đều là giáo viên. *Người cha giàu* đã dạy tôi một bài học mà tôi đem theo suốt đời, đó là sự cần thiết của lòng từ thiện hay sự cho đi. *Người cha có học thức cao* cho tôi rất nhiều thời gian và kiến thức, nhưng gần như không bao giờ cho tiền. Như tôi đã nói, ông bảo rằng ông sẽ cho nếu ông có tiền dư. Dĩ nhiên là rất hiếm khi có một số dư nào.

*Người cha giàu* cho cả tiền lẫn sự giáo dục. Ông tin tưởng chắc chắn vào việc chịu thuế thập phân. Ông luôn nói: “Nếu bạn muốn có cái gì đó, bạn phải cho đi trước đã.”

Nếu chỉ được ghi lại một ý tưởng cho bạn, tôi sẽ ghi lại câu nói đó. Mỗi khi bạn cảm thấy mình đang “nghèo” hay đang “cần” một cái gì đó, trước tiên hãy cho đi cái mình muốn và nó sẽ trở lại gấp nhiều lần. Đó hoàn toàn là sự

thật đối với tiền bạc, tình bạn, tình yêu hay chỉ một nụ cười.

Tôi biết thường không ai muốn làm thế cả, nhưng với tôi điều đó luôn xảy ra. Tôi tin vào quy luật có đi có lại và tôi cho đi những gì tôi muốn. Tôi muốn có tiền nên tôi cho tiền, và nó quay lại gấp nhiều lần. Tôi muốn buôn bán nên tôi giúp người khác buôn bán và tôi có thể bán được hàng. Tôi muốn có cơ hội gặp gỡ nên tôi giúp người khác giao tiếp, và như một phép thần, những cơ hội gặp gỡ lại đến với tôi. Có một câu nói cổ xưa: "Chúa không cần phải nhận, nhưng con người lại cần phải cho."

Người cha giàu thường nói: "Người nghèo tham lam hơn người giàu." Ông giải thích rằng một người giàu thường cung cấp cái gì đó mà những người khác cần có. Suốt những năm tháng trong đời, mỗi khi tôi cảm thấy túng quẫn, thiếu tiền hay cần giúp đỡ, tôi chỉ đơn giản đi ra ngoài hay suy nghĩ xem mình muốn gì và quyết định cho nó đi. Và khi tôi cho đi, nó luôn luôn quay lại.

Điều này nhắc tôi nhớ lại câu chuyện về một anh chàng ngồi trong đêm lạnh giá với một đồng củi trên tay, anh ta hét lên với cái lò sưởi phệ bụng: "Khi nào mày cho tao một ít lửa thì tao mới bỏ củi vào." Và mỗi khi nói đến tiền bạc, tình yêu, hạnh phúc, buôn bán hay giao dịch, mong bạn hãy nhớ rằng: đầu tiên phải cho đi cái bạn muốn và rồi nó sẽ quay lại. Thường thì chỉ cần quá trình suy nghĩ xem tôi muốn gì và làm sao để đem cho người khác những gì tôi muốn cũng đủ làm phát sinh một dòng chảy hào phóng.

Mỗi khi cảm thấy người ta không cười với mình, tôi mỉm cười với họ và nói: “Xin chào”, và như một phép màu, bỗng có nhiều người mỉm cười với tôi. Quả thực thế giới chỉ là một tấm gương để soi lại chính mình.

Vì vậy mà tôi nói: “Hãy dạy mọi người và bạn sẽ được học.” Tôi thấy rằng mình càng nhiệt tình dạy cho những người muốn học thì mình càng học được nhiều hơn. Nếu muốn học về tiền bạc, hãy dạy điều đó cho người khác. Một dòng tư tưởng mới và những điều đặc biệt tốt đẹp hơn sẽ đến với bạn.

Cũng có đôi lúc tôi cho đi và không có gì quay lại hay những thứ nhận được lại không phải thứ tôi muốn. Nhưng sau khi xem xét và tự vấn mình kỹ hơn, tôi thấy rằng trong những trường hợp như thế, thực sự tôi đã **cho để nhận** chứ không phải là **cho để mà cho**.

Cha tôi dạy các giáo viên và ông trở thành một giáo viên đứng đầu. *Người cha giàu* luôn dạy những người trẻ tuổi cách kinh doanh của ông. Khi nhìn lại, chính sự rộng rãi cùng những gì họ biết đã làm cho họ khôn ngoan hơn. Trong thế giới này có những quyền lực mạnh mẽ hơn chúng ta rất nhiều. Bạn có thể tự mình đạt được chúng, nhưng với sự giúp đỡ của những quyền lực này thì mọi việc sẽ dễ hơn nhiều. Tất cả những gì bạn cần là phải rộng rãi với những gì mình có, và các quyền lực sẽ rộng rãi lại với bạn.

## CHƯƠNG 10

***Vẫn còn muốn nhiều hơn?  
Đây là một số việc phải làm***

Nhiều người không thỏa mãn với 10 bước trên của tôi. Họ thấy chúng có vẻ triết lý hơn là hành động. Tôi nghĩ rằng hiểu được triết lý cũng quan trọng như hành động vậy. Có nhiều người muốn làm mà không suy nghĩ và có những người chỉ muốn nghĩ mà không muốn làm.

Vì vậy với những người “muốn làm” những gì bắt đầu, tôi xin chia sẻ với bạn một số điều tôi đã làm dưới dạng tóm tắt:

Hãy ngừng làm những gì bạn đang làm. Nói cách khác, **hãy nghỉ tay một chút và suy nghĩ xem cái gì tiến triển còn cái gì không tiến triển.** Một định nghĩa của sự điên rồ là làm cùng một việc nhưng lại mong có được một kết quả khác. Hãy ngừng những gì không tiến triển và tìm xem có gì mới để làm không.

**Hãy tìm kiếm những ý tưởng mới.** Để có những ý tưởng đầu tư, tôi đi đến nhà sách và tìm những cuốn sách nói về các chủ đề khác nhau. Tôi gọi chúng là các công thức. Tôi mua những cuốn sách “làm thế nào để...” nói về những

công thức mà tôi không biết gì về chúng cả. Ví dụ như trong hiệu sách, tôi tìm thấy cuốn “16 giải pháp phần trăm” của Joel Moskowitz. Tôi mua cuốn sách và đem về đọc.

### **HÀNH ĐỘNG!**

Ngày kế tiếp, tôi làm theo chính xác những gì cuốn sách đã nói. Từng bước một. Tôi tìm những mối hời bất động sản trong văn phòng luật sư và ngân hàng. Hầu hết mọi người không bắt tay vào hành động, hoặc họ mãi nghe theo những điều người khác bàn tán về công thức mới mà họ đang nghiên cứu. Người hàng xóm của tôi cho tôi biết những lý do tại sao “giải pháp 16%” sẽ không tiến triển. Tôi không nghe anh ta vì anh ta chưa bao giờ làm điều đó cả.

**Hãy tìm một người đã từng làm những gì bạn muốn làm.** Rủ họ đi ăn trưa. Hỏi họ những mẹo nhỏ, những kỹ xảo trong kinh doanh. Về tờ chứng nhận thuế bảo đảm 16%, tôi đã đến sở thuế trong tỉnh và tìm một nhân viên làm việc ở đó. Tôi thấy cô ấy cũng đang đầu tư vào thuế bảo đảm. Ngay lập tức tôi mời cô đi ăn trưa. Cô ấy vui vẻ nói mọi thứ cô biết và phải làm điều đó như thế nào. Sau bữa trưa, cô đã dành suốt buổi chiều để chỉ vẽ cho tôi. Ngày hôm sau, nhờ sự giúp đỡ của cô mà tôi tìm được hai tài sản lớn và bắt đầu tích lũy được 16% lợi nhuận kể từ đó. Chỉ mất một ngày để đọc sách, một ngày để bắt tay vào việc, 1 giờ ăn trưa và 1 ngày để kiếm được 2 vụ giao dịch lớn.

**Hãy đến lớp học.** Tôi tìm trong báo thông tin về những

lớp học mới mà mình quan tâm. Nhiều lớp không phải mất tiền hay chỉ phải tốn một chi phí nhỏ. Tôi cũng tham gia và trả chi phí cho những hội nghị chuyên đề lớn về những điều mình muốn học. Tôi giàu có và không phải làm việc vất vả, đơn giản là nhờ những khóa học này. Có nhiều người bạn không tham gia học, họ bảo tôi lãng phí tiền bạc, song họ vẫn đang phải nai lưng ra làm việc.

**Hãy ra giá.** Khi muốn có một mảnh bất động sản, tôi xem xét nhiều tài sản và viết vài dòng ra giá. Nếu bạn không biết một cái giá “hợp lý” là gì thì tôi cũng không biết. Đó là công việc của những nhân viên bất động sản thực sự. Họ đưa ra cái giá. Tôi chỉ phải làm càng ít việc càng tốt.

Một người bạn muốn tôi chỉ cho cô ấy cách mua nhà. Vào ngày thứ Bảy, cô ấy và một nhân viên cùng tôi đi xem xét 6 căn hộ. Bốn căn rất tệ hại, nhưng hai căn còn lại thì khá tốt. Tôi bảo cô ấy hãy ra giá cho cả 6 căn, nhưng chỉ đưa ra nửa giá tiền người chủ nhà đòi hỏi mà thôi. Cô gái và người nhân viên suýt nữa lên cơn đau tim. Họ nghĩ như thế thật khiếm nhã và xúc phạm người bán, nhưng tôi cho rằng thực sự là anh chàng nhân viên kia không muốn phải làm việc vất vả quá. Vì vậy họ không làm gì cả và tiếp tục đi tìm một vụ giao dịch khác tốt hơn.

Không có chuyện ra giá gì hết, và cô bạn của tôi vẫn còn đang tìm kiếm một vụ giao dịch “đúng đắn” với một cái giá hợp lý. Như thế, bạn sẽ không biết giá hợp lý là bao nhiêu cho đến khi bên kia muốn giao dịch với bạn. Hầu hết

những người bán hàng đều ra giá cao. Rất hiếm khi một người bán hàng đòi cái giá thấp hơn giá trị thực của nó.

Bài học rút ra từ câu chuyện này: Hãy ra giá. Ai không phải là một nhà đầu tư thường không biết cái cảm giác khi bán một thứ gì đó như thế nào. Tôi có một mảnh bất động sản mà tôi muốn bán hàng tháng nay, và tôi sẽ không quan tâm đến việc cái giá thấp đến mức nào. Người ta có thể ra giá bằng 10 con lợn và tôi cũng rất hài lòng. Không phải là vì cái giá mà là vì có người quan tâm đến nó. Có thể tôi sẽ phản đối nếu phải trao đổi với một nông trại chăn lợn. Nhưng trò chơi này hoạt động như thế đó. Trò chơi mua bán này rất vui thú. Hãy nhớ điều đó. Nó rất vui thú và nó chỉ là một trò chơi thôi. Hãy ra giá và sẽ có ai đó trả lời: “Được thôi.”

Và tôi luôn chào giá với một ước khoản giải thoát. Trong bất động sản, tôi dùng những từ như “với sự đồng ý của cộng sự kinh doanh.” Tôi không bao giờ nói rõ cộng sự kinh doanh của tôi là ai. Hầu hết mọi người không biết rằng cộng sự kinh doanh của tôi chính là con mèo trong nhà. Nếu họ chấp nhận cái giá mà tôi lại không muốn vụ giao dịch này nữa, tôi sẽ gọi điện về nhà nói chuyện với con mèo nhà mình. Tôi nói những điều ngớ ngẩn như thế để bạn thấy rằng trò chơi này dễ dàng và đơn giản đến mức vớ vẩn. Rất nhiều người làm cho mọi chuyện phức tạp lên và khiến chúng trở nên nghiêm trọng quá mức.

Tìm một vụ giao dịch có lợi, một việc kinh doanh đúng đắn, những con người thích hợp, những nhà đầu tư tốt hay

bất cứ cái gì cũng đều như một cuộc hẹn. Bạn phải tiếp cận thị trường, nói chuyện với nhiều người, trả giá nhiều, thương lượng, phản đối và chấp nhận. Tôi biết có những người chỉ ngồi nhà chờ điện thoại reo, nhưng trừ phi bạn là Cindy Crawford hay Tom Cruise, nếu không tốt nhất là bạn nên đi ra chợ, hoặc ra siêu thị. Tìm kiếm, ra giá, phản đối, thương lượng rồi chấp nhận là toàn bộ quá trình diễn biến của gần như mọi việc trên đời.

Hãy chạy bộ, đi bộ hay lái xe đến một vùng nào đó trong khoảng mười phút, cứ một tháng một lần. Tôi đã tìm được một số vụ đầu tư bất động sản tốt nhất khi đang chạy bộ. Cứ một năm tôi lại đến chạy bộ ở một vùng lân cận nhất định. Tôi tìm những thay đổi. Để có lợi nhuận trong một vụ giao dịch cần phải có hai yếu tố: một giá hời và sự thay đổi. Những món hời thì rất nhiều, nhưng chính sự thay đổi mới biến một món hời thành cơ hội đem đến lợi nhuận. Vì vậy mà khi chạy bộ, tôi chạy đến những nơi tôi muốn đầu tư. Sự lặp đi lặp lại này giúp tôi thấy được những thay đổi từ từ. Tôi thấy những tấm bảng bất động sản nằm đó trong một thời gian dài. Như vậy có nghĩa là người bán hàng sẽ dễ đồng ý bán ngôi nhà hơn. Tôi nhìn những chiếc xe chạy ra chạy vào. Tôi đứng lại nói chuyện với tài xế. Tôi tán gẫu với những người phát thư. Những người này có một lượng thông tin rất đáng ngạc nhiên về khu vực ấy.

Tôi tìm đến một khu vực tệ hại, nhất là những nơi mà tin đồn về chúng làm cho người ta sợ hãi tránh xa. Tôi lái

xe qua đó vài lần một năm, chờ đợi những dấu hiệu thay đổi tốt. Tôi nói chuyện với những người bán lẻ, nhất là những người mới, và tìm hiểu tại sao họ lại chuyển đến đây. Việc này chỉ mất vài phút trong một tháng và tôi làm chuyện này trong khi đang làm những chuyện khác, ví dụ như tập thể dục hay đi mua sắm chẳng hạn.

Với chứng khoán, tôi thích cuốn sách "*Đánh bại hàng phố*" của Peter Lynch, nói về công thức thu thập các cổ phần đang tăng giá trị. Tôi thấy mọi quy luật tìm kiếm những thứ có giá trị đều như nhau, bất kể là bất động sản, cổ phần, quỹ công trái chung, những công ty mới hay một vật nuôi mới, một ngôi nhà mới, một người hôn phối mới, hoặc một cơ hội tốt để mua bột giặt...

Quá trình thì luôn giống nhau. Bạn phải biết bạn đang tìm kiếm cái gì và khi đó hãy lên đường tìm kiếm nó!

Tại sao những người tiêu dùng luôn bị nghèo? Khi một siêu thị bán giảm giá, ví dụ như giấy vệ sinh chẳng hạn, thì khách hàng ủa đến mua về tích trữ. Khi thị trường chứng khoán bán hạ giá thì hầu hết lại xem đó là một sự suy sụp hay sai lầm và khách hàng bỏ đi. Khi siêu thị tăng giá, khách hàng đi mua đồ ở chỗ khác. Và khi thị trường chứng khoán tăng giá thì khách hàng lại đổ xô vào mua.

**Hãy nhìn cho đúng chỗ.** Một người hàng xóm của tôi mua một ngôi nhà với giá 100.000 \$. Tôi mua một ngôi nhà tương tự kế bên với giá 50.000 \$. Ông ta nói ông đang chờ cho cái giá tăng lên. Tôi bảo ông rằng lợi nhuận được làm ra khi bạn mua chứ không phải lúc bạn bán. Ông ta đi mua

nhà với một người môi giới bất động sản không có một tài sản riêng nào cả. Tôi đi mua tại một văn phòng tịch thu tài sản thế nợ ở ngân hàng. Tôi đã trả 500 \$ để tham dự một khóa học về vấn đề này. Ông hàng xóm nghĩ rằng 500 \$ cho một lớp học đầu tư bất động sản là quá đắt. Ông nói ông không có dư tiền và cũng không có nhiều thời gian. Vì vậy mà ông phải ngồi chờ cho đến khi giá nhà tăng lên...

Còn tôi, đầu tiên tôi tìm người muốn mua, sau đó mới tìm người muốn bán. Một người bạn của tôi đang tìm một miếng đất. Anh ta có tiền và không muốn lãng phí thời gian. Tôi tìm được một miếng đất hơi rộng hơn miếng đất mà anh ấy muốn mua, giữ nó lại bằng quyền mua bán cổ phần, gọi điện cho anh bạn tôi và anh ta đồng ý mua một phần của nó. Vì thế tôi bán nó cho anh ta rồi mới mua mảnh đất. Tôi giữ phần đất còn lại làm của mình mà không phải mất thêm đồng nào cả. Bài học rút ra từ câu chuyện này: Hãy mua một cái bánh và cắt làm nhiều phần. Hầu hết mọi người đều tìm kiếm những gì họ có thể mua được, vì thế mà tầm nhìn của họ quá hẹp. Những người suy nghĩ hẹp không có những dịp may lớn. **Nếu bạn muốn giàu hơn thì việc đầu tiên là phải nghĩ xa hơn.**

Những người bán lẻ thích giảm giá cho người mua số lượng nhiều, đơn giản vì hầu hết các nhà kinh doanh đều thích những người chi tiêu lớn. Vì vậy thậm chí nếu bạn quá nhỏ, bạn vẫn có thể suy nghĩ lớn được. Khi công ty tôi gia nhập thị trường máy tính, tôi gọi điện cho vài người bạn và hỏi họ có muốn mua với tôi không. Sau đó chúng

tôi đến gặp các nhà buôn và thỏa thuận một vụ giao dịch lớn vì chúng tôi muốn mua nhiều. Với các cổ phần cũng vậy thôi. Những người bé nhỏ thì mãi mãi bé nhỏ vì họ suy nghĩ quá hẹp, làm việc một mình hoặc không hề làm gì cả.

**Hãy học từ lịch sử.** Tất cả những công ty lớn trong sở giao dịch chứng khoán đều bắt đầu từ những công ty nhỏ. Mãi đến những năm 60 tuổi đại tá Sander mới làm giàu được. Nhưng Bill Gates lại là một trong những người giàu nhất thế giới khi chưa đến tuổi 30.

**Hoạt động luôn chiến thắng sự không hoạt động.**

Với tôi, những từ ngữ quan trọng là “được làm” và “làm.” Như tôi đã nói nhiều lần trong cuốn sách này, **bạn phải bắt tay vào việc thì bạn mới nhận được một phần thưởng tài chính xứng đáng. Hãy hành động ngay bây giờ đi!**

## ***Phần kết***

Cảm ơn bạn đã đọc cuốn sách này. Tôi hy vọng nó sẽ cung cấp cho bạn một số hiểu biết về việc sử dụng sức mạnh của tiền bạc để làm việc cho mình. Ngày nay, chúng ta cần thông minh tài chính hơn chỉ đơn giản là để tồn tại. Ý tưởng cho rằng phải có tiền mới làm ra tiền được là suy nghĩ của những người quá ngây thơ về tài chính. Điều đó không có nghĩa là họ không thông minh. Đơn giản là họ chưa học được khoa học kiếm tiền.

**Tiền chỉ là một quan niệm. Nếu muốn có nhiều tiền hơn, bạn chỉ cần thay đổi cách suy nghĩ của mình.** Tất cả những người “tay trắng làm nên” đều bắt đầu rất ít ỏi bằng một ý tưởng, sau đó biến nó thành một cái gì đó thật to lớn. Việc đầu tư cũng giống như vậy. Chỉ cần một ít tiền để bắt đầu và lớn lên. Tôi thấy rất nhiều người theo đuổi một vụ giao dịch suốt đời hoặc cố gắng tích lũy thật nhiều tiền để có được một vụ làm ăn lớn. Nhưng với tôi, điều đó quá là điên khùng. Tôi rất thường gặp những nhà đầu tư ngây thơ bỏ những quả trứng lớn nhất vào một cái giỏ và nhanh

chóng để mất hết. Có thể họ là những nhân viên tốt, nhưng họ không phải những nhà đầu tư giỏi.

Một vốn học và sự từng trải về tiền bạc là rất quan trọng. **Hãy bắt đầu thật sớm. Hãy mua những cuốn sách. Hãy đến các hội thảo. Hãy luyện tập. Hãy bắt đầu nhỏ thôi.** Tôi đã biến 5.000 \$ tiền mặt thành 1 triệu đôla tài sản có thể tạo ra vòng quay tiền mặt hàng tháng là 5.000\$ chỉ trong sáu năm. Nhưng tôi bắt đầu học tập từ khi mình còn là một đứa trẻ. Tôi khuyến khích bạn nên học vì chuyện đó không khó khăn gì. Thực sự điều đó rất dễ, một khi bạn đã hiểu được nó.

Tôi nghĩ tôi đã nói rất rõ mọi chuyện với bạn trong cuốn sách này. **Chính những gì trong đầu bạn sẽ quyết định những gì trong tay bạn.** Tiền chỉ là một quan niệm. Có một cuốn sách rất hay tên là *"Suy Nghĩ và Làm Giàu."* Cái tựa của nó không phải là *"Làm Việc và Làm Giàu."* **Hãy học cách khiến tiền bạc làm việc cho bạn và cuộc sống của bạn sẽ trở nên dễ dàng hơn, hạnh phúc hơn.** Ngày hôm nay, đừng cố chơi cho an toàn nữa, hãy chơi cho thật khôn ngoan.

### **HÃY TIẾP TỤC HỌC...**

Bạn đã học 6 bài học cơ bản mà Người Cha Giàu dạy tôi về tiền bạc, tôi muốn bạn hãy suy nghĩ và hiểu biết sâu hơn về những bài học này.

### **HÃY HÀNH ĐỘNG!**

Tất cả các bạn đều được ông Trời ban tặng 2 món quà quý giá: trí óc và thời gian. Bạn có quyền làm mọi điều mình muốn với cả hai thứ này. Với mỗi đồng tiền trong tay, bạn và chỉ có bạn mới có khả năng quyết định số phận của mình. Nếu sử dụng nó một cách vô ích, bạn đã lựa chọn cái nghèo. Nếu dùng nó vào những tiêu sản, bạn chọn trở thành một người trung lưu. Hãy đầu tư nó vào trí óc và học cách kiếm được tài sản, bạn sẽ trở thành một người giàu có, đạt được những mục đích và có một tương lai tươi sáng. Sự lựa chọn là của bạn và chỉ của riêng bạn. **Mỗi ngày, với mỗi đồng tiền, bạn đang quyết định xem mình sẽ trở nên giàu, nghèo hay trung bình.**

Hãy chia sẻ những kiến thức này với con cái bạn, và bạn sẽ chuẩn bị cho chúng bước vào một thế giới đang thay đổi từng ngày. Không ai có thể làm điều đó thay bạn được.

Bạn và tương lai của các con bạn sẽ được quyết định bởi những lựa chọn của ngày hôm nay chứ không phải của ngày mai.

Chúng tôi mong rằng bạn sẽ làm giàu nhanh chóng và hạnh phúc hơn nhiều với một món quà thần thoại này, đó chính là cuộc sống.

**Robert Kiyosaki**  
**Sharon Lechter**

## ***Mục lục***

|                                                    |     |
|----------------------------------------------------|-----|
| Lời nói đầu                                        | 5   |
| Chương 1: CHA GIÀU, CHA NGHÈO                      | 7   |
| Chương 2                                           |     |
| Bài 1: NGƯỜI GIÀU KHÔNG LÀM VIỆC VÌ TIỀN           | 11  |
| Chương 3                                           |     |
| Bài 2: TẠI SAO PHẢI DẠY CON VỀ TÀI CHÍNH?          | 33  |
| Chương 4                                           |     |
| Bài 3: HÃY NGHĨ ĐẾN VIỆC KINH DOANH CỦA MÌNH       | 57  |
| Chương 5                                           |     |
| Bài 4: LIÊN ĐOÀN - BÍ MẬT LỚN NHẤT CỦA NGƯỜI GIÀU  | 65  |
| Chương 6                                           |     |
| Bài 5: NGƯỜI GIÀU TẠO RA TIỀN                      | 73  |
| Chương 7                                           |     |
| Bài 6: HÃY LÀM VIỆC ĐỂ HỌC – ĐỪNG LÀM VIỆC VÌ TIỀN | 92  |
| Chương 8: VƯỢT CHƯỚNG NGẠI VẬT                     | 109 |
| Chương 9: SỰ KHỞI ĐẦU                              | 132 |
| Chương 10: VẪN CÒN MUỐN NHIỀU HƠN?                 |     |
| ĐÂY LÀ MỘT SỐ VIỆC PHẢI LÀM                        | 166 |
| Phần kết                                           | 174 |

# **Dạy con làm giàu**

**THIÊN KIM** biên dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản  
**TS. QUÁCH THU NGUYỆT**

Biên tập  
**NGUYỄN LÊ MY HOÀN**

Bìa  
**TRÍ ĐỨC**

Sửa bản in  
**HÒA BÌNH**

## **NHÀ XUẤT BẢN TRẺ**

161B Lý Chính Thắng – Quận 3 – TP. Hồ Chí Minh

ĐT: 9316289 – 9316211 – 8465596 – 9350973

Fax: 08.8437450

E-mail: [nxbtre@hcm.vnn.vn](mailto:nxbtre@hcm.vnn.vn)

Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

## **CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI**

Số 20 ngõ 91 Nguyễn Chí Thanh – Quận Đống Đa – Hà Nội

ĐT: (04) 7734544

Fax: (04) 7734544

E-mail: [vanphongnxbtre@hn.vnn.vn](mailto:vanphongnxbtre@hn.vnn.vn)

---

Khổ 14x20cm. Số: 60-2008/CXB/195-189/Tre. Quyết định xuất bản số: 104A/QĐ - Tre, ngày 29 tháng 01 năm 2008. In 2.500 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng. Địa chỉ: 100 Lê Đại Hành, P.7, Q.11, TP HCM. ĐT: 8555812. In xong và nộp lưu chiểu tháng 02 năm 2008.

# DẠY CON LÀM GIÀU

## RICH DAD POOR DAD

### TẬP I

5% dân số thế giới là người giàu,  
95% còn lại là những người không giàu!  
Bí quyết làm giàu của những người giàu  
là gì? Làm cách nào để thay đổi số phận  
tiền bạc lận đận của mình?

**Hãy mở cuốn sách này ra và bạn sẽ thấy  
ngay LỜI GIẢI ĐÁP!**

