TÁC GIẢ
LOẠT SÁCH
TÀI CHÍNH CÁ NHÂN
HAY NHẤT MỌI THỜI ĐẠI
DẠY CON
LÀM GIÀU

DẠY CON LÀM GIÀU - 5

ĐỂ CÓ SỨC MẠNH VỀ TÀI CHÍNH

RETIRE YOUNG, RETIRE RICH

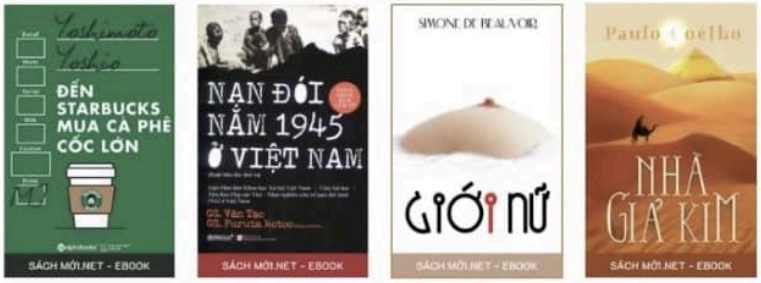
ROBERT T. KIYOSAKI

Nguyễn Minh Thiên Kim *dịch*

Tái bản lần thứ 16

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

SÁCH MỚI.NET - EBOOK



THƯ VIỆN EBOOK
SÁCH MỚI.NET

HÀNG NGHÌN ĐẦU SÁCH HAY
HOÀN TOÀN MIỄN PHÍ

Mục lục

GIỚI THIỆU: TẠI SAO CHÀNG DAVID GẶP NGƯỜI KHỔNG LỒ?

PHẦN I: SỨC BẬT TRÍ ÓC

CHƯƠNG 1: LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ VÀ ĐƯỢC NGHỈ HƯU SỚM?

CHƯƠNG 2: TẠI SAO NÊN NGHỈ HƯU CÀNG SỚM CÀNG TỐT?

CHƯƠNG 3: TÔI ĐÃ NGHỈ HƯU SỚM NHƯ THẾ NÀO?

CHƯƠNG 4: BẠN CÓ THỂ NGHỈ HƯU SỚM NHƯ THẾ NÀO?

CHƯƠNG 5: SỨC BẬT TRÍ NÃO CỦA BẠN

CHƯƠNG 6: BẠN NGHĨ ĐIỀU GÌ LÀ MẠO HIỂM?

CHƯƠNG 7: LÀM THẾ NÀO ĐỀ LÀM VIỆC ÍT MÀ KIẾM TIỀN NHIỀU?

CHƯƠNG 8: CÁCH NHANH NHẤT ĐỂ LÀM GIÀU

- TÓM TẮT PHẦN SỨC BẬT TRÍ NÃO

PHẦN II: SỨC BẬT KẾ HOẠCH

CHƯƠNG 9: KẾ HOẠCH CỦA BẠN CÓ NHANH CHÓNG KHÔNG? TÔI CẦN TỐC ĐỘ

CHƯƠNG 10: SỨC BẬT CỦA VIỆC NHÌN THẤY MỘT TƯƠNG LAI GIÀU CÓ

CHƯƠNG 11: SỨC BẬT CỦA SỰ TOÀN VẸN

CHƯƠNG 12: SỨC BẬT CỦA NHỮNG CÂU CHUYỆN CỔ TÍCH

CHƯƠNG 13: SỨC BẬT CỦA SỰ RỘNG LƯỢNG

PHẦN III: SỨC BẬT HÀNH ĐỘNG "HÃY LÀM ĐI!"

CHƯƠNG 14: SỨC BẬT CỦA THÓI QUEN

CHƯƠNG 15: SỨC BẬT CỦA TIỀN BẠC

CHƯƠNG 16: SỨC BẬT CỦA BẤT ĐỘNG SẢN

CHƯƠNG 17: SỨC BẬT CỦA CHỨNG KHOÁN

CHƯƠNG 18: SỨC BẬT CỦA KIM TỨ ĐỒ NHÓM C

CHƯƠNG 19: MỘT SỐ BÍ QUYẾT

CHƯƠNG 20: BÀI KIỂM TRA CUỐI CÙNG

PHẦN IV: SỨC BẬT TỪ BƯỚC ĐẦU TIÊN

CHƯƠNG 21: LÀM THẾ NÀO ĐỂ TIẾP TỤC

THAY LỜI KẾT

Tại sao chàng David gặp Người Khổng Lồ?

Thư viện ebook miễn phí: SachMoi.Net

Chàng David và Người Khổng Lồ là một trong những câu chuyện ưa thích của người bố giàu. Tôi nghĩ có thể ông cho rằng mình là David, người đã bắt đầu từ hai bàn tay trắng và vươn lên cạnh tranh với những gã khổng lồ trong kinh doanh. Người bố giàu nói: "David có thể đánh bại Người Khổng Lồ vì anh ta hiểu biết sức bật. Một đứa trẻ và một cây súng cao su đơn giản cũng vẫn mạnh mẽ hơn rất nhiều so với một gã khổng lồ đáng sợ. Đó là nhờ quyền lực của sức bật".

Những cuốn sách trước tôi đã nói về quyền lực của lưu lượng tiền mặt. Người bố giàu nói: "*Lưu lượng tiền mặt* là những từ quan trọng nhất trong thế giới tài chính. Thứ nhì chính là *sức bật*. Sức bật là lý do khiến một số người trở nên giàu có trong khi một số người khác thì không. Sức bật chính là sức mạnh và thứ sức mạnh đó có thể phục vụ cho bạn hoặc chống lại bạn. Vì **sức bật là sức mạnh nên một số người sử dụng nó, một số người lạm dụng nó và một số người khác thì sợ nó**. Lý do khiến 5% người Mỹ trở nên giàu có là vì họ biết cách ***sử dụng*** sức bật. Nhiều người muốn làm giàu nhưng lại thất bại vì họ ***lạm dụng*** nó. Và hầu hết những người khác không làm giàu được vì họ ***sợ*** nó".

CÓ NHIỀU DẠNG SỨC BẬT

Sức bật được thể hiện dưới nhiều dạng khác nhau. Một trong những dạng sức bật có thể dễ dàng nhận thấy là sức bật của các món nợ. Ngày nay chúng ta đã nhận thức được tầm nghiêm trọng của việc người ta lạm dụng dạng sức bật này. Hàng triệu người lâm vào cảnh khó khăn tài chính vì sức bật nợ nần đang chống lại họ. Vì hậu quả của việc ***lạm dụng*** sức bật nợ nần nên hiện nay nhiều người đâm ra sợ dạng sức bật này. Họ bảo rằng: "Hãy giảm thẻ tín dụng, trả hết những tài sản trả góp và thoát khỏi nợ nần". Còn người bố giàu thì bảo tôi: "Việc giảm thẻ tín dụng sẽ không giúp con giàu lên. Nhưng đưa thẻ tín dụng cho một người có

ít trí thông minh tài chính cũng giống như đưa khẩu súng đã lên đạn cho một tên say rượu. Bất cứ ai đứng gần anh ta cũng có thể gặp nguy hiểm, kể cả chính anh ta".

Thay vì dạy cho chúng tôi biết sợ sức bật nợ nần, người bố giàu dạy tôi và con trai ông biết làm thế nào để **sử dụng** sức mạnh đó theo ý mình. Vì vậy mà ông thường nói: "Có những món nợ tốt và những món nợ xấu. Những món nợ tốt làm cho con giàu lên và những món nợ xấu làm cho con nghèo đi".

Hầu hết mọi người đang phải mang gánh nặng của những món nợ xấu, những người khác thì sống trong nỗi lo sợ bị nợ nần và tự hào là mình đã không mắc nợ, cho dù là những món nợ tốt. Trong cuốn sách này, bạn sẽ thấy làm thế nào mà tôi và Kim, vợ tôi, có thể nghỉ hưu sớm và giàu có ***vì đang mắc nợ***, những món nợ tốt, những món nợ làm cho chúng tôi giàu hơn và hoàn toàn tự do về tài chính. Hay nói cách khác, chúng tôi đã ***sử dụng*** sức bật, chúng tôi không ***lạm dụng*** nó và không sợ nó. Thay vì thế chúng tôi ***tôn trọng*** sức bật và ***sử dụng*** nó một cách khôn ngoan và thận trọng.

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ GIÀU CÓ?

Cuốn sách này là lời giải thích rõ ràng tại sao tôi tin rằng tất cả chúng ta đều có khả năng trở nên giàu có, và tôi muốn nhấn mạnh rằng **tất cả chúng ta** chứ không phải là một số người trong chúng ta. Và nó cũng đem đến cho bạn câu trả lời tại sao một số người thì giàu trong lúc những người khác lại nghèo, mặc dù tất cả chúng ta đều có khả năng trở nên giàu có và đều có thể nghỉ hưu sớm. **Tất cả chỉ là vấn đề sức bật.**

Bốn cuốn sách đầu tiên của bộ sách *"Dạy con làm giàu"* chủ yếu nói về lưu lượng tiền mặt. Riêng cuốn sách này nói về sức bật. Tại sao phải dành riêng một cuốn sách cho vấn đề này? Lý do là vì "sức bật" là một từ ngữ vĩ đại, nó thực sự vây quanh và đụng chạm đến mọi thứ trong cuộc sống của chúng ta. Cuốn sách này sẽ tập trung vào ba dạng sức bật quan trọng nhất. Đó là:

THƯ VIỆN EBOOK
SÁCHMỚI.NET

PHẦN I: SỨC BẬT TRÍ NÃO

Đây là phần quan trọng nhất của cuốn sách. Trong phần này, bạn sẽ thấy tại sao tiền không giúp cho bạn trở nên giàu có, bạn sẽ thấy dạng sức bật quan trọng nhất trên thế giới, **trí não của bạn,** có khả năng làm cho bạn giàu lên hay nghèo đi như thế nào. Cũng như một người có thể **sử dụng, lạm dụng** hay **sợ hãi** sức bật nợ nần, mọi chuyện cũng tương tự khi bàn về vấn đề trí não, một dạng sức bật cực kỳ mạnh mẽ.

NGÔN TỪ LÀ SỨC BẬT

Bạn sẽ thấy được sức mạnh của ngôn từ. Người bố giàu luôn luôn nói: "Ngôn từ là sức bật. Ngôn từ là những công cụ hùng mạnh - công cụ của trí não. Nhưng cũng như khi con có thể dùng các món nợ để làm cho mình giàu lên hay nghèo đi, ngôn từ có thể giúp con giàu lên hoặc làm con nghèo đi". Trong phần này, bạn sẽ tìm hiểu về sức mạnh của ngôn từ, những người giàu sử dụng những từ giàu và những người nghèo sử dụng những từ nghèo. Người bố giàu thường nói: "Trí não của con có thể là tài sản quý giá nhất hoặc là tiêu sản nặng nề nhất. Nếu dùng từ đúng, con sẽ trở nên giàu có. Nếu dùng từ sai, trí não của con sẽ làm cho con nghèo đi".

Trong phần này bạn sẽ tìm hiểu về những từ giàu và những từ nghèo - những từ chậm và những từ nhanh. Bạn sẽ thấy tại sao người bố giàu lại nói: "Không cần có tiền để kiếm được tiền". Ông nói: *"Làm giàu bắt đầu bằng ngôn từ, và ngôn từ thì không tốn tiền mua".*

TẠI SAO ĐẦU TƯ KHÔNG PHẢI LÀ MẠO HIỂM?

Đó là do nhận thức của từng người. Trong cuốn sách này, bạn sẽ thấy tại sao đầu tư không hề có chút mạo hiểm nào cả. Để có được những cơ hội đầu tư an toàn và có lợi nhuận cao, trước tiên người ta phải bắt đầu bằng cách thay đổi ngôn từ của mình.

Như đã nói ở trên, sức bật có thể được sử dụng, bị lạm dụng hay bị sợ hãi. Trong phần này, bạn sẽ thấy làm thế nào sử dụng sức bật trí não để giúp bạn trong vấn đề tài chính thay vì chống lại bạn. Người bố giàu nói: "Hầu hết mọi người đều sử dụng thứ sức bật mạnh mẽ nhất thế giới ấy để làm cho mình nghèo đi. Đó không phải là sử dụng mà là lạm dụng. Mỗi lần con nói 'Tôi không mua nổi'. 'Tôi không làm nổi'. 'Đầu tư là mạo hiểm', hay 'Tôi sẽ không bao giờ giàu có được',

nghĩa là con đang sử dụng dạng sức bật mạnh mẽ nhất mà con có để chống lại chính mình".

Nếu bạn muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải vận dụng trí não để phục vụ bạn chứ không phải chống lại bạn. Nếu bạn không thể làm thế thì hai phần còn lại của cuốn sách sẽ chẳng ích gì cho bạn đâu.

PHẦN II: SỨC BẬT KẾ HOẠCH

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* tập ba, tôi đã viết rằng "đầu tư là một kế hoạch". Để hai vợ chồng có thể nghỉ hưu sớm, chúng tôi đã lập một kế hoạch, một kế hoạch bắt đầu từ con số 0, bởi vì lúc ấy chúng tôi chẳng có gì cả. Kế hoạch của chúng tôi có một điểm kết thúc và cũng có giới hạn thời gian.

CHÚNG TÔI NGHỈ HƯU SỚM ĐỂ LÀM GIÀU

Một trong những thuận lợi của việc nghỉ hưu sớm là chúng tôi có nhiều thời gian rảnh để làm giàu. Nhân đây cũng xin nói rằng tạp chí *Forbes* đã định nghĩa *người giàu là có thu nhập một năm ít nhất 1 triệu đôla.* Như vậy, theo *Forbes*, chúng tôi chưa phải là những người giàu vào thời điểm nghỉ hưu.

Sau khi nghỉ hưu, kế hoạch của chúng tôi là sử dụng thời gian để đầu tư và xây dựng các doanh nghiệp. Ngày nay, chúng tôi không chỉ có những bất động sản có giá trị mà còn xây dựng được một nhà xuất bản, một công ty khai thác mỏ, một công ty Công nghệ Thông Tin và một công ty dầu khí cũng như đầu tư vào thị trường chứng khoán. Như người bố giàu thường nói: "Rắc rối khi có một công việc đảm bảo là nó ngăn cản việc làm giàu". Hay nói khác hơn, chúng tôi nghỉ hưu sớm nhằm có nhiều thời gian để trở nên giàu có. Ngày nay, thu nhập hàng năm của chúng tôi từ các nguồn đầu tư và các doanh nghiệp lên đến hàng triệu đôla và vẫn đang đều đặn tăng lên, ngay cả khi thị trường chứng khoán suy sụp. Mọi thứ đều đúng theo kế hoạch.

Trong cuốn sách *"Dạy con làm giàu"* tập 3, tôi đã viết rằng hầu hết mọi người đều có một kế hoạch làm cho mình nghèo đi. Đó là lý do tại sao rất nhiều người than vãn: "Khi tôi nghỉ hưu thì nguồn thu nhập sẽ giảm xuống". Nói như thế có nghĩa là họ đang muốn nói rằng: "Kế hoạch của tôi là làm việc vất vả suốt đời và sau đó khi nghỉ hưu thì tôi sẽ nghèo đi". Đó có thể cũng là một kế hoạch tốt trong thời đại Công nghiệp, nhưng lại là một kế hoạch rất tồi trong thời đại Công nghệ Thông Tin.

Trong thời đại Công nghệ Thông Tin, các nhân viên phải tự lo cho việc nghỉ hưu của mình. Đây là thời đại mà tất cả chúng ta đều cần phải hiểu biết nhiều hơn về tiền bạc, thời đại mà tất cả chúng ta đều phải tự mình chịu trách nhiệm tài chính, và ít phụ thuộc hơn vào công ty hay nhà nước trong việc chăm lo cho mình khi không còn làm việc nữa.

Những kế hoạch cũ từ nền kinh tế cũ sẽ làm cho hàng triệu người gặp khó khăn khi đến tuổi nghỉ hưu. Họ sẽ làm gì? Tìm kiếm một công việc? Làm việc đến suốt đời? Chuyển đến sống với con cái, cháu chắt? Kế hoạch làm việc suốt đời là một kế hoạch tồi tệ. Nhưng dù nó là một kế hoạch thực sự tồi tệ thì cũng vẫn có rất nhiều người làm theo, kể cả những người hiện đang kiếm được rất nhiều tiền. Họ làm việc vất vả ngày hôm nay nhưng không có gì dành dụm cho ngày mai. Với nhiều người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số ở Mỹ thì thời gian, tài sản quan trọng nhất của chúng ta, đang dần dần cạn kiệt.

Khi đó, tôi nghe nhiều người nói: "Tôi sẽ không cần quá nhiều tiền khi nghỉ hưu. Đến lúc ấy thì tôi đã trả xong tiền mua nhà và chi tiêu hàng ngày của tôi sẽ giảm xuống". Thực tế đúng là chi tiêu hàng ngày của bạn sẽ giảm xuống nhưng chi phí y tế của bạn sẽ tăng lên. Hiện tại thì chi phí cho các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, thuốc men, nha khoa... đã quá đắt đối với rất nhiều người còn đang đi làm. Điều gì sẽ xảy ra khi ngành y phải đối mặt với hàng triệu người nghỉ hưu đang rất cần được chăm sóc sức khỏe nhưng lại không có tiền trả?

Có lẽ đó là lý do tại sao mà gần đây Alan Greenspan, chủ tịch ủy ban Dự trữ Liên bang Mỹ đã phát biểu trên truyền hình: "Chúng ta cần phải bắt đầu truyền đạt những tri thức tài chính trong trường học". Chúng ta cần phải dạy cho con cái biết tự lo vấn đề tài chính thay vì dạy chúng trông chờ ở chính phủ hay công ty nơi chúng làm việc sự chăm lo sau khi nghỉ hưu.

Nếu bạn muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn sẽ cần một kế hoạch tốt. Phần III nói về một dạng sức bật rất quan trọng của việc lập kế hoạch để được nghỉ hưu sớm và giàu có.

PHẦN III: SỨC BẬT HÀNH ĐỘNG

Có một câu chuyện vui nói về ba con chim đậu trên hàng rào. Câu hỏi được đưa ra là: "Nếu có hai con chim quyết định bay đi thì còn lại bao nhiêu con?" Câu trả lời là "Cả ba con chim đều đang ở lại". Bài học được rút ra là, khi bạn quyết định làm một điều gì đó không có nghĩa là bạn sẽ làm những gì bạn định làm.

Trong thế giới thực, chưa đến 5% dân số Mỹ giàu có bởi vì có thể 95% dân số đều muốn được giàu có nhưng chỉ có 5% **bắt tay vào hành động** mà thôi.

Trong cuốn sách *"Dạy con làm giàu"* tập 4, tôi viết về vấn đề: hệ thống trường học của chúng ta đã phạt bọn trẻ khi chúng phạm lỗi. Đúng vậy, nếu bạn xem cách chúng ta đã học như thế nào, bạn sẽ thấy *chúng ta học từ những sai lầm của chính mình*. Hầu hết chúng ta biết đi sau khi đã vấp té nhiều lần.

Trong thời đại Công nghệ Thông Tin, giáo dục là quan trọng hơn bao giờ hết. Tôi chỉ muốn nói rằng có đôi khi, để đạt được thành công, chúng ta cần phải học cách **không làm** những điều mà chúng ta được dạy là **nên làm**. Nếu không học được cách phạm lỗi, té ngã, vượt qua sự bối rối, tôi sẽ không thể nào nghỉ hưu sớm và giàu có được.

BA CÁCH MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ LÀM ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ

Trong Phần III, tôi sẽ nói về những điều thật đơn giản và dễ dàng mà mọi người đều có thể làm được để trở nên giàu có. Tôi sẽ nói về ba loại tài sản chính giúp người ta giàu có và cho phép họ nghỉ hưu sớm. Ba loại tài sản này là:

1. Bất động sản
2. Chứng khoán
3. Doanh nghiệp

Trong Phần III, bạn sẽ tìm hiểu về những điều bạn có thể làm để bắt đầu kiếm được ba loại tài sản cực kỳ quan trọng này. *Lý do mà tôi và Kim có thể nghỉ hưu sớm và giàu có là vì chúng tôi dành thời gian để tìm kiếm những tài sản này thay vì làm việc để kiếm tiền.*

Như người bố giàu đã nói với tôi những năm về trước: "Việc làm giàu bắt đầu từ một bộ óc đúng đắn, những ngôn từ đúng đắn và những kế hoạch đúng đắn. Sau khi con đã có những điều đó thì bước hành động sẽ rất dễ dàng".

Như vậy tại sao chàng David lại gặp Người Khổng Lồ? Câu trả lời của người bố giàu cho câu hỏi này là: "David gặp Người Khổng Lồ để anh ta có thể 'gặp' được *người khổng lồ bên trong chính mình*".

Cuối cùng, chàng David đã trở thành một người khổng lồ bằng cách sử dụng tất cả các loại sức bật có thể. Bạn cũng có thể làm tương tự. **Cuốn sách này sẽ cho bạn thấy làm thế nào để gặp được người khổng lồ trong chính bản thân mình.**

THƯ VIỆN EBOOK
SÁCHMỚI.NET

PHẦN I
SỨC BẬT TRÍ NÃO

Dạng sức bật quyền lực nhất mà chúng ta có chính là sức mạnh trí não. Tuy nhiên sức bật là con dao hai lưỡi, chúng có thể giúp chúng ta nhưng cũng có thể chống lại chúng ta. Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, điều đầu tiên bạn phải làm là vận dụng sức bật trí não để làm giàu. Khi đề cập đến vấn đề tiền bạc, rất nhiều người đang sử dụng sức bật trí não của họ để làm cho chính họ bị nghèo đi.

Trong phần này, bạn sẽ biết làm thế nào để thay đổi tương lai tài chính của mình bằng việc thay đổi cách dùng từ và cách suy nghĩ.

THƯ VIỆN EBOOK
SÁCHMỚI.NET

CHƯƠNG 1

Làm thế nào để trở nên giàu có và được nghỉ hưu sớm?

Sau đây là câu chuyện làm thế nào mà tôi cùng với Kim - vợ tôi và Larry - bạn thân nhất của tôi, bắt đầu cuộc hành trình từ bờ vực phá sản lên đến đỉnh cao giàu có, và được nghỉ hưu trong vòng chưa đến 10 năm. Khi bắt đầu, chúng tôi gần như không còn một xu nào trong túi, chúng tôi mất hết tự tin và lòng đầy những ngờ vực. Hầu hết mọi người đều hay nghi ngờ, nhưng sự khác biệt là chúng tôi đã làm gì với sự nghi ngờ đó.

CHUYẾN ĐI BẮT ĐẦU

Vào tháng 12 năm 1984, hai vợ chồng tôi và Larry Clark, người bạn thân nhất của tôi, đi trượt tuyết trên ngọn núi Whistler ở Vancouver, Columbia. Tuyết rất dày; quãng đường trượt rất xa và việc trượt tuyết rất tuyệt vời dù trời khá lạnh. Vào buổi tối, ba chúng tôi ngồi trong một căn nhà gỗ nhỏ quanh đống lửa hồng, chúng tôi lại bàn bạc về kế hoạch tương lai của mình. Chúng tôi đều có những hoài bão lớn nhưng có quá ít tiềm lực. Tôi và Kim đang phải dùng đến những đồng tiền cuối cùng, còn Larry thì đang bắt đầu một công việc kinh doanh mới.

Vào những ngày đầu năm, chúng tôi thường đặt ra một mục tiêu cho năm mới. Nhưng năm nay thì khác, Larry muốn chúng tôi xác định một mục tiêu để thay đổi cuộc sống thực tại. Anh nói: "Tại sao chúng ta không lên kế hoạch để cả ba chúng ta có thể hoàn toàn tự do về tài chính?"

"Tự do tài chính à?" tôi hỏi, và thấy giọng nói của mình đang trở nên yếu đuối, nghe như lạc di.

Larry nói: "Chúng ta đã nói về chuyện này nhiều rồi. Nhưng tôi nghĩ đã đến lúc cần phải ngừng bàn bạc thôi mơ mộng và bắt tay vào thực hiện. Chúng ta hãy viết nó ra và sẽ biết mình cần phải làm gì. Một khi đã viết ra rồi, chúng ta sẽ biết phải giúp đỡ nhau như thế nào trong chuyến đi này".

Gần như đã hết sạch tiền, tôi và Kim đưa mắt nhìn nhau. Ánh sáng từ ngọn lửa soi rõ sự hoài nghi và không chắc chắn trên gương mặt chúng tôi. "Đó là một ý kiến hay nhưng tôi nghĩ tốt hơn là nên nghĩ xem làm thế nào để tồn tại được trong năm tới". Tôi vừa ngưng sản xuất loại ví nylon có khóa dán. Sau khi doanh nghiệp này suy sụp vào năm 1979, tôi đã dành 5 năm kế tiếp để xây dựng lại nó và rồi lại bỏ đi. Tôi chỉ còn lại rất ít tài sản. Tôi đã làm công việc đó 8 năm và đã học được rất nhiều. Tôi học được cách xây dựng việc kinh doanh, cách phá hủy nó và cách xây đựng nó trở lại. Dù đã bỏ việc với rất ít tiền còn lại nhưng tôi đã có được một sở học và một vốn kinh nghiệm vô giá.

"Thôi nào", Larry nói, "Hai bạn đang trở nên yếu đuối đấy. Thay vì xác định một mục tiêu đơn giản cho một năm, hãy xác định một mục tiêu lớn hơn cho nhiều năm. Chúng ta hãy đi tìm sự tự do tài chính".

"Nhưng chúng tôi không có nhiều tiền", tôi nhìn Kim, ánh mắt cô như cũng cùng ý nghĩ với tôi. "Anh biết là chúng tôi đang phải bắt đầu lại từ con số không. Hiện nay tất cả những gì chúng tôi mong muốn là có thể sống được trong 6 tháng hoặc 1 năm tới. Làm sao chúng tôi dám nghĩ đến sự tự do tài chính khi mà hiện giờ tôi chỉ đang nghĩ làm thế nào để tồn tại?" Một lần nữa tội lại bị sốc khi nghe giọng nói yếu ớt của mình. Lòng tự tin và nghị lực của tôi đã thực sự suy giảm.

"Như thế thậm chí còn tốt hơn. Cứ xem như mình đang có một sự khởi đầu mới". Larry đã thực sự vào cuộc và anh ta sẽ không dừng lại.

"Nhưng làm thế nào chúng tôi có thể nghỉ hưu sớm trong khi không còn một đồng trong túi?" Tôi phản đối và có cảm giác giọng nói của mình ngày càng yếu ớt. Tôi cảm thấy mình thật nhu nhược và không muốn dính vào bất cứ chuyện gì tương tự. Tôi chỉ muốn có thể tồn tại trong một thời gian ngắn và không phải lo gì cho tương lai.

"Tôi không nói là chúng ta sẽ nghỉ hưu trong một năm tới". Larry tỏ ra bực bội vì sự nhút nhát của tôi. "Tôi đang nói là chúng ta hãy lên kế hoạch cho việc nghỉ hưu của mình. Chúng ta hãy viết ra một mục tiêu, dựng nên một kế hoạch và tập trung vào ý tưởng đó. Hầu hết mọi người chỉ nghĩ đến chuyện nghỉ hưu khi đã quá trễ, không thì họ cũng chỉ dự định nghỉ hưu vào năm 60 tuổi. Tôi không muốn như thế. Tôi muốn có một kế hoạch tốt hơn. Tôi không muốn làm việc suốt đời chỉ để trả các hóa đơn tài chính. Tôi muốn sống. Tôi muốn giàu có. Tôi muốn đi du lịch khắp thế giới khi tôi còn đủ sức để hưởng thụ những thú vui của cuộc sống".

Khi ngồi nghe Larry nói về những lợi ích của việc xác định một mục tiêu, dường như tôi nghe thấy một giọng nói trong tâm trí mình rằng, việc xác định mục tiêu tự do tài chính và nghỉ hưu sớm là hoàn toàn phi hiện thực, không thể làm được.

Larry vẫn tiếp tục, dường như không thèm quan tâm xem tôi và Kim cố nghe anh ta nói gì hay không. Tôi thầm nghĩ: "Xác định một mục tiêu để nghỉ hưu sớm là một ý kiến hay, vậy tại sao phải cố chống lại ý tưởng đó? Như thế thì mình không còn là mình nữa".

Và bỗng nhiên đâu đó trong tư tưởng, tôi nghe giọng người bố giàu phảng phất: "Thử thách lớn nhất mà con phải đối mặt chính là sự tự hoài nghi và lười nhác của con. Nếu muốn thay đổi con người mình, con phải biết thách thức những điều đó. Bởi vì chính hai thứ đó làm cho con bé nhỏ lại, ngăn chặn con đạt được những điều mình muốn. Không có gì cản đường con ngoại trừ bản thân con và sự tự hoài nghi của con. Cứ để mặc mọi việc diễn ra như thế thì rất dễ dàng, vì hầu hết mọi người đều chọn cách không thay đổi gì trong suốt cuộc đời mình. Nếu con chấp nhận đối mặt với thách thức, con sẽ tìm được cánh cửa dẫn đến tự do".

Người bố giàu nói với tôi những điều này ngay trước khi tôi rời Hawaii để bắt đầu chuyến đi. Ông biết chắc rằng tôi sẽ đi. Ông biết tôi sẽ rời bỏ chăn êm đệm ấm để dấn thân vào một cuộc phiêu lưu đầy rủi ro và nguy hiểm. Và chỉ một tháng sau cuộc nói chuyện với ông, tôi thấy mình đang ở trên ngọn núi đầy tuyết phủ này, yếu ớt và lạnh lẽo, ngồi nghe người bạn thân nhất của mình nói lại về những điều ấy. Tôi biết rằng đã đến lúc phải quyết định đứng lên tiếp tục hoặc bỏ cuộc quay về. Đã đến lúc phải lựa chọn, hoặc chịu thua sự tự hoài nghi và lười nhác hoặc đứng lên và thay đổi những nhận thức của chính mình. Đã đến lúc phải tiến lên hoặc lùi lại.

Khi suy nghĩ lại những điều Larry nói về sự tự do tài chính, tôi nhận ra rằng thực sự anh ấy đang muốn nói về một điều khác. Và lúc đó, tôi hiểu rằng việc thách thức sự tự hoài nghi và sự lười nhác là điều quan trọng nhất mà tôi phải làm nếu không muốn cuộc sống của mình trở nên tụt hậu.

"Thôi được, tiến hành thôi", tôi nói. "Chúng ta hãy xác định một mục tiêu để được tự do tài chính".

Đó là ngày mùng một tháng giêng năm 1985. Đến năm 1994 thì vợ chồng tôi hoàn toàn tự do. Larry tiếp tục xây dựng doanh nghiệp của anh, được tạp chí *Inc*. bầu chọn là một trong những doanh nghiệp phát triển nhanh nhất vào năm

1996. Larry nghỉ hưu vào năm 1998 khi anh 46 tuổi, sau khi bán doanh nghiệp và nghỉ ngơi được một năm.

TÔI ĐÃ LÀM ĐIỀU ĐÓ NHƯ THẾ NÀO?

Mỗi khi tôi kể câu chuyện này, câu hỏi được đặt ra luôn là: "Làm thế nào anh làm được điều đó?"

Tôi đáp: "Vấn đề không phải là làm thế nào mà là tại sao chúng tôi lại làm như thế".

Từ năm 1985 đến năm 1994, vợ chồng tôi và Larry đã tập trung vào ba con đường mà người bố giàu đã vẽ ra để đi đến sự giàu có, đó là:

1. Trau dồi kỹ năng kinh doanh
2. Trau dồi kỹ năng quản lý tiền bạc
3. Trau dồi kỹ năng đầu tư

Lý do *tại sao* chúng tôi làm như thế chính là vì tôi muốn thách thức sự tự hoài nghi, sự lười nhác và cả quá khứ của mình nữa. Chính cái *tại sao* đó đã cho chúng tôi sức mạnh để làm được cái *như thế nào*.

Người bố giàu thường nói: "Có nhiều người hỏi ta là *làm thế nào* để có thể làm được một điều gì đó. Trước đây ta thường nói cho họ biết phải *làm thế nào*, nhưng sau này ta mới hiểu ra rằng điều quan trọng không phải là *làm thế nào* mà là *tại sao* lại làm điều đó. Chính cái *tại sao* ấy đã đem đến cho người ta sức mạnh để thực hiện những điều *làm thế nào*". Ông còn nói: "Hầu hết mọi người không làm những điều họ có thể làm là vì lý do *tại sao* của họ không đủ mạnh. Một khi con đã tìm ra lý do *tại sao* thì việc tìm ra cách *làm thế nào* để làm giàu của riêng con sẽ rất dễ dàng. Thay vì *nhìn vào tận đáy lòng* mình xem lý do *tại sao* muốn làm giàu của riêng mình là gì, hầu hết mọi người lại *đi tìm một con đường dễ dàng* để làm giàu, và vấn đề là những con đường dễ dàng đó thường chỉ dẫn đến ngõ cụt"

TRANH LUẬN VỚI CHÍNH MÌNH

Buổi tối hôm đó, ngồi trong căn nhà gỗ nhỏ trên đỉnh núi lạnh giá nghe Larry nói chuyện, tôi thấy dường như mình đang thầm tranh luận với anh ta. Mỗi

lần anh nói: "Hãy xác định một mục tiêu, hãy viết nó ra và lập một kế hoạch", tôi lại suy nghĩ những điều như:

1. Nhưng chúng tôi không có tiền.

2. Tôi không làm được.

3. Có thể năm sau tôi sẽ nghĩ đến chuyện đó, một khi tình hình tài chính của chúng tôi đã ổn định hơn.

4. Anh không hiểu tình trạng hiện tại của chúng tôi đâu.

5. Tôi cần thời gian để suy nghĩ.

Tôi chợt nhớ đến lời khuyên của người bố giàu, Người đã dạy tôi rất nhiều bài học. Một trong những bài học đó là: "Nếu bạn thấy rằng mình đang tranh luận với một ý kiến hay thì có thể bạn sẽ muốn ngưng không tranh luận nữa".

Người bố giàu giải thích cho tôi rằng: "Một khi ai đó nói 'Tôi không mua nổi' hay 'Tôi không làm được' khi nói về những điều họ muốn thì có nghĩa là *họ đang gặp một rắc rối lớn.* Tại sao người ta lại phải nói 'Tôi không mua nổi' hay 'Tôi không làm được' với những điều họ muốn kia chứ? Tại sao người ta lại phải phủ nhận những mong muốn của mình? Điều đó thật không hợp lý chút nào".

Và khi ngọn lửa kêu tí tách trong lò sưởi, tôi nhận ra mình đang cố tranh cãi với một điều mà trong lòng đang khao khát. Cuối cùng thì tôi tự hỏi: "Tại sao lại không nghỉ hưu sớm và giàu có? Như thế thì có gì sai đâu!" Suy nghĩ của tôi dần trở nên thông thoáng hơn và tôi tự nhủ: "Tại sao mình lại phản đối ý kiến đó? Tại sao mình lại phản đối chính mình? Đó là một ý kiến hay. Mình đã từng bàn luận về nó trong nhiều năm. Mình đã từng muốn được nghỉ hưu vào năm 35 tuổi và bây giờ thì mình đã gần 37 tuổi rồi mà vẫn chưa thể nghỉ hưu được. Đúng hơn là mình sắp sửa phá sản. Thế thì tại sao lại tranh cãi nữa?"

Và khi đó, tôi bỗng nhận ra *tại sao* tôi lại tranh cãi với ý kiến đó. Tôi đã hiểu ra rằng chính sự thiếu tự tin của tôi đang lên tiếng tranh luận. Tôi tranh luận với mơ ước của chính mình. Tôi tranh luận vì không muốn bị thất vọng một lần nữa. Tôi tranh luận vì muốn bảo vệ mình khỏi một nỗi đau có thể phải gánh chịu khi mơ một giấc mơ lớn mà giấc mơ ấy không thành hiện thực. Tôi đã từng mơ ước và đã từng vỡ mộng. Tối hôm đó, tôi nhận ra rằng đối tượng tranh luận của mình chính là sự thất bại một lần nữa chứ không phải những ước mơ.

"Thôi được, chúng ta hãy xác định một mục tiêu lớn", tôi lặng lẽ nói với Larry. Cuối cùng thì tôi đã ngừng tranh luận. Những lý lẽ thì vẫn còn đó nhưng không có gì cản trở tôi được nữa. Nói cho cùng thì đó chỉ là cuộc tranh luận của

tôi với chính bản thân mình chứ không phải với ai khác. Con người bé nhỏ trong tôi đang muốn tranh luận với một con người khác đang mong muốn được lớn lên.

"Tốt lắm", Larry nói, "Anh đã không còn yếu đuối nữa. Thực sự tôi đang bắt đầu lo lắng cho anh đấy".

Lý do tôi quyết định làm điều đó bởi vì tôi đã tìm ra cái *tại sao* của riêng mình. Tôi biết *tại sao* tôi sẽ làm, cho dù ngay lúc ấy tôi còn chưa biết mình sẽ làm *như thế nào.*

TẠI SAO TÔI QUYẾT ĐỊNH NGHỈ HƯU SỚM?

Có bao nhiêu người trong các bạn đã từng nói với chính mình: "Tôi cảm thấy chán ngán và mệt mỏi với bản thân?"

Vào cái đêm cuối năm ấy, ngồi quanh đống lửa với Kim và Larry, tôi cảm thấy chán ngán và mệt mỏi với chính bản thân mình, vậy nên tôi quyết định thay đổi. Đó không chỉ là một sự thay đổi về tư tưởng mà là một sự thay đổi từ sâu thẳm bên trong. Đã đến lúc cần có một sự thay đổi lớn và tôi biết mình có thể làm được vì tôi đã hiểu tại sao mình muốn thay đổi. Tôi có những cái tại sao riêng của cá nhân mình - tại sao tôi lại quyết định nghỉ hưu sớm và giàu có:

1. Tôi chán ngấy cảnh hết tiền và luôn phải đấu tranh vì tiền bạc. Tôi đã từng giàu có với doanh nghiệp kinh doanh bóp ví, nhưng sau khi việc kinh doanh thất bại thì tôi lại phải quay về vật lộn kiếm tiền. Dù người bố giàu đã dạy tôi rất nhiều nhưng tất cả những gì còn đọng lại trong tôi chỉ là những bài học của ông. Tôi vẫn chưa giàu và đã đến lúc cần phải làm giàu.

2. Tôi mệt mỏi với mức trung bình. Ở trường, các thầy cô giáo nói: "Robert là một đứa trẻ học tập rất sáng dạ nhưng lại không biết áp dụng vào thực tế". Họ còn nói: "Robert rất sáng dạ nhưng lại không thông minh bằng một số trẻ khác, mà chỉ trên trung bình một chút thôi". Buổi tối hôm ấy ngồi trên đỉnh núi, tôi thấy ngán ngẩm và mệt mỏi với mức trung bình. Đã đến lúc tôi không thể tiếp tục ở mức trung bình nữa.

3. Khi lên 8 tuổi, có lần tôi về nhà và thấy mẹ khóc thầm khi đang làm bếp. Mẹ khóc vì chúng tôi đang ngập đầu trong một đống hóa đơn phải trả. Bố tôi đã cố hết sức để kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng là một giáo viên, ông làm công việc tài chính không giỏi lắm. Tất cả những gì ông có thể nói lúc ấy là: "Em đừng lo, anh sẽ xoay sở được". Nhưng thực tế thì không. Cách duy nhất bố tôi có thể xoay sở vấn đề này là cố gắng làm việc tích cực hơn và hy vọng sẽ được tăng

lương. Trong khi đó, các hóa đơn tiếp tục chồng chất và mẹ tôi càng ngày càng trở nên cô độc, không ai chia sẻ. Bố tôi không thích nói chuyện tiền bạc và nếu có thì ông cũng chỉ nổi giận lên mà thôi.

Tôi còn nhớ hồi 8 tuổi, tôi đã quyết định phải đi tìm một câu trả lời để có thể giúp mẹ. Buổi tối hôm ấy ngồi trên đỉnh núi, tôi nhận ra mình đã tìm được những câu trả lời hằng tìm kiếm từ năm lên 8. Đã đến lúc phải biến những câu trả lời ấy trở thành hiện thực.

4. Điều tại sao đau lòng nhất lúc này là Kim, người phụ nữ của đời tôi, đang cùng tôi gặp phải rất nhiều khó khăn tài chính chỉ vì nàng yêu tôi. Buổi tối hôm ấy ngồi trên đỉnh núi, tôi mới nhận ra rằng mình đang đối xử với nàng cũng y như bố tôi đã đối xử với mẹ tôi. Tôi đang lặp lại một khuôn mẫu gia đình. Và đến lúc này thì tôi đã thực sự tìm ra câu trả lời cho câu hỏi tại sao.

Và đó là những lý do *tại sao* của tôi. Tối hôm ấy tôi đã viết chúng ra và cất giữ cẩn thận vào một nơi bí mật. Với những bạn đã đọc cuốn sách thứ hai của tôi, *"Để được thoải mái về tiền bạc"*, có thể bạn còn nhớ là mọi chuyện xảy ra còn tệ hơn sau khi chúng tôi rời đỉnh núi. Tôi bắt đầu cuốn sách đó bằng cách kể lại câu chuyện vợ chồng tôi đã sống như thế nào trong một chiếc xe hơi khoảng ba tuần sau khi đã hoàn toàn sạch túi. Như thế có nghĩa là mọi chuyện đã không tốt hơn chỉ vì chúng tôi quyết định sẽ nghỉ hưu sớm và giàu có. Nó chỉ là lý do *tại sao* chúng tôi tiếp tục tiến tới.

Mọi việc cũng không suôn sẻ với Larry. Anh cũng gặp phải một thất bại đáng kể vào cuối thập niên 1980, nhưng chính những lý do *tại sao* của anh đã giúp anh đứng vững và bước tới.

Qua nhiều năm, tôi hiểu rằng **sự đam mê** chính là một dạng kết hợp của **sự yêu** và **sự ghét**. Nếu bạn không đam mê một điều gì đó thì rất khó có thể gặt hái được thành công. Người bố giàu đã từng nói: "Nếu con muốn một điều gì đó, hãy đam mê nó. Sự đam mê sẽ cho con sức lực. Nếu con muốn có một thứ ngoài tầm với, hãy tìm hiểu xem **tại sao con yêu nó** và **tại sao con ghét khi không có được nó.** Kết hợp hai suy nghĩ đó lại, con sẽ tìm được động lực để đứng lên và đạt được bất cứ điều gì con muốn".

Như vậy, bạn có thể bắt đầu bằng một danh sách những điều bạn yêu và những điều bạn ghét. Ví dụ tôi có thể tạo ra một danh sách như sauu:

Yêu	*Ghét*
Giàu có	Nghèo
Tự do	Bị buộc phải làm việc
Mua bất cứ cái gì tôi muốn	Không có những gì tôi muốn
Những thứ đồ đắt tiền	Những thứ đồ rẻ tiền
Bảo người khác làm những việc mà tôi không muốn làm	Làm những việc mà tôi không muốn làm

Tôi nghĩ bạn có thể bắt đầu tạo một danh sách những điều bạn yêu hoặc ghét trong danh sách để trống dưới dây. Mong rằng cuộc sống của bạn sẽ ngày càng có nhiều đam mê hơn nữa.

Những điều bạn yêu	*Những điều bạn ghét*
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Hãy viết ra những mơ ước, mục tiêu và kế hoạch của bạn để được trở nên tự do về tài chính và để được nghỉ hưu càng sớm càng tốt. Một khi chúng đã được viết ra, có thể bạn sẽ muốn đưa cho vài người thân xem và giúp bạn đạt được những mơ ước của mình. Hãy nhìn vào tờ giấy này với những mơ ước, những mục tiêu và những kế hoạch thông thường của bạn, hãy nói chuyện về chúng, nhờ bạn bè người thân giúp đỡ, hãy tiếp tục học hỏi, và mọi chuyện sẽ bắt đầu trước khi bạn kịp nhận ra điều đó.

Cuối cùng, tôi đã từng nghe nhiều người nói: "Tiền không mang lại hạnh phúc". Câu nói này cũng có phần đúng. Nhưng điều mà tiền bạc thực sự làm

được là nó ***mang lại cho chúng ta thời gian để làm những gì chúng ta thích và trả công cho người khác làm những gì mà chúng ta không thích phải làm.***

CHƯƠNG 2

Tại sao nên nghỉ hưu càng sớm càng tốt?

Sau gần 10 năm làm việc vất vả và vật lộn với tiền bạc, cuối cùng thì tôi cũng đã trở nên hoàn toàn tự do về tài chính vào tuổi 47. Vào năm đó, năm 1994, một người bạn gọi điện cho tôi và nói: "Anh hãy dành thời gian ít nhất là một năm để nghỉ ngơi sau khi bán doanh nghiệp".

"Chỉ một năm thôi à?" Tôi hỏi lại. "Tôi đang định nghỉ ngơi cho đến hết đời mình đây".

"Anh sẽ không làm được đâu", Nyhl, bạn tôi nói. Nyhl là thành viên của một nhóm đã xây dựng một số doanh nghiệp lớn, hai trong số" đó là MTV và CMT - Country Music Television, vào đầu thập niên 1980. Sau khi tạo lập và bán đi một số doanh nghiệp, anh nghỉ hưu ở tuổi 41. Chúng tôi trở thành bạn thân và bây giờ anh đang truyền lại cho tôi những bài học của việc nghỉ hưu. Anh nói: "Ít nhất là trong ba tháng, anh sẽ thấy chán phải ngồi không và sẽ bắt đầu một công việc mới. ***Điều khó nhất phải làm là không làm gì cả***. Đó là lý do tại sao tôi khuyên anh nên chờ ít nhất 1 năm trước khi bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh mới".

Tôi cười đáp. "Tôi không hề có ý định thành lập một doanh nghiệp mới nào nữa. Tôi đã quyết định nghỉ hưu. Lần tới gặp lại, có khi anh chẳng nhận ra tôi nữa, không có chuyện áo vét tông và tóc ngắn gọn gàng nữa đâu. Tôi sẽ trở thành một kẻ giang hồ thứ thiệt".

Nyhl lắng nghe nhưng vẫn khăng khăng giữ ý kiến của mình. Anh muốn tôi hiểu được những điều anh đang muốn nói. Sau một cuộc nói chuyện dài, tôi bắt đầu hiểu được ý của anh. Nyhl nói: "Rất ít người có được những cơ hội mà anh đang có. Không phải ai cũng có thể ngừng làm việc và không làm gì cả. Không phải ai cũng có thể thực sự nghỉ hưu ở tuổi trung niên, lứa tuổi chín muồi nhất để làm việc và kiếm tiền. Hầu hết mọi người không có đủ tiền để có thể ngừng làm việc, cho dù họ rất muốn, cho dù họ rất ghét công việc của mình, họ vẫn phải làm việc. Vì vậy, cơ hội đó thực sự là một món quà mà rất ít người có

được anh đừng xem nhẹ. Hãy nhận nó và xem trọng nó. Hãy dành ra một năm đừng làm gì cả".

Nyhl giải thích rằng hầu hết các nhà kinh doanh đều bắt tay vào những giao dịch kinh doanh mới ngay sau khi vừa chấm dứt giao dịch cũ. Anh nói: "Tôi đã từng thành lập các giao dịch, bán chúng đi và bắt đầu một giao dịch mới ngay sau đó. Chỉ trong năm 35 tuổi, tôi đã xây dựng và bán đi 3 doanh nghiệp. Tôi có nhiều tiền nhưng không thể ngừng làm việc được. Tôi không biết ba chữ "ngừng làm việc" có nghĩa là gì. Nếu không làm việc, tôi cảm thấy mình vô dụng và lãng phí thời gian, khi đó thì tôi sẽ lại cố gắng làm việc tích cực hơn. Công việc đã lấy mất của tôi rất nhiều thời gian dành cho gia đình. Cuối cùng thì tôi nhận ra những điều mình đang làm và quyết định sẽ làm một điều gì khác. Sau khi chấm dứt giao dịch kinh doanh cuối cùng và bỏ tờ ngân phiếu hàng triệu đôla vào ngân hàng, tôi quyết định sẽ nghỉ ngơi một năm. Quyết định dành thời gian một năm cho bản thân và gia đình là quyết định đúng đắn nhất của tôi từ trước đến giờ. Đối với tôi, khoảng thời gian được yên tĩnh một mình và không làm gì cả thật là vô giá. Anh có thấy là: từ khi lên 5 tuổi, chúng ta đã phải đến trường học và sau khi học xong thì chúng ta lại phải đi làm? Không phải ai cũng có ít nhất là một năm thời gian xa xỉ chỉ để được ngồi suy tư và được sống với chính mình đâu".

Nyhl bảo sau khi các vấn đề gia đình của anh đã được giải quyết, anh và gia đình đã chuyển đến một hòn đảo xa xôi ở Fiji. Anh nói: "Trong nhiều tháng, tôi chỉ ngồi trên bãi biển, ngắm đại dương xanh màu ngọc bích và nhìn bọn trẻ nô đùa". Sau đó, họ rời Fiji đến Ý và ở lại đây ba tháng, cũng vẫn không làm gì cả. Nyhl nói: "Như thế là một năm tròn đã trôi qua trước khi tôi trở thành một con người đúng mực. Tôi không còn phải nghĩ đến công việc ngay khi vừa thức dậy mỗi sáng, những buổi họp, những chuyên bay công cán, kiếm tiền trả hóa đơn... Tôi phải mất một năm mới có thể giảm dần tốc độ và giảm adrenalin, một năm tròn để thư giãn và để có thể bắt đầu lại từ đầu. Bây giờ thì tôi đã 41 tuổi. Suốt 36 năm qua, tôi đã đi khắp nơi để tìm kiếm một điều gì đó và bây giờ thì tôi đã tìm ra rồi".

ĐIỀU KHÓ KHĂN NHẤT PHẢI LÀM

Nyhl nói đúng. Điều khó khăn nhất sau khi nghỉ hưu là không phải làm gì cả. Sau hàng năm trời ở trường, ở lớp, những kỳ thi, những buổi họp, những chuyến bay và những kỳ hạn hợp đồng, thực sự tôi dần sẵn sàng đứng lên và lao tới. Chỉ ngay trước khi nghỉ hưu, tôi mới sực nghĩ ra rằng mình căm ghét áp lực và những nỗi lo toan công việc đến mức nào. Chỉ đến lúc đó tôi mới nhớ rằng mình đã từng nghĩ: "Chỉ sáu tháng nữa thôi mình sẽ được tự do. Mình có thể nghỉ

hưu và không làm gì cả. Mình thật nôn nóng chờ đến lúc chấm dứt những sự điên rồ này".

Nhưng suốt nhiều tuần sau khi chấm dứt các vụ kinh doanh, tôi luôn cảm thấy không yên. Tôi tiếp tục thức dậy sớm, chỉ để thấy mình không có một kế hoạch nào trong ngày. Tôi không phải gọi điện thoại cho ai và cũng chẳng ai gọi điện cho tôi. Tôi ở một mình trong nhà và chẳng biết đi đâu. Tôi nhanh chóng cảm thấy khó chịu và bực bội. Tôi cảm thấy mình vô dụng và thừa thãi. Tôi cảm thấy cuộc sống của mình trở nên lãng phí và vô ích. Tôi tuyệt vọng muốn làm một điều gì đó nhưng không có gì để làm. Nyhl nói đúng, không làm gì thực sự là việc khó khăn nhất.

Kim có công việc đầu tư và quản lý danh mục bất động sản của riêng cô. Cô thích công việc đó và xoay sở nó theo cách của mình. Khi thấy tôi đi ra đi vào trong bếp, Kim hỏi: "Anh đang tìm một việc gì đó để làm à?"

"Không", tôi trả lời, "anh chỉ đang tìm cách để không làm gì cả".

"Thế chừng nào anh tìm ra cái cách ấy thì nói cho em biết để em cùng làm với nhé". Kim cười. "Sao anh không gọi điện cho bạn bè?"

"Anh gọi rồi", tôi trả lời, "nhưng mọi người đều đang làm việc. Không ai có thời gian rảnh cả".

Sau vài tháng bức xúc vì không có gì để làm, vợ chồng tôi quyết định đi nghỉ ở Fiji, nơi Nyhl đã từng đến trong những năm đầu nghỉ hưu. Tôi rất hứng khởi vì được đi đây đó, cho dù vẫn là để không làm gì cả.

Ba tuần sau, chúng tôi đáp thủy phi cơ đến Fiji và được những người dân Fiji hiếu khách chào đón nồng hậu bằng những vòng hoa và các thức uống nhiệt đới. Khi bước xuống chiếc cầu tàu dài nhô ra mặt biển xanh trong vắt, tôi nghĩ: có lẽ mình đã đến một hòn đảo thần tiên.

Hòn đảo này đẹp hơn rất nhiều so với những điều Nyhl mô tả, đẹp đến mức không thể tin được. Thế nhưng càng mang vẻ thần thoại, hòn đảo hẻo lánh này càng tỏ ra buồn tẻ chậm chạp. Tôi không thể tin rằng thiên đường này có thể làm cho mình phát điên lên được. Mỗi buổi sáng khi thức dậy, tôi dùng một bữa ăn sáng toàn trái cây, chạy bộ một lúc và sau đó thì sẽ nằm cả ngày bên bờ biển. Nhưng chỉ một giờ sau là tôi bắt đầu cảm thấy uể oải. Dù bờ biển và hòn đảo thật đẹp nhưng thà tôi quay lại Mỹ bắt đầu một công việc mới còn thú vị hơn. Tôi không hiểu tại sao mình lại hứa với Nyhl là sẽ dành ra một năm để nghỉ ngơi. Hai tuần ở thiên đường này có lẽ là quá đủ. Ắt hẳn Kim có thể ở lại đây mãi mãi

nhưng tôi thì không, tôi muốn về lại nhà mình ở Arizona. Tại sao phải về nhà thì tôi không biết, nhưng chúng tôi đã rời Fiji và quay trở về.

Ngồi nhà cũng chẳng có gì khá hơn ngồi trên bờ biển, nhưng ít ra thì ở nhà, tôi có chiếc xe hơi, có những nơi chốn quen thuộc. Một ngày kia, một người hàng xóm mới đến thăm tôi. Ông lớn hơn tôi khoảng 20 tuổi và cũng đã nghỉ hưu. Năm nay ông 68 tuổi, đã từng là một quản lý cấp cao của hãng Fortune 500. Mỗi ngày ông đều đến và chúng tôi tán gẫu về tin tức thời sự, thời tiết và thể thao. Ông cũng khá dễ thương nhưng ngồi nói chuyện với ông ta còn tệ hơn cả buổi họp tệ hại nhất mà tôi từng tham dự. Tất cả những gì ông ta yêu thích là làm cỏ khu vườn và chơi gôn. Với ông ta, được nghỉ hưu đúng là một thiên đường. Ông không buồn nhớ gì đến thế giới doanh nghiệp và chỉ đơn giản là yêu thích khoảng thời gian rảnh rỗi không phải làm gì cả. Tôi hiểu rằng mình sẽ trở nên giống ông nếu cứ tiếp tục qua lại như thế. Khi ông rủ tôi gia nhập nhóm Chơi bài ở câu lạc bộ trong vùng, tôi hiểu rằng đã đến lúc phải tìm một người khác để có thể không làm gì cả.

Cuối cùng, tôi không thể chịu được nữa. Một ngày kia, tôi nói với Kim: "Anh chuyển đến Bisbee đây, anh cần phải đi đâu đó để có thể bận rộn với việc không làm gì cả". Vài ngày sau đó, tôi chuyển đến một nông trại nhỏ mà chúng tôi làm chủ. Đó là một nơi xinh dẹp nhưng hẻo lánh náu mình trên những đỉnh núi ở New Mexico, biên giới Arizona. Nó nằm sâu trong thung lũng, được bao phủ bằng những cây sồi cao vút và những dòng suối róc rách, có nhiều hươu nai và đôi khi còn có cả sư tử nữa. Cuối cùng thì tôi cũng đã tìm được một nơi để nghỉ ngơi cho hết một năm, một nơi mà tôi có thể bận rộn với việc không làm gì. Sau vài ngày ngồi trên đỉnh núi trong cặn nhà gỗ nhỏ không có truyền hình, truyền thanh, tôi bắt đầu trầm tĩnh lại và ổn định một năm nghỉ ngơi của mình. Hơi thở của tôi chậm lại và nhịp sống cũng vậy. Sự thanh bình và yên tĩnh trở thành một phần cuộc sống hàng ngày của tôi thay vì áp lực của những cuộc hội họp và kỳ hạn. Cuối cùng thì một năm nghỉ ngơi của tôi cũng bắt đầu và như Nyhl đã nói: "Đó thực sự là một món quà mà rất ít người có được. Hãy nhận nó và xem trọng nó". Tôi đã mất gần sáu tháng để có thể sống chậm lại đủ để bắt đầu một năm nghỉ ngơi của mình.

BẮT ĐẦU LẠI CUỘC SỐNG

Ngồi một mình trong căn nhà gỗ, tôi có đủ thời gian để hồi tưởng lại cuộc đời mình. Tôi nghĩ về tất cả những điều ngu ngốc và bốc đồng trong thời niên thiếu. Tôi nghĩ về những lựa chọn của mình và nghĩ về những ảnh hưởng của chúng, dù tốt dù xấu, đến việc định hình nên tôi ngày hôm nay. Tôi có thời gian

để ngồi nhớ lại những ngày trung học và những người bạn đã cùng tôi lớn lên, những người bạn mà ngày nay rất khó lòng gặp lại. Tôi hồi tưởng lại những người bạn thời đại học và tự hỏi giờ này họ đang làm gì. Khoảng thời gian này đã cho tôi một cơ hội để nhớ lại xem bạn bè thời tuổi trẻ đã ảnh hưởng đến mình như thế nào.

Có rất nhiều khi ngồi trong căn nhà gỗ, tôi khao khát được quay về tuổi thơ và cùng vui vẻ với bạn bè. Tôi chỉ muốn được cười đùa và được trẻ trung trở lại, nhưng tất cả những gì còn lại bây giờ chỉ là những hoài niệm quý giá: Tôi ước gì mình đã chụp hình nhiều hơn, viết thư nhiều hơn và liên lạc với bạn bè nhiều hơn, nhưng tất cả chúng tôi bây giờ hãy còn đang bận rộn với cuộc sống, mỗi người một phương. Ngồi trên đỉnh núi, trước ngọn lửa tí tách, hồi tưởng lại những ký ức của mình quả là thú vị hơn nhiều so với bất kỳ một cuốn phim hay vở kịch nào. Quãng thời gian nghỉ ngơi đã cho tôi những giây phút yên tĩnh để nhớ lại từng chi tiết sống động trong quá khứ. Thật thú vị khi cảm thấy rằng những lúc đau khổ nhất cũng không đến nỗi đau khổ như mình tưởng. Tôi bỗng trở nên quý trọng cuộc sống của mình hơn, quý trọng những người đã đi qua cuộc đời mình, những điều tốt và điều xấu, và trong tâm trạng hỗn độn đó, tôi thực sự cảm thấy yêu quý cuộc sống duy nhất của mình.

Trong những giây phút yên tĩnh đó, tôi nhận ra rằng tất cả chúng ta đều có một khả năng tiềm tàng để trở thành người tốt hay người xấu. Tất cả chúng ta đều có một khả năng tiềm tàng để trở nên vĩ đại, nhưng tôi không hề nghĩ đến điều đó khi còn trẻ. Tôi không là một đứa trẻ thần đồng, một hiện tượng âm nhạc hay một ngôi sao nhỏ tuổi. Tôi không hề nổi bật giữa đám đông và cũng chưa được mời đến nhiều bữa tiệc quan trọng. Nhìn lại cuộc sống của mình, tôi thấy mình chỉ ở mức trung bình mà thôi. Nhưng khi ở trên ngọn núi mà suy nghĩ thì cuộc sống trung bình của tôi bỗng trở nên thật đặc biệt.

Tôi có thời gian để suy nghĩ về gia đình mình, những người bạn cũ, những người cùng chơi thể thao, những người yêu cũ và những cộng sự cũ. Tôi nghĩ về những lựa chọn của mình và tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không lựa chọn như thế, ví dụ như điều gì sẽ xảy ra nếu tôi cưới cô bạn gái thời trung học, ổn định cuộc sống và sinh con như mong muốn của cô ấy? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không quyết định làm phi công và bay đến Việt Nam? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi né tránh chiến tranh như hầu hết các bạn tôi đã làm? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi đi học thạc sĩ thay vì xây dựng doanh nghiệp kinh doanh bóp ví nylon khóa dán? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không bị mất hai doanh nghiệp trước khi có được doanh nghiệp cuối cùng? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không gặp Kim? Và quan trọng nhất

là tôi đã học được gì và đã trở thành người như thế nào với những thành công và thất bại mà cuộc đời mang đến cho tôi?

Thực sự là bạn không thể thay đổi quá khứ, nhưng bạn có thể thay đổi suy nghĩ của bạn về quá khứ. Từ trước đến giờ, quá khứ của tôi vẫn chỉ là một vết mờ. Nó chỉ là một chuỗi sự kiện và những con người phảng phất khi mỗi ngày trôi qua. Sự tĩnh mịch của ngọn núi đã cho tôi một cơ hội để quay đầu nhìn lại. Có rất nhiều điều đã làm trong quá khứ mà tôi sẽ không bao giờ lặp lại. Có rất nhiều lỗi lầm tôi ước gì mình chưa từng phạm phải và có những lời nói dối mà tôi ước gì mình chưa từng nói. Có rất nhiều người bạn đáng mến đã bị tôi làm cho phật lòng. Có rất nhiều người tôi thực sự yêu quý nhưng lại không bao giờ nói chuyện nữa chỉ vì vài bất đồng vớ vẩn. Trong suốt một năm nghỉ ngơi này, tôi đã hiểu được những điều ấy quan trọng đến mức nào trong cuộc đời tôi. Ngồi một mình giữa vùng núi yên tĩnh, tôi kết nối lại với những người bạn, những người thân và với chính mình trong quá khứ, cảm ơn tất cả mọi người vì đã là một phần trong cuộc sống của tôi. Ngồi một mình trên đỉnh núi, tôi có đủ thời gian để nói lời cảm ơn với quá khứ và chuẩn bị cho tương lai của mình.

Ngày nay, khi nói chuyện với mọi người về việc nghỉ ngơi một năm, tôi thường nói: "Điều tốt nhất mà việc nghỉ hưu sớm và nghỉ ngơi một năm ở tuổi trung niên mang lại chính là nó cho chúng ta một cơ hội để bắt đầu lại cuộc sống".

Mười tám tháng sau khi bán doanh nghiệp và nghỉ hưu, cuối cùng thì tôi cũng đã rời dãy núi ở miền bắc Arizona. Khi lái xe khỏi vùng núi ấy, tôi thực sự không biết kế tiếp mình sẽ làm gì. Tôi chỉ biết rằng tôi muốn làm một điêu gì đó khác hơn. Trong chiếc máy tính của tôi là bản nháp của cuốn sách 'Dạy con làm giàu' và trong cặp tôi là bản phác thảo của trò chơi Cashflow ® 101. Nửa thứ hai của cuộc đời tôi bắt đầu. Nhưng lần này, nó là cuộc sống của tôi. Giờ đây tôi già dặn hơn, khôn ngoan hơn, thận trọng hơn và đáng tin cậy hơn.

Khi tôi lái xe rời dãy núi, nửa thứ hai của cuộc đời tôi bắt đầu. Nó không còn là một cuộc sống bị bức chế bởi những mơ ước của bố mẹ, thầy cô, bạn bè hay những giấc mơ của thời niên thiếu. Nửa thứ hai của cuộc đời tôi đã bắt đầu và lần này thì nó là cuộc sống của tôi và dành cho tôi.

Và đó là lý do chính mà tôi muốn khuyến khích bạn hãy nghỉ hưu càng sớm càng tốt. Như thế bạn sẽ có một cơ hội để bắt đầu lại cuộc sống của mình.

Một đề nghị nhỏ: Bất kể bạn có thể nghỉ hưu sớm hay không, tôi khuyên bạn hãy dành ít nhất một giờ mỗi tháng để hồi tưởng lại cuộc sống của mình. Khi làm như thế, tôi đã nghiệm ra rằng:

1. Những gì tôi cho là quan trọng thì không hề quan trọng như tôi đã nghĩ.

2. Điều quan trọng là tôi đang *ở đâu*, chứ không phải là tôi đang *đi đâu*.

3. Không có gì quan trọng hơn một người đang đứng trước mặt bạn vào một thời điểm nào đó. Hãy dành thời điểm đó để vui vẻ với họ.

4. Thời gian là vàng, đừng lãng phí nó, hãy quý trọng nó.

5. Có đôi khi, dừng lại trọng một phút còn khó hơn là tiếp tục bận rộn với công việc.

Đối với tôi, điều tốt nhất khi nghỉ hưu sớm là học được cách quý trọng cuộc sống, cho dù nó thật vất vả, căng thẳng và đầy những rắc rối. Khi không có gì để làm, tôi cảm thấy mình sẽ không biết làm gì. Ngày hôm nay, tội thực sự quý trọng những xô đẩy chen lấn của cuộc đời. Và dù thế nào đi nữa, hãy dành một phút để yêu quý cuộc sống hiện tại của bạn, bởi vì ngày mai, nó sẽ chỉ còn là dĩ vãng.

Một bức thư của Mary Painter, giám đốc điều hành Công ty Cashflow Technologies.

Trước đây tôi làm việc ở Phân Khu Trợ Cấp Ma Chay và Trợ Cấp Tàn Tật của Hệ thống Nghỉ hưu Pennsylvania. Tôi còn nhớ rất rõ việc tiến hành thủ tục trợ cấp ma chay cho những người nghỉ hưu vào năm tôi mới 19-20 tuổi. Ngày này qua ngày khác xem xét các giấy tờ chứng tử, tôi rất ngạc nhiên khi thấy quá nhiều người chết chỉ vài tháng sau khi nghỉ hưu, thường là vì bệnh tật, đôi khi còn do tự tử nữa. Khi tôi hỏi các đồng nghiệp tại sao người ta thường chết quá sớm sau khi nghỉ hưu hoặc tại sao một số người lại tự tử khi đã được tự do tự tại sau cả một quãng đời làm việc vất vả, câu trả lời là với một số người, làm việc là toàn bộ cuộc sống của họ, ngoài ra họ không còn gì khác. Lý do thứ hai là có quá nhiều người làm việc suốt đời và chỉ trông chờ vào lương hưu khi không còn làm việc nữa, nhưng đến lúc đó thì họ lại thấy rằng số lương hưu này không đủ để sinh sống mỗi tháng. Lúc này họ có dư thời gian để làm bất cứ điều gì mình muốn nhưng lại không đủ tiền để làm những điều đó.

Khi đó, tôi vẫn ngây thơ nghĩ rằng điều đó sẽ không bao giờ xảy đến cho mình. Vì vậy nên tôi tiếp tục đi theo con đường mà những con người đó đã đi qua. Mười chín năm sau, sau nhiều thăng tiến trên bậc thang danh vọng, tôi mới nhận ra rằng không thể để điều đó xảy ra cho bản thân và gia đình mình được. Vợ chồng tôi đều đồng ý là cần phải thay đổi cuộc sống hiện tại. Chúng tôi chuyển đến Arizona, mất vài tháng để tìm công việc mới. Một trong những công

việc có vẻ tích cực mà tôi tìm được là làm việc cho Công ty Cashflow Technologies. Tôi được tặng một cuốn 'Dạy con làm giàu'. Tôi về nhà và đọc ngấu nghiến cuốn sách chỉ trong một ngày. Một mặt tôi cảm thấy rất may mắn vì đã tìm được việc làm mới nhưng mặt khác, quan trọng hơn, tôi hiểu mình cần phải làm gì để không phải kết thúc như những con người thiếu may mắn kia.

CHƯƠNG 3

Tôi đã nghỉ hưu sớm như thế nào?

Vào mùa xuân năm 1999, tôi được mời nói chuyện với một nhóm khoảng 250 vị giám đốc ngân hàng ở Los Angeles. Vì là diễn giả đầu tiên trong buổi sáng nên trong đêm đó tôi phải bay từ Phoenix, nơi tôi ở, đến Los Angeles. Sau khi dùng bữa sáng, tôi ngồi trong khách sạn và gãi đầu suy nghĩ xem tôi có thể nói gì với nhóm người này. Những cuộc nói chuyện thông thường về các lý thuyết tài chính và sự khác biệt giữa tài sản với tiêu sản có vẻ như không thích hợp lắm với nhóm người này. Họ không phải là những giám đốc ngân hàng bình thường mà là giám đốc các ngân hàng *bất động sản*, tôi nghĩ ắt hẳn họ phải biết những điều cơ bản về tài chính mà tôi thường nói, hoặc ít ra là tôi hy vọng như thế.

Cuộc nói chuyện của tôi sẽ bắt đầu lúc 9g30, bây giờ đã là 8g mà tôi vẫn chưa nghĩ ra một ý tưởng nào thích hợp để nói với họ. Ngồi trong phòng, tôi nhìn thoáng qua tờ báo buổi sáng mà khách sạn giao đến. Trên trang nhất có hình một cặp vợ chồng trông rất hạnh phúc. Tiêu đề in đậm của tấm hình là: "CHÚNG TÔI QUYẾT ĐỊNH NGHỈ HƯU SỚM".

Bài báo giải thích rằng kế hoạch nghỉ hưu 401(k) của họ đã được tiến hành rất suôn sẻ từ 10 năm trước, trong thời kỳ thị trường chứng khoán bùng nổ đến nỗi họ quyết định nghỉ hưu sớm 6 năm so với dự định. Người đàn ông 59 tuổi và người phụ nữ 56 tuổi. Tờ báo còn trích lời của họ: "Quỹ hỗ tương của chúng tôi đã tăng đến mức một ngày nọ, chúng tôi thấy mình đã là những triệu phú. Thay vì phải làm việc thêm 6 năm nữa, chúng tôi quyết định bán ngôi nhà đang ở và mua một ngôi nhà nhỏ hơn để nghỉ hưu và nghỉ ngơi, gởi số tiền còn dư từ việc bán nhà vào một ngân hàng có lãi suất cao và giảm chi phí hàng ngày. Bây giờ thì ngày nào chúng tôi cũng có thể rảnh rỗi chơi gôn với nhau…".

Tôi đã nghĩ ra chủ đề cho cuộc nói chuyện của mình. Đọc xong bài báo, tôi tắm rửa, thay quần áo và đi đến hội thảo. Đúng 9g30, tôi được giới thiệu lên bục diễn thuyết. Đưa tờ báo lên cao, tôi bắt đầu buổi nói chuyện bằng cách chỉ vào tấm hình của cặp vợ chồng mới nghỉ hưu và đọc to dòng tiêu đề: "CHÚNG TÔI QUYẾT ĐỊNH NGHỈ HƯU SỚM". Sau đó tôi đọc vài dòng trong bài báo và cho

mọi người biết số tuổi của cặp vợ chồng này. Sau khi bỏ tờ báo xuống, tôi nói: "Tôi và Kim, vợ tôi, cũng đã nghỉ hưu sớm. Chúng tôi nghỉ hưu năm 1994, khi đó tôi 47 tuổi, còn Kim 37 tuổi". Tôi nhìn quanh khán phòng và chờ cho tiếng rì rầm dịu xuống. Sau 10 giây im lặng, tôi tiếp tục đặt câu hỏi: "Như thế, tôi muốn hỏi quý vị câu này: Làm sao tôi có thể nghỉ hưu sớm hơn người đàn ông này 12 năm và vợ tôi nghỉ hưu sớm hơn người phụ nữ này 19 năm?"

Cả căn phòng đều im lặng. Có vẻ như tôi đã phạm sai lầm. Tôi biết như thế là quá sớm, tôi biết tôi đang đòi hỏi thính giả phải suy nghĩ chứ không phải lắng nghe. Tôi biết mình đang tỏ ra kiêu căng và hợm hĩnh khi so sánh việc nghỉ hưu sớm của mình với hai vợ chồng trong tờ báo. Song tôi đã muốn gây ấn tượng với nhóm người này và bây giờ thì quá trễ để có thể đổi ý. Tôi cảm thấy mình như một diễn viên tấu hài đang kể chuyện vui mà chẳng ai thèm cười cả. Tôi tiếp tục hỏi: "Có bao nhiêu người trong các anh chị có dự định nghỉ hưu sớm?"

Lại một lần nữa không có câu trả lời. Không một cánh tay giơ lên. Sự khó chịu trong căn phòng đang tăng lên. Tôi biết mình phải nhanh chóng làm một điều gì đó để cứu vãn tình thế. Nhìn xuống khán giả, tôi thấy hầu hết mọi người đều trẻ hơn tôi. Số ít người xấp xỉ lứa tuổi của tôi thì không hề bị ấn tượng chút nào với những câu nói về việc nghỉ hưu sớm. Tôi nhanh chóng hỏi: "Có bao nhiêu người trong các anh chị dưới 45 tuổi?"

Bỗng dưng căn phòng như sống lại. Có những câu trả lời. Nhiều cánh tay chầm chậm giơ lên khắp phòng. Tôi thấy có khoảng 60% số người giơ tay lên, cho thấy họ trẻ hơn 45 tuổi. Đây là một nhóm khá trẻ, ít ra là so với tôi. Tôi quyết định thay đổi cách chơi: "Có bao nhiêu người trong các anh chị muốn nghỉ hưu vào năm 40 tuổi và hoàn toàn được thoải mái về tiền bạc trong suốt những năm còn lại của cuộc đời mình?"

Bây giờ thì nhiều cánh tay giơ lên với vẻ nhiệt tình hơn. Tôi bắt đầu có thể nói chuyện thoải mái hơn và đám đông khán giả cũng có vẻ sinh động hơn. Nhưng những người xấp xỉ lứa tuổi của tôi thì bắt đầu thấy lúng túng khi nhìn những người cùng địa vị nhưng lại trẻ tuổi hơn họ, rất nhiều trong số đó đang giơ tay lên cho thấy họ không muốn bị già đi trong kinh doanh. Cảm nhận được sự khó chịu của nhóm người này, tôi biết mình cần phải nói điều gì đó để không làm cho họ cảm thấy bị bỏ rơi.

Nhìn những người cùng tuổi với mình, tôi nói: "Tôi muốn cảm ơn tất cả các giám đốc ngân hàng bất động sản trên thế giới này vì các vị đã giúp tôi có thể nghỉ hưu sớm. Không phải những người môi giới bất động sản hay môi giới chứng khoán, không phải những người lập kế hoạch tài chính và cũng không phải

các kế toán viên mà chính là các vị, những giám đốc ngân hàng bất động sản, đã giúp tôi có thể nghỉ hưu sớm hơn bố tôi gần 20 năm".

Nhìn quanh khán phòng, tôi có thể nói là tình trạng khó chịu đã được xua tan và tôi có thể tiếp tục bài nói của mình. Kiến thức của tôi về ngành nghề của họ đã giúp tôi khá nhiều. Bây giờ tôi nghĩ có lẽ tôi đã thu hút được 80% sự chú ý của khán giả. Để tiếp tục, tôi lặp lại câu hỏi lúc đầu: "Như vậy, làm thế nào tôi có thể nghỉ hưu sớm hơn cặp vợ chồng trong tờ báo và làm thế nào mà những giám đốc ngân hàng bất động sản như các anh chị có thể giúp tôi nghỉ hưu sớm được như thế?"

Một lần nữa sự im lặng lại bao trùm khán phòng. Tôi bắt đầu nhận ra là họ *không biết* làm thế nào mà họ đã giúp tôi được như thế. Mặc dù cũng vẫn là sự im lặng nhưng ít ra thì có vẻ như họ đã tập trung hơn vài phút trước đây. Tôi quyết định chấm dứt những câu hỏi mà họ do dự không trả lời được và tiếp tục. Quay sang tấm bảng trên sân khấu, tôi viết thật to và thật đậm mấy chữ:

NỢ
và
GIÁ TRỊ TÀI SẢN CẦM CỐ

Quay trở lại khán giả, tôi chỉ vào chữ *"nợ"* và nói: "Tôi có thể nghỉ hưu sớm vì tôi đã dùng *các món nợ* để trang trải trong lúc nghỉ hưu.

Còn cặp vợ chồng trong tờ báo này, những người theo kế hoạch 401 (k), lại dùng *giá trị tài sản cầm cố* để trang trải. Đó là lý do tại sao họ mất nhiều thời gian hơn".

Ngừng lại một chút, tôi muốn họ hiểu hết những điều tôi nói. Cuối cùng, một cánh tay giơ lên hỏi: "Anh muốn nói là cặp vợ chồng trong tờ báo đã dùng tiền *của họ* để nghỉ hưu, còn anh thì dùng tiền *của chúng tôi* à?"

"Đúng vậy", tôi đáp, "Tôi dùng tiền của các anh để mắc nợ nhiều hơn, còn họ thì cố thoát khỏi nợ nần".

"Vậy ra đó là lý do tại sao họ mất nhiều thời gian hơn", một người khác nói. "Họ mất 12 năm nhiều hơn anh là vì họ đã dùng tiền của họ, giá trị tài sản cầm cố của chính họ để nghỉ hưu".

Tôi mỉm cười gật đầu và nói: "Và với tôi, nghỉ hưu ở tuổi 47 cho phép tôi có được nhiều hơn 13 năm so với những người nghỉ hưu ở tuổi 60. Và 13 năm cuộc đời đáng giá như thế nào với các anh chị? Có bao nhiêu người trong quý vị muốn nghỉ hưu sớm để hưởng thụ tuổi thanh xuân, sức sống và sự tự do của mình, sự tự do được làm bất cứ điều gì mình muốn với đầy đủ tiền bạc cần thiết?"

Những cánh tay giơ lên khắp phòng. Bây giờ thì có thêm những nụ cười đi kèm những cánh tay ấy. Có vẻ như bầu không khí đã sôi động trở lại. Tuy nhiên, vẫn còn những người ngồi yên khoanh tay trước ngực. Cuộc nói chuyện của tôi dường như không mấy hứng thú đối với những người này. Những người yếm thế và hoài nghi thì lúc nào cũng yếm thế và hoài nghi. Lời nói của tôi dường như chẳng ăn nhập gì đến họ. Ít ra thì mọi chuyện cũng đã khá hơn và đã có một số người về phe với tôi.

Một người đàn ông trẻ tuổi giơ tay lên và hỏi: "Anh có thể giải thích rõ hơn về việc làm thế nào anh đã nghỉ hưu sớm bằng cách sử dụng các món nợ còn cặp vợ chồng kia thì dùng giá trị tài sản cầm cố được không?"

"Dĩ nhiên rồi", tôi trả lời, vui vẻ vì có được một cơ hội để giải thích rõ ràng hơn. Cầm tờ báo lên, tôi chỉ vào tấm hình và nói: "Nếu tuổi 65 là cột mốc để nghỉ hưu thì người này nghỉ hưu sớm hơn 6 năm so với dự định vì thị trường chứng khoán hoạt động tốt. Như vậy ông ta đã làm rất đúng vì ông ta đã đầu tư *tiền bạc của chính mình* vào thị trường. Mọi chuyện sẽ tốt hơn không nếu ông ta vay tiền từ ngân hàng *của các anh* và đầu tư *tiền của các anh* vào cũng một thị trường đó?"

Một luồng không khí khó chịu tràn khắp khán phòng. Những điều tôi nói đã làm cho rất nhiều khán giả bực mình. Người đàn ông lúc nãy nhìn tôi bằng một cái nhìn khó hiểu: "Nhưng chúng tôi sẽ không cho ông ta vay tiền để đầu tư vào thị trường chứng khoán".

"Tại sao?" Tôi hỏi.

"Vì như thế quá mạo hiểm".

Tôi gật đầu: "Và vì như thế quá mạo hiểm nên người đàn ông này đã phải dùng tiền của chính mình - giá trị tài sản của chính mình. Kế hoạch nghỉ hưu 401(k) của ông ta đã được tiến hành rất tốt và việc lựa chọn chứng khoán cũng vậy. Ông ta làm tốt vì thị trường đã hoạt động tốt. Thị trường hoạt động tốt nhờ hàng triệu người như ông ta đang làm cùng một việc vào cùng một lúc, và như thế ông ta có thể nghỉ hưu sớm. Nhưng ông ta đã phải mất nhiều thời gian là vì

về cơ bản, ông ta đã đầu tư tiền của chính mình, giá trị tài sản cầm cố của chính mình, để mua lại giá trị tài sản đầu tư. Điều thú vị là ông ta đã đầu tư vào những ngành kinh doanh mà các anh chị không cho vay tiền để đầu tư vào vì yếu tố mạo hiểm. Các giám đốc ngân hàng không cho người ta vay tiền để đầu cơ vào thị trường chứng khoán, đúng không?"

Hầu hết khán phòng đều gật đầu đồng ý.

"Vậy anh muốn nói là ông ta đã may mắn?" một người khác hỏi.

"Đúng vậy, ông ta đã gặp được thiên thời, địa lợi, nhân hòa". Tôi trả lời. "Nhưng nếu và khi xu hướng chung thay đổi thì có thể ông ta sẽ phải ân hận vì mình đã nghỉ hưu quá sớm".

"Còn anh thì dùng tiền *của chúng tôi* để đầu tư vào đâu?" Một người khác hỏi.

"Bất động sản". Tôi đáp. "Ngoài điều đó ra thì các anh chị có còn cho vay tiền vào mục đích sử dụng nào khác nữa đâu. Các anh chị là những giám đốc ngân hàng bất động sản chứ không phải giám đốc ngân hàng đầu tư, đúng không nào?"

Người đàn ông trẻ tuổi gật đầu: "Chúng tôi là những giám đốc ngân hàng bất động sản và chúng tôi cho vay tiền nhằm mục đích bất động sản chứ không phải chứng khoán hay quỹ hỗ tương gì cả".

"Nhưng không phải là thị trường chứng khoán đã tăng giá nhiều hơn bất động sản trong mười năm qua đó sao?" một phụ nữ ngồi ở hàng ghế giữa nói. "Kế hoạch 401(k) của tôi đang được tiến hành tốt hơn bất cứ vụ đầu tư bất động sản nào mà tôi từng thấy".

"Điều đó có thể là sự thật", tôi đáp, "nhưng 401 (k) của chị đang tăng giá là nhờ động lực thúc đẩy của thị trường và *sự nâng giá vốn*. Chị có một chính sách nào để đầu tư vào động lực thị trường và nâng giá vốn không?"

"Không có", người phụ nữ lắc đầu.

"Tôi cũng không có", tôi nói, "Tôi không đầu tư tăng giá vốn. Tôi không cần nâng giá tài sản để kiếm tiền dù có một số đã tăng giá rất nhiều trong cùng một thời điểm và không có cái nào bị giảm giá như nhiều loại chứng khoán trên thị trường cả".

"Vậy nếu anh không đầu tư để tăng vốn thì anh đầu tư để làm gì?"

"Tôi đầu tư cho *lưu lượng tiền mặt*", tôi nhẹ nhàng nói. "Số tiền mà kế hoạch 40l(k) đưa ra cho chị sử dụng trong lưu lượng tiền mặt mỗi tháng là bao nhiêu?"

"Không có đồng nào cả", người phụ nữ đáp, "Mục đích kế hoạch nghỉ hưu của tôi là làm tăng tiền vốn miễn thuế để cho toàn bộ tiền bạc đi vào tài khoản hưu trí của tôi. Tôi không dùng nó để tăng lưu lượng tiền mặt hàng tháng".

"Thế chị có sở hữu một bất động sản đầu tư nào để gia tăng số tiền trong lưu lượng tiền mặt hàng tháng không?" Tôi hỏi.

"Không", cô ta nói. "Tôi chỉ có một kế hoạch đầu tư vào quỹ hỗ tương mà thôi".

"Thế mà chị lại là một giám đốc ngân hàng bất động sản à?" Tôi mỉm cười trêu chọc.

"Nói thẳng ra là anh vay tiền của chúng tôi để mua bất động sản *của anh*. Mỗi tháng số bất động sản này đem đến cho anh một số tiền trong lưu lượng tiền mặt. Vợ chồng anh có thể nghỉ hưu sớm vì anh có được số *lưu lượng tiền mặt* này trong khi chúng tôi ngồi trông chờ vào sự *nâng giá vốn* trong quỹ hỗ tương, trông chờ nghỉ hưu trễ, trông chờ thị trường không sụp để khi đến lượt chúng tôi nghỉ hưu. Nói cách khác, chúng tôi giúp anh nghỉ hưu sớm nhưng chúng tôi không thể tự giúp mình được, có phải như thế không?"

"Đó có thể là một cách nhìn vấn đề", tôi nói. "Và đó là lý do tại sao tôi đến đây để cảm ơn các anh chị vì đã góp phần vào quỹ hưu trí của tôi. Các anh chị đã góp hàng triệu đôla để tôi có thể nghỉ hưu sớm. Vì vậy, tôi muốn các anh chị hãy nghĩ đến việc áp dụng điều đó trong trường hợp của chính mình".

Đã hết giờ và tôi nhận được một tràng vỗ tay lịch sự khi rời bục diễn thuyết. Khán phòng đã thức tỉnh và có vẻ như hơi hào hứng về những điều tôi nói, đặc biệt là ở những người trẻ tuổi. Khi bước qua đám đông đang bắt tay nhau, tôi vô tình nghe được vài lời nhận xét về cuộc nói chuyện của mình. Và dù họ là những giám đốc ngân hàng bất động sản, tôi vẫn nghe được một số lời nhận xét thường nghe ở bất cứ một nhóm nào khác, đại loại như:

1. Những gì ông ta nói thật quá mạo hiểm.
2. Tôi sẽ không bao giờ cho ông ta vay tiền.
3. Ông ta không biết mình đang nói gì đâu.
4. Ngày nay anh không làm thế được đâu, thị trường thay đổi rồi.

5. Ông ta chỉ may mắn thôi. Cứ chờ đến khi thị trường sụp đổ mà xem, ông ta sẽ đến quỳ gối năn nỉ chúng ta ấy chứ.

6. Tôi không muốn suốt ngày phải lo sửa nhà vệ sinh nên tôi sẽ không mua một thứ bất động sản nào cả.

7. Thị trường bất động sản đang quá tải, nó sẽ sụp đổ nhanh thôi.

8. Không biết đã bao nhiêu người như ông ta đi đời với cái vụ bất động sản này rồi.

9. Nếu ông ta nợ nần nhiều quá rồi thì làm sao tôi cho ông ta vay tiền được nữa.

10. Nếu ông ta nghỉ hưu rồi thì tại sao ông ta phải đến đây nói chuyện với chúng ta?

BÀI HỌC CỦA NGƯỜI BỐ NGHÈO

Người bố nghèo của tôi thường khuyên rằng: "Hãy đến trường và gắng học cho giỏi, hãy tìm một việc làm ổn định và tiết kiệm tiền". Thậm chí ông còn trích dẫn vài câu nói nổi tiếng như: "Đừng vay tiền mà cũng đừng cho vay". "Tiết kiệm một đồng là có được một đồng", hay "Nếu không đủ tiền thì đừng mua. Hãy luôn chi trả bằng tiền mặt".

Cuộc sống của người bố nghèo hẳn sẽ khá tốt nếu ông làm đúng những gì ông nói. Nhưng cũng như mọi người khác, ông *nói* những gì ông nghĩ là đúng nhưng lại *không làm* những điều đúng đắn đó. Thay vì thế, ông vay tiền để mua nhà và xe hơi. Ông không bao giờ đầu tư vì ông luôn nói rằng: "Đầu tư là mạo hiểm". Ngược lại, ông cố gắng tiết kiệm tiền, nhưng mỗi khi có chuyện gì cần kíp, ông lại rút số tiền tiết kiệm đó ra. Ông vay tiền để mua những thứ làm ông nghèo đi nhưng lại không bao giờ vay tiền cho những thứ có thể giúp ông giàu lên. Chính những điều nhỏ nhặt này đã tạo nên rất nhiều điều khác biệt trong cuộc sống của ông. Chính vì suốt đời cứ suy nghĩ và quản lý tiền bạc như thế nên ông không có cách nào nghỉ hưu trước 60 tuổi. Cũng chính vì vậy mà ông vẫn phải đi làm mãi cho đến ngày quy xuống vì căn bệnh ung thư. Ông đã làm việc vất vả suốt đời và đã phải chiến đấu vì sự sống trong suốt 6 tháng cuối cùng ở bệnh viện. Ông là một người tốt và siêng năng, dành suốt đời để làm việc, cố không để bị mắc nợ và cố tiết kiệm tiền. Và đó là những bài học về cuộc sống và tiền bạc mà ông muốn truyền lại cho tôi.

BÀI HỌC CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Người bố giàu là bố người bạn thân nhất của tôi. Ông cho tôi những lời khuyên và một cách suy nghĩ khác hẳn về tiền bạc. Ông luôn nói những điều như:

1. "Con sẽ mất bao lâu để *tiết kiệm* được 1 triệu đôla?" Sau đó ông sẽ hỏi tiếp: "Con sẽ mất bao lâu để *vay* được 1 triệu đô la?"

2. "Xét về lâu dài thì ai sẽ giàu hơn? Một người làm việc suốt đời để tiết kiệm 1 triệu đôla hay một người biết làm thế nào để vay được 1 triệu đôla với lãi suất 10%, sau đó đầu tư và nhận được 25% lợi nhuận mỗi năm từ số tiền vay được đó?"

3. "Các giám đốc ngân hàng sẽ thích cho ai vay tiền hơn? Một người phải làm việc vất vả để kiếm tiền hay một người biết khiến số tiền đó làm việc cho mình một cách an toàn và thông minh?"

4. "Con cần phải là ai và con cần phải làm gì để mỗi khi gọi điện cho giám đốc ngân hàng yêu cầu vay 1 triệu đôla thì họ sẽ nói: Giấy tờ thủ tục sẽ sẵn sàng trong vòng 20 phút nữa?"

5. "Tại sao chính phủ đánh thuế tiền tiết kiệm của con mà lại không đánh thuế các món nợ của con?"

6. "Ai sẽ phải khéo léo và hiểu biết hơn về tiền bạc? Một người đang có 1 triệu đôla tiền tiết kiệm hay một người đang mắc nợ 1 triệu đôla?"

7. "Ai sẽ phải khôn ngoan hơn về tiền bạc? Một người làm việc vất vả để kiếm tiền hay một người biết cách khiến tiền bạc phải làm việc cho mình?"

8. "Nếu có thể lựa chọn, con sẽ chọn đến trường để học cách làm việc kiếm tiền hay con muốn đến trường để học cách làm thế nào để tiền bạc làm việc cho mình?"

9. "Tại sao các giám đốc ngân hàng luôn sẵn lòng cho con vay tiền để đầu cơ bất động sản nhưng lại ngần ngại khi cho con vay tiền để đầu cơ vào thị trường chứng khoán?"

10. "Tại sao những người làm việc vất vả và tiết kiệm lại phải trả thuế nhiều hơn những người làm việc ít, vay mượn nhiều?"

Khi nói về vấn đề công việc, tiền bạc, tiết kiệm và nợ nần, hiển nhiên là hai người bố có hai quan điểm hoàn toàn khác nhau. Nhưng điểm khác biệt lớn nhất là câu nói này của người bố giàu: "Người nghèo và người trung lưu rất vất vả

trong việc làm giàu vì họ cố gắng dùng tiền của chính mình. Nếu muốn làm giàu, con cần phải biết dùng tiền của người khác chứ không phải dùng tiền của mình".

CUỐN SÁCH NÀY KHÔNG PHẢI NÓI VỀ CHUYỆN NỢ NẦN

Một lời khuyến cáo: *Cuốn sách này không phải nhằm nói chuyện vay tiền và mắc nợ ngập đầu, dù tôi đang nói về việc sử dụng các món nợ như một công cụ để nghỉ hưu sớm và giàu có. Như đã nói trong phần giới thiệu, sức bật là một sức mạnh, mà sức mạnh thì có thể được sử dụng, bị lạm dụng hoặc bị e sợ. Hãy xem nợ nần là nguy hiểm.*

Tôi muốn nhấn mạnh điều này bởi vì trên trang web của tôi, có một người viết rằng anh ta đã bỏ việc, lấy một số thẻ tín dụng và mắc nợ ngập đầu vì mua bất động sản. Anh ta nói: "Tôi làm theo lời khuyên của Robert và mắc nợ những món nợ tốt".

Trước tiên, phải nói là tôi *không bao giờ* khuyên ai dùng thẻ tín dụng để mua bất động sản cả. Nếu biết đầu tư, bạn sẽ không cần dùng đến một phương pháp đầu tư quá mạo hiểm như vậy.

Dù biết có nhiều người đã đầu tư vào bất động sản bằng thẻ tín dụng nhưng tôi không khuyến khích phương pháp này vì nó có thể rất nguy hiểm. Tôi biết có nhiều người làm như vậy đã bị phá sản. Điều tôi thực sự khuyên bạn là *hãy học cách làm thế nào để sử dụng các món nợ một cách khôn ngoan*.

Dù chương này nói về sự khác biệt giữa các món nợ và giá trị tài sản cầm cố nhưng cuốn sách này không chỉ nói về chuyện nợ nần. Cuốn sách này nói về một chủ đề quan trọng hơn dành cho những ai muốn nghỉ hưu sớm và giàu có.

NHỮNG TỪ QUAN TRỌNG THỨ NHÌ

Trong phần giới thiệu, tôi đã viết về câu nói của người bố giàu: "Những từ quan trọng nhất trong thế giới tài chính là *lưu lượng tiền mặt*. Còn *những từ quan trọng thứ nhì* chính là *sức bật*".

Khi nói chuyện với những giám đốc ngân hàng bất động sản về việc dùng tiền của họ để nghỉ hưu sớm, thực sự tôi đã nói về việc dùng tiền bạc như một loại sức bật. Khi tôi còn là một đứa trẻ, người bố giàu đã dành rất nhiều thời gian để dạy tôi và con trai ông về tầm quan trọng của sức bật.

Ở đầu phần giới thiệu, tôi viết rằng câu chuyện ưa thích của người bố giàu là câu chuyện về David và Người Khổng Lồ. Người bố giàu có thể kể đi kể lại câu chuyện này cho chúng tôi nghe mà không biết chán. Ông nói: "Các con, hãy nhớ rằng David đánh bại được Người Khổng Lồ là vì anh ta hiểu được nguyên tắc sức bật".

"Anh ta dùng súng cao su mà", tôi nói.

"Đúng vậy. Trong tay những người biết sử dụng thì súng cao su là một dạng sức bật. Một khi con hiểu được sức bật thì con sẽ thấy nó ở mọi nơi. Nếu muốn trở nên giàu có, con phải học cách khai thác sức bật. Khi đã hiểu được sức bật thì cho dù chỉ là những con người bé nhỏ, các con vẫn sẽ đánh bại được tất cả những gã khổng lồ".

Khi chúng tôi lớn thêm một chút, người bố giàu tìm thêm nhiều ví dụ khác về sức bật. Để những bài học trở nên thú vị với tôi và Mike, ông thường dùng những điều chúng tôi ưa thích để làm ví dụ. Chẳng hạn như lần đầu tiên The Beatles đến Mỹ vào những năm 60, trong khi đám trẻ cùng lứa với tôi như điên lên vì các chàng trai trong ban nhạc thì người bố giàu lại bị ấn tượng vì số tiền họ kiếm được. Ông nói: "The Beatles kiếm được nhiều tiền hơn cả tổng thống vì họ có nhiều sức bật hơn. Họ sử dụng truyền hình, truyền thanh và các đĩa hát làm sức bật và đó là lý do tại sao họ giàu có".

Mike hỏi: "Có phải truyền hình, truyền thanh và các đĩa hát là những dạng sức bật duy nhất không?"

"Con có phải trở thành một ngôi sao nhạc rock thì mới giàu có được không?" tôi hỏi. Lúc đó tôi mới 16 tuổi, tôi biết ca hát không phải là thế mạnh của mình và thứ dụng cụ có liên quan đến âm nhạc duy nhất mà tôi có thể sử dụng được là cái radio.

Người bố giàu cười: "Không, con không cần phải là một ngôi sao nhạc rock thì mới làm giàu được, cũng như truyền hình, truyền thanh và các dĩa hát không phải là những dạng sức bật duy nhất. Nhưng nếu con muốn làm giàu, con phải sử dụng một số dạng sức bật nào đó. Sự khác biệt giữa người giàu, người nghèo và người trung lưu chính là ở những dạng sức bật khác nhau mà họ sử dụng. Người giàu giàu hơn đơn giản vì họ sử dụng nhiều dạng sức bật hơn và thường xuyên hơn".

CUỐN SÁCH NÀY NÓI VỀ SỨC BẬT

Người bố giàu lặp lại điều đó với tôi và con trai ông: "Sức bật tài chính chính là sự thuận lợi hơn của người giàu so với người nghèo và người trung lưu. Sức bật tài chính là cách làm thế nào mà người giàu làm giàu nhanh chóng hơn". Vâng, bạn cần phải sử dụng một số dạng sức bật nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có. Chính nhờ *sức bật* chứ không phải nhờ *làm việc tích cực* mà tôi và Kim đã có thể nghỉ hưu sớm. Trong chương kế tiếp, cuốn sách này sẽ đưa ra một số ví dụ về sức bật.

Tôi bắt đầu chương này bằng câu chuyện với những giám đốc ngân hàng bất động sản và làm thế nào mà tôi đã dùng tiền của họ thay vì tiền của tôi để được nghỉ hưu sớm. Đó là một ví dụ của việc dùng nợ nần làm một dạng sức bật.

Vấn đề rắc rối với sức bật là nó như một con dao hai lưỡi. Nói cách khác, một người có thể dùng sức bật để giàu có hơn nhưng nếu sử dụng không hợp lý thì anh ta sẽ nhanh chóng bị tụt dốc về tài chính.

Một trong những lý do chính mà người nghèo và người trung lưu phải làm việc vất vả hơn, dài hạn hơn, phải trả nợ và trả thuế nhiều hơn là do họ thiếu một dạng sức bật quan trọng, đó là sức bật của sự hiểu biết tài chính. Vì vậy, trước khi chạy đi vay tiền để đầu tư vào một tài sản nào đó, hãy hiểu rằng nợ nần chỉ là một dạng sức bật và rằng tất cả các dạng sức bật đều là những con dao hai lưỡi. Nhắc lại điều này, người bố giàu của tôi đã nói:

"'Ai sẽ phải khéo léo và hiểu biết hơn về tiền bạc? Một người đang có 1 triệu đôla tiền tiết kiệm hay một người đang mắc nợ 1 triệu đôla?"

Điều quan trọng nhất tôi muốn nói là cuốn sách này chủ yếu nói về những hiểu biết tài chính, và bất kể bạn sử dụng dạng sức bật nào, trước hết tôi muốn khuyên bạn là hãy hiểu biết cách sử dụng dạng sức bật đó cho hợp lý.

Người bố giàu dạy tôi: "Nếu muốn trở nên giàu có, con cần phải hiểu được sự khác biệt giữa những món nợ xấu và những món nợ tốt, những chi phí xấu và những chi phí tốt, những thu nhập xấu và những thu nhập tốt cũng như những tiêu sản xấu và những tiêu sản tốt".

Vì chương này được dành riêng để nói về dạng sức bật nợ nần nên có thể bạn sẽ muốn lập một danh sách những món nợ xấu và những món nợ tốt của riêng bạn. Nếu bạn cảm thấy khó mà phân biệt được giữa hai khái niệm này, đơn giản hãy xem những món nợ tốt là những món nợ bỏ tiền vào túi bạn mỗi tháng còn những món nợ xấu là những món nợ rút tiền khỏi túi bạn mỗi tháng. Ví dụ như số nợ tôi dùng để mua căn nhà cho thuê là nợ tốt vì nó bỏ tiền vào túi tôi

hàng tháng, còn số nợ dùng để mua căn nhà tôi đang ở là nợ xấu vì hàng thảng nó đều rút tiền ra khỏi túi của tôi.

Những món nợ tốt	*Những món nợ xấu*
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Sau khi đã lập ra danh sách này, có thể bạn đang nghĩ xem mình cần làm gì với những số nợ ấy. Có thể bạn muốn giảm những món nợ xấu đi và tăng những món nợ tốt lên. Nếu bạn tiến hành việc tăng những món nợ tốt, cơ hội nghỉ hưu sớm và giàu có của bạn cũng sẽ tăng rất nhiều. Nhưng hãy luôn nhớ rằng tất cả các món nợ đều là những khẩu súng đã lên đạn và phải sử dụng chúng thật cẩn thận.

CHƯƠNG 4

Bạn có thể nghỉ hưu sớm như thế nào?

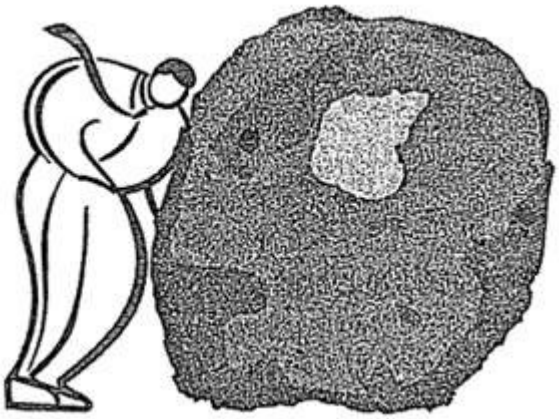
Có hai người bố, tôi có cơ hội được quan sát hai thế giới sức bật khác nhau. Người bố nghèo của tôi là một người có học vấn cao và làm việc tích cực. Người bố giàu của tôi là một người có sức bật cao. Đó là lý do tại sao ông làm việc ít hơn nhưng lại kiếm được nhiều tiền hơn *người bố nghèo*. Nếu bạn muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, việc hiểu được nguyên tắc sức bật là điều rất quan trọng.

Định nghĩa rộng một chút, *sức bật* đơn giản là khả năng *làm ít hơn nhưng được lợi nhiều hơn*. Khi nói về công việc, tiền bạc và vấn đề sức bật, người bố giàu nói: "Nếu muốn giàu có, con cần phải làm việc ít hơn nhưng kiếm được nhiều hơn. Để làm được điều đó, con cần dùng đến một số dạng sức bật". Ông nhấn mạnh: "Những người làm việc vất vả chỉ sử dụng rất ít sức bật. Nếu con phải làm việc vất vả mà vẫn không kiếm được nhiều tiền thì rất có thể con đang là sức bật của một người nào khác". Ông còn nói thêm: "Nếu con để tiền trong tài khoản tiết kiệm ở ngân hàng hay tài khoản hưu trí thì có nghĩa là có ai đó đang dùng tiền của con để làm sức bật cho họ".

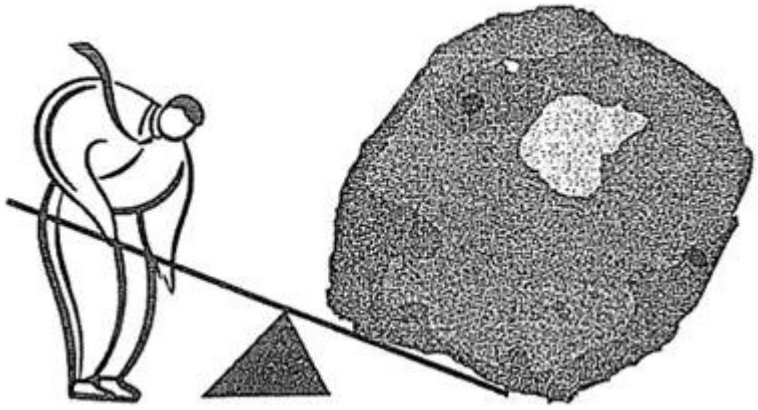
KHẮP NƠI ĐỀU CÓ SỨC BẬT

Khi tôi còn nhỏ, người bố giàu thường vẽ những bức tranh để minh họa cho nguyên tắc sức bật.

Người không sử dụng sức bật:



Người sử dụng sức bật:



Người bố giàu thường bảo: "Khắp nơi đều có sức bật". Ông còn nói rằng: "Con người có nhiều lợi thế hơn động vật, đơn giản vì họ tìm kiếm sức bật ở khắp nơi. Ban đầu thì động vật chạy nhanh hơn con người nhưng ngày nay thì con người có thể di chuyển nhanh hơn và xa hơn động vật nhờ những công cụ sức bật như xe đạp, xe hơi, xe tải, xe lửa, máy bay... Ban đầu thì chim chóc biết bay còn con người thì không. Nhưng ngày nay thì con người có thể bay cao hơn, xa hơn và nhanh hơn bất kỳ một loài chim nào".

SỨC BẬT LÀ SỨC MẠNH

Nhìn chung, động vật chỉ sử dụng được những sức bật mà thiên nhiên ban cho chúng và không có khả năng tìm kiếm bất kỳ loại sức bật nào khác. Đó chính là lý do mà sau cùng, các loài động vật đã mất đi lợi thế tự nhiên trước con người và để con người làm chủ hành tinh. Tương tự như thế, một số người sử dụng nhiều sức bật hơn những người khác. Người bố giàu bảo: "Những người sử dụng

sức bật sẽ chiếm lợi thế hơn những người không dùng sức bật". Nói cách khác, cũng như khi con người chiếm lợi thế hơn động vật bằng cách tạo ra các công cụ sức bật, những người sử dụng các công cụ sức bật này cũng sẽ có nhiều sức mạnh hơn những người khác. Hay nói đơn giản hơn: ***"Sức bật là sức mạnh".***

Khi giải thích cho chúng tôi con người đã có được các công cụ sức bật như thế nào, người bố giàu nói: "Một con chim dùng đôi cánh mà thiên nhiên ban cho làm sức bật duy nhất của nó. Con người quan sát con chim đang bay, sau đó dùng bộ óc của mình để suy nghĩ xem làm thế nào để con người cũng có thể bay được. Một người bay từ Mỹ sang châu Âu có một ***sức bật mạnh hơn nhiều*** so với người chỉ có một chiếc thuyền để chèo qua Đại Tây Dương". Ông nói thêm: "Những người nghèo sử dụng ít công cụ sức bật hơn những người giàu. ***Nếu con muốn trở nên giàu có và giàu có mãi mãi, con cần phải hiểu được sức bật".***

May mắn là ngày càng có nhiều công cụ sức bật được chế tạo như máy tính, mạng Internet và còn nhiều nhiều nữa. Những người có thể sử dụng được các công cụ sức bật này luôn là những người đi đầu và ngược lại, họ sẽ bị tụt hậu hoặc luôn phải làm việc vất vả hơn để đuổi theo những người khác. Nếu bạn thức giấc và đi làm chỉ để kiếm tiền thay vì làm việc để có được những lợi thế sức bật trong cuộc sống, chắc chắn là càng ngày tình hình tài chính của bạn sẽ càng bị tụt dốc. Trong lịch sử loài người chưa bao giờ có nhiều công cụ sức bật được chế tạo trong một thời gian ngắn đến như vậy. Những người sử dụng các công cụ này sẽ vượt lên và những người không sử dụng sẽ tụt hậu, cũng như các loài động vật đã bị mất ưu thế trước loài người vậy.

NHỮNG SỨC BẬT MÀ THIÊN NHIÊN BAN TẶNG

Khi nghiên cứu lịch sử thương mại quốc tế ở New York, tôi được biết là 5.000 năm trước đây, con người đã biết sử dụng thuyền buồm và sức gió để đưa thuyền qua những dòng nước lớn. Trong trường hợp đó, gió và những cánh buồm là một dạng sức bật cho phép con người có thể đi được xa hơn, mang những trọng tải nặng hơn và ít tốn sức lực hơn. Những người sử dụng sức mạnh của những con tàu lớn và những cánh buồm lớn trở nên giàu có hơn rất nhiều so với những người khác. Một ý nghĩ lóe lên trong tâm trí tôi: người nào biết tạo ra công cụ để sử dụng các loại sức bật mà thiên nhiên ban tặng trước mắt thì sẽ trở nên giàu có. Ngày nay, chỉ với một cái nhắp chuột vi tính, chúng ta có thể vận chuyển được nhiều hàng hóa và tiền bạc hơn bất cứ con tàu nào trên biển.

NGƯỜI KHÔNG SỬ DỤNG SỨC BẬT LÀM VIỆC CHO NGƯỜI SỬ DỤNG SỨC BẬT

Suốt chiều dài lịch sử, người bị tụt hậu luôn là những người không biết sử dụng các công cụ sức bật mới được tạo ra trong thời đại của họ. Những người này luôn phải làm việc cho những người biết sử dụng công cụ sức bật, và họ luôn phải làm việc vất vả hơn rất nhiều. Người bố giàu của tôi thường nói: "Những người không sử dụng sức bật luôn phải làm việc cho những người sử dụng sức bật".

NHỮNG SỨC BẬT LỖI THỜI

Nhờ những công nghệ mới, chúng ta có nhiều lựa chọn hơn tổ tiên của chúng ta trong việc *vận chuyển dùng sức bật*. Ngày nay, thay vì đi bộ, chúng ta có thể đi bằng xe đạp, xe hơi hoặc máy bay. Chúng ta cũng có thể dùng tivi, điện thoại hay e-mail để rút ngắn mọi khoảng cách.

Tương tự như thế, chúng ta có nhiều lựa chọn hơn trong vấn đề sức bật tài chính mà chúng ta sử dụng. Những người sử dụng *nhiều công cụ tài chính có dùng sức bật* hơn sẽ vượt lên trong lĩnh vực tài chính. Những người sử dụng các công cụ sức bật tài chính đã lỗi thời, lạc hậu hay không còn thích hợp nữa sẽ khiến sự an toàn và tương lai tài chính của mình gặp nhiều rủi ro hơn. Ngày nay, hàng triệu người đang dùng những công cụ tài chính như quỹ hỗ tương để chuẩn bị cho việc nghỉ hưu. Dù quỹ hỗ tương chưa phải là lạc hậu lắm nhưng chúng không phải là công cụ sức bật tài chính mà các nhà đầu tư có tri thức sẽ lựa chọn. Đó là điều mà cuốn sách này muốn nói. Nếu người ta muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, có thể họ sẽ cần bổ sung thêm vào quỹ hỗ tương của mình những công cụ sức bật tài chính nhanh chóng hơn, an toàn hơn và *giàu thông tin* hơn.

TẠI SAO NGƯỜI TA KHÔNG DÙNG NHỮNG CÔNG CỤ SỨC BẬT TÀI CHÍNH?

Thật đáng buồn là những người nghèo và người trung lưu lại cho rằng các công cụ sức bật tài chính *quá mạo hiểm*. Vì họ nghĩ sức bật tài chính là quá mạo hiểm nên hầu hết không dùng đến chúng. Thay vì dùng những *sức bật tài chính* mà người giàu sử dụng, người nghèo và người trung lưu có khuynh hướng dùng những *sức bật vật lý* hay còn gọi là sự *làm việc vất vả* để vươn lên. Người giàu giàu hơn chủ yếu vì họ dùng những công cụ sức bật tài chính mà người nghèo và

người trung lưu không sử dụng, hay ít ra là không sử dụng theo cách của những người giàu.

Các món nợ có thể là sức bật của những người chiến thắng và cũng có thể là sức bật của những kẻ thất bại.

Trong chương trước tôi đã nói về việc dùng các món nợ để có được nhiều bất động sản tạo ra thu nhập. Trong ví dụ đó, *các món nợ* chính là *sức bật* của tôi. Tôi có thể đầu tư nhiều hơn và vượt lên nhanh hơn những người chỉ làm việc và cố đầu tư bằng số tiền tiết kiệm của mình, *những giá trị tài sản cầm cố* của họ. Một người biết cách dùng các món nợ để kiếm tài sản có một sức bật tài chính mạnh hơn hẳn một người không biết làm thế nào để khai thác sức mạnh của chúng. Người bố giàu nói: "Người giàu dùng các món nợ để *chiến thắng* về tài chính còn người nghèo và người trung lưu dùng các món nợ chỉ để *thất bại* về tài chính". Nhưng để sử dụng được các món nợ như một công cụ sức bật, người ta cần có nhiều hiểu biết hơn về tài chính. Những chương kế tiếp của cuốn sách sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể có được những hiểu biết này.

Người bố nghèo của tôi thường nói: "Đừng vay tiền mà cũng đừng cho vay". Ông còn nói: "Hãy thanh toán các hóa đơn và trả hết các tài sản trả góp của con càng sớm càng tốt. Để mắc nợ là rất mạo hiểm". Những quan niệm đó là một trong những lý do khiến ông phải làm việc vất vả suốt đời mà không giàu lên được. Người bố giàu của tôi thì khác, ông làm việc ít hơn người bố nghèo nhưng càng lớn tuổi thì ông lại càng có được nhiều tiền hơn. Cuộc sống của người bố giàu hoàn toàn khác hẳn vì ông biết làm thế nào để khai thác sức bật tài chính trong lúc người bố nghèo luôn cho rằng như thế quá mạo hiểm.

Nhưng thật đáng buồn là những người nghèo và người trung lưu lại luôn cho rằng dùng nợ nần để mua tài sản là rất mạo hiểm dù họ sẵn sàng đi vay tiền để mua các thứ tiêu sản. Một lý do mà những người nghèo và người trung lưu không giàu lên được là vì họ sử dụng sức mạnh tài chính của các *món nợ xấu* để làm cho mình bị tụt hậu. Trong khi đó, người giàu sử dụng sức mạnh tài chính của các *món nợ tốt* để giúp mình vượt lên. Những người làm việc vất vả, tiết kiệm tiền bạc và tránh né nợ nần thường thất bại so với những người đã học được cách dùng các món nợ như một sức bật tài chính. Một người trung bình thường cho rằng nợ nần là xấu xa và thường sử dụng các món nợ một cách tồi tệ. Đó là lý do tại sao hầu hết mọi người đều đang cố thoát khỏi nợ nần và tiết kiệm tiền để nghỉ hưu. *Với họ, tránh khỏi nợ nần và tiết kiệm tiền là một biện pháp khôn ngoan và an toàn. Và với họ, đó là một lựa chọn khéo léo theo sự hiểu biết tài chính của một người trung bình hoặc theo sự thiếu hiểu biết về tài chính* của một người trung bình.

NHỮNG DẠNG SỨC BẬT KHÁC

Ngoài các món nợ, vẫn có những dạng sức bật khác mà tôi và Kim đã sử dụng để được nghỉ hưu sớm. Để xây dựng một doanh nghiệp có 11 văn phòng đại diện, chúng tôi đã dùng phương pháp OPT (Other People's Time - Thời gian của người khác) để xây dựng một dạng tài sản gọi là doanh nghiệp. Trong ví dụ này, *sức bật* ở đây là sự *thuê mướn nhân công* để có thể nhanh chóng tạo ra một tài sản và làm cho món tài sản này phát triển hơn và có giá trị hơn.

Hầu hết mọi người *không thể làm giàu nhanh chóng được* đơn giản là vì thời gian của họ, tiền bạc của họ (tiền tiết kiệm trong ngân hàng), và sức lao động của họ (một công việc an toàn) đang bị những người giàu sử dụng như một loại sức bật để tạo ra tài sản làm cho họ giàu lên. Tôi không thể có được nhiều tài sản đến thế chỉ trong một thời gian ngắn nếu tôi không dùng hai dạng sức bật tài chính OPM (Other People's Money - Tiền bạc của người khác) và OPT (Thời gian của người khác).

Rất may là có nhiều dạng sức bật khác ngoài OPM và OPT mà bạn có thể sử dụng để kiếm tài sản cho chính mình. Cũng như những con người 5.000 năm trước đã khai thác sức gió và cánh buồm để đẩy chiếc thuyền đi, bạn hoàn toàn có thể tìm ra nhiều dạng sức bật khác. Một khi đã hiểu được nguyên tắc sức bật và bắt đầu tìm kiếm nó, bạn sẽ thấy là có vô số dạng sức bật trên đời này. Nhiều năm trước, người bố giàu đã từng nói: "Hoàn toàn tự nhiên, con người luôn luôn tìm kiếm những dạng sức bật mới mạnh mẽ hơn". Ví dụ như một người bỏ thời gian ra để đan một tấm lưới đánh cá. Chắc chắn sau đó anh ta sẽ có nhiều thuận lợi hơn so với người bắt cá bằng tay không, dĩ nhiên điều này chỉ đúng *nếu* anh ta biết cách sử dụng nó. Một nông dân có 1.000 mẫu đất trồng trọt sẽ có nhiều sức bật hơn một nông dân chỉ có 100 mẫu. Và cũng như trường hợp trên, điều đó còn phụ thuộc rất nhiều vào khả năng quản lý nông trại của người nông dân ây. Tương tự, chiếc máy tính là một công cụ sức bật rất mạnh nhưng vẫn còn phải xem người ta sử dụng nó vào mục đích gì.

Sau đây là những ví dụ về một số dạng sức bật khác. Sức khỏe, thời gian, tri thức và những mối quan hệ của bạn đều có thể hỗ trợ hoặc gây trở ngại cho bạn trong việc tiến đến mục tiêu nghỉ hưu sớm và giàu có.

SỨC KHỎE

Hiển nhiên ***sức khỏe*** là dạng sức bật quan trọng. Người ta thường không coi trọng sức khỏe của mình cho đến một ngày họ cảm thấy yếu đi. Nghỉ hưu sớm có lợi ích gì đâu nếu bạn không đủ sức khỏe để hưởng thụ điều đó?

THỜI GIAN

Thời gian cũng là một sức bật quan trọng. Khi người ta đã bắt đầu tụt dốc thì rất khó tìm được thời điểm thích hợp để vươn lên. Nếu một người đang phải chơi trò rượt đuổi với thời gian thì việc giành lấy những cơ hội thuận lợi trước mắt anh ta thật không dễ dàng gì. Tôi thường nghe người ta nói: "Anh ta may mắn vì gặp được thiên thời địa lợi". Theo tôi, câu nói chính xác hơn phải là: "Anh ta may mắn vì anh ta có hiểu biết, có kinh nghiệm và đã chuẩn bị sẵn sàng để giành lấy cơ hội thuận lợi khi thời điểm chín muồi".

Lượng thời gian rảnh rỗi nhờ nghỉ hưu sớm đã giúp tôi gia tăng của cải của mình lên rất nhiều. Thậm chí bây giờ tôi có dư thời gian để tìm kiếm và nhận biết những cơ hội trước mắt.

TRI THỨC

Tri thức cũng là một dạng sức bật quan trọng. Tính tổng cộng suốt đời, số tiền một người tốt nghiệp đại học kiếm được nhiều hơn một người chưa học hết trung học có thể lên đến hàng triệu đôla. Tuy nhiên, một người tốt nghiệp đại học nhưng có quá ít tri thức tài chính lại thường tụt hậu sau một người hiểu biết về tài chính, bất kể anh ta có tốt nghiệp đại học hay không. Tôi đã thấy rất nhiều cử nhân đại học rời cổng trường với một gánh nặng học phí còn thiếu nợ. Nhưng tệ hơn gánh nặng học phí là gánh nặng của các món nợ tiêu dùng mà chàng cử nhân này mắc phải sau khi lo lắng kiếm được một việc làm. Đó là cái giá phải trả của việc có một học vấn cao nhưng lại thiếu những kiến thức tài chính cơ bản. ***Một người có công việc được trả lương cao mà không có hiểu biết tài chính thường đồng nghĩa với việc người đó sẽ nợ nần nhiều hơn một người được trả lương thấp.*** Như thế không phải là thông minh.

Tri thức tài chính không chỉ có thể giúp bạn nghỉ hưu sớm mà còn có thể giúp bạn phát triển giàu có suốt đời.

CÁC MỐI QUAN HỆ

Bạn còn có thể tìm thấy sức bật trong ***các mối quan hệ*** của bạn, có thể là các quan hệ trong công việc hoặc các quan hệ cá nhân. Sau đây là một số ví dụ về dạng sức bật của các mối quan hệ:

Tôi đã từng thấy nhiều người phải khốn khổ vì họ làm việc cho một doanh nghiệp bị điều khiển bởi một ông chủ hay một nhà quản lý bất tài. Tôi cũng đã thấy nhiều người xoay sở vấn đề tài chính rất tốt nhờ được làm việc với những người có hiểu biết về tài chính.

Một công đoàn lao động như công đoàn giáo viên hay công đoàn phi công là một dạng sức bật quan hệ. Một tổ chức chuyên môn như Liên hiệp Y khoa Mỹ cũng có thể là một dạng sức bật quan hệ. Những người tham gia công đoàn và các hiệp hội chuyên môn là những người có được ***sức bật quan hệ*** kết hợp họ lại để bảo vệ họ chống lại những người có ***sức bật tài chính*** mạnh hơn.

Nhiều người xoay sở vấn đề tài chính rất tốt vì họ có một nhà *tư vấn tài chính xuất sắc.* Nhưng cũng có nhiều người phải khốn khổ về chuyện này vì có những nhà tư vấn tài chính tồi. Người bố giàu nói: "Lý do mà rất nhiều nhà tư vấn tài chính bị gọi là *kẻ túng quẫn* bởi vì họ thường *túng quẩn* hơn cả con nữa. Vì vậy, hãy cẩn thận khi nghe lời khuyên của kẻ khác". Ông nói thêm: "Những lời khuyên mà con phải *trả giá đắt* nhất thường là những lời khuyên *không mất tiền*. Đó là những lời khuyên về tiền bạc, đầu tư và kinh doanh của bạn bè hay những người thân không giàu có".

Hầu hết chúng ta đều đã nghe nói về **sức mạnh của hôn nhân**. Sức mạnh của hôn nhân là sự kết hợp giữa hai người đến với nhau để trở nên mạnh mẽ hơn. Chúng ta đã thấy nhiều cặp vợ chồng gặp rất nhiều khó khăn tài chính sau khi cưới vì cuộc hôn nhân của họ không phải là một cuộc hôn nhân xuất phát từ tình yêu và sự đồng điệu của hai trái tim. Tôi sẽ không giàu có được nếu không có Kim, vợ tôi, người bạn và người cộng sự tốt nhất của tôi.

Nói về hôn nhân, tôi đã nghe một diễn giả bảo rằng: "Gần như bạn sẽ không thể giàu có được nếu người vợ hoặc chồng của bạn không muốn trở nên giàu có". Tôi không biết câu nói đó có đúng một trăm phần trăm không nhưng tôi chắc chắn rằng điều đó có một phần sự thật.

Và như vậy, những người xung quanh bạn có thể là một nguồn lực sức bật rất lớn, dù là tích cực hay tiêu cực. Có thể bạn sẽ tự hỏi có bao nhiêu người quanh bạn đang kìm hãm bạn và có bao nhiêu người đang thúc đẩy bạn tiến lên trên con đường tài chính. Khi nói về tiền bạc, những mối quan hệ của bạn có thể là những nguồn lực sức bật quan trọng. Người bố giàu đã từng nói: "Giàu có không phải là con biết *làm gì* mà là con quen biết *những ai*".

NHỮNG CÔNG CỤ

Một người thợ sử dụng sức bật của các công cụ thích hợp. Một bác sĩ dùng các công cụ y khoa để làm việc. Một chiếc xe là một công cụ sức bật của rất nhiều người trong chúng ta. Một chiếc máy tính cho phép chúng ta làm được rất nhiều việc, như thế nó cũng là một công cụ sức bật quan trọng.

THỜI GIAN RẢNH

Sức bật cũng có thể là ***thời gian rảnh*** của bạn. Tôi biết có nhiều người dành thời gian rảnh để xem tivi hoặc đi mua sắm. Tôi đã thấy có nhiều người trở nên giàu có khi rảnh rỗi hơn là lúc lao đầu và công việc. Hãng Hewlett-Packard và hãng xe hơi Ford bắt đầu từ một nhà xe, còn hãng máy tính Dell thì bắt đầu trong một căn phòng nhỏ ở ký túc xá. Tôi có một người bạn làm luật sư nhưng mỗi cuối tuần lại trở thành nhà đầu tư bất động sản. Ngày nay thì anh ta chỉ làm những công việc về pháp luật cho các tổ chức từ thiện và chơi với con cái hoặc chơi gôn suốt ngày. Năm nay anh ta chỉ mới 39 tuổi.

HÃY TÌM MỘT SỨC BẬT THÍCH HỢP NHẤT CHO BẠN

Và như thế, tôi muốn nhấn mạnh rằng ***có rất nhiều dạng sức bật*** mà bạn có thể sử dụng để tạo ra tài sản và làm giàu nhanh chóng. Bạn *không phải* sử dụng OPM hoặc OPT để làm giàu nếu không muốn sử dụng chúng. Nhưng nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải tìm một dạng sức bật thích hợp nhất cho mình.

Tôi muốn nhắc lại điều này một lần nữa vì nó tóm tắt toàn bộ chủ đề cuốn sách này. Người bố giàu đã nói: ***"Những người làm việc vất vả chỉ sử dụng rất ít sức bật. Nếu con phải làm việc vất vả mà vẫn không kiếm được nhiều tiền thì rất có thể con đang là sức bật của một người nào khác"***. Ông còn nói thêm: "Nếu con để tiền trong tài khoản tiết kiệm ở ngân hàng hay tài khoản hưu trí thì có nghĩa là có ai đó đang dùng tiền của con để làm sức bật cho họ".

TẦM QUAN TRỌNG CỦA HAI CHỮ "NGÀY CÀNG"

Một trong những định nghĩa của hai chữ "sức bật" là ***khả năng sử dụng ít hơn nhưng làm được nhiều hơn.*** Người bố giàu bổ sung thêm vào định nghĩa

đó: "Sức bật là ***khả năng sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều".*** Những chữ *"ngày càng ít"* và *"ngày càng nhiều"* rất quan trọng vào thời điểm này. Người bố giàu nói: "Sự khác biệt giữa người giàu, người nghèo và người trung lưu chính là ở hai chữ *'ngày càng'* này đây".

Người bố giàu bảo: "Những người giàu sử dụng ngày càng nhiều sức bật, đó là lý do tại sao họ *ngày càng* giàu lên. Những người nghèo và người trung lưu khi đã có một vài sức bật rồi thì họ không dừng thêm sức bật nữa. Chính cái điểm khi con không dùng thêm sức bật nữa sẽ xác định trạm dừng tài chính của con trong cuộc sống". Hay hói cách khác, một người sẽ nghèo đi khi anh ta không gia tăng số sức bật của mình. Điều đó cũng đúng cho cả tầng lớp trung lưu. Còn những người thực sự giàu có thì không bao giờ ngừng gia tăng số sức bật của họ cả.

Một ví dụ cho điều này là câu nói của người bố nghèo: "Hãy cố học cho giỏi để kiếm một việc làm tốt". Với nhiều người thuộc tầng lớp trung lưu, học vấn lý thuyết và chuyên môn sách vở là tất cả những hiểu biết mà họ có được. Người giàu thì khác, họ gia tăng số sức bật của mình bằng cách bổ sung thêm *tri thức tài chính* vào danh sách *ngày càng nhiều* sức bật của mình.

Người nghèo khác người trung lưu ở chỗ là nhìn chung, sự hiểu biết trong danh sách sức bật tri thức của họ không đa dạng bằng. Thậm chí người nghèo còn không có đến những tri thức cơ bản hoặc không có những hiểu biết về chuyên môn để làm sức bật cho mình. Người nghèo có một số vốn hiểu biết nào đó, người trung lưu có nhiều hơn, nhưng vẫn không đủ để trở nên giàu có.

Trong cuốn sách trước, tôi đã viết về ba dạng tri thức. Đó là:

1. Tri thức sách vở hay tri thức trường học
2. Tri thức chuyên môn
3. Tri thức tài chính

Người bố nghèo của tôi chỉ dừng lại ở tri thức chuyên môn và không có hứng thú gì với các tri thức tài chính. Điều đó đã quyết định trạm dừng tài chính của ông trong cuộc sống. Người bố giàu thì lại không ngừng nâng cao những tri thức tài chính của ông và cũng chính điều đó đã quyết định trạm dừng tài chính của ông - sự giàu có. Những người nghèo vẫn cứ nghèo vì họ thiếu những kiến thức cơ bản của cả ba loại trên.

Ngày nay, số người bị tụt hậu bao gồm luôn cả những người có một số dạng sức bật nhưng không thể kiếm thêm nhiều hơn. Việc tốt nghiệp đại học từ

10 năm trước không có nghĩa là bạn có thể ngừng tìm kiếm thêm ngày càng nhiều loại sức bật khác. Người bố giàu đã từng nói: "Một bằng cấp đại học không cho phép con có quyền ngừng học hoặc ngừng gia tăng các sức bật của mình". Ông còn bảo: "Việc có được hàng triệu đôla trong ngân hàng cũng không cho phép con có quyền ngừng học. Thực sự, nếu con ngừng học, tiền bạc của con sẽ nhanh chóng đi theo những người đang tiếp tục học. Tiền bạc của con sẽ đi theo những người hiểu rằng sức bật thực sự chính là khả năng không ngừng *sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều*".

TƯƠNG LAI CỦA SỨC BẬT

Ngày hôm nay, chúng ta có những đứa trẻ còn đang học trung học nhưng đã có thể kinh doanh với hàng triệu đôla và nghỉ hưu mà không cần phải có bất cứ một công việc nào vì chúng sử dụng những dạng sức bật khác với bố mẹ chúng.

Cùng lúc đó, chúng ta lại có những con người sinh ra vào thời kỳ bùng nổ dân số cần phải quay lại trường học để có thể duy trì công việc của mình. Sự khác biệt chỉ là ở hai từ *"sức bật"* và *"ngày càng"*. Ngày nay, sự cạnh tranh không chỉ nằm ở trong thành phố hoặc trong đất nước bạn. Những người sẽ chiến thắng trong lĩnh vực tài chính là những người sẵn sàng sử dụng *ngày càng* ít nhưng làm được *ngày càng* nhiều điều, chứ không phải những người muốn được trả lương ngày càng nhiều cho những công việc ngày càng ít.

Một đề nghị nhỏ: Hãy lấy một tờ giấy và viết ra những câu trả lời của bạn cho câu hỏi sau đây:

Làm thế nào tôi có thể làm những công việc của mình cho nhiều người hơn với ít việc hơn và với một cái giá cao hơn?

Nếu bạn không thể nghĩ ra được điều gì thì hãy tiếp tục suy nghĩ. *Đây là một câu hỏi rất quan trọng*, một câu hỏi mà nếu có được câu trả lời và được làm theo thì sẽ giúp người ta trở thành triệu phú, thậm chí là tỷ phú. Chính vì vậy mà người bố giàu của tôi gọi nó là **"câu hỏi trị giá hàng triệu đôla".**

Trong phần kế tiếp, tôi sẽ nói về một công cụ sức bật khác, sức mạnh trí não của bạn. Khả năng trả lời cho những câu hỏi tương tự như thế này là rất quan trọng trong việc có thể nghỉ hưu sớm và giàu có.

CHƯƠNG 5

Sức bật trí não của bạn

TẠI SAO MỘT SỐ NGƯỜI CÓ THỂ VÀ MỘT SỐ NGƯỜI KHÁC THÌ KHÔNG THỂ?

Ở đây, tôi muốn nhắc lại một bài học của người bố giàu mà tôi đã từng kể trong cuốn *"Dạy con làm giàu tập 3"*.

Bài học bắt đầu khi người bố giàu đi dạo với tôi và con trai ông dọc theo một dãy nhà xinh đẹp bên bờ biển. Đang đi ông bỗng dừng lại, chỉ vào một ngôi biệt thự và nói: "Ta vừa mới mua căn nhà này".

Tôi thực sự ngạc nhiên khi thấy ông có thể mua một căn nhà đắt tiền như vậy. Dù lúc đó còn khá nhỏ, tôi vẫn biết những căn biệt thự bên bờ biển không rẻ chút nào. Vì lúc ấy ông chưa giàu nên tôi tự hỏi làm thế nào ông có thể đầu tư vào một căn nhà như thế. Dường như người bố giàu sắp sửa chia sẻ với tôi một bí mật lớn về việc làm thế nào ông có thể đầu tư cho những thứ mà ông *không thể* mua được. Đó là một trong những bí mật giúp ông làm giàu trong cuộc sống.

MỘT NHẬN THỨC KHÁC BIỆT

Nói một cách đơn giản, người bố giàu có thể mua được một mảnh đất đắt tiền dù vào thời điểm đó ông không có nhiều tiền là vì ông *nhận thức* rằng mình "có thể mua nổi". Người bố nghèo của tôi thì khác, có thể ngay thời điểm đó ông kiếm ra nhiều tiền hơn số cần thiết nhưng ông vẫn sẽ nói: "Tôi không mua nổi", bởi vì trong *nhận thức* của ông không hề có ý định mua một bất động sản đắt tiền như vậy.

BÀI HỌC QUAN TRỌNG NHẤT

Qua nhiều năm, người bố giàu đã dạy cho tôi rất nhiều bài học quan trọng, những bài học đã ảnh hưởng hoàn toàn đến định hướng cuộc đời tôi. Trong số đó, bài học về sức mạnh của *nhận thức* con người là một trong những bài học quan trọng nhất. Nếu đã đọc cuốn *"Dạy con làm giàu tập 1"*, hẳn bạn còn nhớ là người bố giàu luôn cấm chúng tôi nói câu: "Tôi không mua nổi". Người bố giàu hiểu

được sức mạnh của nhận thức con người. Bài học đằng sau những bài học của ông là:

"Điều gì bạn nghĩ là *thực* thì sẽ trở thành *sự thực*".

Ông không ngừng nhắc đi nhắc lại: "Những gì con nói và những gì con nghĩ là *thực* thì sẽ trở thành *sự thực*". Khi đi qua những dãy nhà xinh đẹp bên bờ biển, ông nhất định không nói "Tôi không mua nổi" mặc dù lúc đó ông không có một đồng trong túi. Thay vì thế, ông bỏ ra hàng tháng trời để lên kế hoạch cho việc *làm thế nào để mua được nó*. Ông làm việc vất vả nhằm làm cho những điều *không phải sự thực* trở thành *sự thực*. Không phải tiền bạc làm cho người bố giàu giàu lên mà chính là ***khả năng biến những điều không phải sự thực thành sự thực đã giúp ông ngày càng giàu lên.***

ĐẦU TƯ CÓ MẠO HIỂM KHÔNG?

Người ta thường nói: "Đầu tư là mạo hiểm". Với họ, điều này là *sự thực*, và bởi vì họ nghĩ nó là *thực*, dù rằng đầu tư *không hề* mạo hiểm. Dù luôn có những rủi ro xảy ra, cũng như những rủi ro khi bạn băng qua đường hay khi đi xe đạp, bản thân hành động đó *không hề có chút mạo hiểm nào cả*. Và như vậy, nhiều người nghĩ rằng đầu tư là mạo hiểm vì họ cho rằng suy nghĩ của họ là sự thật.

Vài tháng trước, tôi cùng một nhà tư vấn đầu tư nổi tiếng của một ngân hàng được phỏng vấn trên chương trình truyền thanh. Nhà tư vấn nổi tiếng bị lôi cuốn vào một ý tưởng mà tôi đã viết trong cuốn *"Dạy con làm giàu"*. Ông bắt đầu: "Robert Kiyosaki nói rằng người ta nên bắt đầu tư kinh doanh nếu họ muốn làm giàu. Điều mà ông Kiyosaki đã không nhận ra là hầu hết mọi người không thể bắt đầu tư kinh doanh được. Bắt đầu tự kinh doanh là quá mạo hiểm. Các nhà thống kê đã cho thấy có chín trong số mười doanh nghiệp bị thất bại trong vòng 5 năm đầu tiên. Chính vì vậy mà những ý tưởng của ông Kiyosaki là quá liều lĩnh. Hãy hỏi ông ấy xem ông ấy có gì để nói về những con số thực tế này hay không".

Người dẫn chương trình quay sang tôi, vui vẻ vì có một cuộc tranh luận trong chương trình của mình: "Ông có ý kiến gì không, ông Kiyosaki?"

Im lặng một chút, tôi hắng giọng nói: "Tôi biết có những số liệu thống kê như thế, và theo kinh nghiệm của tôi, tôi muốn nói rằng những con số thống kê ấy là rất chính xác. Tôi đã thấy rất nhiều doanh nghiệp bị phá sản chỉ trong vòng 5 năm".

Nhà tư vấn nổi tiếng nói bằng một giọng pha chút giận dữ: "Thế tại sao ông lại khuyên mọi người bắt đầu tư kinh doanh?"

Tôi trả lời: "Đầu tiên, tôi không khuyên mọi người tự kinh doanh. Tôi nói là mọi người nên *bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình*. Khi tôi nói *'nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình'*, tôi muốn nói là họ nên quan tâm đến vấn đề đầu tư. Như thế không có nghĩa là phải bắt đầu tự kinh doanh, dù rằng một doanh nghiệp được điều hành tốt thường là một tài sản giúp cho những người giàu trở nên rất giàu".

Nhà tư vấn tài chính nổi tiếng hỏi: "Thế còn vấn đề rủi ro thì sao? Ông nghĩ gì về việc chín trên mười doanh nghiệp bị phá sản?"

"Dù chín trên mười doanh nghiệp bị phá sản thì vẫn còn một doanh nghiệp thành công". Tôi đáp. "Khi tôi thấy rằng có chín trên mười doanh nghiệp không thành công, tôi biết mình cần phải chuẩn bị tinh thần cho việc thất bại ít nhất là chín lần".

"Ông đã chuẩn bị tinh thần cho việc thất bại chín trên mười lần à?" Nhà tư vấn tài chính hỏi với giọng châm biếm.

"Đúng vậy", tôi trả lời. "Thực sự tôi đã từng nằm trong số chín doanh nghiệp bị thất bại. Và thực sự là tôi đã ở trong nhóm thất bại này đến hai lần, nhưng sau đó thì tôi cố gắng thử thêm lần thứ ba".

"Thế ông cảm thấy thế nào khi thất bại?" Nhà tư vấn tài chính đồng thời là nhân viên ngân hàng và chưa bao giờ làm chủ kinh doanh cất tiếng hỏi "Làm như thế có đáng không?"

"Tôi cảm thấy rất khủng khiếp vào lần thất bại đầu tiên. Mọi việc còn tồi tệ hơn vào lần thất bại thứ hai. Nhưng với tôi thì điều đó rất đáng giá. Nếu tôi không thất bại 2 lần thì hẳn tôi không thể nghỉ hưu trước 18 năm và cũng không thể được tự do tài chính như ngày hôm nay đâu. Sau mỗi lần thất bại, tôi cần một khoảng thời gian để hồi phục lại. Và mặc dù cảm thấy rất tệ hại nhưng về mặt tinh thần, tôi đã chuẩn bị sẵn sàng để đứng lên và đi tiếp 10 lần hay thậm chí 20 lần. Tôi không muốn thất bại quá nhiều như thế nhưng nếu cần thì tôi vẫn sẵn sàng".

"Đối với tôi và hầu hết những người khác, như thế có vẻ quá mạo hiểm", nhà tư vấn nói.

"Đồng ý, nhưng điều đó chỉ thực sự mạo hiểm nếu ông không sẵn sàng chấp nhận thất bại hoặc nếu ông bỏ cuộc chỉ sau một lần vấp ngã. Người bố giàu

của tôi đã dạy tôi hiểu rằng **thất bại là mẹ thành công.** Dù đã từng thành công trong quá khứ, tôi vẫn biết rằng tỉ số 9/10 đó không hề thay đổi. Mỗi khi bắt đầu một doanh nghiệp mới, tôi luôn nhận thức được rằng có chín trên mười doanh nghiệp sẽ thất bại".

"Vì sao ông lại nói như thế?" người dẫn chương trình hỏi.

"Vì tôi luôn cần phải khiêm tốn và lưu ý đến tỉ số đó. Tôi đã thấy rất nhiều người xây dựng các doanh nghiệp, kiếm được nhiều tiền rồi trở nên kiêu ngạo, và khi bắt đầu một doanh nghiệp khác, họ cho rằng lợi thế đang nghiêng về phía mình. Dù có thể họ sẽ có nhiều lợi thế hơn nhờ những kinh nghiệm và thành công trong quá khứ, nhưng tất cả chúng ta đều cần phải khiêm tôn một chút để hiểu rằng vẫn luôn có một tỉ số chín trên mười doanh nghiệp mới thành lập sẽ thất bại".

"Tôi hiểu rồi", người dẫn chương trình nói. "Như vậy ngày nay, mỗi khi, bắt đầu một doanh nghiệp mới ông luôn phải thận trọng. Ông vẫn phải lưu ý rằng chỉ có một phần mười khả năng thành công mà thôi".

"Đúng vậy", tôi trả lời. "Một số người bạn của tôi trở nên kiêu ngạo sau vài vụ thành công và khi dồn toàn bộ tiền bạc có được từ giao dịch kinh doanh cuối cùng vào một vụ kinh doanh mới thì họ mất tất cả. Nếu muốn thành công trong cuộc sống, anh luôn phải lưu ý đến tỉ số này, bất kể trong quá khứ anh đã thành công đến mức nào. Mỗi tay chơi bài chuyên nghiệp đều biết rằng khi họ rút được một con ách hay con già thì không có nghĩa là lần rút bài kế tiếp họ cũng sẽ rút được thêm một con ách hay một con già nữa".

"Nhưng như thế là quá mạo hiểm", nhà tư vấn nói, "Ông và cuốn sách của ông quả thật quá nguy hiểm. Hầu hết mọi người không thể làm được những gì ông đã làm. Hầu hết đều chưa chuẩn bị tinh thần để quản lý công việc kinh doanh của riêng mình".

"Ông có nghĩ thế không?" Người dẫn chương trình hỏi tôi.

"Câu nói đó cũng có phần đúng", tôi trả lời. "Hệ thống giáo dục của chúng ta dạy cho người ta trở thành những nhân viên chứ không phải thành các ông chủ và vì vậy hầu hết mọi người đều chưa được chuẩn bị để quản lý doanh nghiệp riêng của họ. Vậy nên tôi rất đồng ý với ông ấy trong vấn đề này".

Tôi ngừng một chút để những lời nói của mình lắng lại. Tôi đang cố gắng để không bị lôi cuốn vào một cuộc tranh cãi, dù tôi cảm thấy nhà tư vấn đầu tư đang cố ý khiêu khích mình. Tiếp tục, tôi nói: "Dù vậy, Tôi muốn nhắc lại rằng hơn 100 năm trước, hầu hết mọi người đều là những doanh nhân nhỏ độc lập. Rất

nhiều người trong chúng ta có người thân là nông dân hay chủ các cửa hàng nhỏ. Tất cả họ đều là những doanh nhân. Những con người của 100 năm trước đã đủ sức mạnh để quản lý việc kinh doanh của mình bất chấp rủi ro và mạo hiểm. Chỉ đến khi những người như Henry Ford bắt đầu xây dựng các siêu doanh nghiệp thì ngày càng nhiều người phải trở thành nhân viên. Dù vậy, ngay cả khi có những siêu doanh nghiệp tồn tại như Ford hay General Electric thì vẫn có những doanh nghiệp nhỏ độc lập tiếp tục phát triển".

"Thực sự, những doanh nghiệp nhỏ chịu trách nhiệm về sự phát triển của hầu hết tất cả các loại công việc và chịu trách nhiệm phần lớn tất cả các loại thuế. Vì vậy nên bất chấp rủi ro, ngày càng nhiều người bắt đầu kinh doanh riêng. Không có họ sẽ có rất nhiều người thất nghiệp. Nếu không có những cá nhân sẵn sàng chấp nhận rủi ro, chúng ta sẽ trở thành một quốc gia thụt lùi về tài chính. Những doanh nghiệp tự do cho phép chúng ta có cơ hội chấp nhận mạo hiểm và lớn mạnh lên. Nếu những cá nhân này không chấp nhận mạo hiểm, đất nước chúng ta sẽ không thể phồn thịnh được như ngày hôm nay. Những người chấp nhận mạo hiểm chính là những người phát triển sự giàu có".

Cuộc phỏng vấn còn kéo dài thêm 10 phút nữa. Không có giải pháp nào được đưa ra và cũng chẳng có sự đồng ý nào giữa hai bên. Hiển nhiên là chúng tôi có những nhận thức khác nhau. Khi cuộc nói chuyện tiếp tục mà không đưa đến một sự hòa hợp nào, tôi bỗng nhớ lời người bố giàu đã nói: "Rất nhiều cuộc tranh luận trong đời sống thực là do những khác biệt về nhận thức".

TỶ LỆ ĐƯỢC VÀ MẤT LUÔN NGHIÊNG VỀ PHÍA BẠN

Một trong những điều tôi muốn nói với nhà tư vấn hôm đó là *tỉ số Được và Mất* đã nghiêng về phía mình. Nhưng điều đó chắc chắn sẽ dẫn đến một cuộc tranh luận nữa, một cuộc thi để xem ai đúng ai sai. Tôi đã không nói điều đó trong cuộc tranh luận nhưng giờ thì tôi muốn nói điều đó với bạn: có những mạo hiểm trong những việc tôi đã làm nhưng hoàn toàn không có gì là liều lĩnh.

Nhiều năm trước, người bố giàu đã giải thích cho tôi và con trai ông về tầm quan trọng của việc nhận biết những sự mạo hiểm, những sự tưởng thưởng và có được một chiến lược để chiến thắng, một chiến lược chiến thắng bao gồm cả sự thất bại. Người bố giàu biết rằng có một tỉ số thất bại chín trên mười của hầu hết các doanh nghiệp mới thành lập. Ông cũng biết rằng những điều *được* khi trở thành doanh nghiệp thành công duy nhất trong số mười doanh nghiệp đó sẽ vượt xa những điều *mất* khi thất bại chín trong số mười lần. Người bố giàu còn giải thích thêm: "Hầu hết mọi người chỉ nghĩ về khía cạnh *liều lĩnh* và *mạo hiểm*.

Nhưng những người thông minh về tài chính thì lại nghĩ đến *mất* và *được*. Nói cách khác, thay vì nói ngay rằng một điều gì đó là quá mạo hiểm, là đúng hay sai, là tốt hay xấu thì những người thông minh về tài chính lại đánh giá tỉ số mất và được của vấn đề đó. Nếu những điều *được* lớn hơn những thứ *mất* thì họ sẽ tiếp tục vạch ra một chiến lược hay một kế hoạch để gia tăng cơ hội thành công bất kể họ sẽ bị thất bại bao nhiêu lần trước khi chiến thắng".

CHIẾN LƯỢC CỦA NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Ví dụ, một người bạn của tôi đã sử dụng một chiến lược được-mất đơn giản của riêng mình trong thị trường chứng khoán. Anh biết mình luôn có cơ hội được một lần biến động thị trường trong mỗi 20 lần giao dịch. Chính vì vậy, anh đã thiết lập một chiến lược mà anh gọi là chiến lược quản lý tiền bạc. Nếu anh dùng 20.000$, một phần mười tổng giá trị tiền mặt mà anh đang có, để tham gia vào 20 vụ giao dịch ở thị trường chứng khoán, anh sẽ chỉ mạo hiểm 1.000$ chọ mỗi cuộc giao dịch. Nói cách khác, chiến lược của anh là luôn dành đủ tiền để thất bại 19 lần trong 20 lần giao dịch. Tôi đã từng thấy anh mất trắng 14.000$ trong 14 lần giao dịch liên tiếp và bất ngờ kiếm được 50.000$ trong lần biến động thị trường kế tiếp. Chiến lược thành công của anh chấp nhận khả năng thất bại là 19 trên 20 lần dù chưa bao giờ anh thất bại đến 19 lần liên tiếp. Sau mỗi lần thành công, anh lập tức quay lại với tỉ lệ cũ, nghĩa là chỉ cần 1 lần thành công trong 20 lần giao dịch. Anh biết rằng tỉ lệ đó sẽ không đổi dù có bỏ ra bao nhiêu tiền đi nữa. Anh ta vẫn luôn dự kiến rằng mình sẽ thua 19 trong 20 lần giao dịch.

CHIẾN LƯỢC CỦA KẺ THUA CUỘC

Những người bình thường luôn né tránh sự thất bại và luôn muốn có tỉ lệ thành công là 100%, thường thì họ sẽ chọn chiến lược của người thua cuộc. Hy vọng có thể chiến thắng 100% và không bao giờ thất bại là nhận thức của những người thất bại. Người bố giàu của tôi thường nói: "Một chiến lược thành công luôn bao gồm cả sự thất bại".

Ngày nay, phần lớn người ta có một kế hoạch nghỉ hưu không tính đến khả năng thất bại. Phần lớn họ chỉ đơn giản là hy vọng thị trường chứng khoán luôn tăng giá và hy vọng rằng khi họ về hưu, số tiền dành dụm sẽ còn đủ cho đến khi họ không còn sống nữa. Đó là một kế hoạch không có chỗ cho sự thất bại, và đó là lý do tại sao nó lại là chiến lược của kẻ thua cuộc. Những người chiến thắng luôn biết rằng thất bại là một phần quan trọng trong bất kỳ kế hoạch nào. Khi còn ở Quân đoàn Thủy quân, chúng tôi luôn có một *kế hoạch dự phòng* để đối phó

với những sự bất ngờ, kế hoạch cho những thời điểm mà mọi thứ không diễn ra theo dự kiến. Ngày nay, hầu hết mọi người đều không có kế hoạch dự phòng cho việc nghỉ hưu. Hầu hết không có các kế hoạch nghỉ hưu đã tính đến khả năng xảy ra một vụ sụp đổ thị trường nghiêm trọng hay sau khi đã dùng hết số tiền dành dụm của mình. Nói cách khác, khi bàn về kế hoạch nghỉ hưu, hầu hết mọi người đều theo chiến lược của kẻ thua cuộc vì đó là một chiến lược không có chỗ cho những sai lầm.

98% THỜI GIAN BỊ MẤT

Trong những cuộc tiếp thị trực tiếp, hầu hết các nhà tiếp thị đều biết rằng có 98% những lá thư họ gởi đi sẽ *không* đưa đến một vụ mua bán nào. Vì thế, các nhà tiếp thị phải tính toán chiến dịch tiếp thị của họ trên 2% được trả lời này, đôi khi còn thấp hơn. Họ biết con số 2% thư được trả lời phải đủ để bù đắp chi phí gởi thư đến 98% số thư im lặng. Một khi các nhà tiếp thị trực tiếp đã biết rằng những lá thư gửi đi có thể có 2% hồi đáp hay nhiều hơn, họ chỉ làm một việc đơn giản là tăng số thư gởi đi, dù biết chắc mình sẽ mất 98% thời gian. Họ biết làm thế nào để làm giàu chỉ với 2% thời gian và chấp nhận mất đi 98% thời gian còn lại.

NHỮNG KẺ THUA CUỘC LUÔN CHO RẰNG THẤT BẠI LÀ MỘT ĐIỀU TỆ HẠI

Người bố giàu nói: "Người thua cuộc là những người luôn cho rằng thất bại là một điều tồi tệ. Họ không thể chịu được sự thất bại và họ né tránh nó bằng mọi giá. Rất nhiều kẻ thua cuộc chỉ đặt cược trên những điều chắc chắn như: công việc ổn định, ngân phiếu trả trước, bảo hiểm lương hưu, lợi tức ngân hàng. Những kẻ thua cuộc tiếp tục thua cuộc và những người chiến thắng tiếp tục chiến thắng chỉ đơn giản vì những người chiến thắng biết rằng thất bại là mẹ thành công".

Khi chúng tôi còn nhỏ, người bố giàu thường hỏi chúng tôi: "Các con có sẵn sàng thất bại 99/100 lần không?"

Câu trả lời mà ông mong đợi ở chúng tôi là: "Chúng con sẽ sẵn sàng nếu phần thưởng của chiến thắng lớn hơn sự mạo hiểm và chi phí của 99 lần thất bại kia". Và khi ông yêu cầu giải thích thì chúng tôi sẽ nói: "Nếu chúng con biết mình có thể thắng được 1 triệu đôla, tỉ số được-mất là 1/100 và số tiền cược thấp nhất là 1$, chúng con sẽ dùng 100$ và làm theo chiến lược là đánh cược 100 lần,

mỗi lần 1$. Sau khi đã thắng một lần, chúng con sẽ quay lại với tỉ số đầu tiên vì tỉ số đó rất hiếm khi thay đổi. Có thể chúng con sẽ tăng số tiền đặt cược lên nhưng chỉ sau khi chúng con đã thất bại 99/ 100 lần mà thôi".

Đó là một cách đơn giản mà ông đã dùng để dạy chúng tôi suy nghĩ về vấn đề *mạo hiểm và tưởng thưởng* thay vì *đúng và sai, rủi ro* hay *an toàn.* Người bố giàu không thích những trò chơi cờ bạc và cũng không khuyên khích chúng tôi chơi trò cờ bạc. Ông chỉ đơn giản là huấn luyện chúng tôi suy nghĩ về vấn đề mạo hiểm và tưởng thưởng.

TẠI SAO ANH EM NHÀ WRIGHT LẠI ĐÚNG?

Có một lần người bố giàu kể cho chúng tôi nghe về chuyến đi đến Kitty Hawk, miền bắc Carolina của ông. Ông đến đó khi đang trên đường xuất ngũ sau chiến tranh thế giới thứ II. Ông nói: "Các con, một ngày nào đó các con cần phải đến Kitty Hawk nghe câu chuyện về Orville và Wilbur Wright để xem họ thông minh đến thế nào. Hai anh em họ biết rằng thực sự có những *mạo hiểm* khi làm người đầu tiên bay trên không trung nhưng họ không hề *liều lĩnh*". Người bố giàu kể rằng anh em nhà Wright đã chọn một bãi cỏ lớn và bằng phẳng để tập té ngã. Ông nói: "Những con người trẻ tuổi đó biết mình sẽ bị té ngã. Vậy nên họ đã chọn một nơi rộng rãi an toàn để làm nơi tập té. Họ không nhảy xuống những cây cầu hay các vách đá. Họ tìm một bãi cỏ rộng bằng phẳng và lồng lộng gió để luyện tập thất bại cho đến ngày thành công".

"Nhờ sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm một cách khôn ngoan, hai con người trẻ tuổi này đã thay đổi thế giới. Một ngày nào đó, các con cần phải đến xem khu đất ấy, nơi hai con người can đảm này đã lựa chọn làm nơi luyện tập ngã xuống để một ngày kia chúng ta có thể bay lên. Hầu hết mọi người sẽ không bao giờ bay lên trong vấn đề tài chính chỉ vì họ sợ sẽ ngã xuống". Tháng 8 năm 2000, tôi đến vùng đất ấy và nhìn thấy những gì mà người bố giàu đã thấy vào 50 năm trước. Tôi nhìn thấy một mảnh đất hoàn hảo để té ngã trước khi bay lên.

Khi dạy chúng tôi bài học về anh em nhà Wright, người bố giàu đã vẽ cho chúng tôi một bức tranh:

Khi giải thích bức tranh này, người bố giàu nói: "Khi một người nói những câu như:

1. Tôi không mua nổi.
2. Anh không thể làm điều đó được.
3. Tôi không thể làm điều đó được.
4. Điều đó là không thể.

Họ thường theo nhận thức của mình mà bình luận về những điều không có trong thực tế của họ".

Ông tiếp tục: "Khi anh em nhà Wright tuyên bố mình sẽ là những người đầu tiên bay được, rất nhiều người bảo: 'Con người không bao giờ bay được'. Một trong những người nói câu này lại chính là bố của họ, một người mộ đạo".

Và như vậy, khi nhìn vào bức tranh của người bố giấu, bạn có thể thấy là với hầu hết mọi người, ý tưởng cho rằng con người có thể bay được là phi thực tế. Vì vậy nên họ đã nói câu nói đó theo những điều nhận thức của mình.

Lý do mà rất nhiều người cho rằng "Con người không thể bay được" là vì ý tưởng này nằm ngoài *nhận thức* của hầu hết mọi người vào thời điểm đó. Nhưng ý tưởng này lại không nằm ngoài phạm vi *có thể* của anh em nhà Wright, và họ đã bỏ ra hàng năm trời để làm cho điều *có thể* này trở thành *hiện thực*. Mọi chuyện cũng tương tự với người bố giàu và người bố nghèo của tôi trong vấn đề tiền bạc. Ngày nay, người ta thường nói rằng: "Hãy biết nhìn xa trông rộng". Người bố giàu của tôi thì nói rằng: "Mọi người đều có thể nhìn xa trông rộng vào một đôi lúc nào đó. Nhưng vấn đề là liệu con có thể liên tục nhìn xa trông rộng như thế trong nhiều năm hay không. Nếu có thể, con sẽ ngày càng trở nên giàu có".

Khi nói với nhà tư vấn tài chính trên rằng tôi sẵn sàng thất bại chín trên mười lần chỉ vì *những cái được* sẽ vượt xa *những cái mất*, tôi không biết ông ta có nghe tôi nói không. Ông ta thực sự không nghe khi tôi bảo: "Tôi bắt đầu một doanh nghiệp và biết chắc rằng có thể mình sẽ thất bại..". Lối suy nghĩ này không phải là lối suy nghĩ của ông ta. Vấn đề ***ở đây không phải là ai đúng ai sai mà là chúng tôi có những nhận thức khác nhau.*** Và bởi vì có những nhận thức khác nhau nên chúng tôi có lối suy nghĩ khác nhau và cách nhìn thế giới khác nhau.

SỨC BẬT TRÍ NÃO CỦA BẠN

Tôi không khuyến khích bạn đi ra ngoài và ngẫu nhiên bắt đầu một sự thất bại nào đó hay bắt đầu một trò may rủi trong sòng bài. Như thế thì cũng điên rồ như chơi xổ số để có tiền nghỉ hưu vậy. Bài học này nói về sự khác biệt trong nhận thức của mỗi con người.

Bài học đó là *trí não của chúng ta là công cụ sức bật quyền lực nhất.* Những gì chúng ta nghĩ là *thực* sẽ trở thành *sự thực* trong hầu hết các trường hợp. Một người cho rằng đầu tư là mạo hiểm thường sẽ tìm thấy các trường hợp thực tế mà họ muốn để chứng minh điều đó. Người này sẽ mở báo ra và đọc các tin tức về những người bị thất bại trong đầu tư. Nói cách khác, trí não của chúng ta có khả năng nhìn thấy những gì nó nghĩ là thực và không nhìn bất cứ một sự thực nào khác. Cũng như khi người ta nói với anh em nhà Wright: "Con người sẽ không bao giờ bay được" hay nói với Christopher Columbus: "Anh không thấy thế giới là một cái đĩa bẹt à?" Mọi người luôn có những nhận thức của riêng mình.

Để có thể nghỉ hưu sớm và giàu có, một trong những điều quan trọng nhất bạn phải học là phải *điều khiển* được nhận thức của chính mình. Nếu có thể học được điều đó, việc kiếm ra ngày càng nhiều tiền mà làm càng ít việc sẽ rất dễ dàng đối với bạn, ngược lại bạn sẽ mất nhiều thời gian hơn trong việc làm giàu. Chính khả năng liên tục thay đổi nhận thức của người bố giàu cuối cùng đã giúp ông giàu lên.

Cùng lúc đó, chính vì không có khả năng thay đổi nhận thức nên người bố nghèo phải làm việc ngày càng vất vả hơn và không thể vượt lên trong lĩnh vực tài chính. Chính câu nói cửa miệng của ông: "Tôi không mua nổi" đã hình thành nên những điều nhận thức của ông. Ông thực sự nghĩ rằng mình không thể mua nổi một miếng bất động sản trị giá nhiều triệu đôla như thế.

Cuối cùng, sự khác biệt chủ yếu giữa người bố giàu và người bố nghèo chính là sự khác biệt trong nhận thức của họ. Một người luôn mong muốn phát triển khả năng nhận thức của mình bằng câu nói: "Làm thế nào tôi có thể mua được những bất động sản nằm bên bờ biển?" dù rằng lúc đó ông không có một xu trong túi. Người kia thì chỉ nói đơn giản: "Tôi không mua nổi". Như tôi đã nói, không phải những bất động sản ấy làm cho một người giàu lên và người kia nghèo đi mà chính là sự lựa chọn nhận thức của họ.

SỨC BẬT SỐ 1

Sức bật số 1 chính là sức bật trí não của bạn vì đây là nơi tạo ra nhận thức của bạn. Với tôi và Kim, việc về hưu sớm trong giàu có đòi hỏi chúng tôi phải liên tục điều khiển, thay đổi và mở rộng nhận thức của mình. Ngày hôm nay tôi nói với mọi người rằng: "Bước đầu tiên để đi từ 50.000$ một năm với những công việc vất vả lên 1 triệu đôla một năm với rất ít công việc phải làm bắt đầu từ sự thay đổi nhận thức".

Sự thay đổi nhận thức không có nghĩa là cần phải lớn mạnh hơn hay tốt đẹp hơn mà chỉ đơn giản là một chút nâng cao về quan điểm. Chẳng hạn như thay vì nói "quá mạo hiểm" như rất nhiều nhà đầu tư chất phác thường nói, bạn hãy tự hỏi: "Tỷ lệ được-mất là bao nhiêu?" hay "Tôi sẽ thất bại bao nhiêu lần trước khi chiến thắng?" Thay vì nói: "Miếng đất này quá đắt tiền... " bạn hãy đọc một cuốn sách về một người có thể mua được miếng đất đó hay tìm một người như thế để hỏi xem ông ta có thể mua nó như thế nào. Điều quan trọng không phải là miếng đất mà chính là việc thay đổi nhận thức của bạn.

TẠI SAO MỘT NGƯỜI BỐ GIÀU LÊN CÒN NGƯỜI BỐ KIA NGHÈO ĐI?

Người bố giàu có thể liên tục thay đổi, điều khiển và mở rộng nhận thức của mình. Và nhờ điều đó mà ông ngày càng giàu có hơn, ít công việc hơn. Người bố nghèo thì ngược lại, ông lựa chọn *cuộc sống* bên trong vòng nhận thức. Chính vì vậy nên ông phải làm việc ngày càng vất vả hơn mà vẫn về hưu trong cảnh nghèo khó. Ông chỉ có một nhận thức cố định và ông không biết làm cách nào để điều khiển, thay đổi hay mở rộng nó. Thay vì cố gắng thay đổi thực tại của mình, ông chỉ luôn nói những câu như "Tôi không mua nổi". "Tôi sẽ không bao giờ giàu được". "Tôi không quan tâm đến,chuyện tiền bạc". "Khi về hưu, thu nhập của tôi sẽ giảm đi".... Những ngôn từ ấy của ông đã trở thành sự thực.

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, có thể bạn sẽ cần phải thay đổi, mở rộng nhận thức của mình và tập thói quen làm điều đó.

NHIỀU NĂM SỐNG NGOÀI THỰC TẾ

Ngồi trên ngọn núi lạnh giá ở Canada trong đêm giao thừa, tôi hiểu rằng mình cần phải sẵn sàng nhìn xa hơn những điều nhận thức của mình và tiếp tục những suy nghĩ này cho đến khi chúng có thể trở thành khả năng thực tế.

Cũng như anh em nhà Wright đã bỏ ra hàng năm để sống ngoài thực tế của hầu hết mọi người, tôi, Kim và Larry cũng cần phải sống bên ngoài thực tế của mọi người và của chính mình trong nhiều năm. Chúng tôi thường tranh cãi với những người khác, đôi lúc bị chỉ trích là những kẻ mơ mộng hão huyền, điên rồ, liều lĩnh, thiếu thận trọng. Chúng tôi sống với niềm tin đó trong ít nhất là 4 năm trước khi bắt đầu nhìn thấy một kết quả xác thực. Nói cách khác, chúng tôi đã mất từ bốn đến tám năm để mở rộng nhận thức của mình đến những điều có thể - mục đích của chúng tôi.

Ngày nay khi người ta hỏi tôi cần phải làm gì để trở nên giàu có, tôi đáp: "Bạn cần có khả năng mở rộng nhận thức. Nêu không sẵn sàng mở rộng nhận thức của mình, bạn sẽ mất rất nhiều thời gian để' có thể làm giàu".

Một đề nghị nhỏ: Một cách mà người bố giàu giúp tôi và con trai ông mở rộng nhận thức là đọc tiểu sử của những người có cuộc sống mà chúng tôi mong muốn, chẳng hạn tiểu sử của John D. Rockefeller và Henry Ford. Gần đây hơn, tôi đã đọc những cuốn sách viết về Bill Gates, Richard Branson, George Soros và nhiều người khác nữa.

Khi gặp những người nói rằng: "Tôi già quá rồi", tôi sẽ bảo họ tìm đọc câu chuyện về Colonel Sanders, người bắt đầu trở nên giàu có vào năm 60 tuổi. Khi nghe một phụ nữ nói: "Tôi không thể vượt lên trong thời đại vẫn còn những tàn dư phong kiến này được... " tôi sẽ bảo cô ấy đọc cuốn sách về Anita Roddick, người sáng lập Body Shop, hoặc câu chuyện về Muriel Schiefer, người phụ nữ đầu tiên tham gia thị trường chứng khoán New York. Khi có ai nói rằng mình còn quá trẻ, tôi sẽ bảo họ đọc cuốn sách về Bill Gates, người giàu có nhất thế giới vào năm ba mươi tuổi. Nếu những câu chuyện đó cũng không thể giúp họ mở rộng nhận thức của mình thì có lẽ không gì có thể giúp họ được nữa.

Một cuốn sách khá hay khác là cuốn *"Cơ thể và cuộc sống"* của Bill Phillips. Một người bạn đã khuyên tôi đọc nó khi thấy vòng hai của tôi đang tăng lên. Tôi vừa đọc xong và hiện đang làm theo những gì cuốn sách dạy. Bill Phillips nói rất nhiều điều tương tự như những điều người bố giàu đã dạy tôi, nhưng chủ đề của ông ta là *sứt khỏe vật lý*, còn chủ đề của người bố giàu là *của cải tài chính.*

Dù là chủ đề nào đi nữa, tôi vẫn thấy quá trình tiến hành là tương tự như nhau. Ví dụ như Bill Phillips viết rằng phải tìm ra lý do để giảm cân trước khi bắt đầu luyện tập. Bill Phillips có một phần rất tuyệt về những giấc mơ, những mục đích và tại sao cả hai điều đó đều rất quan trọng. Ở đây tôi thấy có một sự tương quan rất gần giữa việc trở nên mạnh khỏe và trở nên giàu có với việc ăn uống và nhìn xa hơn thực tế.

Bill Phillips khuyên khích người ta ăn nhiều hơn *chứ không phải* là ít hơn. Ông đề nghị chúng ta ăn sáu bữa một ngày nếu muốn giảm cân và mạnh khỏe. Ông nói, nhiều người cố giảm cân bằng cách nhịn đói trong một thời gian ngắn nhưng trong thời gian đó, họ sẽ mất đi các cơ bắp và sau đó sẽ lại lao vào các bữa chè chén. Điều đó làm họ mập phì lên mà lại ít cơ bắp hơn để đốt cháy số calórie bổ sung này. Và tôi biết như thế là đúng.

Người bố giàu cũng nói một điều tương tự về những người cố trở nên giàu có bằng cách bủn xỉn keo kiệt, chắt mót từng xu từng đồng. Hầu hết mọi người sống theo kiểu này không thể giàu được. Một người muốn trở nên giàu có cần phải biết dùng tiền, nhưng phải biết *dùng như thế nào và dùng vào việc gì.* Người bố giàu đã nói: "Có những chi phí tốt và những chi phí xấu". Và hầu hết chúng ta đều biết là có những loại thức ăn tốt và những loại thức ăn xấu. Cũng như một người cố giảm cân bằng cách nhịn đói, một người cố làm giàu bằng cách keo kiệt sẽ chỉ làm cho mình trở nên nghèo khó hơn thôi. Và cũng như một người đói bụng sẽ ngấu nghiến những món thực phẩm linh tinh, một người đói *tiêu xài* sẽ vung tiền vào những món đồ vụn vặt rẻ tiền.

Bill Phillips cũng nói: "Sự mạnh mẽ nhất chỉ đến sau khi bạn đã hiểu được sự thất bại". Tôi tin rằng ông muốn nói là chỉ sau khi bạn đã đi quá giới hạn của mình và thất bại, đó là lúc bạn bắt đầu mạnh mẽ hơn. Điều đó cũng đúng về khía cạnh tài chính. Tôi đã thấy rất nhiều người không thành công vì họ né tránh thất bại bằng mọi giá. Như nhà tư vấn đầu tư nọ đã chống lại việc lập doanh nghiệp riêng vì chín trên mười doanh nghiệp sẽ thất bại, và hầu hết mọi người xem thất bại là một điều tồi tệ. Người bố giàu dạy tôi rằng thất bại là rất cần thiết cho việc học hỏi và chiến thắng. Cá nhân tôi đã học được rất nhiều *sau khi* thất bại hơn là *trước khi* thất bại. Dù có đôi lúc điều đó sẽ gây tổn hại và đau đớn nhưng quá trình hồi phục sau thất bại đã đem đến cho tôi một sức mạnh cả về tinh thần lẫn tài chính.

Tôi đã gặp nhiều người không thành công bởi vì họ thất bại trong việc chấp nhận thất bại. Họ không thể vượt qua thực tế của chính mình. Khi thất bại trong việc này, họ cũng thất bại luôn trong việc tìm ra những điều có thể trong cuộc sống của mình. Như đã nói, tôi nghĩ rằng chính khả năng liên tục thay đổi và mở rộng nhận thức đã giúp cho người bố giàu ngày càng giàu có. Bill Phillips cũng nói một điều tương tự về sức khỏe. Bạn sẽ không thể mạnh khỏe hơn với thực tế sức khỏe hiện tại của chính mình. Nếu muốn ngày càng mạnh khỏe hơn, bạn cần phải nhìn xa hơn thực tế. Bạn cần phải sống với ý nghĩ về những khả năng mới. Một điều may mắn là nếu bạn liên tục vượt qua giới hạn của chính mình, bạn sẽ có được dạng sức bật tốt nhất, dạng sức bật của việc mạnh khỏe hơn, giàu có hơn, trẻ lâu hơn, thậm chí trông bạn còn có thể dễ nhìn hơn. Và với tôi, cuộc sống với dạng sức bật này rất đáng sống.

Nếu bạn sẵn sàng mở rộng nhận thức, hãy bắt đầu bằng cách đọc một cuốn sách hay nghe một cuốn băng về những người đã thành công trong lĩnh vực bạn mong muốn. Người bố nghèo luôn khuyến khích tôi đọc sách về các bậc vĩ nhân như tổng thông Lincoln và Kennedy, Gandhi, Martin Luther King và nhiều người

khác nữa. Cả hai người bố đều khuyên tôi đọc sách để mở rộng nhận thức nhưng họ muốn nói đến những nhận thức khác nhau, đơn giản vì nhận thức của họ không giống nhau. Và tôi rất vui vì mình đã khám phá được cả hai thế giới nhận thức này.

Nếu bạn thực sự muốn về hưu sớm trong sự giàu có, điểm khởi đầu tốt nhất chính là nhận thức của bạn.

CHƯƠNG 6

Bạn nghĩ điều gì là mạo hiểm?

Có hai người bố mạnh mẽ, tôi có cơ hội được nhận biết những nhận thức khác nhau. Dù đôi lúc bị bối rối hay thậm chí có những ý kiến mâu thuẫn nhưng việc lắng nghe hai nhận thức khác nhau đã rất có ích cho tôi trong tương lai. Cả hai người bố đều cho rằng mình đúng và đôi khi còn nghĩ người kia đã sai lầm.

Tôi còn nhớ khi bố ruột tôi leo lên nấc thang chính trị của chính quyền liên bang. Ông nhanh chóng đi từ chỗ là một giáo viên lên chức thanh tra giáo dục bang Hawaii. Khi thấy sự thăng tiến nhanh chóng của ông, người ta bắt đầu thì thầm là một ngày nào đó bố tôi sẽ điều khiển một văn phòng chính trị.

Cùng lúc ấy thì người bố giàu còn đang phải vất vả trên con đường thoát khỏi nghèo khó để làm giàu. Đến khi tôi và con trai ông lên bậc trung học, thì ông trở nên giàu có và ngày càng giàu hơn. Kế hoạch mà ông thực hiện suốt hơn 20 năm đang bắt đầu có tác dụng. Lúc ấy, mọi người lại bắt đầu chú ý đến các hoạt động của ông. Ông không còn là một nhân vật vô danh nữa. Bây giờ người ta bắt đầu tư hỏi con người bỗng nhiên mua được các bất động sản Hawaii đắt tiền này là ai. Người bố giàu là người đã bắt đầu với hai bàn tay trắng cùng một kế hoạch dài hạn, ông thực hiện kế hoạch đó và bây giờ ông đang bước lên nấc thang danh vọng của những người giàu có và đầy quyền lực ở Hawaii.

Ở tuổi 40, người bố giàu chuyển từ một thị trấn bé nhỏ đến nơi hiện nay ông đang sống và mua một số dãy nhà lớn trên bờ biển Waikiki. Những tờ nhật báo lúc ấy đầy những bài báo về một tay chơi mới trong thị trường nhà nghỉ. Điều đó diễn ra không lâu trước khi người bố giàu quản lý dãy nhà cũng như các bất động sản trên bờ biển của hòn đảo. Người bố giàu không còn là một đứa bé nghèo xuất thân từ một thị trấn nhỏ nơi đảo xa nữa. Ông đã hành động và đã được mọi người chú ý.

Trong khi hai người bố của tôi đang có những bước thăng tiến lớn trong sự nghiệp thì tôi hãy còn đang học ở Học viện Quân sự New York. Mike-bạn tôi, giờ là con trai một triệu phú, sống ở tầng mái một căn hộ trên bờ biển Waikiki khi đang học tại trường Đại Học Hawaii và đang được chuẩn bị để quản lý sự nghiệp ngày càng phát triển của bố anh. Nghe thật ấn tượng khi con trai một triệu phú

phải sống ở tầng mái một căn hộ nhưng trên thực tế, Mike vừa đi học vừa quản lý chính cái khách sạn mà anh đang sống trên tầng mái của nó.

Vào kỳ nghỉ Giáng sinh, chúng tôi được về nhà và cùng thảo luận về những điều mình học được ở trường và những con người mà mình đã gặp. Tôi nói với người bố giàu: "Con đã thấy cách suy nghĩ khác nhau của mọi người về tiền bạc.

Và dù hầu hết đều học hành rất sáng dạ nhưng những người xuất thân từ các gia đình nghèo và trung lưu vẫn thường có suy nghĩ khác với những người xuất thân giàu có".

"Không phải họ suy nghĩ khác nhau mà là họ suy nghĩ hoàn toàn đối lập nhau". Người bố giàu lấy một tờ giấy và viết ra những điều so sánh như sau:

Những suy nghĩ đối lập

Người trung lưu	*Người giàu*
Công việc ổn định	Thành lập một doanh nghiệp
Một ngôi nhà lớn	Những căn hộ cho thuê
Tiết kiệm tiền	Đầu tư tiền bạc
Người giàu luôn tham lam	Người giàu rất rộng lượng

Sau khi viết xong, người bố giàu nhìn tôi và nói: "Nhận thức của con được xác định bởi những gì con nghĩ là *khôn ngoan* và những gì con cho là *mạo hiểm*".

"Ý bố là việc thành lập doanh nghiệp không phải là mạo hiểm?" Tôi hỏi.

Người bố giàu lắc đầu: "Không. Học cách thành lập một doanh nghiệp cũng như học bất cứ điều gì khác. Bố cho rằng việc bám lấy một công việc ổn định suốt đời thậm chí còn mạo hiểm hơn cả việc chấp nhận rủi ro để học cách thành lập doanh nghiệp nữa. Một bên là mạo hiểm ngắn hạn còn bên kia là mạo hiểm suốt đời".

Lúc đó là cuối những năm 1960. Vào thời điểm đó, hầu hết mọi người đều biết rằng sau khi đến trường bạn sẽ phải tìm việc làm, làm việc suốt đời và khi về hưu thì công ty và chính quyền sẽ lo cho bạn. Tất cả những điều chúng tôi được dạy ở trường là "Hãy học cho giỏi để có thể tìm được một việc làm tốt". Tuy không ai nói ra nhưng tất cả mọi người đều hiểu rằng đi đến trường để trở thành một nhân viên tốt là một điều *khôn ngoan* cần làm. Ngày nay, hầu hết chúng ta

đều biết rằng một công việc ổn định chỉ là quá khứ, nhưng vào thời điểm đó thì không ai nghi ngờ điều này cả.

Tôi nhìn sự so sánh giữa "Người giàu luôn tham lam" với "Người giàu rất rộng lượng" và tôi biết đây chính là nhận thức của tôi. Trong gia đình tôi, những người giàu luôn bị xem là những kẻ tham lam máu lạnh, luôn quan tâm đến tiền bạc và không chú ý gì đến người nghèo cả.

Chỉ vào tờ giấy, người bố giàu nói: "Nếu con làm việc vì một công việc ổn định, con sẽ phải làm việc vất vả suốt đời. Nếu con làm việc để xây dựng một doanh nghiệp, có thể con sẽ vất vả lúc đầu nhưng càng về sau thì con sẽ càng phải làm việc ít hơn và có thể con sẽ kiếm được tiền nhiều hơn gấp trăm ngàn lần. Như thế thì cái nào là khôn ngoan hơn?"

"Còn đầu tư thì sao?" Tôi hỏi. "Bố mẹ con luôn nói rằng đầu tư là mạo hiểm và tiết kiệm tiền mới là khôn ngoan. Bố có làm điều gì khác khi bố đầu tư không?"

Người bố giàu cười nói: "Tiết kiệm và đầu tư tiền đòi hỏi cùng một hoạt động giống nhau. Con phải làm cùng một việc, dù rằng suy nghĩ của con hoàn toàn trái ngược".

"Cùng một việc à? Chứ không phải việc này rủi ro hơn việc kia sao?"

"Không", người bố giàu lại mỉm cười. "Bố sẽ dạy con một bài học rất quan trọng trong cuộc sống. Nhưng trước khi bắt đầu bài học, bố muốn hỏi con vài câu hỏi".

"Vâng ạ?"

"Bố mẹ con thường làm gì để tiết kiệm tiền?" .

Tôi suy nghĩ một chút rồi đáp: "Bố mẹ con thường cố gắng làm rất nhiều việc".

"Thế à, kể thử một việc xem nào", người bố giàu nói, "Con hãy kể thử một việc mà bố mẹ con dành nhiều thời gian để làm nhất xem".

"Dạ, mỗi thứ tư, khi siêu thị quảng cáo những món ăn đặc biệt hàng tuần thì bố mẹ con thường đọc báo và lên kế hoạch ăn uống trong tuần. Bố mẹ con tìm các phiếu thưởng hay phiếu xổ số ở đó. Đó là việc mà bố mẹ con dành nhiều thời gian để làm nhất. Thực sự thì chế độ ăn uống của tụi con tùy thuộc vào những món đang được khuyến mãi ở siêu thị".

Còn sau đó?"

"Sau đó thì bố mẹ con đi vòng vòng các siêu thị khác nhau và mua những món đồ khuyến mãi. Bố mẹ con nói nhờ đó mà gia đình đã tiết kiệm được rất nhiều tiền mua thức ăn".

"Còn quần áo thì cũng vậy chứ?"

Tôi gật đầu: "Dạ, và bố mẹ con cũng làm thế khi mua xe hơi, xe mới hay dùng rồi cũng vậy. Bố mẹ con dành rất nhiều thời gian để đi mua sắm nhằm tiết kiệm tiền".

"Nghĩa là họ cho rằng tiết kiệm là khôn ngoan?"

"Vâng ạ. Thực sự thì khi tìm thấy một món ăn nào rẻ tiền, bố mẹ con thường mua rất nhiều và cho vào tủ lạnh để dành. Mới hôm rồi thấy một siêu thị bán rẻ thịt lợn, bố mẹ con đã mua rất nhiều, chắc đủ dùng cho cả 6 tháng nữa. Bố mẹ con rất vui vì đã tiết kiệm được một số tiền như thế".

Người bố giàu bật cười to: "Thế họ đã mua bao nhiêu cân thịt?"

"Con không biết nhưng nhiều lắm. Cái tủ lạnh nhà con bây giờ đầy ắp, không chỉ thịt lợn mà còn cả hamburger mà bố mẹ con đã mua ở một siêu thị khác nữa".

"Con muốn nói là bố mẹ con mua cái tủ lạnh chỉ để cất trữ đồ ăn được bán khuyến mãi thôi à?"

"Dạ. Bố mẹ con đã rất vất vả để *tiết kiệm* từng đồng xu một. Nhưng như thế thì có gì là sai đâu?"

"Như thế không có gì là sai cả. Đó chỉ là một nhận thức khác thôi".

"Bố không làm thế à?"

Người bố giàu cười nói: "Bố đợi câu hỏi đó của con từ nãy đến giờ. Giờ thì bố có thể dạy cho con một trong những bài học quan trọng nhất mà con phải học".

"Bài học là bố không làm những điều đó ư?"

"Không. Bài học là ta cũng làm y như vậy. Thực sự con đã thấy rồi mà".

"Sao? Bố cũng mua đồ khuyến mãi để chất đầy tủ lạnh à? Con chưa bao giờ thấy bố làm thế cả".

"Nhưng con đã thấy ta tìm kiếm những món đầu tư giảm giá để bỏ vào danh mục đầu tư".

Nghe xong câu này, tôi ngồi im lặng một lúc rồi bật nói, "Bố đi tìm mua tài sản để bỏ vào *danh mục đầu tư,* còn bố mẹ con tìm mua đồ để bỏ vào *tủ lạnh*?"

Người bố giàu gật đầu. Ông muốn bài học của mình thấm nhuần vào cái đầu 20 tuổi của tôi.

"Bố cũng làm việc đó nhưng bố thì giàu lên còn bố mẹ con thì nghèo đi. Bài học là như thế phải không ạ?"

Người bố giàu lại gật đầu: "Đó là một phần bài học".

"Còn phần kia là gì?"

"Con suy nghĩ đi... Chúng ta đang nói về vấn đề gì nào?"

Tôi suy nghĩ một lúc và cuối cùng cũng hiểu ra. "Bố và bố mẹ con làm cùng một việc nhưng xuất phát từ những nhận thức khác nhau".

"Đúng vậy. Còn về chuyện khôn ngoan và mạo hiểm thì sao?"

"À, bố mẹ con cho rằng tiết kiệm tiền là khôn ngoan còn đầu tư là mạo hiểm".

"Sao nữa?"

"Và vì nghĩ rằng đầu tư là mạo hiểm nên bố mẹ con đã quyết định làm việc vất vả để tiết kiệm tiền... Nếu bố mẹ con thay đổi suy nghĩ về vấn đề đầu tư và làm những việc như mình đang làm để tiết kiệm tiền trên món thịt lợn, hẳn bố mẹ con sẽ ngày càng trở nên giàu có. Bố cũng làm như bố mẹ con nhưng bố tìm kiếm các doanh nghiệp, bất động sản đầu tư, chứng khoán và rất nhiều những cơ hội kinh doa nh khác. Bố mua sắm cho bản danh mục đầu tư của bố còn bố mẹ con thì mua sắm cho cái tủ lạnh của mình".

"Như vậy, chúng ta đã cùng làm một việc nhưng xuất phát từ những nhận thức khác nhau", người bố giàu nói. "Chính nhận thức của bố mẹ con đã khiến họ nghèo đi chứ không phải là hành động của họ".

"Chính những điều chúng ta cho là *khôn ngoan* và những điều chúng ta cho là *mạo hiểm* đã xác định vị trí kinh tế xã hội của chúng ta trong cuộc sống". Tôi yếu ớt nói.

Người bố giàu tiếp tục: "Chúng ta cùng làm một việc nhưng với những bộ óc khác nhau. Bố đã làm điều đó với bộ óc của một người giàu còn bố mẹ con

làm điều đó với bộ óc của những người trung lưu".

"Chính vì vậy nên ta luôn nói rằng: 'Điều gì con nghĩ là thực thì sẽ trở thành sự thực'". Tôi nói.

Người bố giàu gật đầu: "Và vì bố mẹ con luôn cho rằng đầu tư là mạo hiểm nên họ đi tìm tấm gương của những người bị thất bại hay mất tiền trong việc đầu tư. Nhận thức của họ đã làm lóa mắt họ, khiến họ không thể hiểu được những nhận thức khác. Họ chỉ thấy những điều họ nghĩ là thực, thậm chí cho dù chúng không hoàn toàn đúng sự thực".

"Như vậy người nào nghĩ rằng một công việc ổn định là khôn ngoan thì sẽ đi tìm ví dụ chứng minh cho điều đó và tìm những ví dụ khác cho thấy thành lập doanh nghiệp là mạo hiểm. Người ta chỉ đi tìm chứng cứ cho những thực tế họ tin vào mà thôi". Mike nói thêm.

"Đúng vậy. Các con đã hiểu chưa?"

Tôi gật đầu dù vẫn còn đang suy nghĩ về bài học này. Chỉ vào dòng chữ "Một ngôi nhà lớn" và "Những căn hộ cho thuê" trên tờ giấy, tôi nói: "Vậy bố mẹ con luôn đi mua sắm như thế để có được một ngôi nhà lớn, còn bố thì làm thế để có được những căn hộ cho thuê. Cả hai cùng làm một việc nhưng bố thì giàu hơn trong lúc bố mẹ con thì phải trả những món nợ lớn hơn. Đó là một ví dụ nữa về sức mạnh của bộ óc và nhận thức phải không ạ?"

"Đúng vậy. Thế tại sao bố mẹ con lại đi mua sắm vì một ngôi nhà lớn?"

"Vì các chi phí của bố con không ngừng tăng lên nên phần thuế phải trả cũng tăng lên. Kế toán của bố con bảo ông ấy nên mua một căn nhà lớn hơn vì như thế ông có thể được giảm một số thuế nhiều hơn cho các tài sản mua trả góp lớn hơn".

"Và ông ấy nghĩ như thế là *khôn ngoan,* phải không? Ông ấy cho rằng ngôi nhà là một tài sản và ông có thể được giảm một số thuế lớn khi mua trả góp một tài sản lớn".

Tôi gật đầu nói thêm: "Và bố mẹ con cho rằng mua những căn hộ là rất *mạo hiểm*".

"Con ạ, cả hai bên đều được giảm thuế nhưng số thuế được giảm của bố giúp bố giàu lên còn số thuế được giảm của bố mẹ con lại khiến họ phải làm việc vất vả hơn. Bố được giảm thuế nhờ *những món nợ tốt,* những món nợ giúp bố giàu lên, còn bố mẹ con thì được giảm thuế nhờ *những món nợ xấu*. Giờ thì con

đã hiểu tại sao sự *khôn ngoan* và *mạo hiểm* lại quyết định nhận thức của một người chưa?" Cả tôi và Mike đều gật đầu: "Chúng con đã hiểu rồi ạ".

"Nhưng còn dòng cuối cùng thì sao?" Tôi chỉ vào dòng chữ cuối cùng "Người giàu luôn tham lam" và "Người giàu rất rộng lượng".

"Trước tiên con phải thấy là một người tham lam hay rộng lượng không phụ thuộc vào việc người đó giàu hay nghèo. Thế giới này đầy những người nghèo tham lam cũng như những người nghèo rộng lượng và ngược lại". Người bố giàu nói. "Như bố đã nói với các con, có rất nhiều cách để làm giàu. Con có thể gia tăng số của cải của mình lên bằng cách keo kiệt bủn xỉn, nhưng vấn đề là cuối cùng thì con vẫn sẽ keo kiệt bủn xỉn. Con có thể giàu có nhờ lấy được một người giàu có, một chuyện rất thường xảy ra, nhưng ai cũng biết điều đó sẽ dẫn đến kết cục như thế nào. Con có thể giàu có nếu trở thành một kẻ lừa gạt, nhưng khi đó thì nguy cơ bị ngồi tù còn nhiều hơn cả rủi ro khi làm giàu. Và con cũng có thể giàu có nhờ may mắn nhưng vấn đề là con phải dựa vào may mắn nhiều hơn trí thông minh khi muốn được giàu có hơn".

Trước đây tôi đã nghe những điều này rất nhiều lần. Nhưng lúc này tôi thực sự muốn hiểu rõ làm thế nào để làm giàu bằng cách trở nên rộng lượng. Tôi hỏi: "Thế có gì khác biệt giữa 'Người giàu luôn tham lam' và 'Người giàu rất rộng lượng'?"

"Các con có nhớ bố đã từng nói về việc sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều không? Đó chính là một dạng của sự rộng lượng. Thực sự cách làm giàu nhanh nhất chính là bằng cách rộng lượng". Người bố giàu nói.

"Bố muốn nói trở nên giàu có bằng cách đáp ứng nhu cầu của nhiều người hơn à?" Mike hỏi.

"Đúng vậy. Bất cứ khi nào bố muốn kiếm, tiền nhiều hơn, bổ' sẽ tự hỏi mình là làm thế nào để đáp ứng nhu cầu của nhiều người hơn".

Mike quay sang tôi: "Bố của bạn luôn nói rằng người giàu rất tham lam, đúng không?"

Tôi gật đầu.

"Bố của bạn nói thế là vì ông ấy nghĩ rằng khi một người làm việc càng lâu dài thì người giàu cần trả lương cho họ càng nhiều hơn. Ông ấy gọi như thế là thâm niên, đúng không?"

Tôi gật đầu.

"Nhưng bạn có thấy là trong hầu hết trường hợp thì người ta thường chỉ làm cùng một khối lượng công việc như thế không?" Mike hỏi.

"Mình hiểu, nhưng bố mình thì không nghĩ vậy. Ông ấy cho rằng một người làm việc càng lâu và càng trung thành thì xứng đáng được hưởng mức lương cao hơn".

"Vậy bố bạn nghĩ người giàu là tham lam vì họ không trả lương cho vấn đề thâm niên và sự trung thành, phải thế không?"

"Đúng". Tôi trả lời.

"Thế bạn có cho rằng muốn được tăng lương trong khi khối lượng công việc không đổi là tham lam không?" Mike hỏi. "Hoặc một người muốn được trả thêm tiền làm việc ngoài giờ trong khi công việc ngoài giờ anh ta làm không hề có trong yêu cầu công việc, như thế có tham lam không?"

"Nhưng đó là cách kiếm tiền của những người như bố mình. Đó là nhận thức của họ".

"Con dùng từ chính xác đấy", người bố giàu nói. "Đó đúng là *nhận thức*. Chúng ta xuất phát từ những nhận thức khác nhau. Đối với bố, việc yêu cầu tăng lương cho cùng khối lượng công việc đúng là tham lam. Đầu tiên bố cần phải sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều, đáp ứng nhu cầu của ngày càng nhiều người, khi đó ta mới giàu được".

"Chính vì vậy mà bố đã muốn chúng ta đọc cuốn tiểu sử của Henry Ford", Mike nói. "Henry Ford trở thành người giàu nhất thế giới nhờ cung cấp xe hơi và xe máy cho ngày càng nhiều người với giá tiền ngày càng thấp. Theo quan điểm của ta, Henry Ford là một người rất rộng lượng. Dù vậy, nhiều người vẫn nghĩ là ông ta tham lam vì theo nhận thức của họ, ông ta đã bóc lột các công nhân. Sự mâu thuẫn này là do những nhận thức khác nhau".

"Mình hiểu rồi. Mình đã thấy sự khác biệt giữa những người sẵn sàng làm việc ngày càng nhiều với một số tiền ngày càng ít và những người muốn làm việc ngày càng ít để kiếm được ngày càng nhiều tiền. Trong thế giới của bố mình, những giảng viên đại học là những người được trả lương nhiều nhất và làm việc ít nhất. Họ gọi như thế là thâm niên và đó là khuôn mẫu nhận thức mà bố mình làm theo".

"Và họ luôn cho rằng như thế là *khôn ngoan*", người bố giàu nói. "Nhưng bố thì không nghĩ thế".

"Chính vì vậy nên bố bạn có một ngôi nhà to hơn bố mình", Mike nói. "Bố mình đã dành nhiều năm để mua và xây dựng những căn hộ cho thuê để có thể đáp ứng nhu cầu của nhiều gia đình hơn với một số tiền thích hợp hơn. Ông càng xây được nhiều căn hộ thì giá thuê nhà càng giảm. Nếu không có những người như bố mình, rất nhiều gia đình có thu nhập thấp sẽ phải trả tiền thuê nhà ngày càng cao vì có quá ít những căn hộ cho thuê. Có nhiều nhà cho thuê nghĩa là giá thuê nhà sẽ giảm đi. Đó là quy luật kinh tế cung-cầu cơ bản. Bố bạn đã làm việc vất vả để mua những căn nhà lớn hơn cho ông ấy và gia đình. Ông ấy không đáp ứng được nhu cầu nhà ở cho ai khác cả, thế mà ông ấy vẫn nghĩ người giàu là tham lam. Đó là nhận thức của bố bạn chứ không phải nhận thức của bố mình".

Tôi ngồi im lặng, cảm thấy dễ chịu vì người bố giàu và Mike đã rất tế nhị với tôi trong vấn đề này. Họ đã cố hết sức để chỉ cho tôi thấy sự khác biệt giữa hai từ *"tham lam"* và *"rộng lượng"*. Ở tuổi 20, tôi đang bắt đầu nâng cao nhận thức của mình. Tôi biết mình có thể lựa chọn loại nhận thức mình muốn và tôi đã chọn theo nhận thức của người bố giàu - đó là những người giàu rất rộng lượng.

Kể từ lúc đó, tôi cũng biết rằng nếu muốn giàu có hơn, tôi phải rộng lượng hơn. Tôi biết mình có thể trở nên giàu hơn bằng cách kiếm được nhiều tiền hơn với ít công việc hơn, và tôi cũng biết mình có thể giàu có hơn bằng cách đáp ứng nhu cầu của nhiều người hơn. Ở tuổi 20, tôi bắt đầu nghĩ ngược lại với cách suy nghĩ của gia đình mình. **Để có thể nghỉ hưu sớm và giàu có, tất cả những gì tôi cần làm là tìm cách làm thế nào để trở nên ngày càng rộng lượng hơn chứ không phải ngày càng tham lam hơn.**

Một đề nghị nhỏ: Hãy tham gia một bài trắc nghiệm nhỏ như sau:

Trong gia đình bạn, nhận thức về những chủ đề sau như thế nào:

	Khôn ngoan	Mạo hiểm
1. Công việc ổn định	.....	.....
2. Xây dựng một doanh nghiệp	.....	.....
3. Một ngôi nhà lớn	.....	.....
4. Những căn hộ cho thuê	.....	.....
5. Tiết kiệm tiền	.....	.....
6. Đầu tư tiền	.....	.....
7. Người giàu rất	.....	.....

Bây giờ hãy làm bài trắc nghiệm này với nhận thức của chính bạn. Tôi muốn bạn suy nghĩ về gia đình mình trước vì đó có thể là một điều tế nhị. Sau khi so sánh nhận thức của bạn và gia đình, bạn sẽ thấy được một số khác biệt về nhận thức giữa các thành viên trong cùng một gia đình.

Với vợ chồng tôi, để về hưu sớm trong sự giàu có, tôi và Kim đã phải tìm cách phục vụ cho ngày càng nhiều người hơn thay vì được trả tiền nhiều hơn và phục vụ ít hơn.

CHƯƠNG 7

Làm thế nào để làm việc ít mà kiếm tiền nhiều?

"Nếu con muốn làm giàu thì đừng đòi tăng lương", người bố giàu nói. "Thay vì đòi tăng lương, hãy tự hỏi mình xem làm thế nào để có thể phục vụ cho nhiều người hơn. Thực sự, nếu nghiêm túc trong vấn đề làm giàu, con sẽ không thực sự muốn tăng lương đâu. Nếu được tăng lương nghĩa là con đang làm việc vì những đồng tiền *sai lầm*".

Trong những chương trước, tôi đã nói làm thế nào mình có thể về hưu sớm bằng cách gia tăng các món nợ thay vì né tránh chúng như hầu hết mọi người thường làm. Vấn đề đằng sau những suy nghĩ này là *các món nợ tốt* và *các món nợ xấu,* hầu hết mọi người đang phải mang gánh nặng của những món nợ xấu. Với thu nhập cũng vậy, hầu hết mọi người không biết rằng có *những thu nhập tốt* và *những thu nhập xấu.* Hầu hết mọi người không giàu lên được vì họ làm việc để có những thu nhập xấu và khi dòi tăng lương nghĩa là bạn đang đòi tăng mức thu nhập xấu này lên. Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải làm việc tích cực cho các dạng thu nhập tốt như sau:

1. *Thu nhập tiền lương:* Thu nhập tiền lương là những thu nhập bạn có được nhờ làm việc kiếm tiền. Đó là những thu nhập dưới dạng tiền lương và cũng là dạng thu nhập tăng thêm khi bạn được tăng lương, được thưởng, làm việc ngoài giờ, hoa hồng hay tiền boa.

2. *Thu nhập đầu tư:* Thu nhập đầu tư là những thu nhập từ các tài sản trên giấy như chứng khoán, cổ phiếu và quỹ hỗ tương. Một số lớn các tài khoản hưu trí đều dựa vào nguồn thu nhập đầu tư này trong tương lai.

3. *Thu nhập thụ động:* Thu nhập thụ động nói chung là các thu nhập từ bất động sản. Nó cũng có thể là nguồn thu nhập nhờ các bằng sáng chế hay bản quyền các tài sản tinh thần như bài hát, sách truyện hay những thứ khác có giá trị tinh thần.

TẠI SAO NGƯỜI BỐ GIÀU KHÔNG THÍCH NGUỒN THU NHẬP TIỀN LƯƠNG?

Trong suy nghĩ của người bố giàu, dạng thu nhập tệ hại nhất chính là *thu nhập tiền lương* vì bốn lý do sau:

1. Nó là nguồn thu nhập phải trả thuế nhiều nhất và rất khó quản lý số thuế phải trả cho nguồn thu nhập này là bao nhiêu và khi nào phải trả.

2. Bạn phải làm việc vì nguồn thu nhập này và nó khiến bạn mất rất nhiều thời gian quý giá.

3. Có rất ít sức bật trong thu nhập tiền lương. Cách duy nhất mà hầu hết mọi người có thể tăng thu nhập tiền lương lên là phải làm việc tích cực hơn.

4. Thường không có giá trị thặng dư nào cho công việc của bạn. Nói cách khác, bạn làm việc, được trả lương và sau đó phải làm việc tiếp nếu muốn được trả lương tiếp. Một lần nữa, với người bố giàu, có rất ít sức bật khi phải làm việc vì nguồn thu nhập này.

Khi lớn lên, tôi luôn cảm thấy thú vị vì người bố giàu không thích *thu nhập tiền lương*. Ông thường nói: "Lời khuyên tệ hại nhất cho con cái là hãy đi học để có được một công việc lương cao". Nói như thế không phải ông chống lại trường học mà là chống lại cách dạy con làm việc suốt đời vì nguồn thu nhập này. Hầu hết mọi người tôi đã gặp đều mơ ước có được một công việc lương cao với thật nhiều *thu nhập tiền lương*. Như tôi đã nói, **sự khác biệt về nhận thức không chỉ là khác biệt mà đúng hơn là sự đối lập nhau.** Người bố giàu thường nói: "Dạy người ta làm việc suốt đời để kiếm tiền cũng chẳng khác gì dạy người ta làm nô lệ cho đồng tiền suốt đời".

TẠI SAO NGƯỜI BỐ GIÀU THÍCH NGUỒN THU NHẬP THỤ ĐỘNG?

Dù có cả ba loại thu nhập nhưng nếu được lựa chọn, người bố giàu sẽ luôn chọn nguồn *thu nhập thụ động*. Vì sao vậy? Vì đó là nguồn thu nhập mà ông phải làm việc ít nhất, trả thuế ít nhất và nó đem đến cho ông một nguồn thu ổn định trong thời gian dài. Nói cách khác, ông làm việc tích cực cho nguồn thu nhập này vì trong tương lai xa, ông sẽ có thể làm việc ngày càng ít hơn, phục vụ được nhu cầu của ngày càng nhiều người hơn và càng lớn tuổi thì ông sẽ càng kiếm được nhiều tiền hơn.

Vì muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, tôi biết mình cần làm việc tích cực cho loại thu nhập nào. Tôi và Kim có thể về hưu sớm vì kế hoạch của chúng tôi là

làm việc tích cực cho *nguồn thu nhập thụ động* chứ không phải cho *nguồn thu nhập tiền lương* như hầu hết mọi người khác. Một khác biệt nữa là chúng tôi lên kế hoạch nghỉ hưu với nhiều *thu nhập thụ động* hơn chứ không phải *thu nhập đầu tư* như kế hoạch nghỉ hưu của hầu hết mọi người. Dù hầu hết mọi người đều dự định nghỉ hưu với nguồn thu nhập đầu tư nhưng đó vẫn không phải là nguồn thu nhập tốt nhất vì nó vẫn là nguồn thu nhập phải trả thuế cao thứ hai trong ba loại thu nhập. Chương này sẽ giải thích rõ điều đó.

Người bố giàu của tôi có ba loại thu nhập. Ông có cả ba loại vì mỗi loại thu nhập đều có những thuận lợi và bất lợi khác nhau. Người bố nghèo cửa tôi thì phải làm việc vất vả chỉ vì mỗi một loại thu nhập duy nhất. Sự khác biệt nhỏ đó đã tạo nên một khác biệt rất lớn khi tính trên thời gian làm việc suốt đời của họ.

NHỮNG NGƯỜI BỐ LÀM VIỆC VÌ NHỮNG LOẠI TIỀN KHÁC NHAU

Hai người bố của tôi không làm việc cho cùng một loại tiền. Người bố nghèo lúc nào cũng nói: "Hãy học hành chăm chỉ để có được một công việc lương cao". Người bố giàu thì nói rằng: "Vấn đề không phải ở chỗ con kiếm được bao nhiêu tiền mà là con giữ được bao nhiêu tiền". Ông còn nói thêm: "Thu nhập tiền lương là loại thu nhập mà con phải làm việc vất vả nhất mới kiếm được nhưng chỉ được giữ lại ít nhất".

Người bố nghèo của tôi không biết rằng có sự khác biệt trong các loại thu nhập. Và vì không biết đến sự khác biệt này nên ông đã phải làm việc vất vả. Thay vì cố tìm thêm các nguồn thu nhập khác, ông quay lại trường học để mong có cơ hội được thăng chức và tăng lương. Nói cách khác, ông phải làm việc nhiều hơn, học tập nhiều hơn, kiếm được nhiều tiền hơn và phải trả thuế ngày càng nhiều hơn.

Người bố giàu không hiểu nổi những người suốt đời đi tìm một công việc có lương cao hay làm việc suốt đời để được tăng lương. Ông thường bảo: "Khi con được tăng lương thì chính phủ cũng vậy".

Nhiều người khôn ngoan về tài chính đã nắm bắt được các thuận lợi về thuế vụ và những mức độ sức bật khác nhau của những loại thu nhập khác nhau.

SỐ TIỀN 0%

Một trong những lý do tôi và Kim có thể về hưu sớm là vì chúng tôi dùng những số tiền được hoãn thuế mà người bố giàu thường gọi là số tiền 0%. Tiền

được hoãn thuế là những số tiền lãi không phải đóng thuế ngay lập tức và nó có thể được hoãn cho đến khi nào chúng tôi không muốn hoãn nữa thì thôi.

Ví dụ như chúng tôi dành ra 5.000$ tiền mặt và mua một ngôi nhà trị giá 50.000$. Hai năm sau, chúng tôi bán ngôi nhà với giá 100.000$. Chúng tôi có một số lãi là 50.000$ nhưng chúng tôi không trả 20% tiền thuế ngay lập tức, nghĩa là khoảng 10.000$. Thay vì trả thuế cho số tiền lãi này, chúng tôi hoãn số lãi của mình lại và bỏ 55.000$ này (gồm 50.000$ tiền lãi và 5.000$ từ số tiền dành riêng ban đầu) vào lần đầu tư kế tiếp. Nói cách khác, chúng tôi đã có được 1.000% số tiền quay lại trong 2 năm và không trả ngay một thứ thuế nào cả. Chúng tôi đã trì hoãn việc đóng thuế một cách hợp pháp và dùng tiền của chính phủ như một sự giảm giá cho những căn hộ lớn với giá 330.000$. Sau đó chúng tôi dùng tiền của ngân hàng và một số giá trị tài sản cầm cố của những người bán để giúp chúng tôi có được 275.000$ còn lại. Chúng tôi dùng phương pháp OPM để giúp mình nghỉ hưu sớm và giàu có.

Ở Mỹ, một trong những thuận lợi của việc đầu tư vào bất động sản so với các tài sản chứng khoán chính là kẽ hở hợp pháp này trong bộ luật về thuế. Lý do mà chính phủ cho phép kẽ hở này là vì họ muốn các nhà đầu tư tiếp tục đầu tư vào bất động sản để cung cấp chỗ ở cho những người không muốn mua nhà hoặc không đủ tiền mua nhà. Việc tạm ngưng thuế giúp các nhà đầu tư như tôi và Kim có thể cung cấp nhiều căn hộ cho thuê hơn và nhờ đó mà giảm giá thuê nhà xuống. Chính sách khuyến khích bằng thuế vụ này cũng giúp cho hoạt động của ngành bất động sản và giúp nền kinh tế cả nước giữ được vững mạnh vì bất động sản là một ngành kinh doanh lớn trong nền kinh tế Mỹ. Nếu ngành kinh doanh bất động sản bị tổn thương thì chắc chắn nền kinh tế quốc gia cũng vậy.

ĐƯỢC MIỄN THUẾ TỪ SỐ TIỀN 0%

Một cách khác để hoãn trả thuế là chấp nhận giảm giá trị đầu tư tài sản của bạn. Ví dụ như tôi mua một bất động sản trị giá 100.000$, trong đó miếng đất trị giá 20.000$ và căn nhà trị giá 80.000$. Chính phủ cho phép tôi có thể giảm giá căn nhà và không phải trả thuế cho phần giảm giá này. Giả sử tôi được phép giảm giá cứ mỗi 20 năm trên giá trị 80.000$ đầu tư. Và như thế tôi sẽ có được 4.000$ thu nhập thặng dư không phải trả thuế trong năm đó. Có thể 4.000$ với bạn là không nhiều nếu bạn có những danh mục đầu tư lên đến hàng triệu đôla, nhưng con số này nếu kết hợp với những con số khác mà lẽ ra không nên mất, có thể sẽ rất đáng kể.

Một phương pháp mà người giàu thường dùng để có được những số tiền miễn thuế một cách hợp pháp chỉ đơn giản là hoãn số lãi bất động sản của họ lại.

MỘT LỜI KHUYÊN TỐT

Bạn hãy đi tìm một lời khuyên tốt. Tôi không phải là một luật sư thuế vụ hay luật sư bất động sản mà cũng chẳng phải một kế toán viên. Có những lĩnh vực chuyên môn khá phức tạp về pháp luật đòi hỏi những lời khuyên tốt nhất có thể, nhất là khi bạn đang giàu có hay đang lên kế hoạch để làm giàu. Như người bố giàu đã nói: "Những lời khuyên mà con phải *trả giá đắt* nhất thường là những lời khuyên *không mất tiền*. Đó là những lời khuyên về tiền bạc, đầu tư và kinh doanh của bạn bè hay những người thân không giàu mà cũng không có ý định làm giàu".

MỘT LỜI KHUYÊN XẤU

Bạn không chỉ nhận được những lời khuyên xấu từ bạn bè và người thân mà bạn còn có thể nhận được những lời khuyên xấu từ những nhà tư vấn tài chính chuyên môn nữa.

Nhiều người được khuyên rằng căn nhà của họ là tài sản được giảm thuế tốt nhất. Theo tôi, lời khuyên đó thực sự là một lời khuyên tệ hại. Ở Mỹ, cứ mỗi đôla trả tiền lãi, chính phủ sẽ giảm thuế cho bạn khoảng 30%. Như vậy có nghĩa là nếu bạn nộp cho chính phủ 1$, chính phủ sẽ cho bạn giữ lại 30 xu. Nếu điều đó nghe cũng lọt tai thì hãy tự hỏi xem tại sao khi bạn nộp 1$, chính phủ không đưa lại cho bạn 50 xu mà chỉ có 30 xu thôi. Một điểm quan trọng nữa mà hầu hết các nhà tư vấn không cho bạn biết là khi thu nhập tiền lương của bạn lớn hơn khoảng 125.000$, bạn sẽ không được giảm thuế trên lãi suất ngôi nhà nữa. Đó là một lý do khác để không phải làm việc vất vả vì nguồn thu nhập tiền lương hay không mua một ngôi nhà lớn vì những thuận lợi về thuế vụ của nó.

KẺ HỞ TỐT NHẤT

Trong chương trước, tôi đã viết về sự khác biệt giữa những điều khôn ngoan và mạo hiểm trong suy nghĩ của một số người. Trong ví dụ đầu tiên của tôi, người bố nghèo cho rằng một công việc ổn định là khôn ngoan còn xây dựng doanh nghiệp là mạo hiểm. Người bố giàu thì hoàn toàn ngược lại. Ông nói: "Nếu con làm việc vì một công việc ổn định, con sẽ kiếm được ngày càng ít tiền

hơn nhưng phải làm việc ngày càng nhiều hơn. Với bố, đó là một cái giá quá đắt phải trả cho sự ổn định".

Ngày nay cũng như khi tôi còn bé, cách tốt nhất để kiếm được nhiều tiền hơn và làm việc ít hơn là bằng cách làm chủ doanh nghiệp của chính bạn. Nó vẫn là kẽ hở tốt nhất trên thế giới. Một lý do để bắt đầu doanh nghiệp của bạn là:

Sự khác biệt khi trả thuế.

Nhân viên	*Chủ doanh nghiệp*
Kiếm tiền	Kiếm tiền
Trả thuế	Chi tiêu
Chi tiêu với phần còn lại	Trả thuế với phần còn lại

Một nhân viên phải chi trả cho rất nhiều thứ trong cuộc sống bằng những đồng tiền *sau thuế,* ví dụ như một chiếc xe hơi mua trả góp chẳng hạn. Nhưng một chủ doanh nghiệp thì có thể trả tiền mua chiếc xe hơi đó bằng những đồng tiền *trước thuế* nếu chiếc xe được dùng cho doanh nghiệp và thỏa mãn một số yêu cầu nào đó. Khi bạn làm việc vì lương, chiếc xe của bạn sẽ trở nên đắt hơn nhiều so với chiếc xe của ông sếp bạn dù nó rẻ tiền hơn. Thậm chí những thứ như vé xem thể thao, các chuyến du lịch, những bữa ăn tối, những ngày chăm sóc con cái hay bất kỳ một phúc lợi nào khác đều có thể mua được bằng những đồng tiền trước thuế. Một chủ doanh nghiệp có thể chi trả cho những điều đó trước khi đóng thuế trong khi một nhân viên thì phải chi trả sau khi đóng thuế, miễn là số tiền mà người chủ doanh nghiệp chi trước thuế phải được xem như một chi phí hợp lý cho doanh nghiệp và số tiền đó có thể bị giới hạn. Chính vì vậy, hầu hết mọi người không chỉ đang làm việc vì số tiền 50% mà còn phải trả nhiều tiền hơn cho các món hàng hóa tiêu dùng với số tiền đã giảm đi phân nửa này. Khi tìm hiểu về điều khác biệt này với người bố giàu, tôi nhanh chóng nhận ra rằng cái giá của một công việc ổn định thật quá đắt.

MỘT LỜI KHUYẾN CÁO

Cuốn sách này không phải là một cuốn sách về pháp luật.

Cuốn sách này được viết nên chỉ để giúp bạn nhận ra một số khác biệt về các nguồn thu nhập. *Tôi khuyến cáo bạn như thế vì việc giảm thuế là một chiến lược thuế vụ nhằm* kiếm được nhiều

tiền hơn là *một điều hợp pháp. Nhưng nếu bạn dùng những chiến lược này nhằm tối thiểu hóa* số thuế phải đóng *thì về nguyên tắc, đó là một điều vi phạm pháp luật. Đây là một điểm vô cùng quan trọng và đó là lý do vì sao tôi khuyên bạn hãy tìm một lời khuyên tốt nhất về thuế vụ. Tôi đã gặp rất nhiều người làm mọi việc chỉ để tiết kiệm số tiền đóng thuế và họ đã bị chính quyền phạt rất nặng. Một lần nữa tôi muốn nhắc lại, một sự trợ giúp chuyên môn tốt nhất trong lĩnh vực pháp luật thường là vô giá.*

VẤN ĐỀ VỚI TIẾT KIỆM

Với những người tin vào việc cất tiền trong ngân hàng và cho rằng tiết kiệm như thế là khôn ngoan, họ không biết là tiền bạc của mình đang phải làm việc cho người khác. Tôi cũng cất tiền trong ngân hàng, nhưng tôi không nghĩ cách tiết kiệm đó là một cách khôn ngoan. Tôi cũng chỉ xem việc tiết kiệm tiền là một phần trong kế hoạch tài chính để được bảo đảm và an toàn chứ không phải một phần kế hoạch để làm giàu.

Làm thế nào bạn có thể kiếm được nhiều thu nhập với nhiều lợi thế thuế vụ hơn?

Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần nghe theo lời khuyên của người bố giàu. Và những lời khuyên của ông luôn bắt đầu bằng ý tưởng làm chủ doanh nghiệp.

Bằng cách đơn giản là bắt đầu một doanh nghiệp nhỏ tại nhà hay tham gia một công ty tiếp thị trên mạng, bạn sẽ có được một thu nhập với nhiều lợi thế thuế vụ hơn. Nếu có thể giảm đi một số chi phí bằng những đồng tiền lợi thế này, bạn sẽ vượt lên về tài chính. Nhưng hãy luôn nhớ rằng *dự định của bạn là kiếm được nhiều tiền hơn chứ không phải là tránh nộp thuế.* Một bên là lên kế hoạch cho việc nộp thuế còn bên kia là trốn thuế.

LÀM VIỆC KHÔNG CÔNG

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* tập 1, tôi có kể cho bạn nghe câu chuyện người bố giàu đã yêu cầu tôi làm việc không công. Rất nhiều người nghĩ rằng đây là một câu chuyện thú vị nhưng còn vấn đề làm việc không công thì không hề có trong nhận thức của họ. Tôi muốn bạn hãy suy nghĩ về điều này: Nếu bạn

muốn làm việc vì những số tiền được hoãn hay được miễn thuế, thực sự bạn phải *làm việc không công* trong hầu hết các trường hợp.

Tiền công do làm bù là số thu nhập bị đánh thuế cao nhất. Đó là lý do tại sao tôi thường chỉ biết nhún vai khi gặp những người trẻ tuổi thông minh, sáng lạn luôn mong muốn kiếm được một công việc lương cao khi ra trường. Một người trẻ tuổi với một bộ óc hay một nhận thức như thế là một con người sẽ làm việc vất vả suốt đời. Một ngày kia khi tỉnh ngộ ở tuổi 40 với một công việc được trả lương cao, họ sẽ bắt đầu tư hỏi tại sao có những người bạn đã qua mặt mình trong lĩnh vực tài chính. Những nhân viên làm việc vất vả nhưng lại bị qua mặt trong lĩnh vực tài chính ở nửa sau của cuộc đời như thế là do họ làm việc vì thu nhập tiền lương. Họ đã làm việc để mong được tăng lương và có tiền thưởng.

Dù vào lúc ban đầu, người bố nghèo của tôi kiếm được nhiều tiền hơn người bố giàu nhưng cuối cùng thì người bố giàu lại qua mặt và vượt xa những tiềm năng kiếm tiền của người bố nghèo. Người bố giàu nói: "Bất kể con làm việc vì cái gì, thu nhập tiền lương, thu nhập đầu tư hay thu nhập thụ động, *con luôn phải đầu tư thời gian*. Rắc rối khi làm việc cho thu nhập tiền lương là con luôn phải vất vả vì nó. Nhưng cuối cùng thì một người làm việc vì thu nhập đầu tư hay thu nhập thụ động lại kiếm được nhiều tiền hơn vì anh ta có thể làm việc ít hơn, kiếm được nhiều hơn và trả thuế ngày càng ít hơn".

Người bố nghèo đã bị người bố giàu vượt qua chỉ đơn giản vì thu nhập tiền lương là thu nhập từ sức lao động còn hai loại thu nhập kia là các thu nhập từ tài sản. Cùng với thời gian, người bố giàu từ từ gia tăng số tài sản của ông một cách chậm mà chắc. Người bố nghèo thì chỉ biết làm việc ngày càng vất vả hơn để kiếm được nhiều tiền hơn.

Những người trong nhóm L khó có thể quản lý số thuế của họ và luôn phải trả thuế nhiều nhất, ngay cả sau khi đã về hưu. Nếu nguồn thu nhập hiện tại của bạn đang thuộc nhóm L, bạn sẽ cần phải xem xét lại để kiếm thêm thu nhập từ một nhóm khác. Nhóm T có nhiều thuận lợi hơn nhóm L, thuận lợi trước hết là khả năng trừ đi một số chi phí trong thu nhập của mình trước khi trả thuế, vấn đề với cả nhóm L và T là yếu tố sức bật lao động cá nhân không nhiều và mức thuế phải trả vẫn khá cao. Nhóm người có khả năng quản lý việc đóng thuế của mình nhiều nhất, cùng những tiềm năng sức bật cao nhất cho các nguồn thu nhập không phải mất sức lao động và có được những thuận lợi về thuế vụ nhiều nhất chính là nhóm C và nhóm Đ.

Nếu nghiêm túc trong chuyện nghỉ hưu sớm và giàu có, có thể bạn sẽ phải nghĩ đến chuyện làm việc không công. Khi bạn bắt đầu tự hỏi: "Làm thế nào để

làm giàu bằng cách làm việc không công?" bạn đang bắt đầu hướng suy nghĩ của mình sang một nhận thức khác. Nếu vẫn chưa nghĩ ra, bạn hãy tiếp tục suy nghĩ hoặc đầu tư một chút thời gian để nghiên cứu cuộc sống của những người đã trở nên giàu có trong nhóm C hoặc nhóm Đ.

Người bố giàu bảo tôi: "Rất khó làm giàu nếu con chỉ làm việc để kiếm tiền. Nếu muốn thực sự giàu có, con hãy học cách xây dựng, mua sắm hoặc tạo ra tài sản". Ông còn nói: "Làm việc để mong được *tăng lương* là rất mạo hiểm". Trước nhất là vì khi làm việc chỉ để mong được tăng lương, người ta thường bị lún sâu hơn vào vòng *Rat Race,* cái vòng luẩn quẩn của việc kiếm tiền, chi tiêu hết rồi lại kiếm tiền tiếp; và thứ hai là vì những người khác sẽ làm giàu nhanh hơn họ.

Rất nhiều người giàu lên nhờ thời gian rảnh của họ. Vì vậy, nếu bạn có một công việc vì trách nhiệm tài chính, hãy cứ tiếp tục làm việc nhưng hãy sử dụng thời gian rảnh một cách khôn ngoan hơn. Trong lúc bạn bè đang chơi gôn, câu cá hoặc xem TV, bạn có thể bắt đầu việc kinh doanh bán thời gian của mình. Hewlett-Packard đã bắt đầu từ một nhà xe, hãng xe hơi Ford cũng vậy. Hãy hiểu rằng ngày nay, bạn có thể đi từ chỗ nghèo rớt mồng tơi đến giàu nứt đố đổ vách nhanh hơn bao giờ hết. Michael Dell đã từ một sinh viên đại học trở thành một tỷ phú chỉ trong vòng 3 năm. Trong khi bạn bè đang học bài hay đang cà phê cà pháo thì ông thầm lặng xây dựng một ngành kinh doanh hàng tỷ đôla trong căn phòng ký túc xá của mình. Hầu hết các bạn học của ông, hiện nay đang phải làm việc vất vả. Rất nhiều người quay về trường học thêm để mong được thăng cấp và tăng lương, một số người khác thì vẫn còn đang uống cà phê và xem TV. Về mặt tài chính, có thể họ có một căn nhà lớn, có những đứa con đang được học trường tư và họ đang hy vọng sẽ có đủ tiền trong kế hoạch 401(k) khi về hưu. Một số người thì đang lặng lẽ tự hỏi vì sao Michael Dell, một người bỏ học đại học nửa chừng, lại quá may mắn như vậy. May mắn của ông bắt đầu từ sự khác biệt về nhận thức.

Tôi và Kim có thể về hưu sớm vì chúng tôi đã làm việc tích cực để xây dựng các doanh nghiệp và mua bất động sản. Kế hoạch đó cho phép chúng tôi làm việc ngày càng ít hơn và kiếm được ngày càng nhiều tiền hơn. Chúng tôi không làm việc vì tiền. Chúng tôi làm việc để xây dựng, để mua sắm hoặc để tạo ra tài sản, như người bố giàu đã khuyên. Chúng tôi không quan tâm đến những công việc có lương cao hay được tăng lương. Chúng tôi không muốn làm những công việc không có sức bật hay những công việc mà số sức bật của nó bị giảm đi 50%. Với chúng tôi, như thế là không khôn ngoan và về lâu dài nó còn có phần mạo hiểm. Trong những chương sau, bạn sẽ biết làm thế nào để có được nhiều tài

sản với ít rủi ro và nhiều lợi nhuận tài chính hơn. Dù vậy, tôi phải nói trước là có thể bạn sẽ cần phải học hỏi và làm việc không công để học cách có được những tài sản này. Tôi phải nói như thế vì việc học hỏi và làm việc không công là những điều mà rất ít người muốn làm, và đó là lý do tại sao rất ít người có thể nghỉ hưu sớm và giàu có.

Tôi không phản đối việc đóng thuế. Thuế là một dạng chi phí để được sống trong một xã hội văn minh. Nếu không có thuế, chúng ta sẽ không có cảnh sát, không có lính cứu hỏa, giáo viên, công nhân vệ sinh, tòa án, đường sá, đèn giao thông và dĩ nhiên là không có các nhà chính trị nữa. Điều mà chương này muốn nói là ***hãy học cách quản lý một cách hợp pháp và thông minh việc đóng thuế của bạn:*** *phải đóng bao nhiêu và khi nào cần đóng thuế.*

Một đề nghị nhỏ: Hãy thử liệt kê xem hiện nay một tháng bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền từ các nguồn thu nhập sau:

1. Thu nhập tiền lương _____ $
2. Thu nhập đầu tư _____ $
3. Thu nhập thụ động _____ $

Trong hầu hết trường hợp, nếu muốn nghỉ hưu sớm, bạn cần có các nguồn thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động. Càng nhanh chóng học được cách kiếm các *thu nhập đầu tư* và *thu nhập thụ động* này thì bạn sẽ càng có thể nghỉ hưu sớm hơn và giàu có hơn. Lúc đó bạn không chỉ có thể về hưu sớm mà bạn sẽ còn cảm thấy bảo đảm hơn về mặt tài chính.

Phần cuối cùng của cuốn sách này nói về cách kiếm được nhiều thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động hơn một cách an toàn. Nhưng tôi muốn nhắc lại, bạn sẽ phải học hỏi và làm việc không công rất nhiều trước khi có được loại thu nhập này. Nếu bạn quyết định dấn mình vào chuyến đi để có được một nguồn thu nhập với những dạng sức bật tốt hơn, hãy luôn nhớ đến anh em nhà Wright. Họ là ví dụ điển hình của những người đã học vì muốn học chứ không phải vì điểm hạng; họ chăm chỉ làm việc không công và không có một sự bảo đảm nào, chấp nhận mạo hiểm một cách thông minh để rồi đưa mình cùng cả thế giới vào một nhận thức khác.

CHƯƠNG 8

Cách nhanh nhất để làm giàu - tóm tắt phần sức bật trí não

Trong cuốn "Dạy con làm giàu" - tập 4 tôi đã nói về việc tìm và phát triển những thiên tài bẩm sinh của con bạn, dù có thể không phải trong lĩnh vực đọc viết, cũng như nhu cầu phát triển kỹ năng quản lý tài chính của chúng.

Nội dung cuốn "Dạy con làm giàu" - tập 4 sẽ không giúp con bạn dễ tìm được việc làm hơn mà nhằm giúp con bạn *dễ thất nghiệp hơn*. Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải nghĩ đến chuyện làm thế nào để *khó kiếm việc* hơn chứ không phải *dễ kiếm việc* hơn. Lại một lần nữa, sự khác biệt nằm ở **nhận thức** của bạn.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THẤT NGHIỆP?

Để tóm tắt lại tầm quan trọng của sức bật trí não, tôi muốn nhắc lại rằng *nhận thức* của bạn đơn giản là những gì bạn cho là *thực*. Hay như một câu nói thường nghe hơn: nhận thức của bạn chính là thực tế của bạn. Khi được hỏi: "Thay đổi nhận thức của một người có khó không?" Tôi trả lời: "Điều đó còn tùy". Đối với tôi, việc từ bỏ những nhận thức của người bố nghèo với những điều ông cho là khôn ngoan để chấp nhận nhận thức của người bố giàu với những điều khôn ngoan khác thực sự là một cuộc đấu tranh nội tâm dữ dội. Có thể nói việc thay đổi từ nhận thức của một người nghèo sang nhận thức của một người giàu cũng giống như học ăn bằng tay trái sau hàng chục năm trời quen ăn bằng tay phải vậy. Dù việc đó không khó lắm và bất cứ ai cũng có thể làm được nếu có lòng kiên nhẫn nhưng đó vẫn không phải một việc dễ dàng.

Cách nhanh nhất để làm giàu là thay đổi nhận thức của bạn thật nhanh chóng. Tôi biết rằng với hầu hết mọi người thì lúc nào lời nói cũng dễ hơn việc làm. Tôi đã thấy rất nhiều người chấp nhận sự an nhàn trong nhận thức của mình, dù đó là nhận thức về một cuộc đấu tranh tài chính chật vật. Người bố giàu tin rằng hầu hết mọi người sẽ muốn được thoải mái khi làm việc vất vả suốt đời còn hơn là bị khó chịu trong vài năm thay đổi nhận thức dù sau đó sẽ được nghỉ ngơi

suốt quãng đời còn lại. Nói một cách ví von thì hầu hết mọi người sẽ thà ăn những món ăn nghèo dinh dưỡng bằng tay phải còn hơn ăn những món ăn bổ dưỡng bằng tay trái.

NỘI DUNG VÀ BỐI CẢNH

Tôi đề nghị bạn hãy đăng ký mua tờ tạp chí Fast Company, một tờ tạp chí lớn. Gần đây trên tờ tạp chí này có một bài báo mang tựa đề *"101 cách học"*, trong đó có câu:

"*Học* là một công cụ quan trọng nhất đối với mọi người, mọi tổ chức, mọi công ty nếu muốn được phát triển nhanh chóng trong nền kinh tế mới".

Bài báo trích dẫn một câu nói của Estee Solomon Gray, nhà tư vấn các chiến lược học qua mạng của công ty InterWise:

"Trong nền kinh tế cũ, nơi nào *nội dung* đóng vai trò chủ đạo thì trong nền kinh tế mới, chính *bối cảnh* sẽ đóng vai trò đó".

Nói cách khác, việc học cách chuyển tay thuận từ phải sang trái quan trọng hơn việc bạn sử dụng loại muỗng nĩa nào để ăn.

Hệ thống giáo dục hiện nay vẫn còn đang cố gắng cung cấp cho bọn trẻ một *nội dung* tốt hơn thay vì nhìn lại xem thời đại Công nghệ Thông Tin đã thay đổi *bối cảnh* thế giới như thế nào. Ngay khi cuốn "Dạy con làm giàu" - tập 4 được xuất bản, nhà phê bình sách đã nói điểm duy nhất để bù đắp cho cuốn sách vì khả năng văn chương tệ hại của tôi là giúp bọn trẻ dễ tìm việc làm hơn, hầu hết các giáo viên cũng cố gắng tạo nội dung bài giảng với hy vọng có thể giúp con bạn dễ tìm việc làm hơn. Đó là lý do vì sao hệ thống giáo dục vẫn đang tiếp tục tập trung vào *nội dung* chứ không phải *bối cảnh.*

Bối cảnh thế giới đã thay đổi. Khi bố mẹ tôi lớn lên trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế, bối cảnh lúc đó là công việc rất hiếm và một công việc ổn định luôn là yếu tố hàng đầu. Đó là lý do tại sao bố mẹ tôi luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của việc đi học để đạt điểm cao và tìm một công việc ổn định. Trong thời kỳ của bố mẹ tôi, nếu bạn tìm được một công việc bảo đảm trong một công ty tốt, nếu bạn trung thành và chịu khó, bạn sẽ ổn định được cuộc sống. Công ty đó sẽ chịu trách nhiệm về sự an toàn tài chính của bạn sau khi bạn nghỉ hưu. Ngày nay, sau cuộc giảm giá trị tiền tệ đầu năm 1990, hầu hết mọi người đều nhận ra rằng *bối cảnh* hay *nguyên tắc làm việc* đã thay đổi mãi mãi.

NỘI DUNG, BỐI CẢNH VÀ NĂNG LỰC

Người bố giàu không thường nói hai chữ *"nội dung"* và *"bối cảnh"* mà thường dùng chữ *"nhận thức"* hơn. Bên cạnh đó, ông vẫn hay bàn về vấn đề *"năng lực"*. Ông bảo: "Khi một người có một *nhận thức nghèo,* người đó không chỉ *nghèo tiền bạc* mà còn *nghèo năng lực* giữ tiền nữa".

Ý của ông là khi một người nói: "Tôi sẽ không bao giờ giàu nổi" "Tôi không mua nổi" hay "Đầu tư là mạo hiểm"... điều đó làm giảm đi năng lực làm giàu của họ. Ông bảo: "Khi một người với nhận thức của một người nghèo bỗng có được một món tiền lớn, họ thường không đủ năng lực tinh thần và tình cảm để quản lý số tiền đó, vì vậy họ để số tiền này tràn ra ngoài và tiêu phí mất". Chính vì vậy bạn thường nghe người ta nói "Tiền ra như nước" hay "Dù có kiếm được bao nhiêu tiền đi nữa thì cuối tháng tôi vẫn bị túng thiếu" hay "Tôi sẽ đầu tư khi nào tôi có dư tiền".

Người bố giàu có một ví dụ rất đơn giản để hướng dẫn cho tôi và con trai ông. Ông đổ một bình nước lớn vào một cái ly nhỏ, chỉ trong chốc lát, cái ly sẽ dầy nước. Và nếu lúc đó người bố giàu vẫn tiếp tục đổ nước vào ly thì nước sẽ tràn ra ngoài. Người bố giàu nói: "Có rất nhiều tiền trên thế giới này. Nếu muốn giàu có, trước tiên con phải mở rộng nhận thức hay phạm vi bối cảnh của con để có thể giữ được phần tiền bị tràn ra ngoài này". Trong các hội nghị, tôi cũng sử dụng ví dụ hình tượng này để giải thích về mối quan hệ giữa *nội dung, bối cảnh* và *năng lực*. Đầu tiên tôi đổ nước vào một cái ca lớn, sau đó đổ nước vào một chiếc ly nhỏ và cuối cùng là một chiếc ly lớn hơn. Dĩ nhiên cái ca lớn sẽ đựng được nhiều nước hơn hai chiếc ly kia. Đó là một ví dụ đơn giản để minh họa cho sự khác biệt về năng lực giữ tiền giữa người nghèo, người trung lưu và người giàu.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ MỞ RỘNG NĂNG LỰC CỦA BẠN?

Mỗi khi được hỏi: "Làm thế nào tôi có thể mở rộng nhận thức hay phạm vi bối cảnh của mình?", tôi thường trả lời: "Bằng những ý tưởng của bạn". Tôi thường nhắc lại một trong những câu nói ưa thích của người bố giàu: "Tiền bạc chỉ là một ý tưởng". Tôi đưa ra câu trả lời bằng cách truyền đạt lại những lời khuyên mà người bố giàu đã cho tôi. Ông chỉ ra những câu nói tương tự như:

1. Tôi không mua nổi.
2. Tôi không làm được.

3. Như thế là sai lầm.
4. Tôi biết điều đó rồi.
5. Tôi đã thử rồi nhưng không được.
6. Điều đó là không thể.
7. Anh không thể làm được đâu.
8. Như thế là bất hợp pháp
9. Việc đó khó quá.
10. Tôi đúng, anh sai.

Người bố giàu nói: "Những kẻ hoài nghi và những kẻ điên rồ là anh em sinh đôi trên hai khía cạnh đối lập của những điều nhận thức và những điều có thể". Ông nói thêm: "Nhưng kẻ điên rồ tin vào bất cứ một kế hoạch quá lố nào, còn những kẻ hoài nghi thì phê phán bất cứ điều gì không đúng với nhận thức của họ". Ông kết thúc lời giải thích của mình bằng câu nói: "Nhận thức của một kẻ hoài nghi không cho phép bất cứ ý tưởng nào mới lạ xen vào, còn nhận thức của một kẻ điên rồ thì không có khả năng loại trừ những ý tưởng dại dột xuẩn ngốc. Nếu con muốn giàu có và dư dả, con cần có một đầu óc phóng khoáng, một nhận thức linh động và khả năng biến những ý tưởng mới mẻ thành sự thật".

Nhắc lại câu nói trên tờ tạp chí *Fast Company:*

"Trong nền kinh tế cũ, nơi nào *nội dung* đóng vai trò chủ đạo thì trong nền kinh tế mới, chính *bối cảnh* sẽ đóng vai trò chủ đạo".

Người bố giàu sẽ nói về điều đó như thế này: "Nếu muốn làm giàu nhanh chóng, con cần phải có một đầu óc phóng khoáng với những ý tưởng mới và phải có khả năng tiếp nhận những điều có thể lớn hơn khả năng hiện tại của con. Để làm được điều đó, con phải có một nhận thức có thể nhanh chóng thay đổi, mở rộng và phát triển. Cố gắng làm giàu với nhận thức của một người nghèo hay một nhận thức đến từ sự thiếu hụt và hạn hẹp là một nhiệm vụ bất khả thi".

TẠI SAO KHÔNG LÀM GIÀU ĐƯỢC?

Trên đỉnh núi ở British Columbia vào năm 1985, tôi, Kim và Larry, bạn tôi, đã quyết định sẽ sẵn sàng chấp nhận bất cứ điều gì để có thể bắt đầu một nhận thức mới nhằm đạt mục đích về hưu sớm trong sự giàu có. Khi được hỏi chúng tôi đã làm giàu như thế nào, tôi nói: "Chúng tôi không ngừng thay đổi

nhận thức của mình. Khi được hỏi làm thế nào để thay đổi nhận thức, tôi chỉ trích dẫn câu nói ưa thích của Robert Kennedy:

"Một số người nhìn thấy điều gì đó và họ hỏi: 'Tại sao?' Còn tôi, tôi mơ thấy những điều chưa bao giờ có và tôi hỏi: 'Tại sao lại không?'"

Nếu bạn muốn làm giàu nhanh chóng, vấn đề là ở chỗ bạn phải từ bỏ sự an nhàn nhận thức hiện tại để bước vào lĩnh vực của những khả năng mới trong cuộc sống. Như Robert Kennedy đã nói: "Tại sao lại không?"

Có được một trí não có thể nhanh chóng mở rộng nhận thức hoặc phạm vi bối cảnh của mình là một dạng sức bật rất quan trọng. Thực sự đó có thể là dạng sức bật quan trọng nhất, nhất là trong một thế giới thay đổi chóng mặt như ngày nay. Tôi tin rằng đó là kỹ năng lớn nhất của người bố giàu và đó cũng là lý do giúp ông liên tục đạt được những thành công về mặt tài chính. Nay đã trưởng thành và khôn ngoan hơn, tôi rất cảm ơn người bố giàu đã cấm tôi và con trai ông nói câu: "Tôi không mua nổi". Trong những năm tháng sắp tới, **khả năng thay đổi và mở rộng nhận thức chính là dạng sức bật quan trọng nhất của bạn.** Như tờ tạp chí *Fast Company* đã nói: "Trong nền kinh tế mới, bối cảnh đóng vai trò chủ đạo".

Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải có khả năng không ngừng thay đổi phạm vi bối cảnh của mình một cách nhanh chóng, bởi vì *bối cảnh* sẽ quyết định *nội dung*. Và bối cảnh cộng với nội dung thì sẽ bằng *năng lực*.

Dù sao thì chương này cũng đã khép lại những ý tưởng về tầm quan trọng của sức bật trí não. Dù đến đây là hết phần nói về nhận thức suy nghĩ của bạn nhưng các phần sau sẽ còn nhắc lại nhiều lần khái niệm rất quan trọng về sức mạnh nhận thức con người này.

Phần kế tiếp của cuốn sách nói về tầm quan trọng của dạng sức bật kế hoạch tài chính cá nhân của bạn. Vì hầu hết mọi người đều mơ ước được về hưu sớm trong sự giàu có nhưng lại không lập được một kế hoạch thực hiện nên việc bạn phải có một kế hoạch là rất quan trọng. Cần phải biết mơ ước, nhưng để biến mơ ước thành hiện thực thì bạn cần phải lên kế hoạch để bắc cầu cho mơ ước của mình trở thành thực tế.

Vì chúng ta sẽ nói về những số tiền vượt xa thực tế của mọi người nên sức bật trí não của bạn sẽ được thử thách trong phần kế tiếp. Nếu những con số đó cũng nằm ngoài nhận thức hay phạm vi bối cảnh của bạn thì đối với bạn, chúng sẽ mãi mãi chỉ là những giấc mơ mà thôi. Như tôi đã nói, một người đang kiếm được chưa tới 50.000$ một năm sẽ rất khó lòng nghĩ đến việc về hưu trong vài năm nữa với hàng triệu đôla thu nhập. Dù hầu hết mọi người đều mơ ước một ngày nào đó sẽ được về hưu với số tiền đó nhưng chỉ có 1 % dân số Mỹ làm được điều đó mà thôi. Thực tế đó mãi mãi là giấc mơ đối với 99% người còn lại.

Có một điều may mắn là nếu bạn hiểu được tầm quan trọng của việc có được một nhận thức hay một bối cảnh đúng đắn và hiểu được tầm quan trọng của việc có được một kế hoạch thì cơ hội về hưu sớm trong sự giàu có của bạn sẽ tăng lên rất nhiều.

Nếu bạn có khả năng thay đổi nhận thức và có một kế hoạch rõ ràng, bạn sẽ thấy là việc kiếm được 1 triệu đôla hoặc hơn mà không phải làm việc còn dễ dàng hơn rất nhiều so với làm việc suốt đời chỉ vì 50.000$. Tất cả những gì bạn cần chỉ là một nhận thức hay một bối cảnh linh động và một kế hoạch để tiến hành. Trong phần kế tiếp, tôi sẽ nói về việc thiết lập một kế hoạch, một sức bật kế hoạch mạnh mẽ để về hưu sớm trong sự giàu có.

PHẦN II
SỨC BẬT KẾ HOẠCH

Sau đây là trích đoạn một cuộc phỏng vấn với Robert Reich, Bộ trưởng Bộ Lao động dưới thời Tổng thống Clinton:

"Khoảng cách lớn dần giữa người giàu và người nghèo đang gây ra rất nhiều khó khăn cho chúng ta".

"Là Bộ trưởng Bộ Lao động, mục đích của tôi là làm sao để có nhiều công việc và lương bổng cao hơn cho các công dân Mỹ. Sau khi tích cực làm việc với vai trò này trong vài năm, tôi không thể không cảm thấy rằng công việc và lương bổng là tất cả. Nhưng thực tế không phải như vậy".

"Vấn đề không chỉ là có một công việc hay thậm chí là có một số lương bổng tương đối nữa".

"Trong nền kinh tế mới, với những thu nhập không thể dự đoán được, có hai khuynh hướng đang nổi bật dần, khuynh hướng nhanh, và khuynh hướng chậm, cùng với sự thiếu vắng những cấp bậc tiệm tiến giữa hai khuynh hướng này".

Câu hỏi được đặt ra ở đây là: Bạn và kế hoạch của bạn đang đi theo khuynh hướng nhanh hay khuynh hướng chậm?

CHƯƠNG 9

Kế hoạch của bạn có nhanh chóng không? Tôi cần tốc độ

-TOM CRUISE trong TOP GUN

Ý tưởng làm việc suốt đời, tiết kiệm tiền và bỏ tiền vào một tài khoản hưu trí là một kế hoạch rất chậm. Đó là một kế hoạch tốt và hợp lý với 90% dân số. Nhưng đó không phải là kế hoạch của một người muốn về hưu sớm trong sự giàu có. Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải có một kế hoạch đi trước mọi người khác.

Nếu có thời gian rảnh, bạn hãy thuê cuốn phim *"Top Gun"* và xem các tốc độ mà những chàng phi công trẻ tuổi phải bay và thực hiện những quyết định mang tính chất sống còn. Khả năng xử lý tốc độ là rất quan trọng với những phi công trẻ tuổi này vì cuộc sống của họ phụ thuộc vào cái tốc độ mà họ xử lý. Điều đó cũng tương tự với cuộc sống và vấn đề kinh doanh ngày nay. Tốc độ thay đổi và mở rộng phạm vi bối cảnh để thích nghi với những thay đổi trong thế giới doanh nghiệp ngày nay là rất quan trọng đối với bất kỳ người nào trong chúng ta muốn thành công về mặt tài chính. Không còn nữa khoảng trống giữa cái có và cái không. Ngày nay, khoảng trống thay đổi nhanh nhất chính là khoảng trống tài chính giữa người giàu và người trung lưu. Nói thẳng ra, nếu bạn có một kế hoạch chậm chạp của thời đại Công nghiệp, bạn sẽ bị tụt hậu: về tài chính, không phải do những người cùng thời với bạn mà do những thế hệ trẻ hơn với đầu óc nhanh nhạy hơn và những ý tưởng chớp nhoáng hơn. Chính sự thay đổi bối cảnh với tốc độ chớp nhoáng này là lý do mà thế giới chúng ta có những chàng tỷ-phú-hai-mươi-lăm-tuổi và những người đã hơn 50 mà vẫn còn mong kiếm được một công việc với 50.000$ một năm. Điều đáng buồn là rất nhiều người trong số này vẫn đang răn dạy con cái phải theo bước của mình, đi theo chuyến xe chậm chạp mà bố mẹ chúng đã đi.

Trong cuốn sách "Dạy con làm giàu" - tập 3, tôi đã bắt đầu với câu nói: *"Đầu tư một kế hoạch"*. Tôi cũng nói rằng hầu hết mọi người đều lên kế hoạch để nghèo đi, chính vì vậy nên rất nhiều người đã nói như người bố nghèo của tôi:

"Khi tôi về hưu, thu nhập của tôi sẽ giảm xuống". Nói cách khác, họ đã *lên kế hoạch* làm việc suốt đời chỉ để nghèo đi. Người bố giàu nói: "Nếu con muốn giàu có và về hưu sớm, con phải có một kế hoạch chớp nhoáng giúp cho con ngày càng giàu hơn mà phải làm việc ngày càng ít hơn".

LÀM THẾ NÀO ĐỂ LẬP NÊN MỘT KẾ HOẠCH CHỚP NHOÁNG?

Một trong những nguyên lý cơ bản của người bố giàu về tiền bạc là: "Tiền bạc là một ý tưởng". Ông còn bổ sung thêm: "Có những ý tưởng chớp nhoáng và những ý tưởng chậm trễ, cũng như có những chuyến tàu tốc hành và những chuyến tàu chậm. Trong chuyện tiền bạc, hầu hết mọi người đang ở trên các chuyến tàu chậm và khi nhìn ra cửa sổ, họ thấy những chuyến tàu tốc hành đang vượt qua. Nếu con muốn làm giàu nhanh chóng, kế hoạch của con phải có những ý tưởng chớp nhoáng".

Nếu muốn xây một ngôi nhà, hầu hết mọi người sẽ thuê một kiến trúc sư và người kiến trúc sư đó sẽ cùng bạn vẽ nên những bản sơ đồ nhà. Thế nhưng khi người ta bắt đầu xây dựng cơ đồ của mình hay lên kế hoạch cho tương lai thì hầu hết mọi người lại không biết bắt đầu từ đâu và không bao giờ lên kế hoạch tài chính cho cuộc sống của mình. Nói đến tiền bạc, hầu như mọi người đều làm theo các kế hoạch tài chính của bố mẹ mình, thường là làm việc tích cực và tiết kiệm tiền. Theo kế hoạch này, hàng triệu người phải ngồi xe lửa đi làm và chỉ biết nhìn những chiếc limousine, máy bay cá nhân và những căn nhà sang trọng qua khung cửa sổ bé nhỏ.

Nếu bạn không muốn dành suốt đời để nhìn cuộc đời trôi qua bên khung cửa sổ của những chuyến tàu chậm chạp, hãy bắt đầu lập nên một kế hoạch tài chính chớp nhoáng. Sau đây là vài ý tưởng làm thế nào để xây dựng và phát triển nên một kế hoạch chớp nhoáng.

1. Trước tiên hãy chọn một chiến lược kết thúc

Người ta thường hỏi tôi: "Tôi có thể bắt đầu đầu tư như thế nào?" hay "Tôi nên đầu tư vào đâu?" Tôi trả lời họ bằng một câu hỏi khác: "Chiến lược kết thúc của anh như thế nào?"

Và đôi khi câu hỏi thứ hai là: "Anh muốn mình sẽ chấm dứt chuyện này vào năm bao nhiêu tuổi?"

Người bố giàu thường nhắc đi nhắc lại: "Một nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn lập nên một chiến lược kết thúc trước khi bắt tay vào đầu tư". Đó là một

nguyên tắc cơ bản. Chính vì vậy mà người bố giàu thường nói: "Hãy luôn khởi đầu ở nơi cuối trước". Nói cách khác, trước khi đầu tư, bạn cần phải biết mình muốn kết thúc như thế nào, ở đâu, khi nào, và với bao nhiêu tiền. Ví dụ như khi một người nào đó đến hỏi bạn: "Việc đầu tiên cần làm khi lên kế hoạch nghỉ mát là gì?" câu trả lời của bạn có thể là: "Anh định đi nghỉ ở đâu?" Hoặc nếu có ai hỏi: "Tôi nên học cái gỉ?" bạn sẽ trả lời: "Thế anh muốn làm gì sau khi tốt nghiệp?" Đối với việc đầu tư cũng vậy. Trước khi quyết định nên đầu tư vào đâu, trước tiên bạn phải biết mình muốn kết thúc ở chỗ nào. Đó là lý do mà người bố giàu của tôi thường nói: "Biết được chiến lược kết thúc là một nguyên tắc đầu tư cơ bản quan trọng".

Nhiều người bắt đầu đầu tư khi thấy rằng chính phủ hay công ty nơi họ làm việc sẽ không chăm lo gì cho họ sau khi nghỉ hưu. Ngày nạy, dù có rất nhiều người đang đầu tư cho sự bảo đảm tài chính dài hạn của mình nhưng tôi e rằng họ không hề suy nghĩ gì đến chiến lược kết thúc của mình trước khi bắt đầu đầu tư.

BẠN SẼ CÓ BAO NHIÊU TIỀN KHI NGỪNG LÀM VIỆC?

Dăm năm trước, tôi được cung cấp một vài số liệu thống kê từ chính phủ liên bang. Dù các con số thống kê đã khá cũ nhưng tôi nghĩ rằng không có thay đổi gì nhiều về tỉ số hay số tiền lúc đó so với hiện nay.

Với tuổi 65 là cột mốc mà hầu hết mọi người lên kế hoạch về hưu hay *kết thúc*, câu hỏi được đặt ra là: Bạn muốn có thu nhập bao nhiêu khi không còn làm việc nữa? Bộ Y tế Giáo dục và Phúc lợi Mỹ đã trắc nghiệm một số người từ 20 đến 65 tuổi và thấy rằng cứ mỗi 100 người đến tuổi 65 thì sẽ có:

36 người chết
56 người sống nhờ chính phủ hay gia đình
5 người vẫn còn phải làm việc kiếm sống
4 người khá giả
1 người giàu có

Những con số thống kê này đã minh chứng cho câu nói trước đây của tôi rằng, hầu hết mọi người đều có kế hoạch làm việc suốt đời và về hưu trong sự nghèo khó, hoặc do họ đã tự lên kế hoạch như vậy hoặc do họ không chú ý đến kế hoạch tài chính hay chiến lược kết thúc của mình.

Nhìn lại những con số thống kê này, vấn đề là bạn *muốn* hay *dự định* mình sẽ thuộc nhóm nào khi đến tuổi 65? Người bố nghèo của tôi, dù có học vấn cao và làm việc tích cực, vẫn tiếp tục quay lại trường để học thêm những bậc học cao hơn và vẫn nằm trong nhóm phân loại tài chính thấp nhất cho đến tận những phút cuối đời. Trái lại, người bố giàu lại vượt rất xa trong biểu đồ phân loại tài chính này. Dù cả hai người ít nhiều đều bắt đầu từ hai bàn tay trắng nhưng họ đã có những kế hoạch và chiến lược kết thúc khác nhau. Một người lên kế hoạch để giàu có còn người kia lên kế hoạch để về hưu trong sự nghèo khổ. Dù cả hai người đều vẫn còn làm việc ở tuổi 65 nhưng sự khác biệt là một người phải làm việc kiếm sống còn người kia làm việc vì ông yêu thích công việc của mình.

MỤC ĐÍCH CỦA CHIẾN LƯỢC KẾT THÚC LÀ GÌ?

Sau khi xem lại những con số thống kê của chính phủ, tôi nhận thấy để có được một biểu đồ đắc dụng hơn nhằm xác định chiến lược kết thúc tài chính của một người, ta cần có những cột mốc rõ ràng hơn. Tôi đã thêm vào những số liệu, thống kê này các mức phân biệt theo đồng đôla dựa trên giá trị đôla vào năm 2000. Giả sử tuổi về hưu là 65 tuổi, khi đó số thu nhập khi người ta không còn làm việc nữa sẽ được phân nhóm như sau:

Nghèo	Dưới 25.000$ một năm
Trung lưu	Từ 25.000$ đến 100.000$ một năm
Khá giả	Từ 100.000$ đến 1 triệu đôla một năm
Giàu	Hơn 1 triệu đôla một năm
Cực giàu	Hơn 1 triệu đôla *một tháng*

Một thực tế không vui là chỉ có 1 trên 100 người Mỹ đạt từ mức khá giả trở lên khi đã về hưu. Như số liệu thống kê của bộ Y tế Giáo dục Mỹ, có thể 36 trong số 100 người sẽ chết, kết thúc cuộc đời mình trước khi kịp kết thúc những tháng năm lao động. Như vậy có nghĩa là 59 trên 64 người còn lại sẽ ở dưới mức khá giả và chỉ có 5 người vượt qua mức này. Điều đó một phần là do họ đã làm theo một kế hoạch tài chính chậm chạp không xác định rõ chiến lược kết thúc.

Trong những cuộc hội thảo về vấn đề đầu tư, tôi thường hỏi các nhà đầu tư rằng: "Khi không còn làm việc nữa thì các anh muốn mình thuộc nhóm nào?" Câu hỏi đó ngụ ý rằng: "Chỉ tiêu khi kết thúc của các anh là bao nhiêu?" Tôi cảm thấy rất thú vị khi hầu hết mọi người đều vui vẻ chọn nhóm kết thúc trung lưu. Khi đó tôi nói tiếp: "Nếu các anh hài lòng với điều đó thì hãy tiếp tục chuyến xe chậm chạp của mình". Tôi giải thích thêm với họ: "Chuyến xe chậm sẽ đưa các

anh theo con đường đi tìm một công việc ổn định, làm việc chăm chỉ, sống tiện tặn, tiết kiệm tiền và đầu tư dài hạn".

Khi người ta hỏi tôi: "Vậy tôi có thể đạt đến *mức khá giả* bằng chuyến xe chậm đó không?" câu trả lời của tôi là "Có thể, bằng một công việc ổn định với một số lương cao, nhưng anh phải bắt đầu đầu tư từ khi còn trẻ, phải sống thanh đạm, phải đầu tư phần lớn thu nhập của mình trong điều kiện thị trường không sụp đổ và phải sẵn sàng về hưu sau tuổi 55". Tôi còn nói với họ: "Có một cái giá phải trả khi sử dụng kế hoạch của những công việc ổn định và một cuộc sống tằn tiện, đó là sự khó khăn khi muốn đạt đến mức *giàu* và *cực giàu* với một kế hoạch bảo thủ như thế". Nếu tất cả những gì bạn muốn là về hưu như một người trung lưu thì bạn không cần đọc cuốn sách này làm gì nữa. Có rất nhiều cuốn sách khác viết cho những tầm mức đó hay viết cho những người với phạm vi bối cảnh thực tế như vậy.

CHUYẾN TÀU TỐC HÀNH

Nếu bạn cũng bắt đầu cuộc sống bằng hai bàn tay trắng như tôi và cũng muốn về hưu sớm ở mức *giàu* hay *cực giàu*, gần như chắc chắn là bạn phải từ bỏ các công việc ổn định để đi theo những chuyến tàu tốc hành. Để theo được chuyến tàu này, một người cần phải có một đầu óc phóng khoáng, những ý tưởng nhanh nhạy, một kiến thức kinh doanh và đầu tư tốt cùng với một kế hoạch chớp nhoáng. Nói cách khác, những con người này phải biết xoay sở trong một phạm vi bối cảnh về tinh thần khác với số đông còn lại. Những người sử dụng kế hoạch của những công việc ổn định và đầu tư dài hạn để đạt *mức khá giả* thường không có được nội dung, bối cảnh và năng lực xử lý những sự khắc nghiệt của mức giàu và cực giàu, cũng có thể nói là họ không có được những yêu cầu cần thiết về nhận thức của tầm mức giàu và cực giàu. Người bố giàu của tôi đã nói: "Giàu không chỉ là có nhiều tiền bạc mà còn phải biết *quản lý* tiền bạc nữa".

Tôi và Kim, vợ tôi, đã quyết định sẽ thoát khỏi vòng *Rat Race* của cuộc đời ở *mức khá giả*. Đó là mục đích của chúng tôi. Khi đã quyết định được mục đích của mình rồi thì vào năm 1985, chúng tôi mới quay lại phát triển kế hoạch kết thúc và kế hoạch đầu tư. Sau đó chúng tôi mới vạch ra kế hoạch tiến hành. Một khi đã có kế hoạch kết thúc, chúng tôi biết mình cần phải làm gì và sẽ phải bắt đầu từ đâu. Chúng tôi đã bước lên chuyến tàu tốc hành để xây dựng một doanh nghiệp và đầu tư bất động sản. Như thế có nghĩa là bạn phải bỏ ra vài buổi cuối tuần không đi chơi và xem TV ít thôi. Như thế cũng có nghĩa là bạn bè và người thân của bạn sẽ hỏi: "Sao anh không đi kiếm việc làm?" hay "Sao anh phải vất vả thế?"

Một công việc vất vả không ổn định cùng một thời gian biểu khắc nghiệt là cái giá phải trả cho chuyến tàu tốc hành. Chúng tôi đạt được mục đích nhờ những tài sản đầu tư khi Kim 37 còn tôi 47 tuổi. Chúng tôi đã mất 9 năm kể từ khi lập ra kế hoạch cho đến khi đạt được mục đích của mình. Chúng tôi lên kế hoạch vào năm 1985 và kết thúc vào năm 1994. Năm 1985, chúng tôi đã chọn một kế hoạch có thể nhanh chóng đưa mình lên mức khá giả cũng như có thể đem đến cho mình những hiểu biết và kinh nghiệm cần thiết để *đủ khả năng* đạt đến mức giàu và cực giàu. Có một từ then chốt ở đây là *"đủ khả năng"*, tôi sẽ giải thích sau trong chương này và những chương kế tiếp.

Vì nguồn vốn đầu tư đã đem đến cho chúng tôi hơn 100.000$ thu nhập thụ động mỗi năm nên chúng tôi có thể chuyển sang mức giàu một cách đơn giản nhờ có được thời gian, tiền bạc và những năng lực cơ bản. Chúng tôi đi từ mức *khá giả* lên *giàu* trong vòng 5 năm. Trạm dừng kế tiếp là mức thu nhập thặng dư cực giàu. Nếu mọi việc diễn ra theo đúng kế hoạch, điều đó sẽ mất thêm 3 năm nữa.

Trên lý thuyết, kế hoạch cơ bản xuyên suốt các tầm mức này khá giản dị. Tất cả chỉ là xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Đến nay chúng tôi vẫn đang tiếp tục thành lập doanh nghiệp và khai thác bất động sản. Dù kế hoạch này không có gì thay đổi nhưng hiểu biết và kinh nghiệm của chúng tôi thì tăng lên rất nhiều. Chính điều đó đã giúp chúng tôi đẩy nhanh tốc độ xây dựng doanh nghiệp và mua bất động sản. Chúng tôi phạm sai lầm, sửa chữa và rút kinh nghiệm. Với cách học này, chúng tôi đã thay đổi được *phạm vi bối cảnh* và *nội dung* hay kiến thức của mình, khả năng quản lý cùng tốc độ xử lý các dự án và những số tiền ngày càng lớn hơn. Nhờ đi trên chuyến tàu tốc hành, chúng tôi có được những năng lực tài chính khác hơn những năng lực có được khi đạt đến mức *khá giả* bằng những chuyến tàu chậm.

Chúng tôi bắt đầu một cách chậm chạp nhưng đã gặt hái được nhiều hiểu biết, kinh nghiệm và có được những người bạn cùng chí hướng. Khi tiến hành kế hoạch, chúng tôi biết rằng bối cảnh, nội dung và năng lực của mình cùng tốc độ xây dựng doanh nghiệp hay tốc độ thu mua bất động sản tạo ra thu nhập đang ngày càng tăng lên. Khi những người cùng thế hệ chúng tôi đạt đến những năm tháng thu nhập đỉnh điểm thì tiềm năng thu nhập của chúng tôi chỉ mới bắt đầu cất cánh. Khi họ đang hài lòng với số tiền từ 80.000$ đến 350.000$ một năm, thu nhập của vợ chồng tôi chỉ mới bắt đầu nơi sân ga của chuyến tàu tốc hành. Nhưng vấn đề là chúng tôi làm việc ngày càng ít hơn và kiếm được ngày càng nhiều tiền hơn. Mọi thứ đang theo đúng kế hoạch.

Những năm 1960 khi tôi còn học trung học, người bố nghèo của tôi kiếm được nhiều tiền hơn người bố giàu. Nhưng khi tôi lên đại học thì người bố giàu lại kiếm tiền nhiều gấp mấy mươi lần người bố nghèo, dù người bố nghèo của tôi đang ở vào những năm tháng thu nhập đỉnh điểm. Khi hai người bố vào tuổi lục tuần, người bố nghèo của tôi chỉ còn đang thoi thóp tồn tại về mặt tài chính. Nếu không nhờ Bảo hiểm Y tế Xã hội hẳn ông đã cùng đám trẻ chúng tôi ra đường ở rồi.

Cùng lúc đó, giá trị tài sản của người bố giàu đang xấp xỉ 150 triệu đôla và vẫn tiếp tục tăng lên. Năm 65 tuổi, số tiền ông kiếm được trong một năm còn nhiều hơn cả số tiền người bố nghèo kiếm được trong suốt đời làm việc. Cuộc đời của hai người đi theo hai kế hoạch khác nhau. Như cựu Bộ trưởng Bộ Lao động Robert Reich đã nói: "Có hai khuynh hướng đang nổi bật dần, khuynh hướng nhanh và khuynh hướng chậm, cùng với sự thiếu vắng những cấp bậc tiệm tiến giữa hai khuynh hướng này".

2. Kiến tạo một kế hoạch cho riêng mình

Khoảng 90% dân số làm theo cùng một kế hoạch. Chính vì vậy mà 99% dân số kết thúc dưới mức khá giả. Có những người đã rất cố gắng và đạt đến mức khá giả hay mức giàu, nhưng họ không thể biến những kế hoạch của mình thành sự thực.

Tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của việc kiến tạo một kế hoạch cho riêng bạn vì mỗi người chúng ta đều phải nghĩ đến những điểm mạnh và điểm yếu, những hy vọng và khao khát của mình. Tôi biết tôi phải tạo ra kế hoạch của riêng mình vì tôi không có sự khôn ngoan sách vở như người bố nghèo. Tôi khôn ngoan trong những lĩnh vực khác chứ không phải những lĩnh vực được hệ thống giáo dục xem là khôn ngoan. Một trong những bước đầu tiên để lập nên kế hoạch của riêng mình là hãy tìm hiểu xem thiên tài bẩm sinh của bạn là gì và bạn có thể học hỏi một cách tốt nhất như thế nào.

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 4, tôi viết về 7 tài năng thiên bẩm và 4 cách học khác nhau. Hệ thống giáo dục hiện tại của chúng ta chỉ nhận biết được một cách học và một tài năng, đó là tài năng của ngôn ngữ nói và khả năng đọc viết. Người bố nghèo luôn giúp tôi tìm kiếm những khả năng và những cách học của riêng mình dù chúng không được Bộ Giáo dục công nhận. Ngày nay tôi kiếm tiền được không phải nhờ những điều đã học ở trường mà nhờ những điều đã học qua các kế hoạch của chính mình.

Dù không có con hay không còn đi học nữa, bạn vẫn có thể tự tìm ra những tài năng bẩm sinh và những cách học riêng cho mình. Đó là một phần rất

quan trọng trong kế hoạch về hưu sớm trong sự giàu có.

TỪ BỎ NHỮNG CÔNG VIỆC ỔN ĐỊNH

Tôi còn nhớ rõ ngày tôi và Larry rời công ty Xerox vào cuối những năm 1970. Đó là công việc bình thường cuối cùng của tôi. Hai mươi năm sau, nhiều đồng nghiệp của tôi ở Xerox bắt đầu lo lắng vì sự suy sụp do những thách thức về vấn đề kỹ thuật và tài chính của công ty này. Khoảng trống hai mươi năm được mở rộng hơn không chỉ về tiền bạc. Đó là khoảng trống của hai nhận thức cũ và mới.

SỰ THAY ĐỔI BỐI CẢNH

Tôi viết đoạn trên không phải để tự khen mình mà là để minh họa cho những bối cảnh thay đổi chỉ trong vòng hai mươi năm. Hai mươi năm trước, điều khôn ngoan là tìm một công việc và leo lên bậc thang thăng tiến. Tôi còn nhớ người ta không hiểu vì sao tôi và Larry lại từ bỏ cơ hội sự nghiệp với một công ty lớn như vậy. Khi đó cả hai chúng tôi đều đang là những nhân vật số một trong bộ phận kinh doanh của công ty ở nhiều khu vực khác nhau, công ty vẫn đang lớn mạnh và tương lai của chúng tôi rất tươi dẹp. Hành động như thế không chỉ quá điên rồ trong một kỷ nguyên kinh tế như vậy, mà ý tưởng từ bỏ một công việc lương cao còn là một chuyện không thể chấp nhận được. Người ta chỉ chấp nhận phải tiếp tục làm việc để tiếp tục được thăng tiến, để một ngày nào đó được trở thành quản lý hay phó giám đốc một khu vực nào đó.

Khi tôi nói với những thanh niên sinh sau năm 1975 về chuyện chúng tôi nghỉ việc ở Xerox, rất nhiều người đồng ý và không muốn leo lên bậc thang thăng tiến. Đối với họ, điều cần làm chỉ là bắt đầu một công ty riêng, quảng bá nó, sau đó thì nghỉ hưu sớm hoặc lấy lại công ty đó. Sự thay đổi bối cảnh sau 20 năm là rất lớn. Có những người thế hệ chúng tôi thậm chí không biết IPO (initial public offering) là gì nhưng con cái họ lại biết. Bọn trẻ nói chuyện về việc trở thành doanh nhân hay làm việc với những doanh nhân sẽ quảng bá cho công ty của chúng. Chúng muốn đi theo con đường làm giàu nhanh chóng chứ không muốn bị kẹt cứng trong con đường Rat Race của bố mẹ, con đường mà cuối cùng sẽ đưa hàng triệu triệu người đang làm việc vất vả trong thế hệ của tôi đến những năm tháng cuối đời sống trong nghèo khó.

BẠN ĐỐI MẶT VỚI NHỮNG THAY ĐỔI NHƯ THẾ NÀO?

Tôi có những người bạn rất ghét sự thay đổi thường xuyên trong lĩnh vực thời trang, âm nhạc và công nghệ. Họ không ưa nhạc rap, không thích những công việc kinh doanh trên mạng và cảm thấy hài lòng khi những doanh nghiệp này bị thất bại. Trong số họ vẫn có những người tiếp tục tin vào sự ổn định công việc, bảo hiểm y tế xã hội và tất cả những ý tưởng hứa hẹn của thời đại Công nghiệp.

Có những người chống lại sự thay đổi, có những người lại từ chối và tránh né nó. Một số người chủ động tìm kiếm những công việc không bị ảnh hưởng hay không bị đe dọa bởi công nghệ mạng toàn cầu. Tôi có một người bạn làm giáo viên. Anh ta chọn công việc này không phải vì thích đi dạy mà vì muốn tránh né sự thay đổi liên tục trên thế giới. Anh ta muốn có một công việc bảo đảm và không có nguy cơ bị sa thải. Hệ thống giáo dục chính là một nơi tuyệt vời để tránh né một thế giới hay thay đổi.

Một người bạn khác của tôi mua một doanh nghiệp mà không bao giờ phải chịu ảnh hưởng của Internet. Cô nói: "Tôi lớn tuổi rồi, không đủ sức để học hỏi những công chuyện kinh doanh trên mạng nữa. Do đó tôi muốn có một doanh nghiệp không bị ảnh hưởng của Internet. Tôi không có nhiều tiền để về hưu nên kế hoạch của tôi là làm việc cho đến khi không còn làm việc được nữa".

Những ví dụ trên cho thấy nhận thức hay phạm vi bối cảnh của những con người này đã không thay đổi với thời gian. Gần như chắc chắn là họ sẽ bị tụt hậu lại đằng sau khoảng cách ngày càng lớn giữa giai cấp trung lưu và những người giàu có. Con tàu đang rời bến để đến vùng đất hứa với nhiều cơ hội lớn hơn vá thịnh vượng hơn. Thế nhưng nhiều người vẫn chọn ở lại, đơn giản vì họ không thể thay đổi bối cảnh tinh thần của họ được. Họ bị kẹt lại trong lúc thời gian vẫn trôi đi.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THẤY TRƯỚC TƯƠNG LAI?

Trên chuyến bay từ London đến New York, tôi ngồi kế một ủy viên quản trị cấp cao của hãng IBM. Sau khi làm quen với nhau, tôi hỏi anh ta chuẩn bị cho tương lai như thế nào? Anh ta trả lời: "Sai lầm mà người lớn thường phạm phải khi nhìn vào tương lai là *họ nhìn tương lai bằng chính đôi mắt của họ*. Đó là lý do tại sao rất nhiều người lớn không thể thấy được những thay đổi sắp đến. Nếu bạn muốn biết thế giới sẽ như thế nào sau mười năm nữa, hãy nhìn một đứa trẻ 15 tuổi. Hãy quan sát thế giới qua đôi mắt của chúng và bạn sẽ nhìn thấy tương lai".

"Nếu có thể nhìn thế giới từ quan điểm của một người trẻ tuổi, bạn sẽ thấy một thế giới lớn hơn nhiều, một thế giới đầy thay đổi và rất nhiều cơ hội sắp đến. Có những cơ hội kinh doanh đầu tư sẽ mang đến cho bạn sự thịnh vượng còn hơn cả cơ đồ của Henry Ford, John D. Rockefeller, Bill Gates và những người sáng lập Yahoo, AOL hay Netscape".

Tôi hỏi: "Và sẽ có những thiếu niên trung học trở thành các tỷ phú chứ?"

Anh ta trả lời: "Chắc chắn như vậy".

Nếu hôm nay bạn chưa làm giàu được vì đã lỡ chuyến tàu thì đừng quá lo lắng, một chiếc tàu khác đến vùng đất của cơ hội và sự giàu có đang sắp sửa khởi hành, vấn đề là bạn có lên tàu hay không?

LỊCH SỬ LẶP LẠI

Một trong những môn học ưa thích của tôi khi còn đi học là môn Kinh tế học và Lịch sử Kinh tế. Môn Lịch sử Kinh tế thường liên quan đến những nhà kinh tế hàng đầu ở các thời đại như Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, và John Maynard Keynes. Những câu chuyện về cuộc đời và cách nhìn thế giới trong thời đại của họ là những nghiên cứu rất thú vị về sự phát triển của nhân loại, công nghệ và kinh tế.

Có một giai đoạn lịch sử kinh tế được đặt tên theo một nhóm người gọi là Luddites. Luddites là những người liên kết với nhau để tấn công và đập phá các nhà máy và máy móc chỉ vì họ sợ mất việc. Ngày nay, một người được gọi là Luddite là một người đả kích hay bị đe dọa bởi những thay đổi về công nghệ, hoặc họ hy vọng những thay đổi này sẽ biến mất và trả thế giới lại như cũ. Khi những người Luddites ban đầu không còn nữa thì những người Luddites hiện đại lại thay thế. Lịch sử đã lặp lại.

BẠN CÓ BỊ ĐÓNG BĂNG THỜI GIAN KHÔNG?

Rất nhiều người trong chúng ta đã từng xem những chương trình trang điểm trên TV, trong đó người dẫn chương trình chọn một người ăn mặc rất kinh dị và biến người đó từ một kẻ lang thang thành một nhà quý tộc. Một nhóm Các nhà làm tóc, tạo mẫu, tạo dáng xúm vào con người thảm họa thời trang này và biến anh ta thành một điều kỳ diệu. Một số thay đổi thực sự đáng kinh ngạc và một số thậm chí có thể thay đổi cả cuộc đời.

Tôi có một người bạn là một trong những nhà tạo dáng hàng đầu thế giới. Công việc của anh ta là chải chuốt và cải thiện bề ngoài cho những người giàu có. Anh ta là một trong những người tôi đã trả công để cải thiện hình dáng bên ngoài cho tôi. Một trong những lý do tôi trả công cho người khác để họ lựa chọn quần áo và cắt tóc cho mình là vì tôi không muốn bị đóng băng thời gian. Thay vì thế, tôi muốn được đi cùng thời đại, đồng bộ với những thay đổi về nội dung bối cảnh và ăn mặc phù hợp với những thay đổi thời trang mà không bị đóng băng với những thời gian đã trôi qua trong quá khứ.

Robert, nhà tạo dáng chuyên nghiệp này, có lần đã nói với tôi: "Một người thường bị đóng băng thời gian khi họ đang vui hưởng cuộc sống nhất. Đó có thể là giai đoạn mà họ cảm thấy thành công nhất, vui vẻ nhất, sống động nhất, hưng phấn nhất hay đại loại như thế. Đó là lý do tại sao đôi khi anh gặp một số người ở tuổi tôi mà vẫn còn trông như những gã hippy".

Khi nhìn thấy một người mặc đồng phục trung học dù đã tốt nghiệp lâu rồi, hãy hiểu rằng đó cũng là một niềm khát khao thể hiện qua y phục của họ. Một ví dụ khác của việc đóng băng thời gian là khi một người trở nên lớn tuổi, anh ta bắt đầu cư xử, ăn mặc ngày càng giống bố mẹ mình. Trái lại, có những người lại thích mặc những thứ quần áo như con nít để trông mình trẻ hơn hay để có cảm giác được quay lại với khoảng thời gian khi mình còn trẻ. Những người này đã bị kẹt lại trong quá khứ mà không thay đổi theo thời gian. Điều đó thể hiện qua cách ăn mặc của họ. Thực sự đó không chỉ là vấn đề quần áo mà là họ đã bị đóng băng trong một bối cảnh nào đó. Và thường thì khi càng lớn tuổi, họ càng trở nên cứng nhắc và kém linh động hơn.

TẠI SAO BẠN KHÔNG MUỐN KẸT LẠI VỚI QUÁ KHỨ?

Chúng ta đã thấy có nhiều người đua đòi chạy theo mốt và nhiều người quá cổ lỗ sĩ. Nhưng đó không phải là điều tôi muốn nói. Lý do tôi khuyên bạn hãy ăn mặc theo đúng thời trang là vì như thế, bạn sẽ được đồng bộ với thời gian. Nếu bạn không tiến lên phía trước thì bạn sẽ bị tụt lại đằng sau.

Nếu bạn đang ở trong quá khứ, khi đó bạn sẽ có khuynh hướng muốn làm hay muốn đầu tư vào một điều gì đó trong quá khứ trước nữa. Sự đầu tư khi thời gian đã trôi qua là sự đầu tư sẽ khiến bạn đi xuống chứ không giúp bạn giàu lên. Người ta mua những đầu tư như thế là vì họ còn đang bị kẹt lại trong quá khứ.

NHỮNG ĐIỀU SẼ XẢY RA

Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải đầu tư vào *những điều sẽ xảy ra* chứ không phải là *những điều đã xảy ra* rồi. Trong thế giới đầu tư, câu nói "nhanh chân lẹ tay" là hoàn toàn đúng đắn.

THẤY TRƯỚC TƯƠNG LAI, BẠN SẼ GIÀU CÓ

Người bố giàu thường bảo chúng tôi: "Nếu muốn làm giàu, con cần phải mở rộng tầm nhìn của mình. Con phải biết đứng ở hiện tại mà nhìn về tương lai". Người bố giàu kể cho chúng tôi nghe câu chuyện làm thế nào mà John D. Rockefeller trở nên giàu có, đó là vì ông ấy đã nhìn thấy tầm quan trọng ngày càng lớn của dầu nhớt khi nhu cầu xe cộ ngày càng gia tăng. Ông cũng nhắc lại làm thế nào Henry Ford thấy được sự khao khát có xe hơi riêng của những người trung lưu vào thời điểm mà một chiếc xe hơi chỉ có người giàu mới mua nổi. Gần đây hơn, Bill Gates đã trở thành tỷ phú nhờ thấy được sự phát triển của máy tính cá nhân trong khi những con người khôn ngoan và đầy kinh nghiệm ở IBM nói rằng tương lai nằm ở những chiếc máy mainframe khổng lồ. Những người đầy kinh nghiệm ở IBM không nghĩ như Henry Ford và vì thế họ đã đánh mất tương lai của IBM vào tay Microsoft. Nếu là một nhà đầu tư ở IBM, hẳn tôi sẽ sa thải các bậc thông thái này và bắt họ trả tiền lương lại. Nhưng thay vì vậy, họ lại nhận được tiền thưởng còn các nhà đầu tư thì bị đánh mất tương lai. Nhờ thấy trước tương lai nên những người trẻ tuổi thành lập Yahoo, Netscape, AOL và chủ nhân những công ty Internet lớn khác đã trở thành tỷ phú trước khi tốt nghiệp đại học.

Nếu đã lỡ chuyến tàu đến những vùng đất dầu mỏ, thế hệ máy tính hay thời đại Internet thì bạn cũng đừng lo, hãy còn những chuyến tàu khác đang chuẩn bị khởi hành. Nhưng nếu để bị kẹt trong quá khứ thì rất có khả năng bạn sẽ tiếp tục bị lỡ tàu hay tệ hại hơn là đáp phải chiếc tậu *Titanic* chỉ vì nó to lớn và an toàn, nhất là trong thế giới ngày nay, một thế giới thay đổi liên tục.

Trong phim *"Top Gun"*, có một câu nói kinh điển mà tất cả các phi công chiến đấu đều nói: "Nổ súng!" Nếu đã xem bộ phim, bạn sẽ nhớ lại khoảng thời gian để nổ súng vào máy bay địch chỉ được tính bằng giây. Nếu chờ quá lâu hay không kịp chuẩn bị, bạn sẽ bỏ lỡ cơ hội. Đối với thế giới tiền bạc cũng thế, cánh cửa cơ hội rất nhỏ hẹp. Nếu bạn bị đóng băng thời gian hay kẹt trong quá khứ, ăn mặc như bố mẹ bạn, không được chuẩn bị, thiếu những kỹ năng kinh doanh và đầu tư cần thiết, bạn cũng sẽ không bao giờ thấy được cơ hội. Bạn sẽ không chỉ bỏ qua cánh cửa cơ hội mà còn chụp phải những cơ hội đã bị đóng băng thời gian và sẽ không đi đến đâu cả.

Năm 1999, một người bạn đến nói với tôi: "Tôi đã nghe theo lời khuyên của anh và đầu tư vào một bất động sản cho thuê. Tôi đã mua một căn nhà đôi giá 150.000$ ở gần đây. Đó là một sự khởi đầu tốt đẹp, đúng không nào?"

Tôi đã thật lòng chúc mừng anh ta về điều đó. Đó là một khởi đầu tốt đẹp dù anh ta đã nổ súng quá trễ. Và một khởi đầu tốt đẹp dù trễ thì vẫn tốt hơn không có sự bắt đầu nào cả. Đó là một sự khởi đầu tốt đẹp vì nếu có mất tiền thì ít ra anh ta cũng sẽ có được một hiểu biết và bài học kinh nghiệm vô giá.

Dù sao thì anh ta cũng đã không nổ súng vào đúng thời điểm. Tôi nói như thế vì tôi và Kim đã bắt đầu phát súng đầu tiên từ những năm 1989 đến 1994. Chúng tôi đã đầu tư vào một thị trường đang xuống giá. Lúc đó tôi rủ anh ta cùng đầu tư nhưng anh ta nói: "Không, như thế quá mạo hiểm, có thể tôi sẽ bị mất việc. Anh cũng biết là hiện nay người ta đang giảm biên chế rất nhiều người. Ngoài ra, giá bất động sản đang quá thấp và có khả năng còn giảm nữa. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu chúng tiếp tục xuống và nếu nền kinh tế của chúng ta bị đình trệ?"

Cánh cửa cơ hội đã mở ra và đã đóng lại. Mười năm sau, khi giá bất động sản lên đến đỉnh điểm và thị trường chứng khoán bắt đầu chao đảo thì bạn tôi nhận ra là anh ta cần phải nổ súng. Bây giờ anh ta bắn vào một mục tiêu cũ và không đi đến đâu cả, cũng như anh ta vậy. Anh ta đã bị đóng băng thời gian và bắn vào một mục tiêu cũng đóng băng thời gian. Ít nhất thì anh ta cũng bắt đầu một điều gì đó nhưng tôi chỉ e là anh ta sẽ phải trả một cái giá đắt. Cái giá đó có khi còn cao hơn cả căn nhà đôi của anh ta, một tài sản đem lại cho anh rất ít tiền trong lưu lượng tiền mặt và sẽ bị đánh giá giá trị không cao. Nhưng cuối cùng thì anh ta cũng đã nổ súng, dù là vào một mục tiêu đã lỗi thời. Tôi rất tự hào vì bạn tôi đã bước bước đầu tiên, bước đầu tiên tách khỏi bước chân của bố mẹ anh thời thời đại Công nghiệp.

Tôi và Kim vẫn đang đầu tư vào kinh doanh và bất động sản. Sự khác biệt là hiện nay chúng tôi đang trông chờ các mục tiêu cơ hội sẽ được phát triển trong tương lai chứ không phải trong quá khứ. Đó là lý do tại sao bạn cần phải đồng bộ với tương lai và chuẩn bị nổ súng khi cánh cửa cơ hội mở ra như vào những năm 1989 và 1993, những năm tháng mà cánh cửa cơ hội mở ra với cả bất động sản và chứng khoán. Như tôi đã viết, vào năm 2001, thị trường chứng khoán sụp đổ. Còn nhớ vào năm 1929, thị trường chứng khoán giảm xuống chỉ còn 42 xu. Sự suy sụp diễn ra một lần nữa. Bạn tôi bắt đầu kinh hoàng. Anh ta nhận ra là đã bỏ quá nhiều tiền vào căn hộ đôi của mình. Nhưng riêng với tôi thì những cánh cửa đang chuẩn bị mở ra một lần nữa.

Trong những cuộc hội thảo đầu tư, đôi khi tôi nhờ Kim nói về những kinh nghiệm đầu tư của cô. Kim thường nói chúng tôi bắt đầu việc đầu tư vào năm 1989 và chấm dứt việc mua sắm vào năm 1994. Sau đó cô nói thêm là từ năm 1985 đến 1989, theo kế hoạch của chúng tôi, đó là giai đoạn *chuẩn bị* để đầu tư. Trong thời gian đó, chúng tôi xây dựng doanh nghiệp và nghiên cứu việc đầu tư bất động sản. Với những ai còn nhớ, thời gian giữa những năm 1985 và 1989 là giai đoạn mà giá bất động sản tăng cao. Lúc đó tôi và Kim còn đang chuẩn bị "nổ súng" khi cánh cửa cơ hội mở ra. Khi nó mở ra, anh bạn tôi kinh hoàng còn chúng tôi thì bắt đầu việc thu mua. Kế hoạch của bạn tôi đã không chuẩn bị cho điều đó. Đến nay thì anh ta đã trễ bữa tiệc, đầu tư vào những gì quá đắt đỏ và tệ nhất là anh ta vẫn không chuẩn bị cho những điều sắp đến. Dù trẻ hơn tôi nhưng anh ta lại ăn mặc như một ông già và cũng đầu tư như một ông già.

Trong bóng đá, một tiền vệ giỏi là người có thể chuyền banh đến một vị trí không có người nhận. Nói đúng hơn, người tiền vệ phải thấy được người nhận banh sẽ đi đến đâu và chuyền trái banh đến đó, dù vào lúc anh ta chuyền banh thì người nhận banh còn chưa đến đúng vị trí. Nếu người tiền vệ có thể đều đặn làm được điều đó thì anh ta sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Tương tự, một cầu thủ phải biết đá trái banh đến điểm mà thủ môn đối phương không có mặt. Một người muốn về hưu sớm trong sự giàu có cũng phải làm như thế. Anh ta phải biết **lên kế hoạch chuẩn bị sẵn sàng chụp lấy cơ hội khi nó còn chưa đến**. Đó là lý do tại sao việc đi cùng thời gian hiện tại và thấy trước tương lai là một điều rất quan trọng.

MỘT KẾ HOẠCH CHO TƯƠNG LAI

Nếu bạn thực sự muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải có một kế hoạch cho tương lai, một tương lai chưa từng tồn tại. Cũng như John D. Rockefeller chuẩn bị cho tương lai của công nghệ xe hơi, Bill Gates và Michael Dell sẵn sàng cho kỷ nguyên máy tính, bạn cũng phải chuẩn bị cho những cơ hội trong tương lai. Nếu không, bạn sẽ bỏ tiền vào những đầu tư trong quá khứ. Và những đầu tư trong quá khứ thường không có tương lai.

BẠN NHÌN TƯƠNG LAI NHƯ THẾ NÀO?

Để về hưu sớm trong sự giàu có, có thể bạn sẽ cần được rèn luyện một chút cho tương lai, một tương lai chưa từng hiện hữu. Như người ủy viên quản trị IBM đã nói với tôi: "Sai lầm mà người lớn thường phạm phải khi nhìn vào tương lai là họ nhìn tương lai bằng chính đôi mắt của họ. Đó là lý do tại sao nhiều

người lớn không thể thấy được những thay đổi sắp đến". Có thể IBM đã học được bài học mà Bill Gates đã dạy. Bài học đó là nếu muốn thấy được tương lai, bạn phải biết nhìn bằng một đôi mắt trẻ hơn. Cách nhìn của bạn với những thay đổi về thời trang, âm nhạc và công nghệ sẽ phản ánh cách suy nghĩ và độ linh hoạt của tinh thần bạn. Nếu vẫn còn bị kẹt trong quá khứ hay không thể đồng bộ với hiện tại, rất có thể bạn sẽ bỏ lỡ tương lai.

Một cách khác để nhìn vào tương lai là nghiên cứu quá khứ. Thực tế đối với tôi, lịch sử có khuynh hướng lặp lại chính nó dù không hoàn toàn chính xác như vậy. Nhiều người trưởng thành đã bỏ lỡ tương lai chỉ vì trong kế hoạch của họ không có chỗ nào dành cho quá khứ.

Vào năm 1998, tôi nói chuyện với một phóng viên trẻ mới tốt nghiệp ở San Francisco. Khi tôi nói những dạng quỹ hỗ tương rất mạo hiểm và tôi có thể thấy một trận sụp đổ sắp đến thì cô ta nổi giận. Cô lập lại những ý tưởng mà nhà môi giới chứng khoán của cô đã nói: "Tôi đang đầu tư vào một quỹ hỗ tương được xếp hạng đứng đầu trong ba năm qua. Nó đang tăng lên trung bình 25 xu một năm. Dù có lúc lên lúc xuống nhưng thị trường chứng khoán vẫn là nơi đầu tư tốt nhất, ví dụ như tính đến năm 1987, thị trường đã liên tục tăng giá trong suốt 40 năm". Cô phóng viên này không bao giờ đăng báo cuộc phỏng vấn với tôi vì những quan điểm của tôi không phù hợp với cách nhìn của cô về tương lai. Nhưng đến hôm nay thì quỹ hỗ tương của cô đã giảm xuống hơn 50%.

Dù thực tế những số liệu của cô rất chính xác nhưng vấn đề là các số liệu này hãy còn quá mới. Nếu có hiểu biết về lịch sử thị trường, hẳn cô ta sẽ biết rằng trung bình cứ mỗi 75 năm thì chúng ta bị suy sụp một lần. Dù điều này không có nghĩa là chúng ta luôn luôn bị sụy sụp sau mỗi 75 năm nhưng một chút lịch sử cổ xưa đó cũng có thể giải thích tại sao thị trường lại tăng giá trong hơn 40 năm qua. Sau lần sụp đổ gần đây nhất vào năm 1929, thị trường mất khoảng 25 năm để khôi phục lại, từ năm 1929 đến 1955. Tôi nói chuyện với cô phóng viên này vào năm 1998, và như thế, thực sự là thị trường đã liên tục tăng giá trong hơn 40 năm qua. Nhưng cách nhìn tương lai của cô ta gặp trở ngại là ở chỗ nó không đủ xa để nhìn trọn quá khứ. Một trong những việc người bố giàu bắt tôi làm là phải đọc những cuốn sách về lịch sử kinh tế. Một cuốn sách hay mà tôi khuyên bạn nên tìm đọc là cuốn *"Những triết gia thực dụng"* của Robert Heilbroner. Đó là một cuốn sách tuyệt vời cho những ai muốn nhìn thấy tương lai bằng cách nghiên cứu quá khứ.

Khi dạy các lớp học đầu tư, tôi thường yêu cầu mọi người điền vào các bản báo cáo tài chính. Sau đó tôi bảo họ hãy nhìn lại quá khứ xem họ có thể thấy được tương lai của mình sẽ như thế nào hay không. Nếu họ không thích những gì

họ đang thấy, những bản báo cáo tài chính đầy những món nợ xấu, những thu nhập xấu, những chi phí xấu, và những tiêu sản xấu; nếu đó là bức tranh tương lai mà bản báo cáo tài chính của họ đã vẽ ra, tôi thường khuyên họ hãy quăng đi các quần áo cũ, đổi mới tủ quần áo của mình cho hợp thời, tìm thêm những người bạn mới và bắt đầu nhìn ra tương lai. Nếu có thể thay đổi bối cảnh để trở nên hưng phấn hơn với những thời cơ trong tương lai, bạn sẽ có một cơ hội tốt để về hưu sớm trong sự giàu có.

Tôi luôn rất ngạc nhiên vì hầu hết mọi người đều cảm thấy việc lau dọn nhà cửa và đổi kiểu quần áo là rất khó khăn. Nhiều người ra ngoài mua đồ mới rồi lại trở về với các quần áo mới nhưng theo kiểu cũ, những kiểu quần áo tại mốc thời gian mà cuộc sống của họ đầy niềm vui và hứng thú hay thời gian mà họ cảm thấy mình thành công nhất. Có nhiều người rất sợ tương lai, kể cả khả năng một tương lai vui nhộn, tươi sáng và hào hứng, họ thà để bị kẹt trong quá khứ còn hơn.

Trong phần giới thiệu, tôi đã viết việc về hưu sớm trong sự giàu có là rất dễ dàng. Thế nhưng với nhiều người, việc tách rời quá khứ để can đảm bước đến một tương lai không chắc chắn còn khó hơn nhiều so với việc được giàu có và nghỉ hưu sớm. Hàng triệu người cảm thấy được an toàn và bảo đảm khi họ có thể giữ nguyên bối cảnh, quần áo và những bộ sưu tập của bố mẹ họ trong quá khứ. Đó là lý do tại sao 50% dân số về hưu ở ngay ranh giới của sự nghèo khó. Họ đi trên chuyến tàu chậm cho đến cuối đời mình, tất cả đều theo kế hoạch.

CHƯƠNG 10

Sức bật của việc nhìn thấy một tương lai giàu có

Khi tôi trình bày những số liệu sau cho một chiến lược kết thúc, nhiều người không thể tưởng tượng được một tương lai tự do tài chính với hơn 100.000$ một năm mà không phải làm việc gì cả.

Nghèo	Dưới 25.000$ một năm
Trung lưu	Từ 25.000$ đến 100.000$ một năm
Khá giả	Từ 100.000$ đến 1 triệu đôla một năm
Giàu	Hơn 1 triệu đôla một năm
Cực giàu	Hơn 1 triệu đôla một tháng

Họ không thể tưởng tượng được có nhiều tiền như vậy là vì thực tế họ không hề nghĩ đến chuyện đó. Có thể nhiều người mơ đến số tiền đó và nói rằng *một ngày nào* đó họ sẽ làm được, nhưng thực tế thì hầu hết mọi người đều chỉ mơ ước mà thôi. Các con số thống kê đã cho thấy đó là sự thực.

TƯƠNG LAI BẮT ĐẦU TỪ NGÀY HÔM NAY

Nhiều người không xác định được mục tiêu tài chính của mình vì họ dùng những từ như *"một ngày nào đó"*, *"có thể"*, hay *"trong tương lai"*. Người bố giàu của tôi luôn nói rằng: "Tương lai của con được tạo ra bằng những việc con làm ngày hôm nay chứ không phải ngày mai". Khi nhìn những số liệu trên, câu hỏi mà bạn tự hỏi mình sẽ là: "Liệu những điều tôi làm ngày hôm nay có đem đến cho tôi một mục tiêu tài chính như vậy vào ngày mai hay không?"

Một thực tế đáng buồn là 99% dân số Mỹ sẽ kết thúc ở dưới mức 100.000$. Hầu hết mọi người đều đi theo bước chân của bố mẹ mình. Nói cách khác, họ làm cùng một việc và chấm dứt ở cùng một chỗ.

Nếu bạn đã xem cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, hẳn bạn còn nhớ người bố giàu đã ngồi xuống bên cạnh tôi trước khi tôi rời hải quân và giúp tôi phát

triển một kế hoạch. Và như cuốn sách đó đã nói: "Đầu tư là một kế hoạch chứ không phải là một sản phẩm, hay một quá trình nào".

MỘT KẾ HOẠCH LÀ CẦU NỐI CHO GIẤC MƠ CỦA BẠN

Người bố giàu phác họa nên một con sông lớn và hình ảnh tôi đang đứng bên bờ sông. Ông nói: "Một kế hoạch là cầu nối cho giấc mơ của con biến thành hiện thực. Nếu con chỉ đứng bên bờ sông này để mơ đến bờ bên kia thì giấc mơ của con mãi mãi chỉ là một giấc mơ. Trước tiên hãy làm cho kế hoạch của con trở thành sự thật, khi đó giấc mơ của con cũng sẽ trở thành sự thật".

Từ năm 1985 đến 1994, tôi và Kim đã bắt tay vào làm cho kế hoạch của chúng tôi *trở thành sự thật* thay vì tiếp tục ngồi mơ mộng. Chúng tôi luyện tập mỗi ngày, chuẩn bị cho đến khi cánh cửa cơ hội mở ra. Khi nó đã mở ra, chúng tôi chớp lấy và sau đó thì cánh cửa đóng lại.

Người bố giàu đã nói: "Tương lai của con được tạo ra bằng những việc con làm *ngày hôm nay* chứ không phải ngày mai". Nói cách khác, những gì bạn đang làm ngày hôm nay chính là tương lai của bạn. Tôi và Kim không đi kiếm việc làm dù gần như đã hết sạch tiền là do chúng tôi không hề có dự định làm một nhân viên trong tương lai. Thay vì thế, chúng tôi dành thời gian vào các buổi hội thảo và dù hết tiền nhưng mỗi ngày chúng tôi đều luyện tập xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Ngày hôm nay chúng tôi đang làm những gì chúng tôi dự định sẽ làm trong tương lai. Ngày hôm nay chúng tôi xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Ngày mai chúng tôi cũng sẽ tiếp tục xây dựng doanh nghiệp và đầu tư vào bất động sản. Tôi không lên kế hoạch để làm như người bố nghèo đã làm sau khi về hưu, tìm một công việc để phụ thêm vào số thu nhập ít ỏi nhờ bảo hiểm xã hội. Bố tôi bắt đầu cuộc đời bằng cách tìm kiếm một công việc và kết thúc cuộc đời mình cũng vẫn bằng cách tìm kiếm một công việc. Vào năm 2020, hàng triệu người ở thế hệ tôi sẽ cùng làm một việc như người bố nghèo đã làm - tìm một công việc để phụ thêm cho số thu nhập bảo hiểm xã hội ít ỏi. Ngày mai họ cũng sẽ làm cùng một việc mà họ đang làm ngày hôm nay.

SỰ THAY ĐỔI NHẬN THỨC

Có một câu nói mà hầu như mỗi ngày người bố nghèo đều nhắc đi nhắc lại: "Tôi sẽ đầu tư khi nào tôi có tiền". Ông còn thường nói: "Tôi không mua nổi". Khi bị buộc phải tỏ thái độ, ông bảo: "Thôi, hôm nay tôi không có thời gian

đâu, để ngày mai sẽ nói vậy". Đó là nhận thức mỗi ngày của người bố nghèo và đó cũng là nhận thức của ông mãi đến lúc cuối đời. Theo tôi, lý do chính mà ông nghèo khó là do ông mang nhận thức của một người nghèo, ngay cả khi làm ra nhiều tiền ông vẫn không sẵn lòng thay đổi nhận thức của mình.

Như tôi đã nói, **cách duy nhất để làm giàu là không ngừng thay đổi và cải thiện nhận thức của bạn.** Rõ ràng là với nhiều người, việc thay đổi nhận thức, thay đổi những gì họ đang làm ngày hôm nay, là một điều cực kỳ khó khăn. Khi quay về Hawaii, tôi gặp lại rất nhiều bạn bè cũ đang đi theo con đường bố mẹ họ đã đi. Khi họ hỏi hiện nay tôi đang làm gì, tôi nói mình đang xây dựng doanh nghiệp và đầu tư bất động sản, nhiều người nói y như bố mẹ tôi đã nói: "Tôi không thể làm như thế được", hay "Tôi cũng đang nghĩ đến chuyện đó. Có thể khi nào có tiền tôi cũng sẽ bắt đầu đầu tư". Khi tôi bảo họ trước tiên hãy chuẩn bị và học cách đầu tư, họ thường nói: "Ôi trời anh có biết tôi bận rộn đến thế nào không? Tôi không có thời gian đi học nữa đâu. Đáng lẽ nhà nước cần có những khóa học đầu tư miễn phí, khi đó thì may ra tôi sẽ đi học vài lớp. Tại sao phải trả tiền để học cách đầu tư chứ? Dù sao thì đầu tư cũng rất mạo hiểm. Tôi thà cất tiền trong ngân hàng còn hơn". Người bố giàu thường nói: "Khi lắng nghe *lời nói* của một người, con sẽ thấy được *tương lai* của người đó".

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, hãy bắt đầu bằng cách lắng nghe những *lời nói* của mình và nhìn vào *tương lai* của chính mình. Hãy tự hỏi: "Nếu tiếp tục nói chuyện và suy nghĩ như thế thì tôi sẽ kết thúc như thế nào? Như một người nghèo hay người trung lưu, như một người khá giả hay người giàu, hay như một người cực giàu?" Nếu bạn thật lòng muốn thay đổi, điều đầu tiên phải làm là thay đổi nhận thức của bạn qua việc thay đổi những kế hoạch, những ngôn từ và những hành động hàng ngày. Tương lai của bạn là những gì bạn đang làm ngày hôm nay, bất kể bạn đang mơ ước điều gì. Và như người bố giàu đã nói: "Rất khó mà gặp được chàng bạch mã hoàng tử hay nàng công chúa xinh đẹp của bạn nếu mỗi ngày bạn chỉ ngồi nhà xem tivi và ăn bánh snack".

HÃY BẮT ĐẦU TƯƠNG LAI VÀO NGÀY HÔM NAY

Tại sao có quá nhiều người về hưu trong cảnh nghèo khó và già cỗi như vậy? Họ không thể ngưng những việc họ đang làm, dù những việc đó không có chút tương lai nào. Họ không thể thay đổi bối cảnh của mình, bối cảnh của một công việc ổn định, cần cù lao động và tiết kiệm tiền. Nhiều người vẫn còn mặc những bộ y phục của quá khứ và vẫn trung thành với những ý tưởng của bố mẹ họ ở thời đại Công nghiệp, và cứ như thế, họ không thể đồng bộ được với hiện tại và tương lai. Vấn đề không phải là tuổi tác mà là bối cảnh của một con người.

Vậy làm thế nào một người có thể bắt đầu một tương lai giàu có ngay từ hôm nay? Điều đó bắt đầu từ trong trí não của bạn. Nó bắt đầu với những lời nói, những suy nghĩ và hành động mỗi ngày của bạn. Nó bắt đầu bằng việc tự nhận xét xem bạn thường sử dụng thời gian của mình ở đâu và với ai. Nó bắt đầu bằng việc hiểu rõ rằng bạn phải làm cho kế hoạch của mình trở thành sự thực để có thể xây dựng một chiếc cầu bắc qua dòng sông chảy xiết để đến với những giấc mơ của mình. Người bố giàu đã nói: "Những kẻ mơ mộng thì chỉ biết mơ mộng mà thôi, nhưng những người giàu thì biết lập kế hoạch và xây dựng cầu nối để đến với những giấc mơ của mình". Hãy bắt đầu tương lai của bạn ngay hôm nay bằng cách lập nên một kế hoạch đi đến tương lai. Với nhiều người, một trong những bước đầu tiên của kế hoạch này là *chấm dứt ngay những gì bạn không muốn làm* vào ngày mai. Nếu bạn không muốn phải cần cù làm việc suốt đời vì nguồn thu nhập tiền lương, hãy tự hỏi xem làm thế nào để làm việc cho nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư. Khi đã có được đôi chút ánh sáng của câu trả lời, hãy biến nó thành một phần kế hoạch của bạn. Có thể bạn sẽ phải nghiên cứu tìm tòi và đọc sách thêm, nghe băng nhiều hơn, tham dự các hội thảo chuyên đề, bắt đầu một doanh nghiệp nhỏ tại nhà và gặp gỡ những người bạn mới. Nói cách khác, những gì bạn mong ước cho ngày mai thì hãy làm ngay từ hôm nay.

BẠN NHÌN TƯƠNG LAI NHƯ THẾ NÀO?

Người ta thường hỏi tôi: "Làm sao tôi có thể thấy trước tương lai của mình được?" hay "Làm sao ngày mai tôi có thể có được một triệu đôla mỗi năm trong khi hôm nay tôi còn chưa có được đến 50.000$ một năm?"

Đó là một câu hỏi tuyệt vời về vấn đề mở rộng nhận thức. Người bố giàu đã dạy tôi về vấn đề này nhiều năm trước đây. Ông viết những dòng chữ lớn lên tấm bảng:

"SỨC NHÌN là những gì con thấy qua đôi mắt.

TẦM NHÌN là những gì con thấy qua trí não của con".

Khi tôi hỏi người bố giàu làm thế nào để mở rộng tầm nhìn, ông đáp: "Ngôn từ và chữ số". Ông nhấn mạnh tầm quan trọng của việc học cách đọc các báo cáo tài chính vì bạn sẽ không thể nhìn thấy tương lai tài chính của bạn nếu không biết đọc các báo cáo này. Thực sự là nếu bạn không biết đọc báo cáo tài chính thì bạn không thể thấy được khả năng tài chính của bạn cả trong quá khứ, hiện tại và tương lai nữa. Tôi đã tạo ra trò chơi *Cashflow* để hỗ trợ mọi người trong việc cải thiện tầm nhìn trí não của họ bằng cách dạy họ các con số và

những ngôn từ của người giàu. Khi người ta hỏi tôi làm thế nào tôi có thể làm giàu nhanh chóng như vậy, tôi đáp: "Nhờ tôi chơi trò chơi này mỗi ngày". Thực tế là bạn chơi trò chơi này càng nhiều, hướng dẫn cho người khác càng nhiều thì tầm nhìn tương lai của bạn sẽ ngày càng tốt hơn. Người bố giàu luôn nói rằng: "Nếu con muốn có một hàm răng chắc khỏe trong tương lai thì phải đánh răng ngay từ hôm nay".

NHỮNG TỪ NGỮ NHANH CHO NHỮNG KẾ HOẠCH CHỚP NHOÁNG

Nếu muốn có một kế hoạch chớp nhoáng, bạn cần học cách sử dụng những từ ngữ *nhanh*. Nhiều người không thể làm giàu nhanh được vì họ sử dụng *những từ chậm* thay cho *những từ nhanh* trong các kế hoạch của họ. Nếu muốn mở rộng tầm nhìn để làm giàu nhanh hơn, bạn cần phải biết sử dụng những từ nhanh.

Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, nếu muốn làm giàu nhanh chóng, bạn cần dùng những từ ngữ được cập nhật hơn, hiện đại hơn và nhanh chóng hơn thuộc lĩnh vực doanh nghiệp và đầu tư. Nếu không thì mọi chuyện cũng giống như một tiều phu chuyên nghiệp đã nói: "Có thể nếu dùng một cái cưa máy thì tôi sẽ đốn gỗ được nhiều hơn và kiếm được nhiều tiền hơn nhưng tôi chẳng quan tâm. Bố tôi đã cho tôi cái rìu này và tôi định sẽ sử dụng nó cho đến hết cuộc đời còn lại". Ngày nay, nhiều người vẫn đang đi làm với cái rìu của bố mẹ họ để kiếm tiền và đầu tư tiền bạc.

BẠN CÓ ĐANG SỬ DỤNG CÁI RÌU CỦA BỐ MẸ BẠN KHÔNG?

Sau khi kể câu chuyện đốn gỗ bằng cái rìu thay vì dùng cưa máy, tôi hỏi mọi người xem họ có đang sử dụng cái rìu của bố mẹ họ hay không.

Sau vài phút bối rối và những cái nhìn lúng túng, đôi khi người ta hỏi tôi: "Ý anh muốn hỏi là tôi có quản lý tiền bạc như bố mẹ tôi hay không à?"

Câu trả lời của tôi là: "Đúng đấy. Tôi đang muốn hỏi điều đó. Ngày nay, nhiều người tuy không làm cùng nghề với bố mẹ họ nhưng lại quản lý tiền bạc, đầu tư và về hưu y như vậy. Khi đề cập đến chuyện tiền bạc, nhiều người vẫn còn đang sử dụng những cái rìu cũ kỹ".

Tôi giải thích thêm: "Ngôn từ là một công cụ cũng như cái rìu cũng chỉ là một công cụ. Trong vấn đề tiền bạc, hàng triệu người đang sử dụng những công cụ ngôn từ chậm chạp và cũ kỹ như dùng một cái rìu để đốn gỗ".

CÔNG CỤ TRÍ NÃO CỦA BẠN

Trong một lớp học mà tôi đã dạy, một phụ nữ thông minh hỏi tôi: "Có phải anh muốn nói rằng có *những từ nhanh* và *những từ chậm* trong thế giới tiền bạc?"

Tôi trả lời: "Hoàn toàn chính xác. Nếu tiền bạc là một ý tưởng thì những ý tưởng này được cấu thành từ ngôn ngữ. Hầu hết mọi người sử dụng những từ chậm, điều đó dẫn họ đến việc có những ý tưởng chậm, như thế có nghĩa là họ kiếm được của cải một cách chậm chạp".

"Ngôn từ là công cụ?" Người phụ nữ chậm rãi hỏi.

Tôi gật đầu: "Người bố giàu của tôi đã nói: Ngôn từ là công cụ trí não của bạn, nhiều người phải vất vả kiếm tiền vì họ đã để trí não của mình sử dụng những công cụ cũ kỹ, chậm chạp và lạc hậu. Nếu bạn muốn giàu có, trước tiên bạn phải cập nhật những công cụ của bạn".

"Anh có thể cho tôi một ví dụ về những từ chậm chạp và cũ kỹ được không?"

"Dĩ nhiên", tôi trả lời, "Hầu hết mọi người đều cho rằng tiết kiệm tiền là một việc làm khôn ngoan. Bằng cách này bạn có thể trở nên giàu có, nhưng bạn phải trả một cái giá, đó là thời gian, cuộc đời của bạn. Vì vậy, đối với tôi, *"tiết kiệm"* là một từ chậm. Người bố nghèo bảo tôi phải tiết kiệm tiền, nhưng người bố giàu thì không thế, ông dạy tôi cách làm thế nào để *tăng vốn*".

Một học viên khác hỏi: "Nhưng nếu người ta không biết cách tăng vốn thì sao?"

"Thế thì tốt nhất là anh nên tiết kiệm tiền hay đầu tư trong một thời gian và học cách tăng vốn. Đó là một kỹ năng cần phải học chứ không phải tự nhiên mà có".

"Nhưng hỏi tiền người khác thật không dễ chút nào... "

"Lúc đầu thì đúng là như vậy, việc gì mới học thì lúc nào cũng khó. Cũng như học đi xe đạp vậy. Lúc đầu tôi rất căng thẳng và liên tục phạm sai lầm, đến giờ tôi cũng vẫn còn phạm sai lầm. Nhưng nhờ rút kinh nghiệm từ những sai lầm đó mà càng ngày tôi càng hiểu biết nhiều hơn và việc tăng vốn đối với tôi càng ngày càng dễ dàng hơn. Có những người càng lớn tuổi càng cố gắng vượt lên bằng cách làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền. Đó là một kế hoạch cực kỳ chậm

chạp với những công cụ cực kỳ cũ kỹ mà rất có thể họ đã thừa hưởng từ các bậc phụ huynh".

"Vậy nghĩa là trong lúc tôi đang vất vả dành dụm từng 100$ mỗi tháng thì anh có thể tăng hàng triệu đôla một tháng?" Một học viên khác nói thêm. "Như thế nghĩa là ngôn từ là các công cụ, và có những từ nhanh và những từ chậm?"

Tôi gật đầu: "Ngôn từ là công cụ trí não của bạn".

KẾ HOẠCH SỬ DỤNG NHỮNG TỪ NHANH

Nếu bạn đang định thiết lập một kế hoạch để về hưu sớm trong sự giàu có, bạn nên cập nhật lại vốn từ của mình, và nếu có thể thay đổi vốn từ vựng thì bạn sẽ có thể tăng tốc các ý tưởng. Ví dụ như:

Từ chậm	*Từ nhanh*
Công việc có lương cao	Cashflow

Người bố nghèo của tôi luôn khuyên rằng: "Hãy cố tìm một công việc lương cao".

Người bố giàu thì khuyên tôi: "Con phải có được từ các tài sản".

Tìm một công việc lương cao dường như là cách nhanh nhất để làm giàu vào lúc khởi đầu, nhưng trong hầu hết trường hợp, nó là một cách làm giàu hết sức chậm chạp vào những phút cuối. Hãy nhớ rằng vào lúc bắt đầu sự nghiệp, người bố nghèo kiếm tiền nhiều gấp mấy lần người bố giàu, nhưng vào phút cuối thì khoảng cách thu nhập của họ cách nhau xa lắc. Thực sự, rất ít người có thể trở nên giàu có nhờ một công việc nào đó, dù là một công việc lương cao. Dưới đây là một số lý do cho thấy vì sao lưu lượng tiền mặt từ các tài sản lại tốt hơn thu nhập từ các công việc.

Chúng ta hãy xem xét ba loại thu nhập:

Thu nhập tiền lương, trong hầu hết các trường hợp, là nguồn thu nhập có được nhờ sức lao động hay công việc của một người.

Thu nhập đầu tư, trong hầu hết các trường hợp, là nguồn thu nhập có được nhờ những tài sản trên giấy như chứng khoán, cổ phiếu và quỹ hỗ tương.

Thu nhập thụ động, trong hầu hết các trường hợp, là nguồn thu nhập có được nhờ bất động sản.

Và luôn luôn trước khi có một quyết định tài chính nào đó, hãy hỏi ý kiến một nhà tư vấn chuyên nghiệp về bất cứ điều gì liên quan đến thuế vụ. Một kế hoạch thuế hợp pháp đối với người này lại rất có thể là sự vi phạm luật thuế nghiêm trọng trong trường hợp của một người khác. Có một khác biệt trọng yếu về thuế giữa *thu nhập tiền lương* và *thu nhập thụ động*. Một người làm việc tích cực để kiếm *thu nhập tiền lương* sẽ phải làm việc ít nhất là gấp hai lần một người làm việc để kiếm *thu nhập thụ động*. Làm việc để kiếm thu nhập tiền lương cũng như đi tới 2 bước rồi đi lùi một bước vậy.

Chúng ta hãy xem xét những từ khác như:

Từ chậm	*Từ nhanh*
Tiết kiệm tiền	Làm ra tiền

Thay vì dồn sức vào việc tiết kiệm tiền, người bố giàu dành suốt đời để học cách *làm ra tiền.* Ông nói: "Nếu con biết làm thế nào để xây dựng doanh nghiệp và đầu tư tiền bạc, con có thể kiếm được nhiều tiền đến mức có khi nó sẽ gây rắc rối cho con. Khi con có quá nhiều tiền, con sẽ bị *thừa tiền mặt* trong ngân hàng chứ không chỉ là *tiền tiết kiệm*".

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, tôi đã viết về hai dạng rắc rối do tiền bạc gây ra. Một là không có tiền và hai là có quá nhiều tiền. Hầu hết mọi người chỉ biết đến dạng rắc rối thứ nhất mà thôi. Những người này chắc chắn phải học cách tiết kiệm tiền. Còn kế hoạch tài chính của người bố giàu thì lại nhằm để có thật nhiều tiền, vấn đề là ông có quá nhiều tiền trong tài khoản tiết kiệm và ông thường phải tìm các nguồn đầu tư để có chỗ cho số tiền quá dư thừa này. Theo nhận thức của người bố giàu, thế giới có một lượng tiền rất phong phú. Còn theo nhận thức của người bố nghèo, tiền bạc quá khan hiếm và chính vì vậy nên ông phải vất vả suốt đời để cố gắng tiết kiệm tiền.

Có gì khác biệt giữa *làm việc kiếm tiền* và *làm ra tiền*? Khi còn nhỏ, tôi đã có lần cố *làm ra tiền* theo nghĩa đen, bằng cách nung chảy những ống kem đánh răng bằng chì và thử đúc chúng thành những đồng xu trong một cái khuôn thạch cao. Lúc đó người bố nghèo đã giải thích cho tôi *làm ra tiền* khác với *làm tiền giả.* Người bố nghèo không thể giải thích cho tôi hiểu rằng làm thế nào để có thể làm ra tiền, đơn giản vì ông chỉ biết *làm việc kiếm tiền* mà thôi. Trong thế giới tiền bạc, nhiều người giàu đã trở nên rất giàu chỉ vì họ biết cách *làm ra tiền* chứ không phải là *làm việc kiếm tiền,* ví dụ như Bill Gates chẳng hạn. Ông đã trở thành người giàu nhất thế giới bằng cách xây dựng một công ty và bán các cổ phiếu trong công ty đó.

Bán cổ phiếu trong công ty của bạn cũng là một cách làm ra tiền, về nguyên tắc, miễn là có một thị trường người mua và người bán sẵn sàng cho những sản phẩm của bạn thì nghĩa là bạn có khả năng làm ra tiền. Ví dụ như những cuốn sách của tôi cũng là một cách làm ra tiền. Chỉ cần có một thị trường sách thì những cuốn sách của tôi sẽ làm ra tiền cho tôi mà tôi không cần phải làm việc kiếm tiền. Nếu một bác sĩ phải làm việc để được trả lương thì người bác sĩ đó đang phải làm việc kiếm tiền. Nhưng nếu một bác sĩ nghiên cứu chế tạo các loại thuốc mới và bán cho các nhà thuốc thì những viên thuốc ấy chính là một cách giúp người bác sĩ làm ra tiền mà không phải làm việc kiếm tiền.

Tóm lại, trong hầu hết các trường hợp, *làm việc kiếm tiền* là rất chậm chạp còn tìm cách để *làm ra tiền* có thể nhanh hơn nhiều nếu bạn biết mình đang làm gì. Và như vậy, nếu bạn định *làm việc kiếm tiền* và *tiết kiệm tiền* thì nghĩa là bạn đang sử dụng cái rìu cùn nhụt chậm chạp của bố mẹ bạn.

Nhưng cũng còn những từ ngữ khác có thể làm giảm tốc độ tạo ra của cải hoặc gia tăng tốc độ làm ra tiền của bạn.

Từ chậm	*Từ nhanh*
Tăng giá	Giảm giá

Nếu bạn chưa hoàn toàn hiểu rõ những từ *"tăng giá"* và *"giảm giá"* thì cũng đừng quá lo lắng. Tôi cũng phải mất một thời gian mới hiểu hết ý nghĩa của chúng. Nếu bạn thực sự muốn tìm hiểu, hãy nhờ một kế toán viên hay một nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp giải thích những khái niệm này cho bạn. Sau đây sẽ là một ví dụ ngắn về việc bạn có thể áp dụng những thuật ngữ này cho kế hoạch tài chính của bạn như thế nào.

Một ngày nọ, một chương trình truyền hình kể về việc những học sinh trung học học cách đầu tư vào thị trường chứng khoán như thế nào. Một trong các học sinh được phỏng vấn cho biết: "Tôi đã kiếm được rất nhiều tiền nhờ mua cổ phiếu của công ty XYZ và sau đó thì giá cổ phiếu tăng vọt". Nói cách khác, cậu ta đang đùa giỡn với thị trường, hy vọng là số tiền lời hay giá trị cổ phiếu mà cậu ta đã mua sẽ được *nâng lên*. Khi người ta bảo: "Ngôi nhà của tôi là một tài sản đầu tư tốt" nghĩa là họ đang hy vọng giá trị căn nhà của họ sẽ *tăng lên.*

Bạn bè tôi thường nói: "Tôi đã mua một khu đất trong khu sân gôn. Đó là một tài sản đầu tư tốt và tôi hy vọng giá khu đất sẽ tăng gấp đôi trong vòng 5 năm nữa". Với họ, số lời này là một sự đầu tư tốt và chúng ta hãy hy vọng là họ có thể nhân đôi số tiền của mình trong vòng 5 năm nữa.

Người bố giàu dạy tôi và con trai ông những ngôn từ khác hẳn. Khi nhắc đến chuyện mua đầu tư, ông luôn nói rằng: "Con có thể thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán". Nói cách khác, ông không bao giờ hy vọng số tài sản đầu tư của mình sẽ tăng giá. Nếu có thì với ông, sự tăng giá trị chỉ là một số tiền thưởng thêm mà thôi. Người bố giàu đầu tư cho những lợi nhuận tức thời trên số đầu tư của ông hoặc cho lưu lượng tiền mặt. Ông cũng đầu tư cho một thứ mà ông gọi là "lưu lượng tiền mặt ảo" hay là *sự giảm giá.* Ví dụ như sự giảm giá của ngôi nhà mà tôi đã nhắc đến trong những chương trước. Ông yêu thích những *lưu lượng tiền mặt* hay *sự giảm giá* tức thời vì ông không muốn phải ngồi chờ cho đến khi số tài sản đầu tư của ông *tăng giá* thì mới làm ra tiền được. Ông nói: "Chờ đến khi chứng khoán hay bất động sản tăng giá là quá chậm và quá mạo hiểm".

Vấn đề ở đây là nếu bạn ngồi chờ để có thể làm ra tiền vào một thời điểm nào đó trong tương lai, kế hoạch của bạn sẽ là một kế hoạch rất chậm vì bạn sử dụng những ngôn từ chậm, điều đó sẽ dẫn đến những ý tưởng chậm. Hãy nhớ lại lời người bố giàu đã nói: **"Con có thể thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải là khi bán"**. Tôi đã gặp rất nhiều người mua bất động sản và khi chúng bị giảm giá, họ bảo rằng: "Tôi sẽ chờ đến khi giá bất động sản tăng lên và tôi sẽ bán nó đi".

Ở Australia, nhiều người mua bất động sản và ngày càng thua lỗ do giá bất động sản ngày càng giảm. Tuy nhiên, họ vẫn cho rằng đó là một món đầu tư tốt vì chính quyền cho phép họ tạm ngưng đóng thuế. Theo tôi nghĩ, đó là cách suy nghĩ của một người thất bại. Tôi thường hỏi họ: "Vậy tại sao anh không mua những thứ tài sản có thể giúp anh kiếm tiền mỗi tháng *và* được ngưng thuế mỗi tháng?" Câu trả lời mà tôi thường nhận được là: "Không, kế toán viên của tôi bảo hãy tìm mua một tài sản mà có thể mỗi tháng sẽ bị giảm giá trị một ít nhưng sẽ được ngừng đóng thuế". Nói như thế nghĩa là bạn đang chọn chuyến tàu chậm chạp đầy rủi ro chứ không phải chuyến tàu tốc hành mang đến nhiều lợi nhuận.

Từ chậm	*Từ nhanh*
Tránh rủi ro	Kiểm soát rủi ro

Người bố nghèo nói: "Như thế là quá mạo hiểm". "Hãy thận trọng", hay "Tại sao lại phải liều lĩnh?" Càng tin vào những câu nói này thì ông càng mất kiểm soát trong lĩnh vực tài chính. Là một nhân viên quá thận trọng, ông mất kiểm soát những vấn đề thuế vụ. Khi cho rằng đầu tư là mạo hiểm và mình không quan tâm đến tiền bạc, ông càng mất kiểm soát hơn đối với những hiểu biết tài

chính của mình. Cuối cùng thì dù đã về hưu nhưng ông phải trả thuế ngày càng nhiều và chỉ đầu tư vào những chỗ an toàn nhưng không dẫn đến đâu cả mà thôi.

Tôi có một người bà con công tác trong quân đội suốt 25 năm và về hưu với cấp hàm sĩ quan. Ngày nay, ông chỉ biết ngồi trước TV xem những chương trình truyền hình về tài chính và xem giá trị các cổ phiếu của mình đang ngày càng giảm dần. Càng ngày ông càng trở nên chán nản hơn, đơn giản chỉ vì không thể kiểm soát được giá trị vốn đầu tư của mình. Một ngày nọ, ông thấy vị chủ tịch của một trong các công ty mà ông mua một số lớn cổ phiếu bay trên chiếc máy bay phản lực cá nhân mới, tuyên bố rằng bộ phận của ông ta vừa được thưởng đến hàng triệu đôla. Dù người bà con của tôi cùng với những cổ đông khác có tức điên lên thì họ vẫn không thể làm gì được.

Trong cuốn sách *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, tôi đã viết về 10 biện pháp kiểm soát đầu tư của người bố giàu. Những biện pháp này là cực kỳ quan trọng đối với những ai muốn kiểm soát được cuộc sống và tương lai tài chính của mình. Hiện nay, điều tôi lo ngại là đến 90% dân số Mỹ và dân số các nước châu Âu khác đang khó mà kiểm soát được tương lai tài chính của họ. Số phần trăm này ở những nước đang phát triển thậm chí còn tệ hại hơn.

Người bố giàu bảo tôi phải lên kế hoạch để học cách kiểm soát tương lai tài chính của mình. Ông nói: "Để trở thành một hành khách trên chuyến tàu cao tốc đi đến sự giàu có, con cần phải có một kế hoạch làm thế nào để ngày càng kiểm soát tốt hơn vấn đề tài chính của mình. Trên tuyến đường tốc hành, *chính sự kiểm soát là yếu tố quyết định* chứ không phải là tiền bạc". Nếu bạn muốn tìm hiểu về 10 cách kiểm soát này, hãy tìm đọc lại cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3".

Lời cuối cùng tôi muốn nói về vấn đề rủi ro và sự kiểm soát: Người bố giàu đã nói: "Một người càng tìm kiếm *sự an toàn* sẽ càng khó kiểm soát được cuộc sống của mình". Ngày nay có hai thế giới đang phát triển. Một thế giới tôi gọi là Xã hội Trách nhiệm. Đó là những người tin rằng họ phải chịu trách nhiệm về cuộc sống của mình và chấp nhận những kết quả sau cùng mà cuộc sống của họ mang lại. Còn thế giới kia tôi gọi là một Xã hội Nạn nhân, gồm những người tin rằng những người khác, công ty hay chính phủ, sẽ phải chịu trách nhiệm về cuộc sống của họ. Ở bất cứ nơi đâu, trong gia đình hay trong một công ty, cũng thường có cả hai loại xã hội này. Cả hai đều nhìn thế giới qua bối cảnh hay nhận thức của mình và cả hai đều cho rằng mình đúng. Theo tôi, những nhân tố để phân loại hai xã hội này chính là quan điểm cốt lõi của họ về sự rủi ro và mạo hiểm. Nhóm Các nạn nhân có khuynh hướng để cho người khác kiểm soát cuộc sống của mình nhằm né tránh rủi ro. Sau đó thì họ lại nổi giận khi thấy có người

lạm dụng sự kiểm soát ấy. Hay nói cách khác, nhóm nạn nhân kia là nạn nhân của chính mình.

Trong những năm tới sẽ còn có rất nhiều nạn nhân tài chính nữa, những người đã trao quyền kiểm soát cho các chuyên gia tài chính và bỏ tiền ra để ăn bả của họ. Nhiều nạn nhân trong tương lai hẳn sẽ rất tin vào câu thần chú: "Hãy đầu tư dài hạn và kiên nhẫn chờ đợi, thị trường đang tăng giá trong hơn 40 năm qua, hãy thận trọng". Các nạn nhân này mua những lời khuyên đơn giản chỉ vì họ muốn tin vào những lời khuyên. Nếu không chọn được một nhà tư vấn giỏi, họ sẽ trở thành những nạn nhân tài chính.

Từ chậm	*Từ nhanh*
Quỹ hỗ tương	Điều D, luật 506

Ngày nay, hàng triệu triệu người đang cá cược tương lai và sự an toàn tài chính của mình trên các cổ phiếu và quỹ hỗ tương. Dù tôi cũng đầu tư vào quỹ hỗ tương cho kế hoạch hưu trí của mình nhưng tôi không hề có ý định làm giàu nhanh chóng với số quỹ hỗ tương này cũng như không hề định sống dựa vào nó trong những ngày tháng về hưu. Cá nhân tôi không tin tưởng lắm vào thị trường chứng khoán. Tôi cho rằng quỹ hỗ tương quá chậm chạp và đòi hỏi tôi phải sử dụng tiền bạc của chính mình. Như tôi đã nói trong những chương trước, thà tôi mượn tiền để làm giàu còn hơn là phải dùng tiền của chính mình, mà ngân hàng thì không cho tôi mượn tiền để đầu tư vào quỹ hỗ tương.

Một lý do khác mà tôi nói quỹ hỗ tương quá chậm chạp là do số lợi nhuận hay sự tăng giá rất lớn của các tài sản chứng khoán chủ yếu vào giai đoạn thành lập công ty, trước khi công ty được cổ phiếu hóa. Khi những nhà đầu tư giàu có bắt đầu đầu tư vào cổ phiếu của công ty thì họ thường đầu tư khi công ty này vẫn còn đang là một công ty tư nhân. Những người khác đầu tư vào cổ phiếu của một công ty sau khi nó trở thành một công ty *cổ phiếu*. Sự khác biệt ở đây có thể là rất lớn. Ví dụ như nếu bạn đầu tư 25.000$ vào hãng Intel trước khi nó được cổ phiếu hóa, ngày nay số tiền 25.000$ có thể sẽ đáng giá hơn 40 triệu đôla do sự lên xuống của thị trường chứng khoán.

Vấn đề là người giàu luôn biết làm ra tiền trước mọi người khác, thậm chí ngay cả trước khi công ty được hình thành. Như thế có nghĩa là người giàu thường đầu tư với ít rủi ro hơn và khả năng có lời nhiều hơn. Khi quỹ hỗ tương mua lại cổ phiếu của công ty đó thì đã có sẵn phần lợi nhuận trong giá mua rồi. Sau đó mọi người bắt đầu mua lại những cổ phiếu của các công ty từ quỹ hỗ tương mà người giàu đã đầu tư ngay từ khi nó còn đang là công ty tư nhân. Nói

như người bố giàu thì: "Đầu tư vào quỹ hỗ tương là đầu tư vào đoạn cuối của một hệ sinh vật mà lớp trên ăn thịt lớp dưới".

Điều đó không có nghĩa rằng quỹ hỗ tương không phải là một nơi đầu tư tốt. Với hầu hết mọi người, đầu tư vào quỹ hỗ tương là một món đầu tư tuyệt vời. Chúng là những món đầu tư rất hời nếu bạn biết mình đang làm gì, biết được những rủi ro, biết được bức tranh tổng thể của toàn bộ trò chơi đầu tư vào thị trường chứng khoán và quỹ hỗ tương, cổ phiếu và tư nhân.

Có thể bạn đang nghĩ: "Trong thời hoàng kim của thị trường chứng khoán đang tăng giá thì IPO là một biện pháp tốt, nhưng trong một thị trường đang suy sụp thì không". Suy nghĩ này cũng có phần đúng, nhưng bất kể thị trường như thế nào, người giàu luôn có được những đề nghị đầu tư cá nhân mà công chúng không được biết. Đó là lý do tại sao việc hiểu biết các ngôn từ, từ vựng và những biệt ngữ đầu tư của người giàu có thể cải thiện cơ hội trở nên giàu có nhanh chóng hơn của bạn.

Trong tương lai gần đây, người giàu sẽ trở nên giàu hơn vì họ có được những đề nghị trước IPO. Họ sẽ không phải đầu tư vào công nghệ, máy tính hay Internet nữa. Thay vì thế, họ sẽ đầu tư vào các công ty công nghệ sinh học mới, các công ty công nghệ di truyền và các công ty mới với cái tên gồm hai chữ *"hệ thống"* hoặc *"mạng lưới"*. Họ sẽ đầu tư vào những công ty mới trong tương lai, những công ty mà chúng ta chưa từng nghe nói đến. Họ sẽ đầu tư vào các công ty và những dự án bất động sản mà những người bình thường chỉ có thể nghe nói đến sau khi việc tính toán lợi nhuận đã giải quyết xong. Họ sẽ đầu tư vào những thư báo sắp xếp riêng, hay những quan hệ cộng tác chặt chẽ và những dạng đầu tư tương tự thay vì quỹ hỗ tương.

Từ chậm	*Từ nhanh*
Mua lẻ	Mua sỉ

Hầu hết chúng ta đều nhận thức được rằng hàng hóa luôn luôn có giá sỉ và giá lẻ. Đối với việc đầu tư cũng vậy. Người giàu giàu hơn vì họ trả bằng giá sỉ chứ không phải giá lẻ.

Khi nhìn vào trò chơi *Cashflow*, bạn sẽ thấy hai con đường Rat Race và Fast Track. Rat Race là con đường mà những nhà đầu tư chi trả với giá lẻ, còn Fast Track là con đường mà những nhà đầu tư chi trả với giá sỉ. Người giàu giàu hơn vì họ được xem như *bạn bè và gia đình* của những người "buôn bán" những món đầu tư đó.

Từ chậm	*Từ nhanh*

Mua cổ phiếu	Bán cổ phiếu

Bill Gates sẽ không thể trở thành người giàu nhất thế giới được nếu ông chỉ đi mua các cổ phiếu của Microsoft. Ông trở thành người giàu nhất thế giới vì ông được xem là một "người bán cổ phiếu". Cũng như đã giải thích trong đoạn trước về giá sỉ và giá lẻ, người giàu trở nên giàu có vì họ thường bán đi các cổ phiếu chứng khoán. Để trở thành một người bán cổ phiếu, thường thì bạn cũng phải là *thành viên sáng lập* hoặc *gia đình* hay *bạn bè* của một trong những người sáng lập nên công ty đó.

Từ chậm	*Từ nhanh*
Đến trường	Dự hội thảo

Người bố nghèo của tôi rất thường phải đi học thêm. Đó là lý do tại sao ông đăng ký học tại trường Đại học Chicago, Đại học Northwestern, và Đại học Stanford, tất cả những trường nổi tiếng và có uy tín. Sau khi học xong, bố tôi quay về với sự háo hức, nhiệt tình và hy vọng được thăng chức vì đã đầu tư thời gian để đi học.

Người bố giàu của tôi thì đến dự các hội thảo. Ông nói: "Hãy đến trường học nếu con muốn trở thành một nhân viên tốt hơn hay muốn có nghề chuyên môn giỏi hơn như bác sĩ, luật sư hay kế toán. Nếu con không quan tâm đến bằng cấp, sự thăng chức hay công việc bảo đảm thì hãy đến dự các hội thảo. Hội thảo là dành cho những người muốn có một thành quả tài chính hơn là một sự thăng chức hay tăng độ ổn định công việc".

Tôi thích truyền đạt kiến thức của mình ở các hội thảo chứ không phải trong trường học, trong trường thường có nhiều loại sinh viên khác nhau. Ví dụ như tôi và Kim, vợ tôi, đã thỏa thuận là mỗi năm chúng tôi sẽ cùng tham dự ít nhất 2 hội thảo. Chúng tôi tham dự các hội thảo, dù là những cuộc hội thảo tệ hại, là nhằm giúp cho cuộc hôn nhân, tình bạn và sự cộng tác kinh doanh của chúng tôi được gắn bó hơn. Các thông tin hay những sự hiểu biết có sức mạnh liên kết con người lại gần nhau hơn với những điều đã cùng nhau trải qua.

Qua nhiều năm, chúng tôi đã tham dự rất nhiều cuộc hội thảo: về tiếp thị, buôn bán, phát triển hệ thống, quản lý nhân viên và dĩ nhiên là những cuộc hội thảo đầu tư nữa. Có lần chúng tôi chuẩn bị tham dự một cuộc hội thảo về việc làm thế nào có thể mượn tiền của chính phủ để đầu tư vào những hộ gia đình có thu nhập thấp. Cuộc hội thảo do chính phủ tổ chức, chỉ tốn có 85$, và chúng tôi hy vọng có thể kiếm được hàng triệu đôla từ những điều mình đã học. Đó là điều

tôi muốn bạn hiểu được khi nói rằng người ta tham dự hội thảo vì *kết quả* của cuộc hội thảo chứ không phải vì mong được *thăng chức*.

Tôi đã gặp nhiều tác giả đạt điểm cao môn viết luận ở trường học nhưng sách của họ lại không bán được nhiều như tôi. Khi tôi đề nghị họ hãy tham dự một khóa học tiếp thị trực tiếp hay một khóa huấn luyện bán hàng, nhiều người tỏ ra rất bực bội. Như đã nói trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 1 tôi là tác giả cuốn sách *bán chạy nhất* chứ không phải là cuốn sách *hay nhất.*

Một hôm khác, tôi gặp một người bạn đã gởi con đến học tại một trường thuộc loại khá tốt trong tiểu bang. Anh ta tỏ ra tự hào vì đã trả hơn 85.000$ cho 4 năm học của cô con gái và bây giờ thì cô bé tìm được một việc làm có thu nhập 55.000$ một năm. Anh ta rất hài lòng.

Khi đó, anh ta hỏi lệ phí tham dự các cuộc hội thảo của tôi là bao nhiêu, tôi nói khoảng 5.000$ cho 3 ngày hội thảo. Anh ta giật mình nói: "Tôi không thể chi trả như thế được. Số tiền đó quá đắt cho một khoảng thời gian ngắn như vậy". Sau đó anh ta hỏi tôi dạy những gì trong 3 ngày đó, tôi đáp: "Ngày thứ nhất, chúng tôi nói sơ về việc làm thế nào để xây dựng một doanh nghiệp như Bill Gates và làm thế nào để cổ phiếu hóa nó qua IPO. Chúng tôi cũng nói về việc làm thế nào để trở thành một thành viên thân thiết ở mức độ bạn bè hay gia đình của IPO trong trường hợp anh không muốn trở thành một Bill Gates thứ hai và chỉ muốn mua cổ phiếu với *giá sỉ* mà thôi. Ngày thứ hai và thứ ba, chúng tôi nói về việc làm thế nào để tìm được một nguồn đầu tư bất động sản, làm thế nào để phân tích chúng một cách nhanh chóng và làm thế nào để bỏ vốn tài trợ cho chúng. Nói cách khác, chúng tôi hướng dẫn anh cách suy nghĩ, thỏa thuận và phân tích những vụ giao dịch như cách suy nghĩ và đầu tư bất động sản của Donald Trump. Sau đó chúng tôi dạy mọi người làm thế nào để sử dụng quyền mua bán cổ phiếu để kinh doanh theo cách những nhà quản lý quỹ tiền bạc như George Soros đã làm, dĩ nhiên không phải là cách kinh doanh của những nhà quản lý quỹ hỗ tương. Trên hết, chúng tôi nói về cách làm thế nào để tận dụng các công ty kinh doanh nhằm trả thuế ít hơn và bảo vệ tài sản của anh. Ở đó anh sẽ gặp những nhà đầu tư trên con đường Fast Track, họ sẽ cho anh biết làm thế nào để tìm được những món đầu tư sức bật tốt nhất trên thế giới. Và quan trọng nhất là anh cũng sẽ gặp những người có cùng suy nghĩ với anh. Hay nói khác hơn, anh sẽ kết bạn với những người đang di chuyển cùng tốc độ với anh".

Và tất cả những gì anh bạn tôi nói là: "Chỉ có 3 ngày mà phải trả như thế thì đắt quá!"

Như tôi đã nói, có những từ nhanh và những từ chậm. Với tôi, thà bỏ ra 5.000$ trong ba ngày để học cách làm ra hàng triệu đồng hay thậm chí hàng tỷ đồng hơn là mất đứt 4 năm và 85.000$ để học cách mỗi năm kiếm được 55.000$ hay nhiều hơn một chút trong suốt cuộc đời mình. Trên hết, số 55.000$ này lại là thu nhập tiền lương.

Còn có một nguồn kiến thức nhanh, chi phí thấp và tác động lớn mà tôi thường sử dụng. Vào năm 1974, khi tôi rời Hạm đội thủy quân và biết rằng mình sẽ không ở lại nhóm L trong kim tứ đồ như người bố nghèo, tôi bắt đầu đăng ký mua những cuốn băng audio cassettes của công ty Nightingale-Conant. Công ty này có một thư viện audio về một số doanh nghiệp lớn, những động cơ thúc đẩy và những bậc vĩ nhân trên thế giới. Tôi còn nhớ mình đã mua cuộn băng *"Đứng đầu mọi lĩnh vực"* của Earl Nightingale và nghe đi nghe lại cuộn băng này khi đang trên đường học hỏi về nghệ thuật buôn bán, lên kế hoạch để thoát khỏi nhóm L. Thực sự tôi vẫn còn nghe cuốn băng này khoảng một lần mỗi năm khi đang tập thể dục hoặc khi lái xe.

Khi có ai hỏi tôi: "Làm thế nào để tìm được một nhà tư vấn dày dạn kinh nghiệm?" Tôi thường nói: "Hãy hỏi danh mục băng của Nightingale-Conant và lắng nghe những nhà tư vấn vĩ đại của mọi thời đại". Như người bố giàu đã nói: "Một người giàu thực sự thường làm giàu ở nhà và trong thời gian rảnh". Ông còn nói: "Con không thể làm giàu với công việc của ông chủ giao cho con mà chỉ có thể làm giàu với công việc của chính con mà thôi".

Trong danh mục của Nightingale-Conant có một số vĩ nhân như John Templeton, người sáng lập Quỹ Templeton, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dennis Waitely, Og Mandino, Seth Godin, Harvey Mckey, và nhiều người khác nữa. Tôi đã học được nhiều hơn, làm ra nhiều tiền hơn, tìm được những nguồn cảm hứng mới, những ý tưởng mới, hay khám phá ra những phương pháp mới trong khi đang lái xe, đang tập thể dục hoặc đang di dạo. Bộ sưu tập các vĩ nhân của Nightingale-Conant thật vô giá, dù với chưa đến 100$, bạn đã có thể dành bao nhiêu thời gian tùy thích với những bậc vĩ nhân trên thế giới. Tất cả những gì bạn cần làm là bấm nút trả băng và họ sẽ lặp lại chính xác tất cả những gì bạn muốn nghe.

TẠI SAO MỘT SỐ NGƯỜI CHỈ TÌM KIẾM PHẦN NỘI DUNG?

Một trong những khác biệt lớn giữa những người đến trường học và những người đi dự hội thảo lại vẫn là sự khác biệt về *nội dung* và *bối cảnh*. Tôi thấy rằng khi một người thích đến trường để học hỏi một người đi dự hội thảo: "Anh

được gì sau các cuộc hội thảo?" thì người kia thường không thể trả lời rõ ràng là mình có được điều gì. Lý do là vì rất nhiều cuộc hội thảo thường mở rộng về phạm vi bối cảnh hơn là tăng cường phần nội dung. Một người vừa được mở rộng quan điểm hay phạm vi bối cảnh của mình thường không thể nói cụ thể là mình đã được gì. Một người thích đến trường học, một người thích làm nhân viên hơn làm ông chủ, thường không thể hiểu được sự mơ hồ đó. Một người muốn giữ nguyên phạm vi bối cảnh hay quan điểm của mình và chỉ tìm cách tăng phần nội dung sẽ không thể hiểu được một người đang vui vẻ vì nhận thức của mình được mở rộng và đang chờ đợi những nội dung mới. Những người chỉ khao khát phần nội dung thường trở nên rất bực bội khi có điều gì dính đến phạm vi bối cảnh của họ. Đó là lý do tại sao họ tìm kiếm nội dung chứ không tìm kiếm sự mở rộng bối cảnh. Cả hai đều có thể tiến bộ, bất kể họ tìm kiếm điều gì. Nhưng dĩ nhiên người tiến bộ nhanh nhất sẽ là người vừa tìm kiếm sự mở rộng bối cảnh vừa mong muốn gia tăng phần nội dung.

Tôi luôn cảm thấy thật khó khăn khi phải dạy một người nghĩ rằng mình biết hết tất cả mọi thứ. Tất cả chúng ta đều biết rất khó có thể đổ thêm nước vào một ly nước đầy; cũng rất khó có thể dạy những điều mới cho một người mà đầu óc anh ta đã khép lại hoặc đã tràn đầy những nội dung khác.

TÓM TẮT CHƯƠNG SỨC BẬT KẾ HOẠCH

Theo tôi nghĩ, nguyên nhân mà rất nhiều người phải làm việc suốt đời mà vẫn nghèo khó là vì họ đã làm theo một kế hoạch chậm. Có một bước quan trọng cần làm nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có là hãy bình tĩnh ngồi lại và tự hỏi mình: "Tôi đang làm theo kế hoạch nào? Kế hoạch đó là của ai?" Hãy tự hỏi mình thêm vài câu hỏi nữa:

1. Chiến lược kết thúc của tôi là gì?

2. Từ ngữ và ý tưởng của tôi nhanh hay chậm?

3. Hôm nay tôi đang ở trên con đường nào và tôi muốn ngày mai mình sẽ đi trên con đường nào?

4. Tôi đang làm việc để kiếm loại thu nhập nào và đó có phải là loại thu nhập mà tôi muốn trong tương lai không?

5. Cái giá dài hạn của sự ổn định và bảo đảm là gì?

CHƯƠNG 11

Sức bật của sự toàn vẹn

Từ năm 1985 đến 1989, tôi và Kim không có một *thu nhập thụ động* hay *thu nhập đầu tư* nào. Chúng tôi chăm chỉ xây dựng các doanh nghiệp để có được nhiều thu nhập tiền lương hơn. Tất cả những số tiền phụ thêm chúng tôi đều đổ vào việc xây dựng doanh nghiệp. Chúng tôi biết mình muốn có loại thu nhập nào, chúng tôi biết mình cần phải chuyển các thu nhập tiền lương thành thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư, nhưng lúc đó chúng tôi vẫn chưa có được hai loại thu nhập này. Nhiều năm trôi qua, tôi vẫn còn nhớ lời người bố giàu đã nói: "Khi nào nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư của con trở nên ổn định thì cuộc sống của con sẽ thay đổi".

Tôi đã gặp nhiều người tự xưng mình là một nhà đầu tư. Khi tôi hỏi số thu nhập thụ động hay thu nhập đầu tư của họ là bao nhiêu, nhiều người thừa nhận họ không có hoặc có không nhiều, dù vậy họ vẫn cho rằng mình là những nhà đầu tư. Một trong những lý do có quá ít người về hưu sớm trong sự giàu có là vì họ không nói thật lòng. Họ dùng những từ ngữ không thật đối với họ.

KHÔNG CHỈ LÀ CÁC ĐỊNH NGHĨA

Nếu đã đọc cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 1 hẳn bạn còn nhớ những định nghĩa khác nhau của hai người bố về tài sản và tiêu sản. Người bố nghèo cho rằng ông hiểu hết ý nghĩa của hai từ này nên chẳng bao giờ buồn tra tự điển. Nhưng dù có tra tự điển thì có thể ông vẫn sẽ không hiểu vì các định nghĩa trong hầu hết những cuốn tự điển kinh viện thường không giải thích rõ được sự khác biệt.

Tôi rất ghét phải tra tự điển nhưng vẫn phải tra những định nghĩa mà mình thật sự không hiểu. Tại sao lại như vậy? Tôi làm thế bởi vì theo tôi, từ ngữ là những công cụ mạnh mẽ nhất của con người. Người bố giàu của tôi đã nói: "Từ ngữ là công cụ của trí não. Từ ngữ giúp cho trí não thấy được những điều mà mắt thường không thấy được". Ông còn bảo rằng: "Người nào sử dụng những từ ngữ nghèo nàn thì cũng sẽ có những ý tưởng nghèo nàn và một cuộc sống nghèo

nàn". Hãy suy nghĩ một chút về sự khác biệt sâu sắc giữa những điều mà *thu nhập tiền lương*, *đầu tư* và *thụ động* đem đến cho cuộc sống của tôi và của nhiều người khác nữa. Chúng là những từ tương đối đơn giản nhưng biết được những khác biệt của chúng sẽ là một thay đổi rất lớn trong cuộc sống của bạn.

Nếu bạn muốn thay đổi tương lai tài chính của mình, một trong những bước quan trọng nhất và không tốn xu nào là hãy nghiêm túc tìm hiểu định nghĩa của những từ ngữ bạn đang sử dụng. Trên TV, một số nhà môi giới đầu tư lớn và nổi tiếng thường dùng những từ ngữ như *số p/e, kế hoạch đầu tư lại cổ tức, tư bản hóa thị trường...* và nhiều từ ngữ tân thời hay những biệt ngữ khác về đầu tư. Tuy nhiên đó là những định nghĩa cơ bản và rất quan trọng cần biết nếu bạn thực sự đang lên kế hoạch để về hưu sớm trong sự giàu có. Một số từ ngữ cơ bản và quan trọng cần phải hiểu là những từ như *tỉ số không trả lãi trước kỳ, tỉ số nhanh, tỉ số thanh toán tiền mặt, tỉ số nợ và giá trị tài sản cầm cố,* cũng như những khác biết giữa *tài sản* và *tiêu sản,* sự khác biệt giữa *thu nhập tiền lương, thu nhập đầu tư* và *thu nhập thụ động.*

KHAI THÁC SỨC MẠNH TỪ NGỮ

Những từ ngữ như *tỷ số nợ và giá trị tài sản cầm cố* hay *tỷ số thanh toán tiền mặt* là những khái niệm nền tảng rất hữu ích đối với cuộc sống của bạn. Nếu bạn hiểu được cách áp dụng những tỷ số này vào cuộc sống tài chính cá nhân của mình thì bạn đã có thể khai thác được sức mạnh của từ ngữ.

Trong cơn sốt Internet, rất nhiều cổ phiếu có giá rất cao và không có chút lợi tức nào, điều đó khiến việc đầu tư vào thị trường trên mạng có vẻ thật lố bịch nếu bạn chỉ nghĩ về khía cạnh giá cả - lợi tức. Khi thị trường sụp đổ, rất nhiều người ước gì mình đã mua những món thịt rẻ tiền và bỏ nó vào tủ lạnh thay vì mua những cổ phiếu có giá cao mà không có lợi tức. Ngày nay, ngay cả những món thịt đông lạnh còn có giá trị hơn một số cổ phiếu trên thị trường trên mạng. Nhưng những "bị thịt" thực sự chính là những người tin rằng bạn có thể đầu tư cho tương lai mà không cần một thực tế nào trong hiện tại cả. Nhiều người sáng lập các doanh nghiệp trên mạng có được một *bối cảnh* đúng đắn nhưng họ không có được một *nội dung* thích hợp, những *nội dung* về kiến thức doanh nghiệp và kinh nghiệm đầu tư.

Còn có những tỉ số cơ bản quan trọng hơn cần phải hiểu, và nếu có thể hiểu và sử dụng được thì cơ hội làm giàu của bạn sẽ tăng lên gấp bội. Một tỉ số khá hữu ích là tỉ số nợ và giá trị tài sản cầm cố. Tại sao nó lại quan trọng như vậy? Vì mỗi người trong chúng ta đều có thể sử dụng tỉ số này, và chúng ta nên

sử dụng nó mỗi tháng. Chẳng hạn như nếu bạn có một món nợ dài hạn hoặc ngắn hạn, ví dụ khoảng 100.000$ và giá trị tài sản cầm cố của bạn là 20.000$ thì tỉ số nợ trên giá trị tài sản cầm cố của bạn là:

$$\frac{100.000\$}{20.000\$}$$

Khi đó, tỉ số này sẽ là 5. Câu hỏi được đặt ra là điều đó có ý nghĩa gì? Trên thực tế, nó gần như chẳng có ý nghĩa gì cả. Tuy nhiên, nếu tháng tới mà tỉ số này tăng lên 10 thì có thể bạn đã không quản lý tốt vấn đề tài chính của mình. Tỷ lệ nợ và giá trị tài sản cầm cố bằng 10 có nghĩa là hoặc các món nợ của bạn đã tăng lên 200.000$ hoặc tài sản cầm cố của bạn đã giảm xuống 10.000$. Trong cả hai trường hợp, những con số này có ý nghĩa hơn nhiều vì chúng là những con số thực có liên quan đến cuộc sống của bạn. Người bố giàu đã nói: "Hãy quan tâm đến việc kinh doanh của riêng mình". Biết được những tỉ số đơn giản này, bạn sẽ có một công cụ tuyệt vời để tự học cách quản lý việc kinh doanh của riêng mình .

NHỮNG TỈ SỐ ÁP DỤNG TRONG ĐỜI SỐNG

Cũng như những tỉ số p/e có khuynh hướng phản ánh độ tin cậy của các công ty đầu tư đối với việc quản lý của một công ty cổ phiếu, bạn cũng cần có những tỉ số áp dụng trong cuộc sống của bạn với vai trò người quản lý đời sống tài chính của riêng mình. Sau đây là một số tỉ số mà có thể bạn cần phải theo dõi để kiểm soát vấn đề tài chính tốt hơn.

Một trong những tỉ số mà người bố giàu khuyên tôi nên theo dõi đó là tỉ số tài sản. Tỷ lệ tài sản này được tính như sau:

$$\frac{\text{Thu nhap thu dong} + \text{Thu nhap dau tu}}{\text{Tong chi phi}}$$

Mục đích của việc tính tỉ số tài sản này là làm cho tổng số thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư bằng hoặc hơn tổng chi phí của bạn. Điều này cũng có nghĩa là khi đó bạn có thể bỏ việc, bỏ nguồn thu nhập tiền lương, mà vẫn có thể sống thoải mái. Một khi tổng số thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư của bạn đã lớn hơn tổng chi phí thì tỉ số này có thể lớn hơn 1 và lúc đó bạn đã thoát khỏi đường Rat Race. Đây cũng là mục đích của trò chơi *Cashflow* 101, trò chơi mà tôi đã được cấp bằng sáng chế, nhằm hướng dẫn bạn làm thế nào để tạo ra nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư.

Ví dụ như bạn có tỉ số tài sản là:

$$\frac{600\$\,\text{thu nhap thu dong} + 200\$\,\text{thu nhap dau tu}}{4.000\$} = 0.2$$

Nếu người bố giàu nhìn thấy tỉ số này, nghĩa là tổng thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư bằng 20% tổng chi phí của bạn, thì ông sẽ thuyết bạn một trận về việc làm thế nào để tăng thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư lên. Ông từng nói: "Khi nào nguồn thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư của con trở nên ổn định thì cuộc sống của con sẽ thay đổi". Với ông, tôi càng thực sự hiểu được thu nhập thụ động và thu nhập đầu tư là gì thì cuộc sống của tôi sẽ càng thay đổi cùng những thay đổi về nhận thức của mình.

Người bố giàu cho rằng tỉ số tài sản là rất quan trọng và cần phải hiểu biết về nó một cách tường tận vì đó là một kim chỉ nam rất tốt cho thấy bạn đã quản lý tài chính như thế nào. Ông nói: "Hầu hết mọi người đều về hưu trong cảnh nghèo khó đơn giản vì họ không bao giờ biết được cảm giác khi có được một thu nhập thụ động hay thu nhập đầu tư thực sự là như thế nào. Có thể họ biết những định nghĩa, nhưng họ không hiểu được sự toàn vẹn khi áp dụng những từ ngữ này vào cuộc sống".

Trong suốt 5 năm, tôi và Kim đã biết được định nghĩa của những từ này, chúng tôi biết mình muốn có nhưng đã không có được 2 loại thu nhập đó. Nhưng sau cuộc sụp đổ của thị trường chứng khoán vào năm 1987 và cuộc khủng hoảng kinh tế ngắn kỳ suốt 7 năm sau đó, chúng tôi biết rằng cánh cửa cơ hội lại mở ra. Đã đến lúc chúng tôi áp dụng những từ ngữ này vào cuộc sống. Đã đến lúc chúng tôi có được một tỉ số tài sản lớn hơn zero. Chúng tôi mua những tài sản đầu tiên vào năm 1989 và đến năm 1990 thì chúng tôi có được khoảng hơn 10.000$ thu nhập thụ động một tháng và tổng chi phí một tháng của chúng tôi là 3.000$. Như thế chúng tôi có tỉ số tài sản là 3,3. Ngày nay, tỉ số tài sản của chúng tôi lên đến hơn 12 dù tổng chi phí của chúng tôi đã tăng lên rất nhiều. Đó là sức mạnh của việc áp dụng được những từ ngữ này vào cuộc sống của bạn.

Nếu bạn nghiêm túc trong việc muốn về hưu sớm trong sự giàu có, hãy áp dụng tỉ số tài sản của người bố giàu trong cuộc sống của bạn. Nếu bạn kiểm tra tỉ số này mỗi tháng, bạn sẽ thấy cuộc sống của mình thay đổi nhanh hơn nhiều so với một người làm việc với hy vọng được tăng lương. Tỷ lệ tài sản của người bố giàu đã ảnh hưởng rất lớn đến những điều tôi cho là quan trọng trong cuộc sống của mình.

TĂNG THÊM SỨC MẠNH CỦA MÌNH

Trong phần này tôi muốn làm rõ hai điểm về ngôn từ, hành động và sự toàn vẹn. Điểm thứ nhất là một số định nghĩa và những con số đơn giản có thể tăng thêm sức mạnh rất nhiều cho bạn. Cũng như một người đi chợ giỏi muốn biết giá tiền mỗi cân thịt mỗi người trong chúng ta đều cần phải biết được những tỉ số nợ và giá trị tài sản cầm cố, tỉ số tài sản cá nhân của mình cũng như những kim chỉ nam toán học khác mà tôi không nói nhiều ở đây.

Điểm thứ hai là để thành công, bạn cần nhiều hơn là chỉ biết định nghĩa các từ ngữ này và nói vung vít để tỏ ra mình thông minh lắm. Ngày nay rất nhiều người sử dụng những từ ngữ mà thực sự họ không hiểu. Nhiều nhà kinh doanh dịch vụ tài chính sử dụng những từ ngữ tài chính mà họ không thực sự hiểu rõ ví dụ như "tỉ số p/e" chẳng hạn, nhằm tỏ ra thông minh hơn những khách hàng của mình. Điểm chính là nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải thường xuyên cải thiện vốn từ vựng của mình. Nhưng để có thể cải thiện hoàn toàn vốn từ vựng của mình thì bạn cần phải biết *nhiều hơn* chứ không chỉ là những định nghĩa của một từ. Theo tôi, điều quan trọng là hãy áp dụng từ ngữ đó vào cuộc sống của bạn. Ví dụ như khi nói chữ *"thu nhập thụ động"* tôi nói với tất cả tình cảm của mình vì nó là một phần cuộc sống của tôi. Thu nhập thụ động với tôi cũng giống như sự tăng lương đối với những người làm công khác vậy. Tôi không thiết tha gì lắm với *sự tăng lương* vì sự tăng lương của tôi là một thu nhập mà không cần bỏ nhiều công sức trong tương lai.

Tôi đã bỏ ra nhiều năm để học cách làm thế nào chuyển thu nhập tiền lương thành thu nhập thụ động. Càng dành nhiều thời gian để làm việc này thì tôi càng có nhiều kinh nghiệm thực trong cuộc sống. Tôi thấy có một vấn đề với rất nhiều nhà kinh doanh dịch vụ tài chính như những người môi giới chứng khoán, môi giới bất động sản và những nhà kế hoạch tài chính, là trong khi đang bán các sản phẩm đầu tư cho bạn, những sản phẩm mà bạn hy vọng sẽ đem đến cho mình nguồn thu nhập thụ động hay thu nhập đầu tư vào một ngày nào đó, thì ngay khi ấy, bản thân họ cũng đang làm việc để kiếm *thu nhập tiền lương*. Với tôi, điều đó có phần không toàn vẹn.

NHÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH CỦA BẠN CÓ PHẢI LÀ MỘT PINOCCHIO THỨ HAI?

Người bố giàu rất thích các câu chuyện cổ tích. Một trong những câu chuyện ưa thích của ông là truyện Pinocchio, một con rối bằng gỗ muốn trở thành một đứa trẻ thật. Trong câu chuyện, Pinocchio thường nói dối và càng nói

dối thì cái mũi gỗ của cậu càng dài ra. Chỉ sau khi tìm được trái tim và bắt đầu nói thật thì cậu bé mới trở thành người bằng xương bằng thịt.

Khi tôi nghĩ đến hàng triệu người đang đánh cược tương lai và sự an toàn tài chính của mình trên thị trường chứng khoán, tôi cảm thấy rùng mình. Hàng triệu người đang lo lắng về tương lai tài chính của mình khi số thời gian tạm giãn thợ đang gia tăng và thị trường tiếp tục chao đảo. Trong một bài báo tôi mới đọc có một câu chuyện về những người về hưu đã mất hầu hết số tiền tiết kiệm nghỉ hưu vào tay các nhà tư vấn đầu tư và những người bán bảo hiểm mà họ tin tưởng. Bài báo nói rằng những nhà tư vấn và các nhân viên bảo hiểm đang bắt đầu bán cho những người về hưu những món đầu tư không có thật, không được công ty môi giới hay công ty bảo hiểm phê chuẩn, đơn giản vì công ty nơi họ làm việc đã cắt bớt số hoa hồng (thu nhập tiền lương) trả cho nhân viên vì vậy nên các nhân viên phải tìm thêm những sản phẩm mới không có thật để bán cho những người tin tưởng họ, những người đang hy vọng sẽ có được một số thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động khi về già.

SỨC MẠNH CỦA SỰ TOÀN VẸN

Dù hai người bố của tôi không nhấn mạnh tầm quan trọng của các từ giống nhau nhưng cả hai đều nhấn mạnh tầm quan trọng của chữ *"toàn vẹn"*. Cả hai đều đồng ý rằng một trong những định nghĩa của sự toàn vẹn là sự tương quan giữa *ngôn từ* và *hành động* của một người. Cả hai đều nói: "Hãy lắng nghe những gì họ *nói* nhưng quan trọng hơn, hãy nhìn những gì họ *làm*". Nói cách khác, nếu một người bảo: "Tôi sẽ gặp anh lúc 7 giờ" và đến đúng 7 giờ, thì khi đó anh ta toàn vẹn 100%. Nhưng nếu một người nói: "Tôi sẽ gặp anh lúc 7 giờ" nhưng lại không đến, cũng không gọi điện thoại, không xin lỗi thì khi đó, anh ta không có phần trăm toàn vẹn nào. Hành động và lời nói của anh ta không đi đối với nhau, không toàn vẹn với nhau.

Bố tôi đã chỉ cho tôi một trong những định nghĩa trong từ điển của chữ *"toàn vẹn"* nghĩa là *"nguyên vẹn"* hay *"đầy đủ"*, *"hoàn toàn"*. Ông nói: "Lời nói thể hiện bản chất của con". Ông thường nhắc nhở chúng tôi về sự quan trọng của việc giữ lời hứa. Ông bảo: "Nói cho cùng thì tất cả những gì chúng ta có là những lời nói. Nếu lời nói của con không tốt thì con cũng vậy". Đó là lý do vì sao ông bảo rằng: "Đừng bao giờ hứa nếu không định giữ lời hứa".

Một hôm ở Dallas, có hai người hỏi tôi xem họ có thể tham dự các buổi hội thảo của tôi được không. Họ xin tôi vé mời vì họ không có tiền. Họ tỏ ra quá ham thích và nhiệt tình nên tôi và Kim đồng ý tặng họ hai vé mời. Thế nhưng họ

không đến và tôi có thể hiểu tại sao họ lại gặp rắc rối trong vấn đề tài chính dù có những công việc rất tuyệt vời.

MỘT KẾ HOẠCH TOÀN VẸN

Một trong những phần đơn giản nhưng quan trọng trong kế hoạch để có một cuộc sống giàu có của tôi là: phải chắc chắn những ngôn từ mình sử dụng thật sự toàn vẹn, và **xem trọng sức mạnh của ngôn từ qua việc làm đúng theo những gì mình đã nói**. Trong nhiều năm, người bố giàu luôn bắt tôi giữ đúng lời hứa trong các thỏa thuận, dù là những thỏa thuận nhỏ nhặt nhất. Ông nói: "Nếu con giữ được những thỏa thuận *nhỏ* thì con sẽ giữ được các hợp đồng *lớn*. Một người không giữ được những thỏa thuận nhỏ thì sẽ không bao giờ có thể biến những giấc mơ lớn hơn thành hiện thực".

Tôi nhắc đến điều này vì nhiều người có những kế hoạch lớn nhưng chúng không bao giờ trở thành hiện thực. Lý do là vì có quá nhiều người có những kế hoạch lớn nhưng lại thất bại trong việc giữ được những hợp đồng nhỏ. Như người bố giàu đã nói: "Những người không giữ được các hợp đồng dù nhỏ là những người không thể tin tưởng được. Nếu con không được tin tưởng trong các hợp đồng nhỏ thì sẽ không ai giúp con biến những giấc mơ lớn thành hiện thực cả. Nếu con không giữ lời hứa, mọi người sẽ không tin tưởng vào con và những lời nói của con".

Tôi đã thấy lời khuyên của hai người bố về sức mạnh ngôn từ là sáng suốt như thế nào. Tôi đã thấy rất nhiều người bộc lộ bản chất của mình khi gặp hoàn cảnh thúc bách, có một người bạn đã không giữ lời hứa với tôi trong một cuộc hẹn và đến giờ anh ta vẫn còn đang thắc mắc tại sao tôi không chịu giao dịch với anh ta. Anh ta cũng thường phá vỡ hợp đồng với những người khác như các đối tác, nhân viên, giám đốc ngân hàng và thường lừa gạt họ một cách hợp pháp. Dù rất thành công nhưng anh ta vẫn luôn phải tìm kiếm các đối tác mới. Thay vì *xây dựng* những mối quan hệ của mình, anh ta lại *phá hủy* chúng và luôn phải bắt đầu lại với những người hoàn toàn mới. Anh ta không gặp khó khăn gì trong việc tìm người mới nhưng cái mũi gỗ của anh ta đang ngày càng dài ra và trở nên khó che giấu hơn.

Một người bạn cũ khác của tôi thì lại thường nói dối những khi gặp áp lực. Thay vì nói thật, cô ấy lại nói dối và nghĩ rằng mình có thể xoay sở qua được những chuyện đó. Khi bị dồn vào chân tường hay phải đối mặt với những gì khó chịu, cô ấy thường bảo: "Đó không phải lỗi của tôi, tôi không còn cách nào khác cả... " Người bố giàu của tôi đã nói: "Những người không giữ được các hợp đồng

nhỏ là những người không thể tin tưởng được. Nếu con không được tin tưởng trong các hợp đồng nhỏ thì sẽ không ai giúp con biến những giấc mơ lớn thành hiện thực cả".

Và như thế, tôi muốn chuyển lại cho bạn những lời nói khôn ngoan mà hai người bố của tôi đã khuyên tôi: "Hãy đảm bảo lời nói phải đi đối với việc làm".

Khi nói về những từ chậm và những từ nhanh, tôi đã quả quyết với bạn rằng tôi phải cố hiểu rõ những từ ngữ này bằng cả trái tim và khối óc của mình. Người bố giàu luôn bảo tôi phải lên kế hoạch để tìm hiểu ý nghĩa của chúng. Ông nói: "Cuộc đời con sẽ thay đổi một khi con đã học được cách mua cổ phiếu với *giả sỉ* chứ không phải *giá lẻ*. Khi con hiểu mình có thể giàu có đến mức nào bằng cách mua sỉ, con sẽ không bao giờ muốn mua hàng với giá lẻ nữa". Ông cũng bảo rằng: "Cuộc đời con sẽ thay đổi mãi mãi một khi con đã biết phân biệt giữa *tiết kiệm tiền* và *làm ra tiền,* và vì sao sự *giảm giá* lại tốt hơn là ngồi hy vọng và chờ đợi sự *tăng giá*". Ông nói: "Nếu con có thể áp dụng những từ ngữ này vào cuộc sống thì cuộc đời con sẽ khác xa những người chỉ hiểu được các từ ngữ này qua định nghĩa".

Một phần quan trọng trong kế hoạch của tôi là phải biết áp dụng những từ mới và những từ nhanh đã học vào cuộc sống của mình. Theo cách nhìn của người bố giàu, tôi sẽ không còn *hoàn chỉnh* nữa nếu chỉ biết nói vung vít những từ ngữ này để tỏ ra mình rất thông minh, chỉ để gây ấn tượng với người khác mà không thực sự biết sử dụng chúng trong cuộc sống.

Và như vậy, bài học của người bố giàu và người bố nghèo mà tôi muốn truyền lại cho bạn chính là: khi thiết lập kế hoạch của mình, **hãy biết áp dụng triệt để và hiểu rõ hoàn toàn sức mạnh của những ngôn từ** mới mà bạn muốn có trong cuộc sống. Đừng nên chỉ biết được định nghĩa của chúng hay tệ hơn là đến cái định nghĩa cũng không biết mà còn "nổ" lung tung nhằm gây ấn tượng với những người không am tường lĩnh vực này. Khi đó bạn sẽ khai thác được sức mạnh của các ngôn từ.

Người bố giàu thường nói: "Có những người rất hay lên mặt dạy đời và hay bảo con phải làm gì nhưng *bản thân họ lại không làm* những gì họ chỉ bảo con. Thế giới tiền bạc, kinh doanh và đầu tư của chúng ta có rất nhiều kẻ lên mặt dạy đời".

TÓM TẮT

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, hãy dành thời gian để liên tục *nâng cấp* vốn từ vựng tài chính của mình và hãy bảo đảm lời nói đi đối với việc làm, không nên nói suông. Hãy luôn nhớ rằng ngôn từ là những công cụ của trí não và luôn có những từ nhanh cũng như những từ chậm trong công cuộc làm giàu.

TỪ NGỮ TIÊU CỰC NHẤT TRONG CÁC NGÔN TỪ

Người bố giàu thường nói: "Từ ngữ tiêu cực nhất trong tất cả các từ chính là hai chữ *'ngày mai'*". Ông bảo: "Những người nghèo, người không thành công, người không vui vẻ, người không khỏe mạnh là những người thường sử dụng từ *'ngày mai'* nhiều nhất. Họ thường nói: 'Ngày mai tôi sẽ bắt đầu đầu tư', 'Ngày mai tôi sẽ bắt đầu ăn kiêng và tập thể dục', hay 'Ngày mai tôi sẽ bắt đầu đọc sách', v.v...

Người bố giàu bảo hai chữ *"ngày mai"* là hai chữ có khả năng phá hoại cuộc sống con người nhiều nhất trong các từ ngữ. Ông nói: "Vấn đề với hai chữ *'ngày mai'* là chúng ta không bao giờ thấy được ngày mai cả. Ngày mai không tồn tại. Ngày mai chỉ có trong suy nghĩ của những kẻ mơ mộng hão huyền và những người thất bại. Những người hay trì hoãn mọi việc đến ngày mai thường cảm thấy những tội lỗi và các thói quen xấu trong quá khứ luôn bắt kịp mình". Ông kết thúc những nhận xét về "ngày mai" bằng câu nói: "Bố chưa bao giờ thấy được ngày mai. Tất cả những gì bố có là ngày hôm nay. *Hôm nay* là ngôn từ của những người chiến thắng và *ngày mai* là ngôn từ của những kẻ thất bại".

Trong những chương sắp tới và những bài học kế tiếp, bạn sẽ học cách làm thế nào để làm được những việc đơn giản trong ngày hôm nay, những việc đơn giản có thể cải thiện rất lớn ngày mai của bạn.

CHƯƠNG 12

Sức bật của những câu chuyện cổ tích

TỪ CHÚ VỊT CON XẤU XÍ ĐẾN CON THIÊN NGA XINH ĐẸP

Người bố giàu rất thích câu chuyện *Thỏ và Rùa*. Ông từng bảo tôi: "Bố thành công vì bố luôn tự xem mình là con rùa. Gia đình bố không giàu có. Bố học không giỏi và học không đến nơi đến chốn, bố chẳng có tài năng gì đặc biệt. Nhưng giờ đây bố lại giàu hơn nhiều người, đơn giản chỉ vì bố không bao giờ ngừng làm việc. Bố không ngừng ***trau dồi*** hay ***mở rộng phạm vi nhận thức*** của mình về những điều khả thi trong cuộc sống".

Người bố giàu rất thích chuyện cổ tích và những câu chuyện trong kinh thánh. Ở phần đầu cuốn sách này tôi đã kể cho bạn nghe câu chuyện về David và Goliath. Người bố giàu rất thích câu chuyện này, câu chuyện về một anh chàng nhỏ bé có thể hạ một gã khổng lồ bằng cách khéo léo sử dụng sức bật của giàn ná. Tuy người bố giàu không thường đọc sách nhưng ông có thể rút ra nhiều bài học từ những câu chuyện cổ tích, và những bài học này đã bổ trợ ông rất nhiều trong cuộc đời, khi ông bắt đầu từ số không và trở thành một ông trùm tài chính.

Đã nhiều lần khi vợ chồng tôi phá sản và phải sống rất tằn tiện, tôi ngồi im lặng nhớ lại câu chuyện *Thỏ và Rùa*. Tôi còn nhớ người bố giàu đã nói: "Trong cuộc sống, rất nhiều lần con sẽ gặp người giỏi hơn, nhanh hơn, giàu hơn, mạnh hơn và có nhiều năng khiếu hơn con. Chỉ vì họ có được một sự khởi đầu tốt không có nghĩa là con sẽ không có cơ hội chiến thắng cuộc đua. Nếu con luôn đặt niềm tin vào bản thân mình, làm những điều người khác không muốn làm, mỗi ngày lại tiến thêm một bước, con sẽ chiến thắng mọi cuộc đua trên đời".

Một câu chuyên khác mà người bố giàu yêu thích là câu chuyện *Ba chú heo con*. Ông thường pha lẫn chuyện *Thỏ và Rùa* với chuyện *Ba chú heo con*. Khi tôi khoảng mười hai tuổi, người bố giàu bảo: "Người nghèo xây dựng ngôi nhà tài chính của mình bằng rơm cỏ, người trung lưu xây bằng gỗ và người giàu thì xây bằng gạch". Ông nói thêm: "Để trở thành một chú rùa thành đạt, con có thể chậm nhưng phải chắc là mình đang từ từ xây nên một ngôi nhà gạch".

Năm 1968, khi tôi rời học viện New York về nhà đón Lễ Giáng sinh, người bố giàu và con trai ông mời tôi đến thăm nơi ở mới của họ, trên tầng mái một khách sạn mới của ông. "Còn nhớ những chuyện bố kể cho con nghe chứ?" ông hỏi khi chúng tôi ngồi trên ban công ngắm bờ biển dài cát trắng và đại dương xanh trong vắt. "Chuyện *Thỏ và Rùa* và chuyện *Ba chú heo con* ấy?"

"Con vẫn nhớ ạ", tôi đáp, vẫn còn kinh ngạc trước vẻ đẹp của ngôi nhà mới tít trên đỉnh khách sạn của ông, "Con vẫn nhớ rõ".

"À, đây chính là một ngôi nhà gạch đấy con ạ", ông mỉm cười nói.

Ngày hôm đó, người bố giàu không cần phải nói gì thêm nữa. Ông đã kể đi kể lại những câu chuyện cổ tích nhiều lần đến nỗi tôi biết rằng những câu chuyện đó có thể trở thành sự thật. Ông chính là con rùa đã chọn con đường dài hơn, chậm hơn, ít an toàn hơn nhưng giờ đây ông đã lên đến đỉnh và còn lên cao hơn nữa. Năm đó ông bốn mươi chín tuổi và đã qua mặt rất nhiều con thỏ trên đường đua.

GIÁ TRỊ CỦA MỘT CHÚ VỊT CON XẤU XÍ

Năm 1968, khi đứng trên ban công ngôi nhà tầng mái, người bố giàu lại gợi chọ tôi nhớ đến một câu chuyện cổ tích khác, một câu chuyện mà tôi không thể nhận ra nó có ý nghĩa như thế nào đối với ông vì chưa bao giờ ông nhắc đến câu chuyện này với tôi và Mike khi chúng tôi còn nhỏ. Ông hỏi tôi: "Con có biết câu chuyện *Vịt con xấu xí* không?"

Tôi gật đầu: "Dạ biết ạ".

"Suốt đời, bố luôn tự xem mình là chú vịt con xấu xí đó".

"Bố đùa đấy à? Làm sao bố có thể tự cho mình là chú vịt con xấu xí ấy được?" Tôi rất ngạc nhiên khi nghe ông nói như vậy - người bố giàu là một người đàn ông rất điển trai.

"Khi bỏ học năm mười ba tuổi, bố như một kẻ thừa đối với thế giới này - một con người không thích hợp, một con người bị bỏ rơi lại phía sau. Khi bố làm việc trong cửa hàng của bố mẹ, đám nam sinh chơi trong đội bóng trường trung học thường đến trêu chọc bố hoặc phá phách cửa hàng. Nhiều lần như vậy cho đến một ngày nọ, đám đầu bò đầu bướu này kéo đến đập phá đồ hộp, vứt cam ra đường và thách bố dám làm gì chúng".

"Thế bố có phản ứng lại không?" Tôi hỏi.

"Có hai lần, nhưng đều thất bại thảm hại", người bố giàu trả lời. "Nhưng bố không kể câu chuyện này cho con nghe để nói về những gã đô con hay bắt nạt người khác. Thế giới này còn có nhiều loại đầu trâu mặt ngựa khác nữa".

Không biết người bố giàu muốn gửi gắm gì thông qua chuyện này, tôi chỉ đứng lắng nghe.

"Bố cũng biết có những kẻ hách dịch được ăn học đàng hoàng. Những người này thường bước vào cửa hàng và nói như ra lệnh với bố chỉ vì họ được ăn học tốt hơn. Họ làm vậy chỉ vì họ nghĩ mình thông minh hơn người khác và họ có quyền xem thường những người không được ăn học tử tế".

"Ở trường con đầy rẫy hạng người này", tôi tiếp lời. "Chỉ vì bọn họ nghĩ mình thông minh hơn hay đạt điểm cao hơn nên họ tự cho mình được quyền cười nhạo hoặc khinh rẻ người khác".

Người bố giàu gật đầu. "Khi làm việc trong cửa hàng, bố cũng gặp những kẻ quý tộc kiêu ngạo. Họ xem thường mọi thứ chỉ vì họ sinh ra trong những gia đình giàu có hoặc do họ xinh đẹp, quyến rũ, điển trai, nổi tiếng... và là tâm điểm chú ý của đám đông. Đã nhiều lần bọn trẻ này cười ngạo bố khi bố phục vụ họ. Bố còn nhớ có lần bố mời một cô trong số này đi chơi và các cô bạn khác rú lên cười vì bố đã dám cả gan cất tiếng mời. Bố vẫn nhớ một cô bảo: 'Bộ mày không biết một tiểu thư nhà giàu không bao giờ đi chơi với một thằng con nhà nghèo à?' Câu nói đó khiến bố bị tổn thương nặng nề".

"Loại người đó vẫn nhan nhản ra đấy", tôi đáp. "Có lần một cô gái bảo con rằng cô ta sẽ không đi chơi với con chỉ vì con không học ở một trường đại học nổi tiếng".

"Chà, ít ra thì con cũng vào được đại học", người bố giàu đáp. "Khi bọn bạn cùng tuổi bố đi học đại học, bố cảm thấy thật cô đơn, thừa thãi và bị bỏ rơi. Và đó là lý do tại sao trong suốt những năm tháng đó, bố tự xem mình là chú vịt con xấu xí".

Trước đây người bố giàu chưa bao giờ kể với tôi về quãng đời này của ông. Lúc ấy tôi hai mươi mốt tuổi, và tôi nhận thấy mình và con trai ông có những thuận lợi mà trước đây ông không có. Tôi biết rằng vào thời điểm đó, cuộc sống của ông rất vất vả về vật chất nhưng tôi không biết ông cũng đã gặp nhiều đau khổ về mặt tinh thần.

Đứng trên ban công một khách sạn nổi tiếng của ông, tôi bắt đầu nhận ra rằng không phải ông kể cho tôi nghe câu chuyện này là để tìm kiếm sự cảm thông. Người bố giàu mỉm cười và tỏ ra rất vui vẻ với câu chuyện. Tôi hỏi: "Bố

dựa vào câu chuyện *Vịt con xấu xí* để làm động lực tiến lên phía trước, đúng không? Bố đã không dùng câu chuyện này để an ủi mình, phải không bố?"

"Đúng vậy", ông gật đầu. "Bố đã dùng những câu chuyện *Vịt con xấu xí, Ba chú heo con, Thỏ và Rùa,* cùng chuyện chàng David và gã khổng lồ Goliath để làm động lực giúp mình tiến lên phía trước. **Bố đã không để những hạng người ấy làm nhụt chí mình mà ngược lại, dùng những hành động hợm hĩnh của chúng để khuyến khích mình vươn lên.** Ngày nay, bố có một *ngôi nhà bằng gạch* và bố đang đứng trên tầng mái ngôi nhà gạch ấy. Nếu không có những câu chuyện cổ tích đó thì chưa chắc bố có được ngày hôm nay. Bố không còn là chú vịt con xấu xí nữa. Dành thời gian để xây một *ngôi nhà bằng gạch*, tận dụng mọi sức mạnh có được của mình như David, sử dụng quỹ thời gian của mình theo cách của con rùa, bố đã lên đến đỉnh giàu sang".

"Và bố đã biến thành con thiên nga?" Tôi cười hỏi.

"À, không được đến thế đâu", người bố giàu bật cười. "Điều mấu chốt ở đây là tất cả chúng ta đều có thể trưởng thành hơn, có thể có những thay đổi lớn lao trong cuộc đời mỗi người nếu chúng ta muốn. Một điều quan trọng khác là chuyện cổ tích có thể biến thành sự thật. Vịt con xấu xí có thể trở thành thiên nga xinh đẹp và con rùa chậm chạp có thể chiến thắng cuộc dua".

TỪ VỊT CON XẤU XÍ ĐẾN THIÊN NGA XINH ĐẸP

Trong những buổi hội thảo về đầu tư, tôi thường đưa ra những chiến lược kết thúc như sau:

Nghèo	Dưới 25.000$ một năm
Trung lưu	Từ 25.000$ đến 100.000$ một năm
Khá giả	Từ 100.000$ đến 1 triệu đôla một năm
Giàu	Hơn 1 triệu đôla một năm
Cực giàu	Hơn 1 triệu đôla *một tháng*

Tôi yêu cầu cả lớp thành thật trả lời xem họ sẽ kết thúc như thế nào với cách sống hiện tại. Tôi hỏi: "Nếu các anh chị tiếp tục sống và làm việc như hiện nay thì vào năm 65 tuổi, các anh chị có thể đạt được mức thu nhập nào?" Tôi cũng nhắc họ rằng tỉ số đạt được từ mức thu nhập khá giả trở lên chỉ là dưới 1%.

Nhiều người thừa nhận họ chỉ cần về hưu ở mức trung lưu là tốt rồi. Mối quan tâm đầu tiên của họ là không phải sống nghèo khổ. Cũng vì thế nên rất ít

người hỏi những câu hỏi mà tôi mong đợi như: "Tôi phải làm gì để vượt hơn mức khá giả?". Khi một người đặt ra câu hỏi này tức là họ đã có khả năng lột xác từ một chú vịt xấu xí biến thành một con thiên nga xinh đẹp.

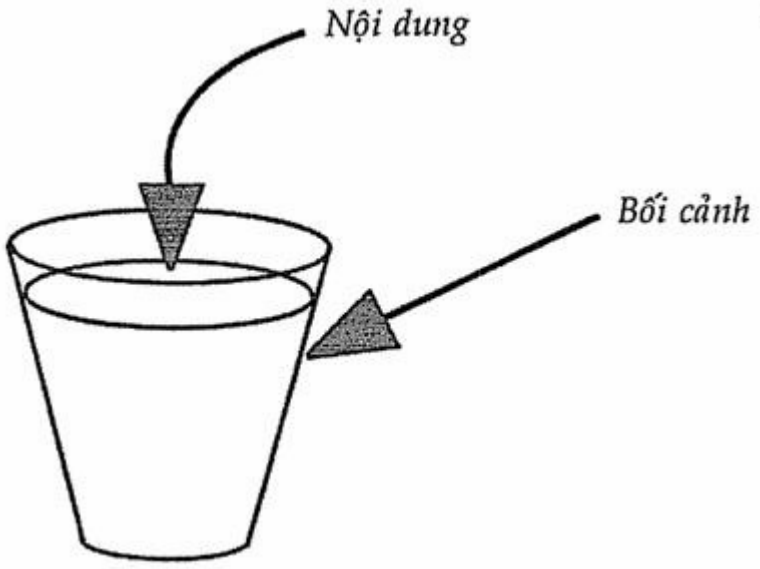
Vào giai đoạn này của khóa học đầu tư, đôi khi tôi thường kể cho cả lớp nghe những câu chuyện cổ tích mà người bố giàu từng kể cho tôi. Tôi hỏi: "Các anh chị có thể nắm được những bài học từ những câu chuyện này và áp dụng chúng vào cuộc sống của mình hay không? Các anh chị có cho rằng những bài học rút ra từ những câu chuyện này rất thực tế và hữu dụng cho các anh chị không? Các anh chị có nghĩ đến việc biến mình từ một chú vịt xấu xí nghèo nàn về tài chính thành một con thiên nga xinh đẹp, giàu có, hùng mạnh hay không?" Một số người gật đầu còn những người khác thì chỉ nhìn tôi im lặng, không hiểu vì sao tôi lại nói về chuyện cổ tích trong một lớp học đầu tư.

Khi đó tôi nói: "Đối với tôi, việc mở rộng nhận thức từ mức trung lưu lên mức khá giả là một thay đổi rất lớn, cũng tương tự như việc một con vịt xấu xí biến thành một con thiên nga xinh đẹp vậy".

TỪ MỘT KẾ HOẠCH CHẬM CHẠP ĐẾN MỘT KẾ HOẠCH CHỚP NHOÁNG

Một lần nọ trong lớp, một phụ nữ trẻ hỏi tôi: "Bước đầu tiên ta phải làm gì?"

Trước khi trả lời, tôi vẽ lên bảng bức hình sau:



Sau đó tôi nói: "Năm 1989, hai năm sau khi thị trường sụp đổ và cuộc khủng hoảng kinh tế bắt đầu, vợ chồng tôi đang bắt tay vào thực hiện kế hoạch

của mình. Đó là một kế hoạch chậm. Tôi và Kim thống nhất với nhau rằng trong mười năm, mỗi năm chúng tôi sẽ mua hai mẩu bất động sản. Khi thị trường mất giá, người ta càng hoang mang bao nhiêu thì chúng tôi càng tìm được nhiều vụ mua bán bấy nhiêu. Trong vòng chưa tới một năm, chúng tôi đã mua được 5 bất động sản nhỏ để cho thuê, tất cả đều đem lại cho chúng tôi một lưu lượng tiền mặt tích cực. Ước tính chúng tôi đã phải tìm kiếm trên 600 bất động sản rồi mới chọn được 5 ngôi nhà nhỏ để có thể đầu tư vào. Vào thời gian đó, tình hình thị trường càng lúc càng tệ và càng lúc chúng tôi càng tìm được nhiều vụ giao dịch hơn. Nhưng vấn đề là chúng tôi đã hết vốn".

"Vậy tức là thầy có rất nhiều cơ hội nhưng thầy lại hết tiền ?" Người phụ nữ trẻ hỏi.

Chỉ vào chiếc ly trên hình vẽ, tôi đáp: "Tôi nhận ra rằng chúng tôi đã đụng đến giới hạn bối cảnh - giới hạn nhận thức của mình".

"Và đã đến lúc thấy cần phải thay đổi thực tế?" Một sinh viên khác hỏi.

Tôi gật đầu: "Đúng vậy. Đó là lúc phải thay đổi, nếu không tôi sẽ bỏ lỡ cánh cửa cơ hội đang mở ra".

Cả lớp im lặng. Biết chắc rằng họ đang chú ý nghe, tôi hỏi: "Trong các anh chị có bao nhiêu người đã từng gặp cơ hội nhưng không nắm bắt được nó?"

Hầu hết cả lớp giơ tay lên.

"Khi điều đó xảy ra", tôi nói, "có nghĩa là các anh chị đã đụng đến giới hạn *bối cảnh* của mình - những điều các anh chị cho rằng có thể xảy ra và *nội dung* của mình - kiến thức mà các anh chị thu nhặt được qua việc giải quyết các vấn đề khó khăn và vượt qua thử thách. Vào lúc đó, phần đông người ta sẽ đầu hàng và nói rằng 'Tôi không làm nổi' hay 'Tôi không đủ tiền'. Nhiều người sẽ hỏi ý kiến bạn bè và được khuyên là nên chọn những biện pháp an toàn chứ không nên mạo hiểm".

"Vậy thầy đã làm thế nào?" Một người khác hỏi. "Thầy đã làm gì khi nhận ra rằng kế hoạch của mình quá chậm, rằng có một cơ hội tuyệt vời mà thầy thì đã hết tiền?"

"À, đầu tiên phải thừa nhận rằng lúc đó tôi đang là con rùa muốn bỏ cuộc - dù trong thâm tâm tôi hiểu rằng đây không phải lúc bỏ cuộc mà là lúc phải gắng sức hơn nữa. Tôi cũng biết lúc này là lúc để trở thành một con thiên nga nếu không muốn tiếp tục làm một con vịt. Luôn ghi nhớ những bài học từ các câu chuyện cổ tích, tôi không bỏ cuộc mà tiếp tục cố gắng. Tôi biết mình cần phải

làm một điều gì đó. Những ngày băn khoăn không biết mình cần phải làm gì đã kéo dài hàng tuần. Cho đến một ngày kia, vợ chồng tôi vừa trở về sau một chuyên đi nghỉ, thì chuông điện thoại reo vang. Đó là cú điện thoại của người môi giới nhà đất ruột của tôi, với giọng hết sức sôi nổi: 'Tôi vừa mới tìm được một món rất hời. Nếu anh quan tâm thì tôi sẽ ưu tiên cho anh nửa tiếng trước khi gọi khách hàng khác. Một căn hộ mười hai phòng ngủ ở một vị trí rất tốt và giá chỉ có 335.000$, đưa trước 35.000$ và người bán cần bán gấp. Sau đó nhà môi giới này fax cho tôi một số chi tiết giá cả của ngôi nhà cùng bản kê thu nhập và chi phí.

Tôi bảo người môi giới cho tôi nửa giờ và tôi lái xe đi xem ngôi nhà đó. Khi đến nơi tôi nhận thấy ngay tại sao tay môi giới lại cho rằng đây là một món hời, vì vậy nên tôi lao đến điện thoại và bảo anh ta rằng tôi sẽ mua nó".

"Thầy chấp nhận mua ngay cả khi thầy không có tiền à?" Một người khác hỏi.

"Vâng. Nhưng dù không còn tiền, chúng tôi vẫn đáp ứng được yêu cầu của người bán là đưa trước 35.000$ và trả sau 300.000$ với lãi suất 8% trong 5 năm nữa. Đây là một hợp đồng rất tuyệt mà tôi không thể bỏ qua".

"Tại sao hợp đồng đó lại rất tuyệt?" Một người khác hỏi.

"Có nhiều lý do lắm. Thứ nhất là vì người chủ căn nhà đã nhiều năm chưa tăng giá tiền thuê nhà, do người thuê là bạn của chủ nhà nên giá thuê thấp hơn giá thị trường ít nhất là 25%. Một lý do khác là vợ chồng chủ nhà đã quá già không quản lý nổi miếng đất này và họ muốn dọn đi nơi khác. Không phải là những nhà đầu tư lão luyện nên họ không nhận ra giá trị miếng đất của mình. Họ cũng lo giá đất sẽ tụt giảm theo cuộc khủng hoảng nên muốn bán gấp. Một lý do khác là có một nhà máy sản xuất vi mạch máy tính đang được xây dựng chỉ cách nhà một dặm và có hơn 1.000 lao động sắp chuyển đến vùng này, nghĩa là giá thuê nhà có thể tăng cao hơn nữa. Nhưng thật sự tôi không hề đến ngân hàng để vay số tiền cần thiết cho phi vụ này, dù tôi đã điện cho người môi giới và báo sẽ trả tiền đúng giá và đúng hạn. Vấn đề duy nhất bây giờ là tôi phải kiếm được 35.000$ trong vòng 30 ngày, cũng là lúc vợ chồng chủ nhà dời đi".

"Vậy thầy luôn tự hỏi mình làm sao có được món tiền đó trong suốt 30 ngày ư?" Một người hỏi.

"Suốt hai ngày đêm liền, tôi và Kim ăn không ngon ngủ không yên. Chúng tôi không thắc mắc làm thế nào để có được số tiền đó mà tự hỏi tại sao mình có thể rồ dại đến như vậy. Tôi cứ tự hỏi mình đang làm gì thế này. Công việc của

chúng tôi đang tốt đẹp, các mối đầu tư đều sinh lợi. Tại sao lại phải tự đẩy mình vào một tình cảnh khó khăn như thế! Tôi cứ nghĩ mãi về món tiền 35.000$. Tôi chợt nhận ra rằng con số đó lớn hơn nhiều so với số tiền mà nhiều người có thể kiếm được trong vòng một năm chưa kể thuế, vậy mà bây giờ tôi phải có được 35.000$ trong vòng một tháng. Tôi chỉ muốn bỏ quách cho rồi. Lòng tự tin của tôi bị dao động mạnh, tôi cảm thấy mình thật ngu xuẩn và khờ dại. Sau bốn đêm, cuối cùng tôi trấn tĩnh lại và bắt đầu đặt ra câu hỏi: 'Làm thế nào để có được số tiền đó?'"

"Vậy thầy đã xoay sở như thế nào?"

"Cuối cùng, sau nhiều đêm trăn trở, cầu nguyện và cố gắng không bỏ cuộc, chúng tôi mang giấy tờ đến gặp giám đốc ngân hàng và trình bày kế hoạch của mình. Ông giám đốc từ chối kế hoạch này, nên tôi hỏi ông ta tại sao lại từ chối và cần phải làm gì để có được kết quả tốt hơn. Sau khi ông ta bảo tôi những điều cần làm, tôi đến ngân hàng thứ hai với những ý kiến của vị giám đốc ngân hàng đầu tiên và một lần nữa lại bị từ chối. Một lần nữa chúng tôi lại hỏi lý do tại sao. Đến ngân hàng thứ năm, tôi đã học được rất nhiều điều về những gì các ngân hàng mong muốn, tại sao họ muốn như vậy và họ muốn chúng tôi trình bày với họ như thế nào. Dù sự trình bày của chúng tôi đã tốt hơn trước nhiều nhưng chúng tôi vẫn bị từ chối ở ngân hàng thứ năm. Gần như muốn bỏ cuộc, chúng tôi đến ngân hàng thứ sáu. Lần này chúng tôi chuẩn bị kỹ hơn trước rất nhiều. Vừa cố gắng thuyết phục giám đốc ngân hàng, chúng tôi vừa tự thuyết phục mình rằng đây là một vụ đầu tư rất tuyệt. Lần này bài trình bày của chúng tôi rõ ràng hơn và chuyên nghiệp hơn. Chúng tôi dùng những từ ngữ mà vị giám đốc ngân hàng muốn nghe. Chúng tôi đưa ra những con số rõ ràng kèm theo những kết quả thu được từ 5 bất động sản khác của chúng tôi. Giờ đây chúng tôi có thể giải thích bằng ngôn ngữ ngân hàng vì sao món đầu tư này lại rất tuyệt vời. Vị giám đốc ngân hàng thứ sáu gật đầu. Hai ngày sau, ông ta đưa tôi tấm ngân phiếu 35.000$ và cho chúng tôi 3 ngày để làm giao kèo. Và thế là chúng tôi đi mua căn nhà với mười hai phòng ngủ đó".

"Sau đó thì sao?" Một sinh viên hỏi.

"Thị trường bất động sản vẫn tiếp tục tụt dốc và chúng tôi vẫn tiếp tục mua", tôi đáp. "Dù còn rất ít tiền nhưng chúng tôi vẫn tiếp tục mua. Đến năm 1994, thị trường hồi phục lại và lúc này chúng tôi hoàn toàn thoải mái về tài chính. Căn hộ mười hai phòng ngủ đó bán được hơn 500.000$ vào năm 1994 và chúng tôi bỏ túi hơn 1.100$ mỗi tháng vào thời điểm đó. Số lời 165.000$ được đầu tư hoãn thuế vào một căn hộ khác có 30 phòng, một trong những căn hộ mà chúng tôi còn giữ cho đến ngày hôm nay. Căn hộ 30 phòng ngủ này giúp chúng

tôi có được hơn 5.000$ mỗi tháng. Với các bất động sản và các món đầu tư khác, mỗi tháng chúng tôi kiếm được hơn 10.000$ thu nhập thụ động, điều này đưa chúng tôi lên mức *khá giả*, và rồi chúng tôi về hưu. Mỗi tháng chúng tôi có khoảng 10.000$ thu nhập thụ động và chi phí hết khoảng 3.000$. Cuối cùng chúng tôi đã hoàn toàn tự do về tài chính".

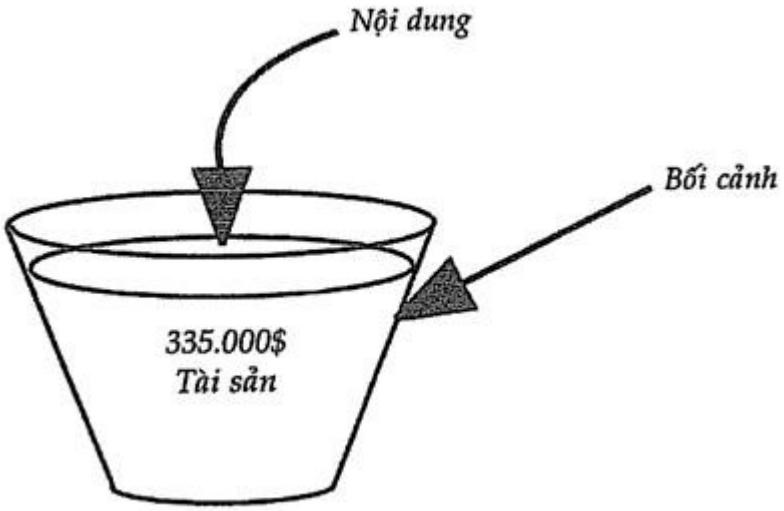
"Như vậy là thầy không hề dựa vào may mắn mà là do kế hoạch của thầy được tăng tốc".

"Chúng tôi đã chuẩn bị sẵn sàng cho cơ hội lớn và đã nắm bắt được nó", tôi nói. "Vào khoảng sau năm 1994, giá bất động sản tăng vùn vụt và thật khó tìm được những món hời..".

"Vậy là thầy đã kiếm được một số tiền khá lớn mà không phải bỏ ra xu nào?" Một sinh viên hỏi.

"Đúng trong vụ giao dịch này, nhưng tôi không khuyên khích các bạn làm theo cách của tôi. Đầu tư vào bất động sản mà không bỏ tiền ra có thể sẽ rất nguy hiểm nếu các bạn không biết chắc mình đầu tư vào cái gì, nếu các bạn không có nguồn dự trữ về tiền mặt và rồi nếu mọi việc không xảy ra theo ý bạn. Tôi đã gặp nhiều người muốn mua một miếng đất mà không phải tốn đồng nào, cuối cùng chỉ để nhận ra rằng số tiền hàng tháng phải chi cho mảnh đất đó lớn hơn nhiều so với thu nhập của họ. Tôi cũng từng có những người bạn đã bị phá sản vì mua bất động sản hay lao vào những vụ làm ăn quá phiêu lưu. Chính vì vậy nên tôi chưa bao giờ công khai tán thành việc mua bán bất động sản mà không phải bỏ tiền ra. Tôi khuyên bạn nên thu thập kinh ngiệm mua bán và đặc biệt là kinh nghiệm quản lý bất động sản trước khi lao vào những hợp đồng phiêu lưu. Chúng tôi đã xem xét hàng trăm miếng đất khác trước khi mua căn nhà có mười hai phòng ngủ này, đồng thời chúng tôi cũng phải có lưu lượng tiền mặt từ công việc làm ăn của mình để kịp thời ứng cứu những tổn thất ngoài dự kiến của vụ đầu tư này. Vấn đề của việc mua bất động sản không bỏ vốn là nó thường tiến triển rất nhanh và những vụ đầu tư kiểu này có thể nuốt chửng bạn nếu có sự cố xảy ra. Vì vậy nên tôi nhắc lại một lần nữa, tôi không khuyên khích bất kỳ ai làm theo chúng tôi. Tôi kể cho các bạn nghe câu chuyện này chỉ vì một lý do".

Tôi quay lên bảng viết thêm vài chữ vào hình ảnh ban đầu.



"Đó là vì tôi muốn giải thích tầm quan trọng của việc sẵn sàng mở rộng bối cảnh cũng như nội dung của mình".

"Vậy thì hôm nay, sắm một miếng đất trị giá 335.000$ đối với thầy là rất dễ dàng vì thầy đã mở rộng nhận thức cũng như kiến thức của mình. Có phải ý thầy muốn nói như vậy không?" .

"Đúng vậy. Bây giờ đối với tôi, số tiền 35.000$ không phải là nhiều và một căn nhà mười hai phòng ngủ cũng chưa phải là một giao dịch lớn. Điều quan trọng là tôi và Kim **luôn sẵn sàng vượt qua phạm vi bối cảnh và nội dung của mình**".

"Vậy tức là phần đông mọi người đều không muốn vượt qua giới hạn của chính mình", một người nói. "Phần đông thường cảm thấy dễ chịu hơn khi chọn một lối đi an toàn và bảo rằng: Tôi không mua nổi'".

"Đó chính là kinh nghiệm của tôi", tôi đáp. "Tôi cho rằng đó cũng là lý do chính tại sao chưa đến 1% dân số có thể đạt được mức sống từ khá giả trở lên. Đơn giản vì họ cảm thấy khó khăn khi phải làm những điều vượt quá nhận thức bản thân mình. Họ cố giải quyết các rắc rối tài chính của mình với những gì họ biết mà không chịu mở rộng nhận thức để có thể giải quyết những vấn đề to lớn hơn. Thay vì đương đầu với những thách thức tài chính lớn, đa số mọi người suốt đời chỉ vật lộn với những rắc rối tài chính mà họ có thể giải quyết được. Họ thà chấp nhận nghèo nhưng là con thiên nga xinh đẹp trong phạm vi bối cảnh của mình hơn là mạo hiểm biến thành chú vịt con xấu xí trong một phạm vi bối cảnh khác".

"Có bao giờ thầy trở lại là chú vịt con xấu xí chưa?" một người hỏi với một chút giễu cợt.

"Hẳn rồi", tôi đáp. "Sau vụ ngôi nhà trị giá 335.000$, chúng tôi cảm thấy thật dễ dàng khi tăng mức đầu tư lên đến 2.500.000$. Từ năm 1994 đến năm 2001, chúng tôi đã nâng mức đầu tư lên 2.500.000$ và thu nhập của chúng tôi tăng đến 16.000$ một tháng mà không cần nhiều nỗ lực. Chắc chắn chúng tôi đã đạt đến mức khá giả và đã đến lúc phải tiến lên mức giàu có. Hẳn các bạn còn nhớ trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 1, tôi đã thiết kế trò chơi *Cashflow* vào năm 1996 và rồi quay lại thương trường. Cùng lúc đó, năm 1996, tôi biết đã đến lúc mình phải học cách cổ phiếu hóa một công ty qua IPO. Đó là lúc tôi gặp Peter, như tôi đã nói trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3. Cũng năm 1996, chúng tôi gặp Sharon Lechter, và cuốn *"Dạy con làm giàu"* đầu tiên được xuất bản. Sharon cùng vợ chồng tôi thành lập Liên hiệp Công nghệ *Cashflow* vào mùa thu năm 1997. Chúng tôi bước vào một thế giới mới với những bối cảnh mới, nội dung mới và những người bạn mới".

"Vậy tức là thầy đã cố mở rộng bối cảnh của mình trên những lĩnh vực khác nhưng vẫn chưa thay đổi bối cảnh của mình trong lĩnh vực bất động sản, có phải ý thầy là như vậy không?"

"Đúng vậy", tôi đáp. "Cùng với Sharon vừa là cộng sự vừa là một đối tác kinh doanh, công ty bé nhỏ của chúng tôi đã phát triển hơn cả mong đợi. Không có Sharon, chúng tôi không thể có được những thành công như ngày hôm nay. Sau năm năm làm việc với Peter, chúng tôi có trong tay từ bốn đến sáu công ty được cổ phiếu hóa nhờ IPO trong vài năm kế tiếp. Cả trong lĩnh vực kinh doanh và IPO, nhận thức của chúng tôi về những vấn đề khả thi đã thay đổi rất nhiều. Bối cảnh của chúng tôi trong kinh doanh và IPO đã có những bước nhảy vọt":

"Nhưng nhận thức của thầy về bất động sản vẫn không thay đổi", một người nói. "Nó vẫn giữ nguyên kể từ khi thấy mua căn hộ mười hai phòng ngủ trị giá 335.000$. Nhận thức của thầy vẫn ở đâu đó giữa mức 335.000$ đến 2.500.000$ mà thôi. Đó có phải là bài học của thầy không?"

"Đúng như vậy", tôi đáp. "Chỉ vì một người có thể tiến triển trong một lĩnh vực tài chính không có nghĩa là anh ta có thể khá hơn trong mọi lĩnh vực. Đó là tại sao vào năm 2001, vợ chồng tôi quyết định quay lại kinh doanh bất động sản và tiếp tục mở rộng bối cảnh của mình".

VIỆC LÀM GIÀU TRỞ NÊN DỄ DÀNG HƠN

Nhiều năm trước, người bố giàu từng bảo tôi: "Một trong những lý do khiến người giàu ngày càng giàu hơn là vì một khi con đã nắm được công thức

làm giàu thì việc làm giàu sẽ trở nên dễ dàng hơn. Nếu con không tìm được công thức này thì việc làm giàu sẽ muôn đời khó khăn và tự nhiên con sẽ phải sống nghèo khó mãi mãi".

Tôi đã dành nhiều thời gian để nói về nhận thức, bối cảnh và nội dung là vì đó chính là công thức của người bố giàu. Công thức đơn giản của ông là không bao giờ được nói: 'Tôi không làm được' hay 'Tôi không mua nổi' và thay vì thế phải mở rộng nhận thức của mình. Như các bạn đã biết, người bố giàu dùng những câu chuyện cổ tích và những câu chuyện trong kinh thánh làm kim chỉ nam để giúp ông vượt qua khoảng thời gian nợ nần và lo sợ. Nhưng chính bài học tăng tốc tài sản của ông là bài học thú vị nhất đối với tôi. Ông nói: "Một khi đã biết công thức làm giàu là phải tiếp tục mở rộng nhận thức của mình, gia tăng các sức bật của mình, thì việc làm giàu đối với con sẽ ngày càng trở nên dễ dàng hơn. **Với những người bị mắc kẹt vào một nhận thức và cho rằng nhận thức của mình là nhận thức duy nhất, tốc độ làm giàu của họ sẽ bị giảm xuống**".

Hiểu được điều này nên tôi biết rằng một lần nữa đã đến lúc tôi và Kim phải mở rộng nhận thức của mình về bất động sản. Chúng tôi đã đầu tư trong 5 năm để mở rộng nhận thức của mình về doanh nghiệp và IPO; nhờ đó chúng tôi đã trở nên giàu có nhanh chóng hơn bao giờ hết. Tôi biết ở mức giàu có kế tiếp, việc làm giàu sẽ chớp nhoáng hơn và dễ dàng hơn gấp bội. Tôi biết như vậy vì tôi đã thấy điều này diễn ra với người bố giàu của tôi.

SAU 5 TRIỆU ĐÔLA, MỌI VIỆC TRỞ NÊN RẤT DỄ DÀNG

Cuối năm 2000, thị trường chứng khoán sụp đổ, doanh nghiệp của chúng tôi không ngừng mở rộng nhanh chóng, những cuốn sách và các trò chơi của chúng tôi được bán ra trên thị trường quốc tế, các công ty cổ phiếu hóa của chúng tôi ngày càng phát triển và nhanh chóng đem lại nhiều lợi nhuận. Kim bảo tôi: "Em muốn quay lại với bất động sản. Chúng ta cần phải đầu tư vào bất động sản nhiều hơn nếu muốn duy trì sự giàu có của mình". Và như vậy, chúng tôi quay lại thương trường và cố gắng phát triển nhận thức cũ của mình, những bối cảnh cũ và những nội dung cũ. Tôi có cảm giác như mình đang quay lại cái thời chạy đôn chạy đáo đi tìm 35.000$ để mua căn nhà trị giá 335.000$.

Lúc này, tôi và Kim bắt đầu tìm kiếm những đề án lên đến 4 triệu đôla. Chúng tôi cảm thấy thoải mái với con số này kể từ khi chúng tôi biết rằng mình có khả năng trả được hơn 1 triệu đôla tiền mặt nếu cần. Chúng tôi nghĩ mình biết được khá nhiều, nhưng mọi việc đã không diễn ra theo kế hoạch mới của chúng tôi. Khi đó tôi gọi điện cho một người bạn cũ tên Bill, một anh bạn có hàng trăm

triệu đôla bất động sản. Sau khi gặp nhiều khó khăn về tài chính, tôi hỏi anh ta chúng tôi đã sai lầm ở chỗ nào. Bill trả lời: "Bốn triệu đôla là một thị trường khó nuốt. Các ngân hàng không ưa những món đầu tư hay những dự án lớn đến mức đó đối với những nhà đầu tư lão luyện nhưng chỉ có một mình. Nhưng sau 5 triệu đôla thì mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn".

Khi nghe anh ta nói thế, tôi biết một lần nữa mình đã đụng đến giới hạn phạm vi nhận thức và bối cảnh của mình. Bốn triệu đôla là tương đối dễ dàng và thoải mái nhưng năm triệu đôla thì bắt đầu vượt quá tầm với của tôi. Suy nghĩ của tôi bắt đầu la lên: "Chỉ có 4 triệu đôla mà giám đốc ngân hàng còn không cho mượn thì làm sao họ cho anh mượn 5 triệu đôla để đầu tư vào bất động sản được". Tôi có thể nghe thấy tiếng nói phản đối trong nhận thức của mình. Nhưng tôi cũng nhớ lại những lời người bố giàu đã nói về những câu chuyện cổ tích và phải luôn nhớ rằng càng giàu có thì việc làm giàu càng dễ dàng hơn, chỉ cần làm theo công thức. Tôi biết đã đến lúc phải làm theo công thức làm giàu này và vượt qua phạm vi nhận thức của mình.

MỌI CHUYỆN THỰC SỰ DỄ DÀNG HƠN

Tôi đã viết về những luật thuế vụ luôn hỗ trợ những người nhóm C, Đ và chống lại những người nhóm L, T. Tôi cũng viết rằng hầu hết những người phàn nàn về thuế vụ đều là những người thuộc nhóm L và T. Nguyên nhân là với những người nhóm C và Đ, chính phủ muốn trở thành đối tác vì nhóm C và Đ tạo ra công ăn việc làm và có thể cung cấp nhà cửa cho nhiều người. Tôi cũng đã biết điều này nhờ người bố giàu, nhưng tôi không biết chính phủ có thể tài trợ bao nhiêu cho những người sẵn lòng giúp đỡ lại chính phủ như chúng tôi, cho đến khi tôi bắt đầu xem xét những món đầu tư bất động sản trên 5 triệu đôla - cho đến khi tôi sẵn sàng mở rộng bối cảnh của mình.

Chúng tôi bắt đầu nghiên cứu. Chúng tôi tìm kiếm những dự án lớn có khả năng khiến chúng tôi ăn không ngon ngủ không yên. Vào cuộc họp đầu tiên của chúng tôi năm 2001 với một nhà kinh doanh bất động sản chuyên về nhà ở cho những người có thu nhập thấp do chính phủ tài trợ, chúng tôi đã cho nhà doanh nghiệp này xem danh mục đầu tư bất động sản hiện có của chúng tôi. Trong đó chúng tôi có hàng triệu đôla bất động sản, chủ yếu ở những căn hộ khoảng từ 30 đến 50 phòng.

"Anh biết cách quản lý những căn hộ cho nhiều gia đình à?" nhà doanh nghiệp nói, "Thế thì tốt lắm".

"Tại sao vậy?" Kim hỏi.

"Vì một trong những yêu cầu của chính phủ là người vay tiền phải có kinh nghiệm trong việc quản lý thành công những căn hộ nhiều gia đình. Anh chị đã làm việc này hơn mười năm và đã thu được nhiều lợi nhuận. Nhiều người muốn vay tiền của chính phủ nhưng rất ít người đáp ứng được yêu cầu này. Anh chị biết đấy, hầu hết mọi người đã từng sở hữu một số tài sản đầu tư đều muốn quản lý bất động sản của chính mình, tự đi thu tiền thuê nhà và tự lo sửa chữa. Đó là lý do vì sao họ không bao giờ học được cách quản lý những bất động sản lớn như các anh chị".

Tôi và Kim gật đầu. Chúng tôi biết đối với bất động sản có rất nhiều việc phải làm chứ không chỉ đơn thuần đi thu tiền và sửa chữa vài cái nhà vệ sinh là xong. Chúng tôi đã học hỏi được rất nhiều trong mười năm qua. Nhưng giờ đã đến lúc chúng tôi phải tiến bộ hơn. Nếu có thể tiến bộ hơn, chúng tôi sẽ có thể gặp gỡ được nhiều người mới, học được nhiều từ ngữ mới, và có thể sẵn sàng tham gia một trò chơi mới với quy mô lớn hơn. Lắng nghe kinh nghiệm của hai người mới quen này, tôi nhận ra rằng trong hơn 10 năm qua, chúng tôi đã trở thành những con thỏ và những con thiên nga trong một thị trường bất động sản chưa đến 4 triệu đôla. Như một câu tục ngữ đã nói, chúng tôi chỉ như những chú ếch ngồi đáy giếng. Đã đến lúc phải tiến lên và một lần nữa trở thành những con rùa chậm chạp và những con vịt con xấu xí trong một trò chơi với quy mô lớn hơn.

Ngồi bên nhà kinh doanh là một giám đốc ngân hàng đầu tư chuyên về công trái nhà ở miễn thuế của chính phủ. Khi tôi hỏi chính phủ có những chương trình tài chính nào, ông ta đáp: "Nếu anh chị có những dự án đạt yêu cầu, chính phủ sẽ hỗ trợ tài chính cho anh chị từ 95 đến 110%".

"Anh muốn nói là chính phủ sẽ cho chúng tôi vay toàn bộ số tiền cần thiết để đầu tư, để mua tài sản cho bản thân chúng tôi ư?"

"Thậm chí nhiều hơn thế nếu anh chị đạt yêu cầu", ông ta nói. "Thậm chí chính phủ sẽ cho anh chị vay tiền để sửa chữa hoặc xây dựng lại dự án nếu cần".

"Ý anh là nếu dự án của chúng tôi trị giá 10 triệu đôla thì chính phủ sẽ cho chúng tôi vay toàn bộ 10 triệu đôla hoặc hơn nữa à? Và nếu cần 3 triệu đôla để sửa chữa thì họ cũng sẽ cho chúng tôi mượn số tiền đó luôn ư?"

Vị giám đốc ngân hàng gật đầu: "Chính phủ sẵn sàng cho anh chị vay 20 triệu đôla hoặc hơn nữa, nhưng khi mới bắt đầu thì 10 triệu đôla là đủ rồi. Khi anh chị đã hoàn thành một dự án trị giá 10 triệu đôla thì một dự án 20 hoặc 50 triệu đôla sẽ không thành vấn đề'"

Tôi nhớ người bố giàu đã nói rằng mọi chuyện sẽ càng lúc càng dễ dàng hơn. Nhưng tôi không thể tin rằng mọi việc lại có thể trở nên quá dễ như vậy. Tôi vẫn chưa tin tưởng lắm: "Với những điều kiện như thế nào?"

"Điều kiện là tôi có thể bảo đảm tỉ số lợi nhuận từ 5 đến 7%, không đổi trong vòng 40 năm và không thế chấp".

"Không thế chấp à?" Tôi kinh ngạc hỏi. "Ý anh là chính phủ sẽ không siết nợ những tài sản cá nhân của tôi nếu dự án thất bại và tôi không có khả năng trả tiền lại ư? Giám đốc ngân hàng của tôi rất ghét những món nợ không thế chấp. Mỗi lần tôi vay tiền ông ta đều phải bảo đảm rằng mọi tài sản sở hữu của tôi đều phải rõ ràng".

"Đúng vậy", vị giám đốc ngân hàng đầu tư nói. "Nhưng anh cũng thấy là có rất nhiều điều kiện và điều khoản khác áp dụng ở đây mà không áp dụng trong những giao dịch tài chính thông thường ở các ngân hàng".

"Tôi biết, nhưng tôi thật không ngờ là chính phủ lại tốt đến thế".

"Đôi khi thậm chí còn có những chương trình tốt hơn trong quỹ công trái miễn thuế của chính phủ. Có những món nợ *không hoàn lại,* khi đó chính phủ chỉ đơn giản là bỏ qua số tiền anh vay mượn nếu anh làm tốt mọi việc. Điều đó cũng tương tự như các khoản *tài trợ* vậy".

"Tại sao chính phủ lại làm thế?" Tôi thắc mắc.

"Vì một trong những vấn đề lớn nhất mà đất nước chúng ta đang phải đối mặt là nhà ở cho những người có thu nhập thấp. Chính phủ e rằng nếu không có những người như anh thì hàng triệu triệu người sẽ phải sống trong những khu nhà ổ chuột lụp xụp và tạo điều kiện cho các tệ nạn xã hội lộng hành. Thậm chí chính phủ còn bắt bỏ tù những người chủ các khu nhà ổ chuột này nữa. Họ là nỗi ám ảnh của những người nghèo và chính phủ muốn kết thúc tệ nạn này. Bên cạnh đó, chính phủ muốn tài trợ hàng tỷ đôla cho những người như anh, những người chứng tỏ mình là những nhà quản lý đầy trách nhiệm với những dự án lớn cho nhiều hộ gia đình".

"Chính phủ sẵn sàng cho tiền để giúp tôi giàu có lên ư?"

"Đúng vậy". Vị giám đốc ngân hàng gật đầu trong lúc nhà môi giới bất động sản mỉm cười. "Vấn đề không chỉ là tiền bạc. Nếu anh làm tốt mọi việc trong vài năm tới, tôi có thể giúp anh mượn thêm hàng tỷ đôla nếu anh muốn giàu đến mức đó. Năm ngoái, một chi nhánh của chúng tôi đã phải trả về hơn một tỷ đôla vì họ không thể tìm ra người nào đạt yêu cầu cả".

Kim nói: "Vậy cách tốt nhất để làm giàu theo cách này là chúng ta cần đem lại lợi ích cho nhiều người. Tôi cảm thấy thật hứng thú khi nghĩ đến chuyện biến một khu nhà ổ chuột thành một nơi ở an toàn cho nhiều gia đình".

"Đó chính là những việc mà chính phủ muốn anh chị làm. Chính từ các khu nhà ổ chuột này mà rất nhiều vấn đề nảy sinh, tội phạm phát triển. Nếu anh chị có thể biến những khu nhà ổ chuột thành những khu dân cư an toàn, anh chị sẽ thu được ngày càng nhiều tiền hơn".

"Như vậy chúng tôi sẽ trở nên giàu có bằng cách làm đối tác với chính phủ ư?"

"Giàu đến cỡ nào cũng được". Vị giám đốc ngân hàng đầu tư mỉm cười. "Tất cả những việc cần phải làm là những việc mà anh chị đã làm hơn 10 năm qua, sở hữu và quản lý các khu nhà đa hộ, biến 10 năm kinh nghiệm của anh chị thành tiền bạc. Và chúng tôi sẽ rất vui nếu có thể giúp anh chị trở nên giàu có hơn. Anh chị phải biết là rất khó tìm được những người có nhiều năm kinh nghiệm như anh chị. Hãy cho chúng tôi biết khi nào thì anh chị sẵn sàng. Người môi giới này sẽ giúp anh chị tìm bất động sản và tôi sẽ tìm cho anh chị tất cả những số tiền mà anh chị cần có".

Buổi họp kết thúc. Chúng tôi cảm ơn họ và bước ra xe hơi. Ngồi trong xe hơi, chúng tôi im lặng và vẫn chưa tin được những gì mình vừa nghe. Cuối cùng Kim nói: "Anh có nhớ căn nhà 12 phòng mà chúng mình mua mười năm trước không?"

"Anh đang nghĩ đến nó đây", tôi đáp.

"Điều gì sẽ xảy ra nếu lúc đó chúng ta nói rằng: Tôi không mua nổi'? Cuộc sống của chúng ta sẽ như thế nào nếu chúng ta dừng bước chỉ vì 35.000$?"

Tôi suy nghĩ một lúc và nói: "Anh nghĩ nếu lúc đó đã nói như vậy thì ngày nay chúng ta vẫn sẽ nói như thế. Nếu lúc đó chúng ta dừng bước chỉ với 35.000$ thì có lẽ ngày nay chúng ta vẫn sẽ không tiến triển được". Khi lái xe ra khỏi bãi đậu xe, tôi bỗng nhớ lại lời người bố giàu đã nói: **"Tương lai của con được tạo ra bằng những việc con làm ngày hôm nay chứ không phải ngày mai"**.

Chúng tôi lái xe về nhà trong im lặng phấn khích và cảm thấy mình thật may mắn. Người bố giàu từng bảo rằng một khi bạn đã giàu có thì việc làm giàu sẽ ngày càng trở nên dễ dàng hơn. Nhiều người không bao giờ vượt qua mức trung lưu là vì họ không tin vào những câu chuyện cổ tích. Vì không tin vào những câu chuyện cổ tích nên họ không thể học được bài học từ những câu chuyện này. Khi bước ra khỏi xe hơi, tôi thầm cảm ơn người bố giàu và bỗng nhớ

lại lời ông nói: "Hãy luôn nhớ rằng bằng cách này hay cách khác, những câu chuyện cổ tích hoàn toàn có thể trở thành sự thật".

CHƯƠNG 13

Sức bật của sự rộng lượng

AI MỚI THỰC SỰ THAM LAM?

Một buổi tối nọ, một trong những người bình luận tin tức cuối tuần nổi tiếng nói bằng một giọng sôi nổi: "Tôi không tham gia kinh doanh vì tôi không phải là một người tham lam".

Hầu hết thời thơ ấu của mình, tôi thường nghe những lời bình luận như vậy. Nhiều người đến thăm bố mẹ tôi là những người làm việc ở các trường đại học, hệ thống giáo dục, công đoàn lao động... Dù không nói thẳng như người bình luận viên trên truyền hình nhưng họ thường ngụ ý rằng giới kinh doanh làm kinh doanh đơn giản vì họ rất tham lam.

Người bố giàu của tôi có một quan điểm khác. Ông thường nói: "Trong một chừng mực nào đó, tất cả chúng ta đều tham lam. Lẽ tự nhiên người ta luôn khao khát được tồn tại, mong muốn một cuộc sống tốt hơn, và mong muốn vẫn đủ sống khi không còn làm việc nữa. Một người làm kinh doanh hoặc giàu có không có nghĩa là họ tham lam hơn những người khác mà còn có thể ngược lại: "Đa số mọi người không giàu được đơn giản vì họ không rộng lượng".

Khi tôi và Kim muốn được giàu hơn, một trong những bước đầu tiên của chúng tôi là tìm cách trở nên rộng lượng hơn, trong trường hợp này là để cung cấp những nơi ăn chốn ở tốt hơn cho nhiều người với một cái giá tốt hơn.

Khi nhìn lại lịch sử, bạn sẽ thấy những người giàu nhất rất rộng lượng, bằng cách này hay cách khác. Như tôi đã đề cập trước đây, Henry Ford trở thành một tỉ phú nhờ cung cấp những chiếc xe hơi với một cái giá mà số đông có thể mua được, vào một thời điểm mà xe hơi chỉ dành cho những người giàu. Thực sự, nhiều công ty xe hơi chỉ chế tạo xe cho những người giàu đã không còn tồn tại đến nay. Các công ty xe hơi dành cho người giàu rời khỏi thương trường, trong khi Công ty Ford Motor ngày càng lớn mạnh ở tầm cỡ thế giới, hoàn thành sứ mệnh của Henry Ford. Như vậy, nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, tham lam hay không cũng không thành vấn đề, miễn là bạn không ngừng làm việc để tìm cách rộng lượng với ngày càng nhiều người nữa. Nếu làm được điều đó, bạn sẽ tìm ra con đường dẫn đến sự giàu có của chính mình.

NHỮNG TỈ SỐ CỦA NGƯỜI GIÀU

Người bố giàu thích các tỉ số vì như ông nói: "Con có thể biết được rất nhiều điều chỉ với một bài toán so sánh nhỏ". Với người bố giàu, các tỉ số chỉ đơn giản là một phép so sánh. Khi đề cập đến chuyện tiền bạc, người bố giàu bảo: "Một trong những lý do chính mà người nghèo và người trung lưu phải vất vả là do những tỉ số của họ không có sức bật". Ông dùng tỉ số 1:1 để minh họa cho tỉ số sức bật của một người nghèo hoặc một người trung lưu.

Một ngày kia, khi tôi còn học đại học, người bố giàu cho tôi thấy những tỉ số của ông. Ông viết lên một tờ giấy:

Doanh nghiệp	1:5
Nhân viên	1:300
Bất động sản	1:450
Tiền đôla	1: 6 triệu
Cổ phần	1: 2 triệu

Nói cách khác, tỉ số doanh nghiệp của ông có nghĩa là ông được lợi tức của 5 doanh nghiệp. Ông có 300 nhân viên làm việc cho mình. Với bất động sản, ông có hơn 450 người thuê nhà, và con số này không bao gồm các bất động sản công nghiệp, cửa hàng hoặc các quán ăn. Năm này qua năm nọ, những con số bên phải của các tỉ số tiếp tục tăng lên, nghĩa là ông ngày càng giàu hơn và phải làm việc ngày càng ít hơn.

Tỷ lệ của người bố nghèo thì bắt đầu với 1:1 và kết thúc cũng với 1:1, đó là lý do vì sao càng ngày ông càng nghèo đi. Như bạn có thể nói với tỉ số sức bật này, người bố nghèo dựa vào tiền công của một ngày làm việc. Có những lúc người bố nghèo phải lặm đến hai công việc. Dù ông làm hai việc nhưng tỉ số của ông cũng vẫn là 1:1 theo định nghĩa của người bố giàu. Người bố giàu nói: "Nếu hầu hết mọi người đều có hai công việc thì họ vẫn chỉ làm việc nhiều hơn với cùng một tỉ số".

Từ năm 1985 đến năm 1990, những tỉ số của tôi và Kim như sau:

Doanh nghiệp	1:1
Bất động sản	1:0
Tiền đôla	1:không nhiều

Chúng tôi có một doanh nghiệp đang xây dựng, chúng tôi có một căn nhà nhưng chúng tôi không xem nó là một tài sản, vì mỗi tháng chúng tôi phải mất tiền cho nó, và gần như chúng tôi không tiết kiệm được gì cả. Chứng khoán hoặc các tài sản trên giấy khác thì không đáng kể, vì chúng tối cũng phải mất tiền cho chúng mà không bỏ được đồng nào vào túi mình cả.

Năm 1995, các tỉ số sức bật của chúng tôi như sau:

Doanh nghiệp	1:0
Bất động sản	1:70
Tiền đôla	1:300.000

Vào lúc này, chúng tôi đã bán doanh nghiệp, mua một số bất động sản có thể tạo thu nhập, và gởi một ít tiền vào ngân hàng. Điều quan trọng là các bất động sản này cung cấp cho chúng tôi đủ tiền để sống một cuộc sống khá giả và không phải làm việc nữa.

Năm 2000, các tỉ số sức bật của chúng tôi như sau:

Doanh nghiệp	1:7
Bất động sản	1:70
Tiền đôla	1:hàng triệu
Cổ phần	1:1,5 triệu

Tuy những tỉ số này vẽ nên một bức tranh thú vị về sự tiến bộ tài chính nhưng số thu nhập thực sự là do các doanh nghiệp đem lại, một lĩnh vực mà giá trị đồng tiền thực sự không được phản ánh qua các tỉ số. Thật ra, tôi rất do dự khi đưa ra những con số này vì chúng là những số liệu cá nhân. Tôi chỉ đơn giản là muốn minh họa con đường và kế hoạch của chúng tôi. Tôi cũng muốn mọi người hiểu rằng có thể bắt đầu từ con số không và xây nên một tòa biệt thự tài chính, tương tự như trong câu chuyện "Ba chú heo con" vậy.

Dù những con số này không lớn, khi so sánh với thế giới những người cực giàu, nhưng kế hoạch của chúng tôi là sẽ tiếp tục tăng tốc số tài sản của mình trong vài năm nữa.

Từ những con số trên, bạn có thể thấy là trong những năm qua, kế hoạch của chúng tôi là chuyển sang xây dựng doanh nghiệp chứ không phải tìm mua thêm bất động sản. Trong 5 hoặc 10 năm nữa, chúng tôi định sẽ tiếp tục xây dựng nhiều doanh nghiệp hơn, nhưng sẽ tập trung vào những bất động sản lớn hơn, với sự giúp đỡ của ngân quỹ quốc gia.

Điều mà tôi muốn gây ấn tượng với bạn lúc này là ý tưởng về sự mở rộng không ngừng phạm vi bối cảnh, hay nhận thức, và liên tục tìm kiếm những nội dung, hay kiến thức, chớp nhoáng hơn. Nếu bạn muốn đi theo con đường làm giàu này, tôi thực sự muốn nhấn mạnh tầm quan trọng của một tâm trí phóng khoáng, vượt qua những sự ngờ vực, những giới hạn và tính tự mãn của bản thân sẵn sàng học hỏi và hành động. Tôi đã gặp nhiều người muốn phát triển tài chính với tốc độ này hoặc nhanh hơn, nhưng đa số không sẵn sàng mở rộng phạm vi bối cảnh hoặc tăng cường phần nội dung của mình. Vì vậy, có những người phải vất vả đấu tranh với một điều gì đó hoặc đi từ dự án này đến dự án khác với hy vọng làm giàu. Tôi dám chắc rằng, nếu một người nào đó có một bối cảnh và nội dung không ngừng gia tăng thì người đó sẽ ngày càng giàu hơn, bất kể dự án của họ là gì. Không phải các sản phẩm hay những ý tưởng mới mà chính bối cảnh và nội dung sẽ giúp bạn giàu lên. Như tôi đã nói trong một cuốn sách, Ray Kroc trở thành tỉ phú bằng cách bán hàng tỷ chiếc hamburger loại trung bình còn Starbucks trở thành nhãn hiệu cà phê nổi tiếng thế giới.

Người bố giàu thường nói: "Nếu con không thay đổi bối cảnh hoặc nội dung, các tỉ số của con cũng sẽ không thay đổi". Tôi có một người bạn luôn có những ý tưởng mới để làm ra hàng triệu đôla. Một ngày nọ, anh ta gọi điện cho tôi và rủ tôi đầu tư vào kế hoạch mới nhất của anh. Anh ta có một ý tưởng tuyệt vời về một hiệu quần áo mà cửa hàng nơi anh ta làm việc bán thời gian không có. Anh ta nói: "Mỗi ngày người ta vào cửa hàng tìm kiếm nhãn hiệu này. Ông chủ của tôi thì lại không muốn bán chúng. Tại sao chúng ta không hùn vốn mở một cửa hàng ngay kế bên để bán loại quần áo này? Chúng ta sẽ chia đôi lợi nhuận 50-50".

Khi tôi hỏi người bạn này là anh ta đã tham dự các khóa học về quản lý lưu lượng tiền mặt, quản lý bán lẻ, bán buôn, tiếp thị, thuê mướn và sa thải nhân viên chưa, anh ta lắc đầu: "Tại sao tôi phải học? Tôi đã làm việc cho cửa hàng này nhiều năm rồi. Tôi không cần học quản lý cửa hàng nữa đâu". Sau khi tôi không đồng ý, anh ta gọi lại lần nữa với một dự án khác và tôi cũng lại không đồng ý.

Tôi không đồng ý đơn giản vì tôi nghi ngờ khả năng thay đổi bối cảnh và nội dung của anh ta. Anh ta chỉ muốn kiếm tiền, và ở tuổi này, nếu biết quản lý tiền bạc thì anh ta đã làm giàu từ lâu rồi. Vì vậy anh ta tiếp tục cho rằng chính một ý tưởng tuyệt vời hay một cơ hội doanh nghiệp sẽ giúp anh ta giàu lên chứ không phải chính bối cảnh và phần nội dung bị hạn chế đã kìm hãm anh ta lại. Ngay cả nếu anh ta có mở được một cửa hàng và thành công trong việc bán những sản phẩm mới, tôi cũng không chắc anh ta có duy trì được tỉ số 1:1 hay

không. Nói cách khác, có thể anh ta sẽ phải ngồi ở cửa hàng 24/24 với rất ít cơ hội mở rộng, chỉ vì những bối cảnh và nội dung hiện tại của mình.

TẠI SAO LÀM GIÀU LẠI QUÁ KHÓ KHĂN NHƯ VẬY?

Bạn sẽ rất khó hoặc gần như không thể làm giàu với một bối cảnh và một nội dung giới hạn ở tỉ số sức bật 1:1 vì với tỉ số này, bạn không có một sức bật nào cả. Hãy xem kim tứ dồ dưới đây:

Có thể bạn đã bắt đầu hiểu được tại sao việc làm giàu rất khó khăn đối với hai nhóm bên trái kim tứ đồ, nhóm L và nhóm T. Chính là do những tỉ số sức bật này. Đa số những người thuộc nhóm L và T đều có tỉ số 1:1. Ví dụ như vào một thời điểm, hầu hết các nhân viên đều chỉ làm việc cho một công ty. Dù họ có làm hai việc một lúc thì tỉ số ở công ty thứ hai này cũng chỉ là 1:1. Đối với những người làm tư và các cửa hàng nhỏ cũng vậy. Bạn tôi muốn mở một cửa hàng quần áo có liên hệ với một cửa hàng khác. Tôi không nghĩ anh ta có thể tiếp tục mở thêm một cửa hàng thứ hai được nữa. Cũng như một nha sĩ chỉ có thể chữa răng cho một người một lúc, còn một luật sư hay một kế toán cũng chỉ có một số giờ làm việc nhất định trong ngày.

Khi nói chuyện với nhà tư vấn thuế vụ của tôi, Diane Kennedy, bà bảo: "Phần lớn các nhà chuyên môn có thu nhập cao thuộc nhóm T chỉ có mức thu nhập khoảng 100.000$ đến 150.000$". Diane nói thêm: "Những người có thể kiếm được nhiều tiền hơn là những người có chuyên môn cao hơn, làm việc nhiều giờ hoặc có nhiều dự án hơn. Nhóm này kiếm được khoảng 500.000$ một năm và rất ít người có thể kiếm được nhiều hơn thế". Và một lần nữa, vấn đề nằm ở tỉ số 1:1.

Trở lại chuyện Rùa và Thỏ, những con thỏ trong đời thực có thể khởi đầu rất nhanh chóng nhờ có được một năng khiếu đặc biệt nào đó. Đó có thể là những học giả vĩ đại, những vận động viên tuyệt vời hoặc những nghệ sĩ, những diễn viên ngôi sao... Nhiều người thành công từ rất sớm. Tuy nhiên, với một con rùa như tôi tôi biết mình có thể chiến thắng cuộc đua bằng cách sử dụng các tỉ số sức bật. Đó cũng là kế hoạch mà người bố giàu đã sử dụng. Nếu tôi thực sự thông minh như một nhà khoa học về tên lửa, có thể tôi sẽ thành công trong thế giới kinh doanh truyền thông và leo lên những bậc thang tập đoàn. Nhưng ngay từ đầu tôi đã gặp nhiều rắc rối trong trường học, tôi biết tôi phải tìm con đường chiến thắng riêng của mình. Ngày nay thu nhập của tôi cao hơn nhiều so với những người có những công việc tốt được trả lương cao ngay từ lúc khởi điểm. Thu nhập của tôi cao hơn vì tôi đã sử dụng *sức bật của tài sản* chứ không phải *sức bật của sức lao động*.

Với những ai muốn về hưu sớm trong sự giàu có, một trong những điều có thể bạn sẽ phải quyết định là tìm xem con đường nào sẽ đem lại cho bạn cơ hội chiến thắng nhiều nhất. Ví dụ, nếu bạn có những khả năng tương tự như ngôi sao bóng chày Alex Rodriguez, người được trả 252 triệu đôla cho một hợp đồng trong mười năm, thì rõ ràng nhóm L là nhóm thích hợp nhất với bạn. Dù tỉ số của Rodriguez là 1:1 trong mười năm nhưng đó vẫn là một tỉ số khá tốt. Nếu bạn có thể là một ngôi sao màn bạc như Julia Roberts, người kiếm được 20 triệu đôla cho một bộ phim, thì hiển nhiên đó là con đường tốt nhất cho bạn. Bộ trưởng Bộ tài chính dưới thời George W. Bush, ông Paul O‘Neill, kiếm được hơn 100 triệu đôla qua các cổ phiếu và quyền chọn mua bán chứng khoán. Dù ông làm việc với tỉ số 1:1 nhưng bù lại số tiền mà ông được hưởng lại tràn trề tiềm năng. Nếu bạn nghĩ mình có nhiều cơ hội thành công nhất trên con đường đi đến nấc thang tột đỉnh của một tập đoàn lớn, thì đó sẽ là con đường tốt nhất cho bạn, dù tỉ số đó chỉ là 1:1. Riêng tôi và Kim đã đi theo con đường của người bố giàu, đơn giản vì chúng tôi cảm thấy mình có được những cơ hội thành công tài chính nhất trên con đường này. Đây là con đường đòi hỏi chúng tôi phải tìm kiếm các tài sản. Con đường này đòi hỏi chúng tôi phải làm việc không ngừng để gia tăng những tỉ số sức bật của mình.

CON ĐƯỜNG CHO NHỮNG CHÚ RÙA

Còn một lý do nữa mà cá nhân tôi chọn con đường của người bố giàu. Lý do này chính là kim tứ đồ dưới đây:

(Có giới hạn) (Không giới hạn)

Nhiều năm trước, người bố giàu chỉ vào phía bên trái kim tứ đồ và bảo tôi: "Tiềm năng thu nhập của nhóm L và T là có hạn. Nhưng tiềm năng thu nhập của nhóm C và Đ là vô hạn".

Ông giải thích: "Vấn đề trong việc bán sức lao động kiếm tiền là sức lực của con chỉ có hạn mà thôi. Nếu con học được cách dùng tài sản để kiếm tiền thì con có thể gia tăng thu nhập của mình một cách chậm mà chắc. Thật ra, các nhóm bên phải kim tứ đồ đúng là các nhóm dành cho những chú rùa, những chú rùa chậm chạp nhưng chắc chắn sẽ thu giữ ngày càng nhiều tài sản hơn".

Ông còn nói: "Vấn đề trong việc bán sức lao động kiếm tiền là sức lực của con không có giá trị thặng dư dài hạn. Nếu con mua một tài sản và cho thuê nó kiếm tiền, tài sản này sẽ đem lại cho con nhiều lợi nhuận trong nhiều năm. Nói cách khác, con sẽ được trả tiền trong nhiều năm trong khi chỉ cần mất chưa đến một tuần để làm việc với nó".

Một ví dụ nhỏ, vào năm 1991, tôi và Kim mua một tài sản trong một khu nghỉ mát với giá 50.000$ tiền mặt. Đây là một cái giá rất hời vì ban đầu nó được bán với giá 134.000$. Chúng tôi mua nó qua sự tịch thu tài sản thế nợ của một ngân hàng. Kể từ năm 1991, trong nhiều năm liền, chúng tôi đã được trả thu nhập thực hơn 1.000$ một tháng hay hơn 12.000$ một năm. Tổng thời gian chúng tôi bỏ ra để mua và cho thuê chưa đến tám tiếng đồng hồ làm việc.

Việc bán sức lao động kiếm tiền có một vấn đề là bạn phải bắt đầu bán sức lao động của mình vào mỗi buổi sáng. Trong đa số trường hợp, sức lực của bạn không có giá trị thặng dư dài hạn, tiềm năng thu nhập của bạn sẽ bị giới hạn nếu bạn phải làm việc kiếm tiền. Nếu bạn cứ từ từ làm việc để thu giữ các tài sản thì tiềm năng thu nhập của bạn là vô hạn, và số thu nhập này có thể truyền từ đời

này sang đời khác. Thế nhưng, bạn sẽ không thể truyền công việc hoặc nghề nghiệp chuyên môn của bạn cho con cái được.

CUỘC SỐNG DỄ THỞ HƠN

Người bố giàu nói rằng làm việc để kiếm tiền bằng cách bán sức lao động thường hàm nghĩa rằng cuộc sống ngày càng khó khăn, đơn giản vì bạn phải làm việc nhiều hơn nếu muốn kiếm được nhiều tiền hơn. Ông nói: "Nếu tỉ số sức bật của con chỉ nằm ở mức 1:1 thì cuộc sống của con sẽ vất vả hơn. Nếu con làm việc cho một tỉ số sức bật ngày càng tăng thì cuộc sống của con sẽ ngày càng dễ thở hơn và con sẽ làm ra ngày càng nhiều tiền hơn".

BƯỚC ĐỘT PHÁ TÀI SẢN

Hầu hết chúng ta đều đã nghe thuật ngữ "bước đột phá". Những người khác có thể dùng từ "lũy tiến" để chỉ một sự gia tăng tuyến tính của một thứ gì đó. Nói cách khác, 1+1 không phải bằng 2. Trong một bước đột phá tài sản hay lũy tiến tiền bạc, 1+1 có thể bằng 5, 6, 7 hoặc hơn nữa. Nói cách khác, nếu bạn làm việc tích cực và xây nên một ngôi nhà gạch vững chắc, bạn sẽ thấy thường xuyên có những bước đột phá mà những người theo tỉ số 1:1 dường như không thể có được.

Ví dụ, từ năm 1985 đến 1990, cuộc sống tài chính của tôi và Kim khá vất vả. Bỗng nhiên vào giữa năm 1990 và 1994, chúng tôi có một bước đột phá tài sản và rất thành công về mặt tài chính. Từ năm 1994 đến 1998, một lần nữa cuộc sống của chúng tôi khá ổn định. Chúng tôi tích cực làm việc để xây dựng tài sản, nhất là những tài sản doanh nghiệp: Chúng tôi không mua nhiều bất động sản vì giá bất động sản tăng quá cao và tìm một bất động sản giá hời sẽ mất rất nhiều thời gian. Rồi đột nhiên năm 1999, không chỉ những quyển sách và các trò chơi của tôi mà nhiều doanh nghiệp và những mục đầu tư khác của chúng tôi cũng bắt đầu cất cánh.

Có vẻ như đó là một đợt sóng đột ngột của những vận may tốt, những người bạn mới và những cơ hội mới, song trên thực tế, chính những năm tháng làm việc không đạt nhiều kết quả và những thất bại tài chính thỉnh thoảng mới là nguồn gốc của những đợt sóng này. Điều đó là do giá trị tài sản thường tăng lũy tiến trong khi giá trị sức lao động của bạn chỉ tăng dần dần. Ví dụ, người kế toán viên bảo tôi rằng giá trị một trong các công ty của tôi đã tăng đến 40 triệu đôla vào năm 2000. Đó là cái giá mà cô ta cho rằng chúng tôi có thể bán nó nếu muốn.

Cùng lúc đó, một trong các luật sư của tôi được tăng lương lên 25$ một giờ. Đây là một ví dụ cho thấy tài sản tăng lũy tiến trong khi thu nhập tiền lương tăng dần dần. Đây cũng là một ví dụ khác cho thấy tiềm năng thu nhập của các nhóm bên trái kim tứ đồ là có hạn còn tiềm năng thu nhập của các nhóm bên phải gần như là vô hạn.

Một ví dụ nữa của bước đột phá tài sản là số cổ phiếu của các công ty mà chúng tôi sở hữu. Từ năm 1996 đến 1998, chúng tôi làm việc để kiếm các cổ phiếu của một công ty cổ phiếu hữu hạn. Bỗng nhiên công ty này sụp đổ và chúng tôi mất mọi thứ sở hữu ở công ty này. Các cổ phiếu của chúng tôi trở nên không còn giá trị. Tuy nhiên, nhờ những kinh nghiệm có được trong quá trình làm việc với các công ty, chúng tôi đã cố gắng kiếm các cổ phiếu ở những công ty khác tốt hơn với một cái giá rất thấp. Từ đây, chúng tôi tiếp tục thu được nhiều cổ phiếu trong những công ty mới thành lập và những cổ phiếu này làm việc rất tốt, ngay cả khi thị trường có xu hướng giảm.

Ở đầu quyển sách này, tôi viết về một phóng viên đã phê bình tôi và cho rằng đa số các công ty mới đều thất bại ngay từ đầu. Ngày nay, dù việc bắt đầu một doanh nghiệp vẫn có những rủi ro cao nhưng kinh nghiệm có được từ việc quản lý các công ty nhỏ thất bại đang phải đấu tranh về tài chính đã bổ sung cho tôi một khả năng bắt đầu những công ty ổn định hơn và có cơ hội thành công dài hạn hơn. Khi nhìn lại thành công của bộ sách *"Dạy con làm giàu"* và công ty của chúng tôi, richdad.com, tôi nhận thấy **hầu hết những thành công hiện thời phần lớn là nhờ những thất bại trong quá khứ**. Sharon và Kim cũng từng gặp thất bại và thua lỗ trong kinh doanh, tuy nhiên những thất bại này đã trở thành những bài học góp phần vào thành công của chúng tôi ngày hôm nay. Chính việc rút kinh nghiệm từ quá khứ riêng rẽ của từng người mà nhóm Chúng tôi đã có được những bước đột phá thành công của ngày nay.

Tôi đề cập đến những điều này nhằm động viên bạn hãy tiếp tục, dù có thể bạn sẽ gặp những khó khăn thất bại trên đường. Nếu bạn có thể rút kinh nghiệm từ những thất bại này thay vì chỉ biết đổ lỗi hoặc xin lỗi, thì kho tàng kiến thức của bạn sẽ ngày càng gia tăng. Nếu bạn làm việc để ngày càng trở nên rộng lượng hơn, phục vụ được nhiều người hơn, và gia tăng hơn những tỉ số sức bật của mình, chắc chắn bạn cũng sẽ có được những bước đột phá lũy tiến tài sản. Dường như con rùa cũng có thể tiến lên với những cơn gió xuôi chiều.

SỨC MẠNH CỦA HỆ THỐNG MẠNG

Có lần tình cờ tôi gặp một quy luật gọi là Luật Metcalfe, giải thích một phần các bước đột phá tài sản. Robert Metcalfe là một trong những người sáng

lập 3Com, công ty đã đem đến cho bạn chiếc máy PalmPilot. Quy luật của ông phát biểu rằng sức mạnh kinh tế của một doanh nghiệp là bình phương số đơn vị trong mạng.

Câu chuyện về chiếc máy fax sẽ giúp chúng ta hiểu rõ khái niệm này hơn. Trong những ngày đầu làm việc ở tập đoàn Xerox, tôi có nhiệm vụ bán máy fax. Vấn đề là đầu những năm 1970, rất ít người có máy fax và thậm chí chỉ có một số trong những người này hiểu được chiếc máy fax dùng để làm gì. Vì có quá ít máy fax nên giá trị kinh tế của chúng rất thấp. Tuy nhiên, cùng với thời gian, ngày càng nhiều người dùng máy fax hơn và bỗng nhiên có một sự bùng nổ. Ngày nay, hầu hết bạn bè tôi đều có máy fax ở nhà cũng như ở công ty.

Và Luật Metcalfe có thể hiểu như sau: nếu bạn chỉ có một chiếc máy fax thì giá trị kinh tế của bạn là 1, theo công thức:

1:1 (bình phương)

Giá trị kinh tế của 1 bình phương vẫn là 1. Nhưng nếu bạn có 2 chiếc máy fax, giá trị kinh tế của mạng lưới này sẽ không tăng đều mà nó tăng nhanh hơn nhiều. Khi bạn có một chiếc máy fax thứ hai, giá trị kinh tế sẽ tăng lên 4 chứ không phải là 2:

$1:2^2$ = giá trị kinh tế là 4

Khi có 10 chiếc máy fax trong mạng, bạn sẽ có các con số như sau:

$1:10^2$ = giá trị kinh tế là 100

NHỮNG TỔN THẤT CỦA NHÓM T

Những người làm tư hay chủ các cửa hàng nhỏ thường không được hưởng lợi từ Luật Metcalfe. Một trong những lý do khiến một nhóm đặc quyền như McDonald mạnh mẽ hơn các cửa hàng hamburger nhỏ khác là nhờ Luật Metcalfe.

Tôi đã thấy nhiều người làm việc tích cực một mình thường phải làm việc vất vả hơn nhiều chỉ để duy trì sự tự quản của mình. Đó là lý do tại sao nhiều nhà chuyên môn tham gia vào các hiệp hội để gia tăng sức mạnh của riêng mình.

TỔ CHỨC CÔNG ĐOÀN CỦA NHÓM L

Trong nhiều năm, những người thuộc nhóm L đã hiểu được giá trị của việc tổ chức thành công đoàn. Khi kết hợp lại, những người làm thuê thuộc nhóm L trở nên mạnh mẽ hơn so với khi làm việc riêng rẽ. Ngày nay, một trong những công đoàn lao động giàu có nhất và quyền lực nhất ở Mỹ là NEA, Hiệp hội Giáo dục Quốc gia. Một trong những lý do khiến hệ thống giáo dục của chúng ta thay đổi rất chậm chạp phần lớn là do sức mạnh của công đoàn giáo viên. Họ biết sức mạnh của một mạng lưới.

SỨC MẠNH CỦA BỘ CỜ TỶ PHÚ

Người bố giàu thường nói: "Có một công thức làm giàu trong bộ cờ tỷ phú". Rất nhiều người trong chúng ta biết công thức này, mua bốn căn nhà màu xanh và bán chúng đi để đổi lấy một khách sạn màu đỏ. Công thức làm giàu trong trò chơi này cũng tuân theo luật Metcalfe. Khi so sánh những tỉ số của người bố giàu và người bố nghèo, bạn sẽ hiểu tại sao sức mạnh kinh tế của người bố giàu không ngừng, tăng lên còn sức mạnh kinh tế của người bố nghèo lại không thay đổi.

	Người bố nghèo	Người bố giàu
Bất động sản	1:1	1:450
	không bao giờ thay đổi	luôn luôn gia tăng

Nói cách khác, sức mạnh kinh tế của người bố nghèo vẫn giữ ở mức 1. Tất cả những gì ông có là ngôi nhà. Trong ví dụ này, sức mạnh kinh tế của người bố giàu là 450^2. Ông quản lý hơn 450 căn phòng cho thuê. Sức mạnh kinh tế của ông tăng lên lũy tiến. Khi nhìn vào tỉ số 1:1 của người bố nghèo và nhân tố ảnh hưởng đến số thuế trên thu nhập của ông, thu nhập tiền lương, bạn có thể thấy tại sao sức mạnh kinh tế của người bố nghèo không thể tăng lên, dù ông phải làm việc ngày càng vất vả hơn. Thu nhập của người bố giàu thì không ngừng gia tăng, sức mạnh kinh tế của ông cũng tăng theo, và càng ngày ông càng phải trả ít thuế hơn.

Vào năm 1985, tôi và Kim lên kế hoạch mỗi năm phải có được hai căn phòng cho thuê mới. Chúng tôi bắt đầu mua tài sản đầu tiên của mình vào năm 1989. Khi đã có 5 phòng cho thuê, sức mạnh kinh tế của chúng tôi là 52 tức là bằng 25. Không chỉ sức mạnh kinh tế của chúng tôi tăng lên mà cả sự tự tin và kinh nghiệm của chúng tôi cũng tăng theo. Sau đó khi chúng tôi mua được một căn hộ có 12 phòng cho thuê, tỉ số sức bật của chúng tôi là 1:17 và sức mạnh "kinh tế của chúng tôi là $1:17^2$ bằng 289. Những người chỉ có ngôi nhà của mình

và không mua thêm được tài sản đầu tư nào trong thời gian suy thoái vẫn giữ nguyên tỉ số bất động sản của mình là 1:1 và sức mạnh kinh tế của họ cũng giữ nguyên là 1. Với tôi và Kim, mục tiêu của chúng tôi năm 2005 sẽ là 1.000 căn phòng cho thuê hoặc hơn nữa trong danh mục đầu tư. Theo bạn thì sức mạnh kinh tế của 1.000^2 sẽ là bao nhiêu?

Ví dụ này giải thích rõ làm thế nào một người thuộc nhóm C hoặc Đ có thể nhanh chóng qua mặt một người khôn ngoan, tài giỏi, học vấn cao thuộc nhóm L hoặc nhóm T dù người này ban đầu có thể kiếm được nhiều tiền hơn. Luật Metcalfe nói rõ tại sao dần dần, trong một năm người bố giàu có thể kiếm được nhiều hơn số tiền mà người bố nghèo của tôi kiếm được suốt đời. Luật Metcalfe cũng giải thích tại sao Rùa có thể đánh bại Thỏ bằng cách tiếp tục thu giữ tài sản chứ không phải làm việc kiếm tiền như rất nhiều chú thỏ thường làm.

MẠNG LƯỚI DOANH NGHIỆP TIẾP THỊ

Sau khi đã hiểu rõ về Luật Metcalfe, quy luật mạng lưới, tôi có thể hiểu tại sao những tổ chức tiếp thị mạng lưới lại đưa ra một công cụ đầy quyền lực như vậy với những người trung bình như chúng ta. Áp dụng Luật Metcalfe cho một mạng lưới doanh nghiệp tiếp thị, bạn sẽ thấy sức mạnh của dạng doanh nghiệp này.

Ví dụ:

Một người nhóm L hoặc T quyết định tham gia một tổ chức tiếp thị mạng lưới và học cách chuyển sang nhóm C. Họ làm việc khoảng một hoặc hai năm, thu lượm những kiến thức và kinh nghiệm cần thiết. Sau một, hai năm như thế, tỉ số sức bật hay sức mạnh kinh tế của họ vẫn giữ nguyên, không có gì khác với nhóm L hoặc T:

$$1:1^2$$

Sức mạnh kinh tế 1

Vào năm thứ ba, phạm vi bối cảnh của người này được mở rộng và có được những nội dung mới. Đột nhiên họ thu hút và huấn luyện được 3 ứng cử viên khá mạnh cũng muốn xây dựng doanh nghiệp.

Tỷ lệ sức bật và sức mạnh kinh tế của họ lúc này như sau:

$$1:3^2$$

Sức mạnh kinh tế 9

Trong ba năm, đây là một sự đột phá của sức mạnh.

Sau 5 năm, người này đã có một mạng lưới 10 người và có tỉ số sức bật như sau:

$1:10^2$

Sức mạnh kinh tế 100

Và bây giờ, giả sử người này quyết định 10 người là đủ và anh ta chỉ tập trung vào 10 người này mà thôi. Sau vài năm nữa, giả sử là 10 người trong nhóm anh ta mở rộng thêm ra 10 người nữa (1:10:10). Như thế có nghĩa là hiện giờ người đầu tiên đã có 100 người trong mạng lưới của mình.

Giả sử với số tiền dư, anh ta bắt đầu mua một khu nhà cho thuê 100 phòng:

Doanh nghiệp	1:10:10
Bất động sản	1:100

Trong khoảng 5 đến 10 năm, người này càng gia tăng sức mạnh kinh tế của mình trong cả hai nhóm C và Đ, một điều rất khó khăn đối với nhóm L và T. Lúc này người này đã giàu có hơn nhiều, làm ra nhiều tiền hơn, và có một sức mạnh kinh tế mạnh mẽ hơn so với những người mà anh ta đã qua mặt trong nhóm L hoặc T.

Sau 15 năm, những con số này có thể lên đến mức chóng mặt.

Đây là một ví dụ được đơn giản hóa cho thấy tại sao tôi giới thiệu với bạn một số mạng lưới công ty tiếp thị. Chỉ cái tên thôi cũng đã nói rõ, đây là một mạng lưới khai thác Luật Metcalfe, quy luật đo sức mạnh mạng lưới.

Ngày nay, khi nói chuyện với những người lo lắng về việc nghỉ hưu hay quỹ hỗ tương của họ trong tài khoản hưu trí, tôi thường khuyên họ hãy thêm một doanh nghiệp tiếp thị thuộc mạng lưới vào danh sách đầu tư. Tôi bảo họ rằng: "Nếu anh thật sự làm theo những bài học mà một số mạng lưới doanh nghiệp tiếp thị hướng dẫn và nếu có thể xây dựng một doanh nghiệp vững chắc với các nhân viên vững chắc, anh sẽ thấy làm kinh doanh an toàn hơn nhiều so với quỹ hỗ tương trong quỹ hưu trí. Nếu anh thực sự làm việc tích cực để gia tăng chúng thì sẽ đến phiên chúng giúp anh trở nên giàu có và rất an toàn. Theo suy nghĩ của tôi, một doanh nghiệp tiếp thị trong mạng lưới an toàn hơn nhiều so với thị trường chứng khoán vì anh đang dựa vào những người anh yêu mến tin tưởng, và

vì tất cả chúng ta đều đang khai thác Luật Metcalfe, quy luật đo lường sức mạnh mạng lưới".

MẠNG LƯỚI VÀ SỨC MẠNH CỦA SỰ RỘNG LƯỢNG

Những người giàu có và thế lực hiểu rõ sức mạnh của một mạng lưới. McDonald là mạng lưới kinh doanh hamburger trên khắp thế giới. General Motors là mạng lưới phân phối xe hơi trên khắp nước Mỹ. Exxon là một công ty dầu với những mỏ dầu, tàu chở dầu, ống dẫn, và trạm xăng liên kết với nhau trên toàn thế giới. Nếu những người giàu có và thế lực sử dụng mạng lưới thì tại sao chúng ta lại không? Cũng như Safeway là một dây chuyền cửa hàng phân phối thực phẩm trên cả nước. CBS, NBG, ABC, CNN, PBS, CBN là những mạng lưới truyền thông cực kỳ mạnh mẽ.

Người bố giàu nói: "Nếu muốn làm giàu, con phải xây dựng một mạng lưới và kết nối với các mạng lưới khác. Làm giàu qua một mạng lưới rất dễ bởi vì *"rộng lượng"* qua một mạng lưới là rất dễ. Mặt khác những người làm việc một mình thường hạn chế cơ hội thành công kinh tế của họ". Ông tiếp tục: "Mạng lưới bao gồm con người, doanh nghiệp, hoặc những tổ chức mà con tỏ ra *rộng lượng* với họ, vì khi con hỗ trợ họ, họ sẽ hỗ trợ lại cho con. Mạng lưới là những dạng sức bật rất mạnh mẽ. Nếu muốn làm giàu, con hãy xây dựng một mạng lưới và kết nối với những mạng lưới khác".

Kế hoạch kinh doanh của chúng tôi cho richdad.com dựa trên việc liên kết chứ không cạnh tranh với các tổ chức, nhất là khi họ lớn mạnh hơn mình. Ngày nay, chúng tôi liên kết với AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS, các nhà xuất bản trên 40 quốc gia, nhiều tổ chức nhà thờ và một số mạng lưới công ty tiếp thị. Chúng tôi làm việc để cùng giúp nhau mạnh mẽ hơn, sinh động hơn, và giàu có hơn. Với sự hỗ trợ qua lại, chúng tôi chia sẻ sức mạnh và giảm thiểu các yếu điểm của mình.

Chúng tôi thấy rằng qua tinh thần hợp tác và tập trung vào việc bảo đảm những người cùng kinh doanh với mình cũng sẽ phát triển hơn về mặt tài chính, chúng tôi có thể lớn mạnh vượt bậc. Các cá nhân hoặc những doanh nghiệp chỉ lo làm giàu cho riêng mình hoặc chỉ biết *nhận* nhiều hơn *cho* sẽ không có được các đối tác mạng lưới tốt. Cũng như những người chỉ muốn *nhận* và chỉ quan tâm đến bản thân mình về lâu dài thường phải làm việc vất vả hơn và kiếm được ít tiền hơn.

Tôi đã từng làm việc trong một ban giám đốc mà vị chủ tịch không chăm sóc gì cho công ty cả. Tất cả những gì ông quan tâm là số tiền lương của mình và

những ô dù của ông. Ông ta không quan tâm đến chuyện mạng lưới hoạt động của doanh nghiệp, một doanh nghiệp mà hàng trăm nhân viên phó thác cuộc sống của mình cho nó. Ông ta chỉ lo cho bản thân mà thôi. Không cần phải nói, lẽ dĩ nhiên là chúng tôi bầu một chủ tịch khác. Điểm cốt yếu để thành công trong một mạng lưới là phải thật lòng quan tâm trước tiên đến những cá nhân hay các tổ chức hợp tác với mình. Bạn không thể chỉ quan tâm đến bản thân mình như rất nhiều người hay nhiều tổ chức hiện nay đang làm.

Trong nhiều năm, tôi, Kim và Sharon đã gặp rất nhiều cá nhân hoặc tổ chức chỉ làm việc với chúng tôi nếu họ chắc chắn mình được trả tiền trước. Nói cách khác, họ xem số tiền chúng tôi trả còn quan trọng hơn cả dịch vụ của họ.

Gần đây chúng tôi vừa thuê một công ty tư vấn xem xét các hệ thống tiếp thị nội bộ của mình. Họ yêu cầu chúng tôi trả một số tiền khá lớn trước khi bắt đầu công việc. Chúng tôi trả tiền cho họ và ba tháng sau, họ gởi báo cáo đến. Sau khi bỏ qua hàng đống báo cáo linh tinh vặt vãnh, chúng tôi nhận ra tất cả những điều mà các báo cáo nói lên là hãy tiếp tục ký hợp đồng với họ thêm ba năm nữa. Không hề có một đề nghị nào về việc cải tiến hệ thống tiếp thị của chúng tôi ngoài một đề nghị là hãy tiếp tục ký hợp đồng với họ. Đây là một ví dụ về một nhà cung cấp đặt số tiền thù lao lên trước yêu cầu của khách hàng. Và dĩ nhiên là chúng tôi không ký tiếp hợp đồng.

Khi tôi còn học trung học, có lần người bố giàu bảo tôi đến xem ông tuyển quản lý cho một trong các khu công nghiệp của ông. Cuộc phỏng vấn diễn ra tại phòng hội nghị có ba người xin việc. Sau khi người bố giàu giải thích sơ về công việc, ông hỏi có ai có thắc mắc gì không. Họ đặt ra những câu hỏi khá thú vị như sau:

1. Mỗi ngày tôi có bao nhiêu giờ nghỉ?
2. Tôi được bao nhiêu ngày nghỉ bệnh?
3. Tôi có được phúc lợi gì không?
4. Khi nào tôi mới được tăng lương thăng chức?
5. Tôi được bao nhiêu ngày nghỉ ăn lương?

Sau cuộc họp, người bố giàu hỏi tôi đã quan sát được gì.

Tôi đáp: "Họ chỉ quan tâm đến những gì mình được hưởng mà thôi. Không ai hỏi bố làm thế nào có thể giúp bố xây dựng doanh nghiệp hay cần phải làm gì để giúp doanh nghiệp thu được nhiều lợi nhuận hơn cả".

"Bố cũng thấy vậy", ông nói.

"Bố sẽ tuyển một trong những người này sao?"

"Chắc chắn rồi", người bố giàu nói. "Bố đang tìm một nhân viên chứ không phải một đối tác. Bố đang tìm một người muốn làm ra tiền nhưng không muốn giàu lên".

"Như thế có vẻ tham quá!" Tôi nói. Nếu bạn đã đọc những cuốn sách khác của tôi, hẳn bạn sẽ nhớ là người bố giàu luôn bắt tôi phải làm việc không công chứ không phải làm việc kiếm tiền.

"Đúng vậy", người bố giàu nói. "Tất cả chúng ta đều tham lam trong một chừng mực nào đó. Có thể họ sẽ không bao giờ giàu lên được vì họ quá tham lam và không rộng lượng".

Nói cách khác, tỉ số sức bật của họ có lẽ sẽ luôn là 1:1. Người bố giàu bảo: "Đa số mọi người không làm giàu được vì họ luôn nghĩ đến số tiền công cho một ngày làm việc. Công một ngày làm việc không mang lại cho con nhiều sức bật vì dù con có làm việc tích cực đến mức nào đi nữa hay dù có được nhiều tiền đến mức nào đi nữa, tỉ số này vẫn là 1:1".

Lý do mà người bố giàu bắt tôi và con trai ông học cách làm việc không công là vì chúng tôi phải học cách *cho* và xây dựng tài sản trước khi được *nhận*. Nhiều năm trước, người bố giàu đã lập nên một bảng thứ tự để giải thích quan điểm của mình. Ông gọi nó là thứ tự "Đầu tiên và Nhiều nhất":

5. Chủ doanh nghiệp
4. Nhà đầu tư
3. Các chuyên gia (kế toán viên, nhà tư vấn)
2. Nhân viên
1. Tài sản (doanh nghiệp hoặc các mục đầu tư khác)

Người bố giàu nói: "Một chủ doanh nghiệp phải trả tiền mua tài sản đầu tiên. Như thế có nghĩa là liên tục tái đầu tư tiền và tài nguyên để giữ tài sản và giúp nó phát triển. Rất nhiều vị chủ doanh nghiệp đặt bản thân mình lên trước tài sản, nhân viên và mọi người khác. Đó là lý do vì sao doanh nghiệp của họ thất bại. Một chủ doanh nghiệp phải lãnh lương *cuối cùng* vì ông ta đã bắt đầu doanh nghiệp để được trả lương *nhiều nhất.* Nhưng để được trả nhiều nhất thì người chủ doanh nghiệp phải bảo đảm rằng tất cả những người khác đều đã được trả lương trước. Chính vì vậy nên ta muốn rèn luyện cho con không làm việc vì tiền. Con

đang học cách trì hoãn số tiền thù lao của mình và làm việc để xây dựng những tài sản sẽ gia tăng giá trị. Bố muốn con học cách xây dựng tài sản chứ không phải học cách làm việc vì tiền".

Rất nhiều công ty trên mạng và nhiều công ty mới thành lập đã không tuân theo thứ tự này hoặc không nghe lời khuyên của những người như người bố giàu của tôi. Tôi đã gặp nhiều người thành lập doanh nghiệp bằng cách mượn tiền hoặc tăng vốn nhờ bạn bè, gia đình hoặc các nhà đầu tư khác. Sau đó họ thuê ngay một văn phòng lớn, mua một chiếc xe hơi thật đẹp và trả cho chính mình một số lương khổng lồ từ *nguồn vốn của các nhà đầu tư* chứ không phải từ *thu nhập của doanh nghiệp*. Vì nguồn vốn của các nhà đầu tư được quản lý một cách tệ hại và vẫn không có thu nhập nên sau đó họ cố gắng trả tiền doanh nghiệp, lương nhân viên và các chuyên gia càng ít càng tốt. Với một sự mạo hiểm như vậy, thường thì chính các nhà đầu tư mới là người gặp khó khăn.

Người bố giàu bảo chúng tôi: "Những người được trả lương *đầu tiên* thường sẽ được trả *ít nhất*. Một chủ doanh nghiệp cần phải trả lương cho mình *sau cùng* vì ông ta làm việc trong doanh nghiệp là để xây dựng tài sản. Nếu ông ta làm việc trong doanh nghiệp vì muốn được trả lương cao thì ông ta không nên tiếp tục xây dựng doanh nghiệp nữa mà nên đi kiếm việc làm. Nếu người chủ doanh nghiệp làm tốt việc trả lương trước cho mọi người để xây dựng tài sản của mình thì tài sản đó sẽ đáng giá hơn nhiều so với số tiền ông ta tự trả cho mình".

Người bố giàu nói: "Hầu hết mọi người bước vào thế giới doanh nghiệp không phải vì muốn xây dựng hoặc thu giữ tài sản. Hầu hết chỉ muốn được như các nhân viên hay các chuyên gia với mong muốn được trả lương cao. Đó là một trong những nguyên nhân chính mà chưa đến 5% dân số Mỹ thực sự giàu có. Chỉ có 5% dân số nhận thức được rằng giá trị tài sản còn lớn hơn cả tiền bạc nữa". Người bố giàu bảo: "Chủ doanh nghiệp hoặc các doanh nhân sẽ được trả nhiều nhất vào cuối ngày vì lúc bắt đầu ngày mới, ông ta phải là người rộng lượng nhất. Người chủ doanh nghiệp phải chịu rủi ro nhiều nhất và phải được trả công sau cùng. Nhưng nếu họ làm tốt công việc thì số tiền họ được hưởng sẽ rất xứng đáng". Đó là lý do tại sao tôi tiếp tục đi theo thứ tự của người bố giàu khi thành lập bất cứ một doanh nghiệp nào và cũng là lý do tại sao tôi tiếp tục làm việc không công. Tôi làm việc không công vì tôi muốn có một số tiền xứng đáng vào cuối ngày.

Rất nhiều người trong nhóm L hoặc nhóm T bị giới hạn số khách hàng họ có thể phục vụ, do đó thu nhập của họ cũng bị giới hạn. Một chủ doanh nghiệp thực sự thuộc nhóm C và tập trung vào việc xây dựng doanh nghiệp, không ngừng mở rộng phạm vi phục vụ của mình sẽ ngày càng giàu hơn. Họ có được

những phần thưởng xứng đáng đơn giản vì họ xây đựng một hệ thống hoặc những tài sản để phục vụ cho nhiều người hơn. Đó là lý do vì sao một chủ doanh nghiệp có thể ngày càng giàu lên một cách lũy tiến và những người làm việc lĩnh lương thì chỉ có thể làm giàu từ từ mà thôi.

BẠN CÓ THỂ LÀM GIÀU NHANH CHÓNG HƠN?

Việc làm giàu ngày càng dễ dàng và không phải tốn kém gì nhiều. Bạn chỉ cần tập trung phục vụ cho ngày càng nhiều người hơn mà thôi. Vào thời John D. Rockefeller, ông mất gần 15 năm mới có thể trở thành một tỉ phú. Ông phải thu giữ nhiều giếng dầu và thiết lập một hệ thống mạng lưới phân phối xăng dầu. Việc đó mất rất nhiều thời gian và tiền bạc. Ngày nay, muốn làm như Rockefeller đã làm, bạn phải mất hàng tỷ đôla.

Bill Gates mất khoảng 10 năm để trở thành tỉ phú. Ông thấy trước hệ thống mạng của IBM sẽ phát triển nhanh chóng. Michael Dell và Steve Case, nhà sáng lập AOL, thì mất chưa đến 5 năm. Một người lợi dụng nhu cầu máy tính ngày càng tăng còn người kia thì lợi dụng sức mạnh bùng nổ của hệ thống mạng toàn cầu. Mỗi thế hệ doanh nhân sau này lại mất ít thời gian và vốn liếng hơn để trở thành tỷ phú nhờ triển vọng của những mạng lưới mới. Và bạn cũng có thể làm như vậy.

Nếu hiểu được sức mạnh của hệ thống mạng và tầm quan trọng của những tỉ số sức bật, bạn có thể trở nên đặc biệt giàu có trong một thời gian ngắn ngủi chỉ với một phần chi phí. Nếu bạn có được một kinh nghiệm và một nền tảng doanh nghiệp vững chắc, bạn có thể tiếp thị trên toàn thế giới qua hệ thống mạng toàn cầu. Vì chi phí kinh doanh trên mạng giảm xuống nên sức mạnh của hệ thống mạng tăng lên. Một trong những lý do khiến Steve Case và AOL (một doanh nhân trẻ và một công ty trẻ) có thể mua được Time Warner và CNN (một công ty lâu đời với những giám đốc lớn tuổi) đơn giản vì AOL có một mạng lưới lớn hơn. Mạng lưới này càng lớn thì sức mạnh kinh tế càng cao.

Tôi thường viết về những người làm giàu nhờ thời gian rảnh rỗi. Ngày nay có nhiều người cực giàu đã bắt đầu doanh nghiệp ở nhà, ví dụ như Hewlett-Packard được bắt đầu từ một nhà để xe. Hãng máy tính Dell bắt đầu từ một căn phòng trong ký túc xá. Vì vậy, ngay cả khi có một công việc lương thấp, bạn vẫn có thể trở nên rất, rất giàu nếu bắt đầu một doanh nghiệp ở nhà trong thời gian rảnh. Hãy nhớ rằng: "Sếp bạn không có nhiệm vụ giúp bạn giàu lên. Ông ấy chỉ có nhiệm vụ trả công cho những việc bạn làm, **và chính bạn mới có thể giúp mình giàu lên qua những công việc ở nhà trong thời gian rảnh**".

Việc làm giàu với ít công sức và ít vốn liếng hơn ngày càng dễ dàng. Tôi biết có nhiều công ty trên mạng đã phá sản, và nhiều người trong chúng ta cũng đồng ý như vậy. Theo ý tôi, có thể những công ty này có được một *bối cảnh* hợp lý nhưng không có được những *nội dung* chính xác. Nhiều công ty trên mạng có những ý tưởng đúng đắn nhưng lại thiếu kinh nghiệm kinh doanh thực tế và một nền tảng kinh doanh cơ bản. Nhiều người chỉ đơn giản là cố gắng làm giàu theo một cơn sốt chứ không thực sự muốn phục vụ cho nhiều người hơn.

Tôi đọc báo thấy có một công ty đã trả cho vị chủ tịch công ty một số tiền xấp xỉ 1 tỷ đôla bằng tiền của các nhà đầu tư và người chủ tịch này đã đưa công ty tuột dốc thê thảm. Một công ty trên mạng khác trả cho các nhân viên một số tiền thưởng tương đương 3 tháng lương vào lễ Giáng sinh năm 1999. Công ty này đã phá sản trước lễ Giáng sinh năm 2000. Rõ ràng đây là những trường hợp mà sứ mệnh của công ty là giúp chủ doanh nghiệp và các nhân viên giàu lên chứ không phải nhằm mục đích phục vụ khách hàng. Chính những nhà đầu tư phải trả giá cho những sai lầm này. Họ không tuân theo sơ đồ thứ tự của người bố giàu về việc ai được trả lương trước và ai được trả lương sau. Những người này, kể cả các nhà đầu tư, đã tập trung vào sự tham lam cá nhân chứ không phải mục đích của doanh nghiệp là phải rộng lượng.

Ngày nay trang web của chúng tôi có hơn 50% doanh nghiệp từ những khách hàng ngoài nước. Chúng tôi đang phát triển trò chơi *Cashflow* để phân phối lên mạng. Chúng tôi hy vọng trò chơi của mình sẽ được chơi cùng lúc ở nhiều nơi trên thế giới như châu Phi, châu Á, châu Úc và Mỹ. Website này sẽ trở thành nơi tập trung những người chơi mà hàng tháng chỉ phải trả một số tiền bé nhỏ để vừa học vừa chơi, vừa được tham gia một khóa học từ xa nhằm hướng dẫn họ trở nên giàu có chứ không phải hướng họ trở thành những người lao động. Mục đích của website này là để giúp mỗi người trong cộng đồng có thể về hưu sớm trong sự giàu có. Tất cả những việc này được thực hiện chỉ nhằm một mục tiêu và mục tiêu đó là phục vụ nhu cầu của càng nhiều người càng tốt. Khi tập trung vào việc trở nên rộng lượng, chúng ta sẽ xây dựng được một mạng lưới toàn cầu.

6,5 TỶ KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

Bây giờ nếu bạn áp dụng những tỉ số này và các thị trường tiềm năng chưa được nhận biết bởi những trò chơi trực tuyến, hãy xem bạn có thể đánh giá những giá trị tài sản mà richdad.com đang xây dựng hay không: Hôm nay, thế giới có xấp xỉ 6,5 tỉ người. Trong số 6,5 tỉ người này có khoảng 2 tỉ là những khách hàng tiềm năng. CNN của Ted Turner có khoảng 30 triệu người đăng ký

thuê bao trên toàn thế giới. Con số 30 triệu người thuê bao này đủ để giúp Ted Turner giàu có đến mức tặng nguyên 1 tỷ đôla cho Liên hiệp quốc.

Trong tương lai, khi công nghệ băng thông mới phát triển trên toàn cầu, giá trị kinh tế của chúng tôi sẽ là bao nhiêu khi trở thành một trong hàng ngàn doanh nghiệp có mạng truyền hình của riêng mình trên Web? Tôi biết mọi chuyện hãy còn ở tương lai, nhưng như người bố giàu đã nói: **"Việc của con là phải định vị bản thân mình và phải sẵn sàng khi cờ hội đến".** Ông cũng nói rằng: "Con có thể đến sớm 5 năm, nhưng không được đi trễ dù chỉ 1 ngày".

Không phải tôi kể kế hoạch doanh nghiệp của mình ra đây để khoác lác hay đoan chắc nó sẽ trở thành sự thật. Đó là một kế hoạch và tất cả chúng ta đều biết rằng không phải lúc nào mọi thứ cũng theo đúng kế hoạch. Tôi biết có thể chúng tôi sẽ thay đổi nó hoặc có thể sẽ thất bại... Nhưng như bạn thấy đấy, trước đây tôi đã từng thất bại, và nếu tôi thất bại một lần nữa thì công ty của chúng tôi sẽ có thể sửa chữa, rút kinh nghiệm, và tiếp tục phát triển một cách mạnh mẽ hơn và khôn ngoan hơn. Tôi chia sẻ với bạn kế hoạch doanh nghiệp của chúng tôi vì tôi muốn minh họa cho một sức bật cực kỳ mạnh mẽ mà ngày càng có nhiều người sử dụng qua những mạng lưới khác nhau. Không phải nhiều người trong chúng ta có khả năng xây dựng một mạng truyền hình như Ted Turner nhưng hầu hết chúng ta đều có thể có được một chiếc máy tính dùng rồi khoảng 500$ và bắt đầu xây dựng một doanh nghiệp qua mạng.

Trong vài năm nữa, những người đã được chuẩn bị sẽ có được lợi thế sức bật mà công nghệ băng thông mang lại. Những người tận dụng được lợi thế này có thể trở nên giàu có hơn nhiều so với những gì mà Ted Turner đã làm với mạng truyền hình, Bill Gates với các phần mềm máy tính, hoặc Jeff Bezos với Internet.

Những năm trước đây, người bố giàu bảo tôi: "Những người nhóm C và Đ có một tiềm năng thu nhập không giới hạn. Những người nhóm L và T thì bị giới hạn trong phạm vi sức lao động của mình. Nếu những người nhóm L và T muốn chuyển sang nhóm C và Đ, trước tiên họ phải trở nên rộng rãi, mong muốn trước hết phải là phục vụ được cho nhiều người hơn chứ không phải là được trả lương đầu tiên".

Hãy xem tấm gương của Sam Walton và Wal-Mart, ông ta đã xây dựng một mạng lưới cửa hàng chiết khấu lớn, những cửa hàng mang đến rất nhiều sản phẩm tốt với giá cả ngày càng thấp cho hàng triệu triệu người. Đó là lý do vì sao Sam Walton xứng đáng hơn nhiều so với một luật sư luôn đòi 750$ cho một giờ. Chìa khóa chính là sự rộng lượng.

LỜI CUỐI CÙNG VỀ SỰ RỘNG LƯỢNG

Trong thời kỳ bùng nổ Internet, có rất nhiều cuộc thảo luận về những doanh nghiệp cũ và những doanh nghiệp mới. Dù cũ hay mới thì tất cả các doanh nghiệp và những cá nhân thành công đều phải tuân theo những nguyên tắc và quy luật nhất định từ lâu đời.

Sự rộng lượng cũng nằm trong một quy luật lâu đời, Luật Cho-Nhận. Đây là một quy luật được phát biểu rằng: "Cứ cho đi rồi sẽ nhận", chứ không phải là "Cứ nhận đi rồi sẽ cho". Trong quá khứ, quy luật này đã được chứng minh là đúng và nó sẽ còn đúng trong tương lai. Hôm nay, hơn bao giờ hết, việc chăm sóc cho mình và người thân là rất quan trọng. Nhưng nếu bạn muốn làm giàu, trước tiên bạn phải nghĩ đến việc phục vụ nhu cầu cho càng nhiều người càng tốt. Trước tiên. Và đó là quy luật.

Người bố giàu tin vào Luật Cho-Nhận và ông tin rằng trở nên rộng lượng là cách tốt nhất để trở nên rất, rất giàu. Đó chính là nhận thức của ông về cuộc sống và những hành động của ông luôn được kết hợp với nhận thức của ông.

Người bố giàu thường cho chúng tôi những ví dụ về việc làm thế nào để sử dụng Luật Cho-Nhận. Ông liên tục nhắc nhở chúng tôi cần phải rộng lượng. Ông nói: "Nếu muốn người khác cười với con thì trước tiên con phải cười với họ. Nếu muốn người khác yêu con thì trước tiên con phải yêu họ. Nếu muốn người khác hiểu con thì trước tiên con phải thông hiểu họ". Và ông nói: "Nếu muốn được ăn thì trước tiên hãy cho người khác ăn".

Người bố giàu không chỉ tin vào sự rộng lượng qua việc phục vụ cho ngày càng nhiều người, ông còn tin vào sự rộng lượng với tiền bạc. Với suy nghĩ này, ông tin vào sức mạnh của việc cho tiền. Đó là lý do vì sao người bố giàu rất rộng lượng với nhà thờ, hội từ thiện, và các trường học. Ông cho tiền vì ông muốn có nhiều tiền hơn. Ông thường nói: "Chúa không cần phải nhận nhưng con người thì cần phải cho".

Ông bảo: "Nhiều người cho rằng mình rất rộng thời gian vì không có tiền. Thật ra, họ có dư thời gian vì họ cho người khác thời gian của mình. Họ không có nhiều tiền vì họ không cho tiền. Họ không cho tiền vì họ chắt mót và keo kiệt, luôn sợ không có đủ tiền, chính vì vậy nên nỗi sợ hãi của họ trở thành thực tế. Nếu con muốn có nhiều tiền hơn thì hãy cho tiền người khác, chứ không phải là thời gian. Nếu con muốn có nhiều thời gian thì hãy cho người khác thời gian của con".

Nếu bạn gặp khó khăn với việc cho tiền, hãy bắt đầu bằng cách tập đều đặn cho tiền người khác. Mỗi lần cho tiền, bạn sẽ nghe thấy tiếng phản đối của bối cảnh, hay nhận thức của mình. Khi nghe thấy tiếng nói của nhận thức, và đó là nhận thức của một người nghèo, bạn sẽ có cơ hội lựa chọn và hãy chọn lại nhận thức của bạn. Mỗi khi bạn cho đi dù chỉ một đôla cho nhà thờ hay một hội từ thiện nào đó, thế giới của bạn sẽ thay đổi. Khi bạn thật lòng muốn xây dựng một doanh nghiệp hoặc đầu tư để có thể phục vụ cho nhiều người hơn, bạn sẽ tăng thêm cơ hội giàu có cho chính mình.

HÃY BẮT ĐẦU BẰNG CÁCH RỘNG LƯỢNG VỚI CHÍNH MÌNH

Người bố giàu luôn bảo rằng: "Hãy bắt đầu từ những việc nhỏ và mơ đến những việc lớn". Khi nói đến chuyện cải thiện tỉ số sức bật, lời khuyên của người bố giàu vẫn còn đúng cho đến ngày nay. Trong cuốn sách "Dạy con làm giàu" - tập 4, tôi viết về hệ thống ba chú heo đất dành cho bọn trẻ, một hệ thống mà tôi và Kim đang sử dụng. Một chú heo để bỏ tiền tiết kiệm, một chú heo để bỏ tiền đầu tư, và một chú heo nữa để bỏ tiền tặng cho nhà thờ và các hội từ thiện. Việc cải thiện tỉ số sức bật của bạn có thể bắt đầu với những điều đơn giản như ba chú heo đất này, mỗi ngày bạn hãy bỏ vào đó 10 xu, 50 xu hoặc 1 đôla. Nếu mỗi ngày bạn bỏ 1$ vào mỗi chú heo thì đến cuối tháng, bạn sẽ có những tỉ số như sau:

Tiết kiệm	1:30
Đầu tư	1:30
Từ thiện	1:30

Đây là một sự bắt đầu tuyệt vời. Trong một tháng, các tỉ số của bạn gia tăng đều đặn mỗi ngày. Hãy tưởng tượng xem điều gì sẽ diễn ra sau 30 năm. Điều cần nhớ là bạn phải thực sự tăng cường thói quen và rèn luyện sự rộng lượng với chính mình. Người bố giàu nói: "Một trong những lý do khiến người nghèo luôn nghèo khó là vì họ cư xử với mình một cách nghèo khó". Ông không có ý bảo bạn hãy chạy đi mua quần áo mới hay những cây gậy đánh gôn mới. Ông muốn nói rằng người nghèo không làm những việc có thể làm giàu cho mình về mặt tài chính. Khi rộng lượng với chính mình, bạn sẽ làm giàu cho chính bạn, cho tâm hồn bạn và tương lai của bạn.

PHẦN III

SỨC BẬT HÀNH ĐỘNG "HÃY LÀM ĐI!"

-NIKE

"Lời nói rất rẻ tiền. Hãy học cách nghe bằng đôi mắt. Hành động có tiếng nói quan trọng hơn ngôn từ. Hãy nhìn những gì họ làm chứ đừng nghe những gì họ nói".

NGƯỜI BỐ GIÀU

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ GIÀU CÓ?

Có lần tôi hỏi người bố giàu rằng có phải mọi người đều có thể giàu có hay không? Câu trả lời của ông là "Có thể. Những điều một người phải làm để trở nên giàu có không quá khó khăn. Thực sự, làm giàu là rất dễ dàng, vấn đề là hầu hết mọi người lại thích làm theo những cách khó khăn hơn. Nhiều người làm việc suốt đời và sống tằn tiện, đầu tư vào những thứ họ không hiểu rõ, chăm chỉ làm việc cho những người giàu thay vì làm việc tích cực để làm giàu cho chính mình, và làm những việc mà người khác vẫn làm thay vì làm những việc mà người giàu vẫn làm".

Hai phần đầu cuốn sách này chủ yếu nói về quá trình chuẩn bị tinh thần và lên kế hoạch để đạt đến sự giàu có. Cả hai quá trình này đều rất quan trọng để chuẩn bị cho việc về hưu sớm trong sự giàu có. Phần kế tiếp sau đây nói về việc người ta phải và có thể làm gì để về hưu sớm trong sự giàu có. Dù quá trình chuẩn bị tinh thần và lên kế hoạch là rất quan trọng nhưng cuối cùng thì những gì bạn phải làm mới là điều phải tính đến.

Có rất nhiều cuốn sách hướng dẫn bạn cách làm giàu. Nhưng vấn đề là hầu hết đều bảo bạn làm những việc quá khó khăn đối với hầu hết mọi người. Trong phần này, tôi sẽ nói về những việc đơn giản mà ai cũng có thể làm được. Sau khi đọc xong phần này, bạn sẽ thấy là mình cũng có khả năng làm giàu nếu muốn. Hoặc ít nhất bạn cũng sẽ tìm được một vài việc bạn có thể làm để trở nên giàu có hơn. Sau khi đọc xong phần này, câu hỏi duy nhất còn lại là bạn có thực sự muốn làm giàu hay không.

CHƯƠNG 14

Sức bật của thói quen

Người bố giàu nói: "Có những thói quen sẽ giúp con giàu lên và có những thói quen sẽ khiến con nghèo đi. Hầu hết mọi người đều nghèo là do họ có những thói quen nghèo. Nếu muốn giàu có, tất cả những gì con phải làm là tự rèn luyện cho mình những thói quen giàu có".

Nếu bạn nghiêm túc trong việc muốn trở nên giàu có, hãy thường xuyên thực hiện những điều sau đây, lặp đi lặp lại trong suốt đời mình. Mọi người đều có thể và có đủ khả năng để làm những điều này. Vấn đề là chỉ có một số ít người có ý định làm, chịu làm và sẽ làm những điều đó mà thôi.

THÓI QUEN THỨ 1: THUÊ MỘT NGƯỜI QUẢN LÝ SỔ SÁCH

Ở đầu cuốn sách này, tôi viết rằng đi mượn một triệu đôla thì dễ hơn nhiều so với để dành được một triệu đôla. Ở đây có một cái bẫy nhỏ. Trước khi người giám đốc ngân hàng đồng ý cho bạn mượn một triệu đôla, ông ta sẽ muốn biết xem bạn có đáng tin cậy để cho mượn tiền hay không. Một trong những cách giúp người giám đốc ngân hàng cảm thấy yên tâm khi cho bạn mượn tiền là khi bạn có một hồ sơ tài chính chuyên nghiệp dưới dạng những báo cáo tài chính.

Hầu hết mọi người không đủ khả năng mượn được những món tiền lớn vì họ có những hồ sơ không đầy đủ. Nhiều người phải trả lãi suất cao hơn cần thiết vì hồ sơ tài chính của họ quá tệ hại. Trong các cuốn *"Dạy con làm giàu"*, tôi đã viết về tầm quan trọng của những hiểu biết tài chính. Nền tảng cơ bản của những hiểu biết tài chính là một bản báo cáo tài chính và đó là thứ mà các giám đốc ngân hàng muốn xem trước khi cho bạn mượn một món tiền đáng kể.

Cho dù bạn không có một quá trình kinh doanh nào thì cuộc sống của bạn cũng vẫn là một dạng doanh nghiệp và mọi doanh nghiệp đều phải có người quản lý sổ sách. Đó là lý do tại sao tôi khuyên bạn nên thuê một người quản lý sổ sách. Khi có một người quản lý các thu nhập, chi phí, tài sản và tiêu sản một cách hệ thống, bạn sẽ có được những hồ sơ tài chính chuyên nghiệp. Tôi thực sự khuyên bạn hãy ngồi xuống bên người giữ sổ sách của bạn và xem xét kỹ lưỡng các con

số mỗi tháng. Hãy lặp lại những gì chúng ta đã học và khi đó, bạn không chỉ có được một thói quen tốt mà còn có được những hiểu biết sâu sắc hơn về cách sử dụng tiền bạc của mình, có thể nhanh chóng sửa chữa sai lầm và cuối cùng là có thể hoàn toàn kiểm soát được tài chính của mình.

Tại sao không nên tự làm việc đó? Tại sao phải thuê một người khác? Sau đây là một số lý do.

1. Bạn muốn bắt đầu làm một người nhóm C hoặc nhóm Đ. Tất cả những người chuyên nghiệp nhóm C hoặc nhóm Đ luôn có những người quản lý sổ sách chuyên nghiệp. Ngay bây giờ hãy xem cuộc sống tài chính của mình như một doanh nghiệp. Như tôi đã nói trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 1, một trong 6 bài học của người bố giàu là "hãy nghĩ đến doanh nghiệp riêng của mình", và điều đó bắt đầu bằng việc thuê một người quản lý sổ sách chuyên nghiệp.

2. Bạn muốn đứng ngoài xem xét tiền bạc và các thói quen tiêu dùng của mình một cách khách quan. Bạn biết đấy, tiền bạc có thể là một vật rất dễ gây xúc động, nhất là những món tiền của bạn. Nếu có người tham gia chuyện tài chính với bạn mà không bị ảnh hưởng gì về mặt cảm xúc, người đó có thể sắp xếp mọi thứ và nói chuyện với bạn một cách rõ ràng hơn và hợp lý hơn. Tôi nhớ mỗi lần nói đến chuyện tiền bạc, không phải bố mẹ tôi thảo luận mà thực sự là cãi cọ và la lối nhau. Như thế không thể là một cách quản lý hoặc bàn luận khách quan về tiền bạc được.

3. Người bố nghèo không muốn nhắc đến chuyện tài chính của ông. Ông giữ bí mật những khó khăn tài chính của chúng tôi, che giấu người khác, giấu gia đình và giấu cả chính bản thân mình nữa. Khi còn nhỏ, chúng tôi biết gia đình mình gặp nhiều khó khăn tài chính nhưng chúng tôi không bàn luận về vấn đề đó mà im lặng và giữ bí mật. Các nhà tâm lý gọi điều đó là những *chất độc bí mật gia đình*, nghĩa là những bí mật này đang đầu độc cả gia đình chúng tôi. Tôi biết những nỗi đau xúc cảm do đấu tranh tài chính thực sự đã ảnh hưởng nhiều đến tất cả chúng tôi, dù chúng tôi đã cố giữ bí mật về chúng.

4. Khi thuê một người quản lý sổ sách chuyên nghiệp không bị ảnh hưởng về cảm xúc bạn có thể công khai những thử thách tài chính của mình. Qua việc thảo luận về các bản báo cáo tài chính với người quản lý sổ sách chuyên nghiệp này, bạn có thể thoải mái nói về chủ đề tiền bạc và tài chính doanh nghiệp. Nếu mọi chuyện được công khai và nếu được bàn bạc các vấn đề tài chính với một nhà chuyên môn, bạn sẽ có khả năng thay đổi nhiều hơn hoặc khả năng quyết định chính xác hơn trước khi các vấn đề tài chính trở thành những chất độc.

5. Nếu bạn kiếm được ít hơn 50.000$ và đang ở nhóm L, việc thuê một người giữ sổ sách sẽ không tốn quá 100$ hay 200$ một tháng. Có nhiều người bảo tôi rằng thà họ dùng số tiền đó mua thức ăn hoặc quần áo còn có lý hơn. Vấn đề là việc suy nghĩ về chuyện mua thức ăn hoặc quần áo sẽ không giải quyết được những rắc rối về tiền bạc của bạn và sẽ không giúp bạn giàu lên. Như người bố giàu vẫn luôn nói rằng: "Có những món nợ tốt và những món nợ xấu, những thu nhập tốt và những thu nhập xấu, những chi phí tốt và những chi phí xấu". Ông bảo việc thuê một người quản lý sổ sách và những nhà tư vấn tài chính chuyên môn khác là một chi phí tốt, đơn giản vì đó là những chi phí sẽ giúp bạn giàu lên, giúp cuộc sống của bạn được thoải mái hơn và chuẩn bị cho bạn một tương lai tốt đẹp hơn.

Nếu bạn thực sự không đủ tiền thuê một người giữ sổ sách thì hãy tìm và đề nghị trao đổi với họ. Bạn có thể lau nhà hoặc quét sân cho họ và đổi lại, họ tính toán sổ sách giúp bạn. Bạn phải làm điều này bằng mọi giá vì cái giá về lâu dài sẽ rất cao. Như người bố giàu đã nói: "Chi phí lớn nhất trong cuộc đời con là những số tiền mà con không làm ra được".

6. Quan trọng nhất, việc thuê một người quản lý sổ sách chuyên nghiệp sẽ xác nhận với chính bạn rằng mình đang bắt đầu xem trọng vấn đề tài chính. Điều đó có nghĩa là ít nhất một lần một tháng, bạn sẽ ngồi nói chuyện với người quản lý sổ sách của mình, tính toán, học hỏi, sửa chữa, và định hướng lại tương lai tài chính cho cuộc sống của mình.

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 4, tôi bắt đầu lời giới thiệu của mình bằng câu nói: "Tại sao các giám đốc ngân hàng không hỏi học bạ của bạn?" Những gì họ cần là các bản báo cáo tài chính. Người bố giàu nói: "Các bản báo cáo tài chính chính là phiếu điểm của con khi con không còn đến trường học nữa". Ở trường, chúng ta nhận được các phiếu điểm ít nhất là một học kỳ một lần. Ngay cả khi học kém, bạn vẫn nhận được phiếu điểm và bố mẹ bạn sẽ biết bạn giỏi môn gì, yếu môn gì để có thể giúp bạn sửa chữa. Trong cuộc sống, những người không có các bản báo cáo tài chính không thể sửa chữa được nếu họ không biết tình hình tài chính của mình trong tháng, trong quý hoặc trong năm đó như thế nào. Hãy xem những bản báo cáo tài chính của bạn là các phiếu điểm và hãy làm việc chăm chỉ để những phiếu điểm tài chính của bạn có thể được đo bằng hàng triệu hoặc thậm chí hàng tỷ đôla. Đó là lý do vì sao một người giữ sổ sách là rất quan trọng. Anh ta sẽ cung cấp phiếu điểm cho bạn mỗi tháng.

Có 3 việc mà bạn cần làm:

1. **Tìm thuê một người giữ sổ sách.**

2. Mỗi tháng hãy tính toán tình hình tài chính của mình.

3. Mỗi tháng hãy xem xét lại các bản kê tài chính với một nhà tư vấn để có thể kịp thời sửa chữa sai lầm.

THÓI QUEN THỨ 2: THÀNH LẬP MỘT ĐỘI NGŨ CHIẾN THẮNG

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 4, tôi đã viết rằng nhóm C và nhóm Đ là những đội thể thao. Nhóm L và T thường gặp khó khăn khi chuyển chỗ vì họ không quen với việc có được một đội ngũ hỗ trợ các kế hoạch và những quyết định tài chính của họ.

Khi còn nhỏ, tôi thấy người bố nghèo thường tự gánh vác các vấn đề tài chính. Ông thường ngồi trầm ngâm trong bữa ăn tối khi gặp khó khăn, thỉnh thoảng cãi nhau với mẹ tôi những khi thất bại, và sau đó thì ngồi lặng lẽ một mình suốt buổi tối. Nhiều lần khi trở về nhà, tôi thấy mẹ đang khóc vì bà biết gia đình đang gặp khó khăn tài chính nhưng không có ai để chia xẻ cả. Trong chuyện tiền bạc, bố tôi luôn rất độc đoán và không bao giờ bàn bạc về những khó khăn tài chính của mình với bất kỳ ai.

Trái lại, người bố giàu thì cùng đội ngũ của mình ngồi quanh bàn ăn, thảo luận thoải mái về các vấn đề tài chính. Ông bảo: "Mọi người đều gặp khó khăn về tài chính, người giàu, người nghèo, các doanh nghiệp, chính phủ, nhà thờ, v.v... Điều quyết định một người sẽ giàu hay nghèo chính là cách họ giải quyết những khó khăn này. **Người nghèo thường nghèo chỉ đơn giản vì họ giải quyết những vấn đề của mình một cách tồi tệ**". Đó là lý do tại sao người bố giàu bàn bạc công khai các khó khăn với đội ngũ hỗ trợ tài chính của mình. Ông nói: "Không ai biết hết tất cả mọi thứ cả. **Nếu con muốn chiến thắng trong trò chơi tiền bạc thì con phải có những cái đầu thông minh và khôn ngoan nhất trong đội ngũ của mình**". Người bố nghèo thất bại vì ông nghĩ rằng mình có thể giải quyết mọi vấn đề, mà thực tế thì không phải vậy.

Sau khi người giữ sổ sách cung cấp cho bạn những bản báo cáo tài chính mỗi tháng thì hãy tổ chức các cuộc họp hàng tháng với đội ngũ của mình. Có thể đó là những giám đốc ngân hàng, kế toán viên, luật sư, nhà môi giới chứng khoán, môi giới bất động sản, môi giới bảo hiểm và nhiều người khác nữa. Mỗi chuyên gia sẽ đến bàn họp với một cách nhìn khác nhau và cách giải quyết vấn đề khác nhau. Thu thập được nhiều ý kiến không có nghĩa là bạn phải làm theo một ý kiến nào trong số đó. **Hãy lắng nghe những người khôn ngoan hơn bạn trong những lĩnh vực chuyên môn khác nhau và cuối cùng thì hãy tự quyết định lấy.**

Khi người ta hỏi tôi làm thế nào mà tôi học được nhiều thứ như thế về tiền bạc, đầu tư và kinh doanh, tôi trả lời một cách đơn giản: "Đội ngũ của tôi đã hướng dẫn tôi". Tôi đã học nhiều về đầu tư và kinh doanh trong dời sống hơn trong trường học, đơn giản vì cuộc đời chính là trường học của tôi. Tôi quan tâm đến việc giải quyết những khó khăn tài chính của mình hơn là ngồi trong lớp tập giải quyết những vấn đề tưởng tượng.

Sau đây là một ví dụ cho thấy đội ngũ của tôi đã hướng dẫn tôi như thế nào. Một ngày nọ, tôi gặp một trong các luật sư của mình. Ông cố giải thích cho tôi hiểu về cách làm thế nào để sử dụng các phiếu nợ miễn thuế của chính phủ. Lời giải thích của ông quá phức tạp và ông dùng những từ ngữ mà tôi chưa bao giờ nghe trước đây. Thay vì lãng phí thời gian của cả hai người, ngồi nghe ông ta nói và giả vờ là mình đã hiểu, tôi ngưng cuộc họp và lên kế hoạch sẽ tiếp tục vào một lúc khác. Vào buổi họp kế tiếp, tôi mời Kim và kế toán viên của tôi cùng tham dự và hai người họ cố giải thích giúp tôi những gì vị luật sư nói theo cách của chúng tôi.

Trước đây tôi đã nói rằng ngôn từ là công cụ của trí não. Mỗi lĩnh vực, chuyên gia sẽ sử dụng những ngôn từ khác nhau. Ví dụ như các luật sư sẽ dùng những từ ngữ khác những từ mà các kế toán viên hay những người giữ sổ sách hay dùng. Khi đầu tư thời gian để tìm hiểu rõ ràng và nhờ người khác giải thích những từ này, tôi có thể sử dụng và áp dụng chúng tốt hơn trong cuộc sống. Nói cách khác, tôi dùng các chuyên gia như những người phiên dịch để có thể sử dụng những từ ngữ này trong cuộc sống của mình. Càng hiểu rõ và sử dụng được nhiều từ thì tôi càng có thể làm ra tiền nhanh hơn và tương lai tài chính của tôi sẽ càng trở nên tốt hơn.

Cuộc họp đó làm tôi tốn khoảng vài trăm đôla chi phí, nhưng tôi biết số lời sẽ lũy thừa lên gấp nhiều lần. Nó giúp tôi hiểu được làm thế nào để mượn được hàng chục triệu đôla của chính phủ với một lãi suất rất thấp. Những kiến thức tổng hợp từ người luật sư và viên kế toán trong chủ đề này sẽ làm tăng tốc rất lớn các tỉ số sức bật của tôi. Như tôi đã nói, bạn có thể tăng thu nhập của mình dần dần hoặc tăng theo lũy thừa cấp tiến. **Khi đầu tư cho vốn từ vựng và sự hiểu biết của mình, của cải của tôi đã tăng theo số lũy thừa cấp tiến.**

Vì vậy, hãy bắt đầu tập trung đội ngũ của mình. Nếu bạn không đủ tiền để thuê một đội ngũ chuyên gia đắt giá, hãy tìm những người đã về hưu nhưng vẫn đang muốn giúp đỡ và hướng dẫn người khác. Nhiều khi bạn chỉ cần đãi họ một bữa ăn là đủ. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy có rất nhiều người muốn chia sẻ kinh nghiệm cuộc sống và giúp đỡ những người khác. **Tất cả những gì bạn cần làm**

là hãy tỏ ra tôn trọng, đừng tranh cãi, và hãy chăm chú lắng nghe. Cứ một tháng một lần như thế, tương lai của bạn sẽ giàu có mãi mãi.

THÓI QUEN THỨ 3: LIÊN TỤC MỞ RỘNG PHẠM VI BỐI CẢNH VÀ NỘI DUNG CỦA MÌNH

Hiện nay chúng ta đang sống trong thời đại Công nghệ Thông Tin chứ không phải trong thời đại Công nghiệp. Trong thời đại Công nghệ Thông Tin, những tài sản lớn nhất của bạn không phải là chứng khoán, cổ phiếu, quỹ hỗ tương, doanh nghiệp hay bất động sản nữa. **Tài sản lớn nhất của bạn bây giờ là những thông tin trong đầu bạn và thời đại của chúng.** Nhiều người bị tụt hậu vì những thông tin trong đầu họ là những thông tin của thời lịch sử cổ đại và họ luôn trung thành với những câu trả lời đúng đắn của ngày hôm qua nhưng lại sai lầm vào hôm nay. Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn sẽ cần phải theo kịp một thế giới thông tin thay đổi chớp nhoáng.

Và làm thế nào để theo kịp thời đại Công nghệ Thông Tin? Sau đây là một số việc tôi thường làm để không ngừng học hỏi. Nếu nó cũng có ích cho bạn thì rất tốt, còn nếu không thì hãy tìm con đường riêng của bạn.

1. **Thư viện audio của Nightingale-Conant.** Năm 1974, sau khi quyết định đi theo con đường của người bố giàu, tôi biết mình cần nhiều nhà tư vấn hơn chứ không chỉ mỗi người bố giàu là đủ. Tôi biết mình cần những thông tin không có trong các lĩnh vực giáo dục truyền thống. Năm 1974, tôi tình cờ tìm được một số băng cassette chứa những thông tin vô giá, những thông tin không chỉ bổ sung cho *nội dung* mà còn có thể mở rộng *phạm vi bối cảnh* của tôi nữa. Những cuốn băng này vừa có thể đem đến các thông tin thích hợp và xác đáng vừa có thể mở rộng thêm tầm nhận thức của tôi.

Đến hôm nay, hơn 25 năm sau, tôi vẫn còn sử dụng những sản phẩm của Nightingale-Conant. Mỗi khi cần cập nhật thông tin, tôi lại đến tìm trong danh mục của họ các chương trình có thể dạy tôi những gì tôi muốn biết. Mỗi khi cần những thông tin vô giá của các bậc vĩ nhân trên thế giới, tôi cũng đến tìm trong danh mục của họ.

Sau đây là một số cuốn băng mà bạn có thể bắt đầu tìm nghe:

1. *"Đứng đầu mọi lĩnh vực"* của Earl Nightingale. Đây là một trong những tác phẩm kinh điển vượt thời gian. Earl Nightingale là một trong những nhà lãnh đạo kinh doanh hiện đại và sự thông thái cùng kinh nghiệm lãnh đạo là những điều mà tất cả chúng ta đều cần có nếu muốn theo kịp thời đại Công nghệ Thông Tin.

2. *"Kiếm tiền trên mạng Internet"* của Seth Godin. Cuốn băng này chứa những thông tin thực tế, cơ bản và hữu ích về việc làm thế nào để bắt đầu một ngành kinh doanh trên mạng Internet. Ngay cả khi bạn không định kinh doanh trên mạng thì cuốn băng này cũng có rất nhiều thông tin quan trọng cho bất cứ ai muốn trở nên giàu có.

3. *"Nhìn xa trông rộng"* của Brian Tracy. Cuốn băng này rất thiết yếu cho những ai nghĩ rằng tầm nhìn của mình quá hẹp. Một trong những lý do người ta thường gặp hoàn cảnh khó khăn hay không có đủ tiền là do họ thường suy nghĩ quá hạn hẹp. Cuốn băng này sẽ giúp bạn mở rộng tầm nhìn đến những triển vọng rộng lớn hơn trong cuộc sống.

4. *"Nghệ thuật sống cao cả"* của Jim Rohn. Đây là một chương trình giáo dục mở rộng bối cảnh rất tuyệt vời vì nhiều người cho rằng họ phải làm được những điều cao cả hay vượt qua những trở ngại to lớn thì mới trở nên vĩ đại. Jim Rohn đã chỉ ra rằng có một khác biệt giữa việc thực hiện những hành động vĩ đại và sống một cuộc sống cao cả, làm những điều đơn giản trong đời một cách cao cả. Sau khi nghe cuốn băng, tôi ngưng không cố gắng làm những điều tuyệt vời nữa mà thay vì thế, làm những điều bình thường một cách thật tốt đẹp.

5. *"Làm thế nào để trở thành một người không có giới hạn"* của tiến sĩ Wayne Dyer. Đây là một cuốn băng tuyệt vời về việc làm thế nào để mỗi ngày của bạn đều trở nên có ích trong việc mở rộng bối cảnh hay nhận thức để cho phép mình có được nhiều cơ hội hơn, một sức khỏe tốt hơn, một cuộc sống hạnh phúc hơn và đối mặt với các vấn đề bằng một thái độ tích cực hơn.

Mỗi khi tập thể dục hoặc lúc đang lái xe, tôi thường lắng nghe một cuộn băng của Nightingale-Conant. Khi người ta hỏi tôi về việc tìm kiếm các nhà tư vấn dày kinh nghiệm, tôi thường chỉ họ đến danh mục băng cassette của Nightingale- Conant và tìm nhà tư vấn mà họ muốn học hỏi.

2. Tôi đăng ký các bản tin tài chính doanh nghiệp sau:

1. *"Phố Wall của Louis Rukeyser"* của Louis Rukeyser. Tôi thấy những thông tin của ông ta rất sâu sắc. Các bản tin này rất quan trọng đối với những ai muốn theo kịp những gì đang diễn ra trên phố Wall.

2. *"Chiến lược đầu tư"* của James Dale Davidson và Lord Rees Mogg. Hai người này có một viễn cảnh toàn cầu về kinh tế thế giới. Những thông tin của họ cũng rất sáng suốt và rất hữu ích cho các nhà đầu tư giàu có.

3. *"Tóm lược sách kinh doanh audio"*. Hàng tháng tổ chức này xuất bản các bấn in tóm lược và một chương trình trên audio cassette về những cuốn sách kinh doanh mới nhất. Tôi thấy tốt hơn là nên đọc phần tóm tắt và nghe cuốn băng trước khi quyết định mình có muốn đọc cuốn sách này hay không.

Chúng ta đang tiến đến một kỷ nguyên của những cơ hội chưa từng có. Nếu tất cả những gì bạn muốn là một số lương cao, bạn sẽ bỏ lỡ kỷ nguyên này trong lúc những người khác đang trở nên siêu giàu có. Nếu không muốn bỏ lỡ nó, **hãy tập một thói quen tiến lên phía, trước và nhìn thấy điều mà người khác không thấy.**

THÓI QUEN THỨ 4: TIẾP TỤC TRƯỞNG THÀNH

Một ngày kia, một người bạn đến than phiền với tôi là anh ta đã mất vài triệu đôla trong thị trường chứng khoán. Đây là lần đầu tiên anh ta đầu tư, năm 1995, và đã phải mượn tiền để mua chứng khoán, sau khi thị trường sụp đổ thì gần như anh ta bị mất hết mọi thứ, kể cả ngôi nhà đang ở. Anh ta liên tục ca cẩm và cuối cùng thì tôi thấy như thế là đủ rồi. Tôi bảo: "Thôi nào đứng lên đi chứ. Anh đã lớn rồi chứ có phải trẻ con đâu. Điều gì khiến anh nghĩ rằng thị trường chứng khoán luôn luôn tăng giá!"

Lời nói của tôi không xoa dịu được anh ta. Anh ta tiếp tục nói: "Sao Alan Greenspan không hạ lãi suất sớm hơn? Sao lại phải tăng chúng lên? Chính tại lỗi của ông ta và lỗi của người môi giới chứng khoán mà bây giờ tôi mất hết mọi thứ. Làm sao tôi trả nợ được đây? Tại sao chính phủ liên bang không làm một điều gì đó để giúp đỡ những người thất bại trong thị trường chứng khoán chứ?"

Tôi quay lưng bước đi và nhắc lại: ***"Hãy đứng lên"***.

Người bố giàu thường nói: "Người ta già đi nhưng không nhất thiết đã lớn lên. Nhiều người đi từ vòng tay che chở của bố mẹ sang nương tựa nơi các công ty hay chính phủ. Nhiều người hy vọng người khác sẽ lo lắng cho họ hay chịu trách nhiệm về sự thiếu khôn ngoan và chín chắn của họ. Chính vì vậy nên họ tìm kiếm những công việc bảo đảm hoặc sự quan tâm của chính phủ. Rất nhiều người suốt đời tìm kiếm một công việc ổn định, suốt đời né tránh rủi ro, né tránh sự trưởng thành và luôn luôn tìm kiếm những bậc đại diện bố mẹ để chăm sóc cho mình". Tôi biết nhiều người sẽ không thể sống sót nếu không có Bảo hiểm Xã hội. Tôi biết nhiều người chưa đủ tuổi để được rút Bảo hiểm Xã hội, vậy mà họ vẫn tiếp tục tin tưởng rằng Bảo hiểm Xã hội và Y tế sẽ chăm sóc cho họ trong tương lai. Mạng lưới an sinh xã hội này được tạo ra trong thời đại Công nghiệp và chỉ dành cho những người thực sự cần kíp. Không may là ngày nay, nhiều

người, kể cả những trí thức học vấn cao, cũng đang trông chờ chính phủ sẽ chăm lo cho họ. Chúng ta đang ở trong thời đại Công nghệ Thông Tin và đã đến lúc chúng ta bắt đầu phải tự trưởng thành về mặt tài chính.

Khi rời trung học, tôi nghĩ mình đã trưởng thành và biết hết tất cả mọi thứ, nhưng hôm nay thì tôi thường nói: "Ước gì mình có thể tìm hiểu lại tất cả những gì mình đã biết". Tôi cho rằng trưởng thành không có nghĩa là làm mọi việc khác di khi chúng ta lớn lên. Trong cuộc sống, tiếp tục làm cùng một việc mỗi ngày sẽ đưa đến sự phát triển tinh thần và tình cảm theo một cách nào đó. Thế giới đang thay đổi, sự trưởng thành cũng phức tạp hơn và chúng ta cũng vậy.

Một trong những thay đổi của thế giới là sẽ không có nhiều công việc bảo đảm và an toàn tài chính nữa. Các công ty đang đẩy mọi người ra một thế giới lạnh lùng và bảo họ: "Đừng hy vọng chúng tôi sẽ chăm lo cho anh một khi anh không còn làm việc cho chúng tôi nữa". Họ cũng nói rằng: "Tốt hơn anh nên tìm cách dựa vào thị trường chứng khoán khi không còn làm việc nữa". Tuy nhiên, trong một thế giới thực sự lạnh lẽo và khắc nghiệt như vậy, trông chờ thị trường chứng khoán tăng giá quả là ngớ ngẩn. Trưởng thành có nghĩa là sẵn sàng chịu trách nhiệm ngày càng nhiều hơn về chính mình, về những hành vi cử chỉ cũng như việc học hỏi không ngừng và sự chín chắn của bản thân. Nếu muốn có một tương lai tài chính đảm bảo và an toàn, bạn cần hiểu rằng thị trường lên xuống rất thất thường và không ai ở đó để bảo vệ cho bạn cả. Càng trưởng thành nhanh chóng và càng có thể đối mặt với một thực tế khắc nghiệt như vậy, bạn càng có thể trưởng thành hơn trong tương lai. Trong thời đại Công nghệ Thông Tin, ngày càng có nhiều người cần phải trưởng thành và thoát khỏi những ý tưởng của thời đại Công nghiệp cũ với hy vọng một người nào đó sẽ chịu trách nhiệm về sự ổn định công việc và an toàn tài chính cho mình.

Tôi e rằng trong vòng chưa đến 10 năm nữa, thời đại Công nghiệp sẽ biến mất không còn dấu tích. Chúng ta sẽ nhận ra điều đó khi chính phủ công nhận phá sản và không thể giữ được những lời hứa về tài chính của họ. Nếu trong 20 năm tới, khi nhiều người bắt đầu hốt hoảng rút tiền trong tài khoản 401(k) ra thì thị trường sẽ bắt đầu sụp đổ, nhiều người sẽ thất vọng và Mỹ có thể sẽ rơi vào một cuộc khủng hoảng kinh tế ngắn kỳ hoặc thậm chí là tình trạng đình đốn trầm trọng. Nếu điều này xảy ra, cuối cùng thì hàng triệu người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số Mỹ cũng sẽ phải trưởng thành với con cái họ. Trưởng thành có nghĩa là bạn ngày càng ít phụ thuộc vào người khác hơn, ngày càng có khả năng chăm lo cho bản thân và những nhu cầu của mình cũng như của người khác. Với tôi, trưởng thành là một quá trình lâu dài, một quá trình mà nhiều người né tránh

bằng cách tìm kiếm một công việc bảo đảm và một sự an toàn tài chính do người khác cung cấp, một người nào khác chứ không phải chính bản thân họ.

Tiếp tục trưởng thành là một thói quen quan trọng. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn sẽ cần phải trưởng thành nhanh hơn nhiều người khác.

THÓI QUEN THỨ 5: SẴN SÀNG THẤT BẠI

Khác biệt lớn nhất giữa người bố giàu và người bố nghèo là người bố nghèo của tôi không bao giờ sẵn sàng chấp nhận thất bại. Ông nghĩ rằng phạm lỗi là dấu hiệu của sự thất bại, nói cho cùng ông vẫn là một giáo viên. Người bố nghèo cũng cho rằng mỗi vấn đề trong cuộc sống chỉ có một câu trả lời duy nhất là đúng đắn.

Người bố giàu thường phiêu lưu vào những lĩnh vực mà ông không hiểu biết nhiều. Ông tin vào việc có những mơ ước lớn, chấp nhận những thử thách mới và phạm những sai lầm nhỏ. Lúc cuối đời, ông bảo tôi: "Suốt đời bố con luôn giả vờ rằng mình biết hết tất cả mọi thứ và luôn né tránh sai lầm dù là nhỏ nhất. Đó là lý do tại sao vào những lúc cuối dời, ông ấy bắt đầu phạm những sai lầm lớn". Người bố giàu còn nói: "Một trong những điều tuyệt vời của việc sẵn sàng thử những điều mới và chấp nhận phạm sai lầm là chúng sẽ giúp con trở nên khiêm tốn hơn. **Những người khiêm tốn luôn học hỏi được nhiều hơn những người kiêu căng ngạo mạn**".

Trong nhiều năm, tôi đã thấy người bố giàu lao vào các dự án kinh doanh đầy rủi ro mà ông chưa biểu biết nhiều về chúng. Ông ngồi lắng nghe và đặt câu hỏi suốt hàng giờ, hàng ngày, hàng tháng cho đến khi có được những kiến thức cần thiết. Ông luôn tỏ ra khiêm tốn và đặt những câu hỏi ngớ ngẩn. Ông bảo: "Tỏ ra mình thông minh mới thật sự là ngu ngốc".

Người bố giàu ***luôn sẵn lòng phạm sai lầm.*** Khi phạm lỗi ông luôn sẵn sàng xin lỗi. Ông không cố gắng chứng tỏ mình đúng vào mọi lúc. Ông nói: "Ở trường chỉ có một câu trả lời đúng duy nhất. Nhưng trong đời sống thì thường không chỉ có một giải pháp đúng. Nếu người khác có một giải pháp tốt hơn con thì hãy nắm lấy, khi đó con sẽ có hai giải pháp đúng". Ông còn nói thêm: "Những người chỉ có một câu trả lời đúng thường có ba đặc tính. *Thứ nhất*, họ thường rất thích tranh cãi và luôn tự phòng thủ. *Thứ hai*, họ thường là những người rất tẻ nhạt. Và *thứ ba*, họ thường rất cổ hủ vì họ không nhận ra rằng khi thời gian trôi qua thì đôi khi, câu trả lời của họ không còn chính xác nữa".

Và như thế, lời khuyên của người bố giàu là: "***Hãy biết sống. Hãy làm những điều táo bạo và mỗi ngày hãy mạo hiểm một chút.*** Ngay cả khi không trở nên giàu có, thói quen này cũng sẽ giúp cuộc sống thú vị hơn và giúp con người trẻ trung hơn".

Không may là người bố nghèo của tôi suốt đời chỉ làm những việc *duy nhất đúng đắn*. Ông trở thành một giáo viên, ông đụng chạm với các sếp vì bực bội với sự tham nhũng trong chính phủ và cũng bởi vì đó là một điều đúng đắn phải làm. Vào những năm cuối đời, suốt hai mươi năm ông ngồi trước TV giận dữ vì ông đã làm những điều đúng đắn mà dường như không ai quan tâm đến. Ông rất tức giận khi nghĩ về những người cùng thế hệ mà ông cho là đã làm những việc sai trái nhưng giờ lại rất giàu có hoặc lên đến những địa vị cao.

Người bố giàu nói: "Đôi khi những điều đúng đắn khi con mới bước vào đời lại không còn đúng nữa vào lúc cuối cuộc đời của con. Rất nhiều người không thành công đơn giản vì họ sợ thay đổi hoặc không thể thay đổi với thời gian. Đôi khi để được đúng đắn, chúng ta cần phải sai lầm. Nếu chúng ta muốn học cách đi xe đạp, chúng ta phải chấp nhận phạm sai lầm trong một thời gian. Hầu hết mọi người không thành công bởi vì họ muốn đúng mà không sẵn sàng sai. Chính nỗi sợ bị thất bại đã khiến họ thất bại. Chính nỗi khao khát được hoàn hảo đã khiến họ không hoàn hảo. Chính nỗi lo mọi việc sẽ trở nên tồi tệ đã khiến họ cảm thấy bản thân hoàn toàn tồi tệ".

Với những người sợ thất bại hoặc sợ phạm lỗi, tôi đã viết một chương trình audio cassette với Nightingale-Gonant có tựa đề "*Những bí mật* của người bố giàu", đó là một thế giới được tạo ra để chúng ta không thất bại, thế giới này được thiết lập để chúng ta có thể chiến thắng. Nhưng điều khó khăn nhất là bạn phải sẵn sàng thất bại trước rồi mới chiến thắng sau. Cuốn băng này sẽ giúp bạn vượt qua nỗi sợ thất bạt. Một khi đã hiểu được *Những bí mật* của người bố giàu, bạn sẽ sẵn sàng thất bại hơn để chuẩn bị cho chiến thắng. Như người bố giàu đã nói: "Những người né tránh thất bại cũng là né tránh sự thành công. Thất bại là mẹ thành công".

Tóm lại, mỗi ngày người bố giàu đều sẵn sàng chấp nhận thất bại một chút. Người bố nghèo của tôi thì lại gắng hết sức để không bị thất bại. Sự khác biệt giữa những thói quen vặt vãnh này đã tạo nên một khác biệt rất lớn vào lúc cuối cuộc đời họ.

THÓI QUEN THỨ 6: HÃY LẮNG NGHE CHÍNH MÌNH

Thói quen cuối cùng và quan trọng nhất đối với những ai muốn về hưu sớm trong sự giàu có là ***hãy tập lắng nghe chính mình***. Người bố giàu thường nói: "Quyền lực mạnh mẽ nhất mà bố có được là những điều bố tự nhủ với chính mình và những điều mà bố tin tưởng". Thói quen này là một cách khác để diễn tả nhận thức hay phạm vi bối cảnh của bạn. Nói cách khác, hãy chú ý đến những điều bạn tự nhủ với mình vì mỗi ngày trôi qua, chúng sẽ trở thành thực tế của bạn.

Người bố giàu bảo: "Những người thất bại thường tập trung nhiều vào những gì họ không muốn trong cuộc sống chứ không tìm hiểu cụ thể những gì họ muốn. Đó là sự khác biệt. Đó là thói quen. Và đối với tiền bạc cũng vậy".

Tôi đáp: "Như vậy có một sự khác biệt lớn giữa những người thường nói rằng: 'Tôi không muốn nghèo khổ' và những người nói rằng: 'Tôi muốn giàu có'".

Người bố giàu gật đầu: "Với ta thì trí não con người không nghe được những chữ *'muốn'* hay *'không muốn'*. Nó chỉ nghe được những chủ đề đang được bàn luận, những chữ như mập, ốm, khỏe, yếu, giàu, nghèo. Chủ đề đó là gì thì con cũng sẽ trở nên như vậy".

Tôi hỏi: "Vậy khi một người nói rằng 'Tôi không muốn mất tiền thì trí não của anh ta chỉ nghe được hai chữ *'mất tiền'* thôi à?"

Người bố giàu trả lời: "Với ta thì như vậy đấy".

"Vậy nghĩa là mọi người thường chỉ nói về những điều họ không muốn hoặc nói về những điều họ không thể có".

"Đúng vậy. Nhưng bố thường làm nhiều hơn thế, và đó là một trong những thói quen của bố".

Tôi hỏi: "Làm nhiều hơn là nói ra những gì bố muốn à?"

Người bố giàu gật đầu và giải thích cho tôi một trong những thói quen quan trọng nhất trong cuộc sống. Ông nói: "Tất cả chúng ta đều luôn cảm thấy lo lắng, ngập ngừng và ngờ vực. Đó là một phần con người. Khi bố có những cảm giác đó, đầu tiên bố sẽ kiểm tra lại suy nghĩ của mình. Nếu cảm thấy mọi thứ thật tệ hại hay đang e sợ điều gì, bố biết mình đã nói hay đã nghĩ đến cái gì đó có thể dẫn đến những cảm giác ấy".

"Đúng thế, rồi sao nữa ạ?"

"Khi đó bố sẽ thay đổi những suy nghĩ hay lời nói của mình thành những điều mình muốn. Ví dụ, nếu sợ mất tiền trong một chuyến đầu tư, bố sẽ tự nhủ:

'Mình sợ điều gì chứ? Thực sự mình muốn những gì? Và mình cần phải làm gì để có được điều mình muốn?' Nếu để ý, con sẽ thấy tất cả đều là những câu hỏi mở rộng nhận thức đến những khả năng và những thực tế mới".

Tôi gật đầu: "Sau đó thì sao?"

"Sau đó bố sẽ ngồi yên lặng cho đến khi không còn cảm giác sợ hãi nữa và bắt đầu có được những cảm giác mình muốn. Khi đã có những cảm giác và những suy nghĩ mà mình muốn thì bố bắt đầu hành động. Trước tiên bố sẽ chuẩn bị cho bản thân, chuẩn bị một tinh thần đúng đắn và một cảm xúc mà mình muốn có chứ không phải một cảm xúc mình không muốn, sau đó bố sẽ bắt tay vào hành động".

Tóm tắt quá trình này là:

1. Hãy chú ý đến những suy nghĩ bạn không muốn và đổi chúng thành những suy nghĩ về những điều bạn muốn.

2. Hãy chú ý đến những cảm xúc bạn không muốn và đổi chúng thành những cảm xúc về những điều bạn muốn.

3. Hãy hành động và tiếp tục tiến lên, hãy sửa chữa nếu cần, cho đến khi có được những gì bạn muốn chứ không phải những gì bạn không muốn.

THỰC HIỆN

Một vài năm trước, tôi đang ở Las Vegas vào một buổi tối. Tôi thường không chơi những trò cờ bạc nhưng vì lúc đó khá rảnh rỗi nên tôi quyết định chơi vài ván. Ngay khi vừa chạm đến bàn cờ, tôi cảm thấy người mình như căng ra vì nỗi lo sợ sẽ bị mất tiền, khi đó trí não tôi bắt đầu nói: "Mình chỉ mất khoảng 200$ thôi, sau đó mình sẽ dừng lại".

Ngay lập tức tôi thay đổi suy nghĩ của mình sang một hướng khác: "Mình có 200$ để chơi và chừng nào thắng được 500$ thì mình sẽ dừng lại". Tôi đã có chiến lược bắt đầu và chiến lược kết thúc. Sau đó tôi ngồi xuống bàn và nhìn nhà cái chia bài, nhưng tôi vẫn không thể đặt tiền ra. Tôi có thể cảm thấy nỗi lo thất bại nhảy tưng tưng trong lồng ngực. Tôi tập trung sự chú ý vào việc thay đổi những cảm giác thất bại thành những cảm giác chiến thắng. Chỉ khi tôi có thể cảm thấy sự tự tin của một người chiến thắng trong tâm can mình thì tôi mới bắt đầu chơi. Và dù ban đầu tôi thua mất một ít nhưng tôi vẫn luôn tập trung vào những suy nghĩ và những cảm giác chiến thắng. Sau một giờ, tôi bước ra với số tiền 500$ trong túi.

Một buổi tối nữa, tôi có việc quay trở lại Las Vegas. Một lần nữa tôi trở lại quá trình này. Vấn đề là lần này tôi không thắng được dù đã cố gắng tập trung những suy nghĩ và cảm giác của mình. Khi đã thua trắng 200$, tôi phải chiến đấu với những cảm giác của mình, không đặt thêm tiền nữa. Bước khỏi bàn chơi là một trong những việc khó nhất mà tôi phải làm. Tôi muốn theo đuổi số tiền của tôi.

Khi bước đi, tôi có thể nghe thấy lời người bố giàu vang vọng đâu đó: "Mặc dù có những suy nghĩ và những cảm xúc tích cực nhất, đôi khi mọi việc vẫn không theo ý con muốn. **Người chiến thắng là người biết được lúc nào nên chấm dứt và kết thúc.** Một người chiến thắng cần phải hiểu rằng thất bại là mẹ thành công. Chỉ có một người thất bại mới ngồi lại mãi mãi và đánh mất mọi thứ với hy vọng chứng tỏ rằng mình không phải là một người thất bại".

NHỮNG MỐI QUAN HỆ TUYỆT VỜI

Quá trình lựa chọn cách suy nghĩ và cảm nhận của bạn cũng rất có ích trong các mối quan hệ. Có những khi tôi cảm thấy rất bực bội khi nghĩ về những việc mà Kim, vợ tôi, không chịu làm. Và đôi khi tôi cảm thấy yêu cô ấy say đắm khi nghĩ đến những việc mà cô ấy đã làm cho tôi hoặc những việc chúng tôi đã cùng làm với nhau.

Ban nhạc Righteous Brothers có một bài hát nổi tiếng nhan đề: "Anh đã đánh mất cảm giác yêu thương". Trong lĩnh vực kinh doanh và đầu tư, nhiều người đã "đánh mất cảm giác chiến thắng".

HÃY GIỮ LÒNG TRUNG THỰC

Trong giai đoạn từ 1985 đến 1994, tôi và Kim đã tập trung vào những điều chúng tôi muốn và cố gắng hết sức để có được những cảm xúc theo ý muốn và những cảm xúc như khi giấc mơ của chúng tôi trở thành sự thực. Dù có những lúc mọi việc không diễn ra theo ý muốn nhưng chính việc tập trung vào những điều mình muốn đã giúp chúng tôi vượt qua những lúc khó khăn. Lựa chọn cách suy nghĩ và cách cảm nhận là một thói quen quan trọng mà người bố giàu đã dạy tôi.

Điểm cốt lõi của thói quen này là tôi luôn cố gắng có được những suy nghĩ và cảm xúc mà mình muốn, nhất là mỗi khi cảm thấy lo ngại hay nghi ngờ bản thân. Với tôi, đó là một thói quen tốt thay vì để cho những cảm giác ngờ vực và

ngại ngùng điều khiển cuộc sống của mình. Dù việc đó không thể bảo đảm rằng tôi sẽ luôn luôn chiến thắng nhưng nó vẫn là một thói quen tốt cho phép tôi đôi lúc chiến thắng khi đang muốn rút lui. Hãy luôn nhớ rằng ***đôi khi người chiến thắng cũng thất bại, nhưng điều đó không có nghĩa là họ phải suy nghĩ và cảm nhận như một kẻ thất bại.***

Như Nike đã nói: "Hãy làm đi". Trong cuộc sống, dường như những người chiến thắng luôn tập trung vào những gì họ muốn và những kẻ thất bại luôn tập trung vào những gì họ không muốn. Đó là lý do vì sao ***thói quen lắng nghe tiếng nói của chính mình là rất quan trọng.*** Những người chiến thắng luôn giữ những cảm giác và suy nghĩ chiến thắng dù họ đang thất bại. Đó là một thói quen rất cần thiết trong cuộc sống.

BẠN CÓ THỂ TẬP NHỮNG THÓI QUEN NÀY ĐƯỢC KHÔNG?

Trước khi tiếp tục, tôi muốn nhấn mạnh một lần nữa rằng: những thói quen cơ bản này rất quan trọng. Chúng là những thói quen dễ dàng mà bất cứ ai trên 18 tuổi đều có thể làm được. Tuy nhiên, dù những việc đó rất dễ nhưng tôi e rằng có rất ít người có thể biến chúng thành những thói quen.

Nếu bạn có thể làm cho những việc đơn giản này trở thành những thói quen suốt đời, những bước hành động trong các chương sau sẽ rất dễ dàng đối với bạn. Người bố giàu đã nói: "Câu chuyện 'Ba chú heo con' không chỉ là một câu chuyện cổ tích. Đó là một câu chuyện thực. Nếu con muốn xây một ngôi nhà gạch thì con cần có những thói quen tốt, vì những thói quen tốt chính là những viên gạch xây nên sự giàu có".

CHƯƠNG 15

Sức bật của tiền bạc

AI LÀ NGƯỜI LÀM VIỆC VẤT VẢ HƠN? BẠN HAY TIỀN BẠC CỦA BẠN?

Ngày 12/03/2001, các kênh tài chính rất thất vọng vì sự suy sụp của thị trường chứng khoán. Ngày 10/02/2000, chỉ một năm trước đó, chỉ số NASDAQ đã lên đến mức cao nhất từ trước đến nay là 5048,62. Vào ngày 12/03/2001, chỉ số NASDAQ là 1923, giảm xấp xỉ 62% trong khoảng một năm. Cũng chỉ trong ngày hôm đó, các cổ đông đã mất gần 554 tỷ đôla hối đoái. Dĩ nhiên có rất nhiều người quan tâm đến vấn đề này, một số lo ngại còn một số giận dữ.

Trên kênh tài chính nọ, có một nhà bình luận nói một điều mà tôi rất chú ý trong nhiều năm. Ông ta nói: "Nhiều nhà đầu tư giàu có chỉ giàu lên khi thị trường sụp đổ. Họ giàu vì họ không ngừng ra vào thị trường. Tôi cảm thấy thật dáng tiếc cho những người lao động đã bị mất hết số tiền trong kế hoạch hưu trí. Họ đã để dành số tiền về hưu của mình trong thị trường vì họ buộc phải làm như thế".

Kim, vợ tôi, cũng đang ngồi xem chương trình và nghe nhà bình luận nói chuyện. Kim bảo: "Đứng nhìn kế hoạch hưu trí của bạn bị sụp đổ cũng chẳng khác gì đứng nhìn ngôi nhà của bạn bị cháy mà không có đến một vòi nước dập lửa".

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, tôi đã viết rằng người nghèo và người trung lưu đầu tư vào những quỹ hỗ tương còn người giàu đầu tư vào các quỹ rào. Dù nhiều người cho rằng quỹ rào là quá mạo hiểm nhưng tôi không đồng ý lắm. Tôi nghĩ rằng quỹ hỗ tương còn mạo hiểm hơn nhiều, đơn giản vì hầu hết các loại quỹ hỗ tương đều chỉ có khuynh hướng hữu dụng khi thị trường đi lên. Ít ra thì đối với một số loại quỹ rào, bạn có thể làm ra tiền bất chấp thị trường đi lên hay đi xuống. Xét về lâu dài thì bạn thấy loại nào mạo hiểm hơn? Bạn sẽ cảm thấy thế nào khi bạn đang chuẩn bị về hưu thì quỹ hưu trí của bạn chỉ còn một nửa? Ít ra thì nếu bạn mua bảo hiểm hỏa hoạn cho ngôi nhà, bạn có thể xây lại nó trong vòng chưa đến một năm nếu nó bị cháy trụi. Với nhiều người, họ

thậm chí có thể không có đủ thời gian để xây dựng lại quỹ hưu trí nếu nó bị sụp đổ vào giai đoạn cuối đời của họ.

CÓ PHẢI TIỀN BẠC CỦA BẠN CHỈ NGỒI YÊN MÀ KHÔNG LÀM GÌ CẢ?

Một trong những lý do mà người ta làm việc vất vả suốt đời đơn giản vì họ được dạy phải làm việc nhiều hơn tiền bạc. Khi nghĩ đến chuyện đầu tư, hầu hết mọi người chỉ gởi tiền vào tài khoản tiết kiệm hoặc vào tài khoản hưu trí trong khi vẫn tiếp tục làm việc vất vả. Vừa làm việc họ vừa hy vọng số tiền của mình cũng đang làm việc. Sau đó khi một điều gì đó như một cơn khủng hoảng tài chính ập đến thì số tiền gởi của họ bị tiêu hao đi và hầu hết mọi người đều không nhận được bảo hiểm do khủng hoảng tài chính.

Người bố giàu nói: "Suốt đời, hầu hết mọi người đều xây dựng những ngôi nhà tài chính bằng rơm cỏ, những ngôi nhà không thể chịu được gió, mưa, lửa và những con chó sói xấu xa".

Đó là lý do tại sao người bố giàu dạy tôi và con trai ông cách làm thế nào để khiến tiền bạc hoạt động. Để minh họa rõ hơn về điểm này, trong một chuyến cắm trại, ông bảo tôi và Mike nhảy qua nhảy lại trên đống lửa trại. Ông nói: "Nếu con chuyển động thì ngay cả lửa cũng không bén đến con được. Nhưng nếu con đứng gần đống lửa, dù không đứng ngay vào đông lửa thì cuối cùng con cũng sẽ bị nóng". Buổi sáng hôm ấy, khi nhìn thị trường chứng khoán sụt giá ngày càng thấp, tôi như nghe người bố giàu đang kể lại câu chuyện ấy cho chúng tôi. Người nào đứng yên với số tiền đứng yên thì sẽ bị nóng. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải làm việc chăm chỉ hơn và nhanh hơn. Số tiền của bạn cũng sẽ phải làm việc như thế. Để tiền bạc ở yên một góc cũng giống như ngồi nhìn một đống lá khô chờ đợi một tia lửa có thể biến đống lá ấy thành một đống lửa liên hoan.

TIỀN BẠC CỦA BẠN CÓ NHANH NHẸN KHÔNG?

Một trong những lý do tôi và Kim có thể về hưu sớm là vì chúng tôi luôn buộc tiền bạc phải hoạt động. Người bố giàu thường gọi khái niệm này là *vận tốc tiền bạc*. Ông nói: "Tiền bạc của con cần phải giống như một chú chó săn chim. Nó giúp con tìm một con chim, bắt con chim này, sau đó lại tiếp tục đi tìm bắt một con chim khác. Tiền bạc của hầu hết mọi người đều như những con chim chỉ biết bay đi mà không trở lại". Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, một

điều rất quan trọng là phải biết làm cho tiền bạc của mình trở thành một con chó săn chim, mỗi ngày nó phải biết đi ra ngoài và đem về nhà ngày càng nhiều tài sản.

Ngày nay, nhiều nhà kế hoạch tài chính và nhiều nhà quản lý quỹ hỗ tương nói với một nhà đầu tư trung bình rằng: "Hãy đưa tiền cho chúng tôi và chúng tôi sẽ khiến chúng làm việc cho anh". Hầu hết các nhà đầu tư đều nhắc lại câu thần chú: "Đầu tư dài hạn, mua, giữ và đa dạng hóa". Và như thế, số tiền của họ đọng lại và họ lại tiếp tục đi làm. Với hầu hết các nhà đầu tư, đây là những ý tưởng khá tốt, bởi vì hầu hết đều không quan tâm đến việc học cách khiến tiền bạc làm việc cho mình, và bởi vì dường như họ thích làm việc chăm chỉ để kiếm tiền. Vấn đề với những kế hoạch của các nhà đầu tư trung bình là chúng không phải những chiến lược đầu tư phong phú và cũng không an toàn hơn chút nào.

Tôi và Kim không cất tiền trong tài khoản hưu trí để có thể về hưu sớm. Chúng tôi biết rằng cần phải bắt tiền bạc làm việc và làm việc ngày càng nhiều để có thể có được ngày càng nhiều tài sản. Một khi tiền bạc của chúng tôi đã kiếm được một tài sản, số tiền đó sẽ nhanh chóng được sử dụng lại để đi tìm một tài sản khác đem về. Chiến lược mà chúng tôi sử dụng để buộc tiền bạc làm việc và kiếm được ngày càng nhiều tài sản là một chiến lược mà hầu hết mọi người đều có thể sử dụng. Như tôi đã hứa, cuốn sách này sẽ liệt kê những điều mà tất cả mọi người đều có thể làm để trở nên giàu có.

GIỮ CHO TIỀN BẠC LUÔN HOẠT ĐỘNG

Một trong những chiến lược chúng tôi sử dụng để giữ tiền bạc luôn hoạt động là mua một tài sản cho thuê, và trong vòng một hoặc hai năm sau, chúng tôi tiếp tục lấy số tiền được trả và mua một tài sản cho thuê khác. Như thế, chúng tôi đã làm theo lời khuyên của người bố giàu là sử dụng tiền bạc như một chú chó săn chim. Những người trung bình gọi quá trình này là *số vay cầm cố gia sản*. Một số người khác gọi nó là *số vay củng cố hóa đơn* để trả dứt những món nợ thẻ tín dụng. Anh có thể thấy là tôi và Kim đi mượn tiền để mua đầu tư còn một người trung bình thì dùng vốn vay nợ để trả hết những món nợ xấu. Đó là ví dụ về một con chim bay ra ngoài cửa sổ. Dù đó cũng là vận tốc tiền bạc nhưng là vận tốc tiền bạc bay đi chứ không phải vận tốc tiền bạc bay về.

VÍ DỤ

Sau đây là một ví dụ đơn giản về việc chúng tôi đã đầu tư và mượn tiền để đầu tư vào những tài sản khác như thế nào. Năm 1990, tôi và Kim thấy có người rao bán ngồi nhà trong một khu lân cận xinh xắn ở Portland, Oregon. Chủ nhà rao giá 95.000$ nhưng ngôi nhà không bán được. Vào lúc đó kinh tế đang suy sụp, mọi người đều đang gặp khó khăn và có rất nhiều ngôi nhà được rao bán trên thị trường. Hẳn chúng tôi đã đề nghị mua sớm hơn nhưng ngôi nhà này không phù hợp với dự định đầu tư của chúng tôi. Nó là một ngôi nhà quá đắt và quá đẹp để có thể cho thuê dài hạn. Nếu ngôi nhà này ở San Francisco, hẳn nó sẽ trị giá đến 450.000$. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn để ý đến nó vì chúng tôi biết rằng nó có thể rất giá trị và đầy tiềm năng.

Trên đường lui tới sân bay, chúng tôi thường đi ngang ngôi nhà để xem nó đã được bán chưa. Khoảng sáu tháng sau, cuối cùng chúng tôi gõ cửa và thấy người chủ nhà đang rất lo lắng và sẵn sàng lắng nghe mọi mặc cả. Ông ta đang thiếu nợ 56.000$, vì vậy nên chúng tôi đề nghị giá 60.000$ và cuối cùng thỏa thuận với giá 66.000$. Tôi đưa ông ta 10.000$ và chúng tôi lấy đi món đồ cầm cố hiện tại của ông. Khoảng một tháng sau, gia đình người chủ nhà dời đi California và rất vui vẻ vì đã bán được ngôi nhà. Họ không kiếm được nhiều tiền nhưng cũng không thua lỗ nhiều. Ngôi nhà được cho thuê ngay lập tức và mỗi tháng chúng tôi bắt đầu kiếm được khoảng 75$ lưu kim tích cực sau khi đã trả hết mọi thứ nợ nần và chi phí. Khoảng 2 năm sau, thị trường tăng giá và rất nhiều người đề nghị chúng tôi bán ngôi nhà này, giá mua cao nhất là 86.000$. Tôi và Kim vẫn không chấp nhận dù cái giá khá hấp dẫn. Nếu chúng tôi bán nó đi, hẳn chúng tôi sẽ thấy mình có xấp xỉ 100% số tiền mặt hàng năm được minh họa bởi các con số sau:

86.000$ Giá đề nghị mua

66.000 Giá đã mua

20.000 Lời

20.000 = xấp xỉ 200% trong 2 năm với 10.000$ tiền mặt thu được mỗi năm (tôi nói là xấp xỉ vì vẫn có những chi phí khác liên quan đến vấn đề giao dịch và không được tính vào tài khoản).

Dù 100% số tiền mặt là khá hấp dẫn nhưng chúng tôi vẫn không bán. Ngôi nhà ở trong một khu vực tuyệt vời và chúng tôi cảm thấy là cuối cùng thì có thể nó sẽ lên đến 150.000$ trong vòng từ 3 đến 5 năm nữa. Thay vì bán ngôi nhà, chúng tôi quyết định mua nhiều hơn, lúc này thị trường đang thay đổi nhiều cả về giá bán cũng như thu nhập cho thuê.

Với những dấu hiệu rõ ràng của thị trường, tôi và Kim sử dụng một số vay cầm cố gia sản. Số dư cầm cố của chúng tôi lúc này chưa đến 55.000$ và số tiền ước định lên đến khoảng 95.000$. Giá thuê có thể đủ để trả khoảng 70.000$, vậy nên chúng tôi tính toán lại và thấy mình bỏ túi được khoảng 15.000$. Chúng tôi đã lấy được tiền lại và vẫn còn sở hữu món tài sản đó. Con chó đã bắt được con chim và bây giờ thì chúng tôi có thể đi ra ngoài tìm một con chim khác. Trên hết, con chó của chúng tôi lúc này trị giá 15.000$.

Trong vòng vài tháng, sau khi xem xét vài trăm bất động sản, chúng tôi đã tìm ra mục tiêu của mình. Đó là một ngôi nhà lớn trong cùng khu vực. Ngôi nhà trông không được đẹp mắt vì chủ nhà đã cho con cái sống ở đó trong nhiều năm. Cái giá được chủ nhà đưa ra là 98.000$ và sau vài lần trả giá, chúng tôi mua nó với giá 72.000$ và bỏ thêm 4.000$ để sơn sửa rồi đem cho thuê.

Cuối năm 1994, chúng tôi bán cả hai căn nhà với mỗi căn trị giá gần 150.000$ và dùng số tiền này mua một căn hộ lớn ở Arizona, nơi giá cả thị trường vẫn còn đang giảm sút.

Bên cạnh việc giữ tiền bạc hoạt động còn có một số điểm mà tôi muốn nói rõ.

1. Chúng tôi đã làm tốt mọi việc vì thị trường suy sụp và điều đó cho phép chúng tôi có thời gian tìm kiếm và thương lượng những vụ đầu tư nhạy cảm. Nếu thị trường đang tăng giá, chúng tôi có thể sẽ gặp nhiều khó khăn hơn và thậm chí phải cẩn thận hơn.

2. Các món đầu tư phải có ý nghĩa ngay từ hôm nay chứ không phải là *ngày mai*. Tôi nói như thế vì rất nhiều người vẫn đang làm theo chiến lược *mua, giữ và cầu nguyện*. Người bố giàu luôn nói rằng: "Con thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán". Mỗi tài sản mà chúng tôi mua đều có một lưu lượng tiền mặt tích cực ngay khi chúng tôi vừa bắt đầu mua và nó phải làm được điều đó ngay cả trong điều kiện kinh tế thị trường sa sút. Nếu thị trường không đi lên thì tôi và Kim vẫn sẽ vui vẻ với món đầu tư này.

3. Như đã nói trong những chương trước, mỗi nhà đầu tư đều có một chiến lược kết thúc trước khi bước vào thị trường. Đây là một loại thị trường mới, dù là đầu tư vào bất động sản thì đây vẫn là một loại đầu tư bất động sản khác. Sự khác biệt này đòi hỏi chúng ta phải bắt đầu lại từ đầu, phải nghiên cứu tìm tòi để có được những bước tiếp cận khác nhau và những chiến lược kết thúc khác nhau.

4. Hai ngôi nhà ở trên nay đã lên đến 200.000$ hoặc 250.000$ một căn vì ngày nay thị trường Portland đã hồi phục. Lý do chúng tôi bán chúng đi sớm là vì

muốn lấy một số vốn để mua ngôi nhà kế tiếp, nhằm lợi dụng lúc thị trường đang xuống giá và chuẩn bị tăng lên, và bởi vì danh mục vốn đầu tư của chúng tôi đã thay đổi. Chúng tôi không còn tìm kiếm những ngôi nhà đơn mà chuyển dần lên những căn nhà chia thành nhiều hộ ngày càng lớn hơn, một lần nữa để có được nhiều sức bật hơn.

5. Hãy hiểu sự khác biệt giữa một *nhà đầu tư* và một *nhà buôn*. Chúng ta là một nhà đầu tư khi chúng ta mua và giữ những bất động sản này để có được lưu lượng tiền mặt. Chúng ta là một nhà buôn khi chúng ta biết rõ đầu vào cũng như đầu ra của chúng ta. Nói cách khác, một nhà đầu tư mua để giữ còn một nhà buôn thì mua để bán. Nếu muốn về hưu trong giàu có, bạn cần biết hai định nghĩa này khác nhau ở chỗ nào và làm thế nào để vừa làm một nhà đầu tư vừa làm một nhà buôn.

Theo tôi, một trong những lý do mà rất nhiều người bị thua lỗ trong vụ sụp đổ gần đây nhất của thị trường chứng khoán là vì thật ra, họ chỉ là những nhà buôn nhưng lại cho rằng mình là một nhà đầu tư. Một lần nữa điều này cho thấy tầm quan trọng của việc hiểu rõ định nghĩa của từ ngữ.

6. Tôi và Kim đầu tư dài hạn. Nhưng với chúng tôi, đầu tư dài hạn không có nghĩa là ngâm tiền ở một nơi nào đó và nghĩ rằng mình đang đa dạng hóa các món đầu tư trong khi trên thực tế, tất cả chúng vẫn đi trên cùng một chuyến đò, vẫn bị gom thành một đống lá khô, ví dụ, như quỹ hỗ tương chẳng hạn, và sau đó thì ngồi hy vọng đống lá của mình không bị gió thổi bay hay một tàn lửa nào đó làm cháy rụi. Đầu tư đối với chúng tôi có nghĩa là có mặt trên thị trường mỗi ngày, thu thập mọi thông tin, tìm kiếm ngày càng nhiều kinh nghiệm cuộc sống và giữ cho số tiền , của mình liên tục hoạt động. Chúng tôi không "mua, giữ và cầu nguyện", những điều mà hàng triệu người khác cho rằng như thế mới là đầu tư dài hạn.

TÔI MUỐN LẤY TIỀN LẠI

Hầu hết những người đi mua sắm đều biết mình có thể lấy tiền lại nếu không thích món hàng vừa mua. Hầu hết những người bán lẻ khôn ngoan đều bảo hành cho khách hàng một thời hạn mà nếu không thích thì họ có thể được trả tiền lại. Vấn đề với sự bảo hành này là nếu muốn lấy tiền lại, bạn phải trả lại món hàng trước. Nếu bạn là một nhà đầu tư lão luyện, bạn sẽ muốn vừa lấy được tiền về mà vừa giữ được món tài sản. Đó là lý do vì sao tôi rất yêu thích việc đầu tư. Tôi tìm cách vừa giữ được những gì mình đã mua và vừa lấy tiền lại. Đó là lý do vì sao người bố giàu nói: "Một trong những điều quan trọng nhất mà một nhà đầu

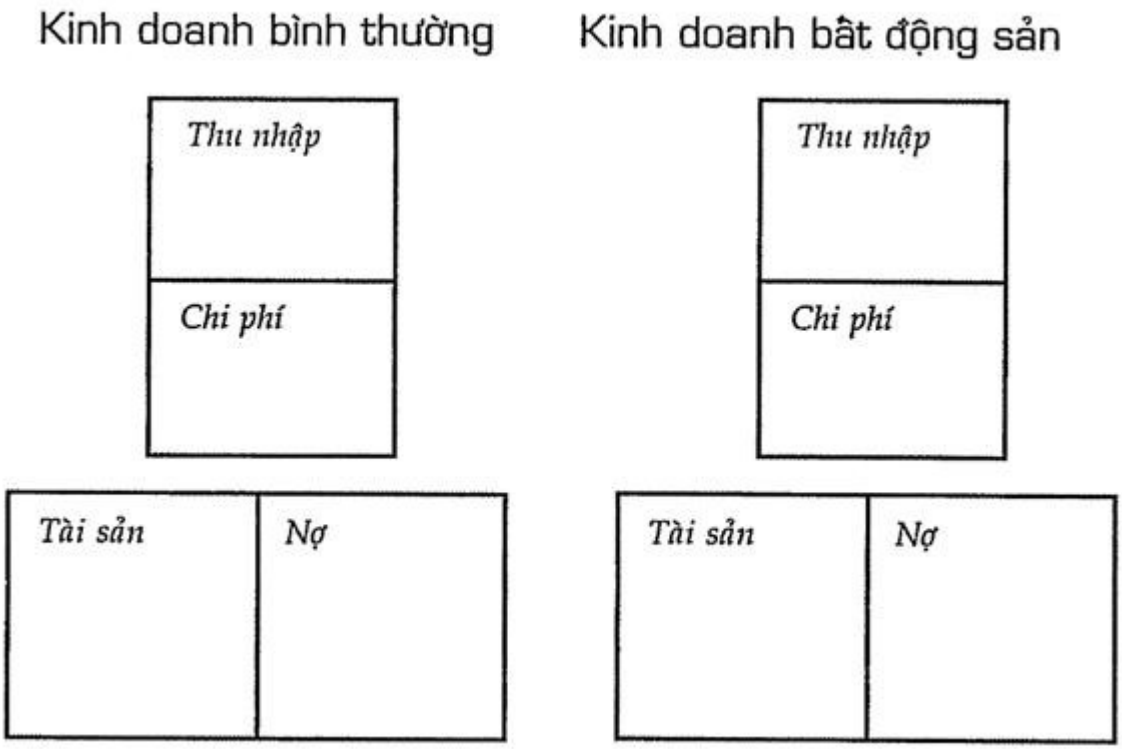
tư thực thụ cần phải nói là: 'Tôi muốn lấy tiền lại. Và tôi cũng muốn giữ món đầu tư của tôi nữa'".

Nếu bạn hiểu được nguyên tắc đầu tư, bạn sẽ hiểu vận tốc tiền bạc có nghĩa là gì. Nó có nghĩa là bạn muốn lấy tiền lại càng nhanh càng tốt để có thể đầu tư lại vào một tài sản khác.

NHỮNG CÁCH TĂNG TỐC TIỀN BẠC

Ý tưởng về vận tốc tiền bạc không chỉ áp dụng cho bất động sản. Đó thực sự là một nguyên tắc hoặc một công cụ trí não của những người giàu. Một khi bạn đã hiểu được nguyên tắc này, bạn sẽ muốn áp dụng nó trong mọi lãnh vực. Vận tốc tiền bạc là một khía cạnh rất quan trọng của sức bật.

Một cách nữa để tăng tốc tiền bạc là hiểu biết luật thuế và sử dụng những thực thể liên hiệp. Ví dụ như một người vừa làm chủ một doanh nghiệp và sở hữu một công ty đầu tư bất động sản. Biểu đồ và giải thích như sau:



Chi phí thuê của một công ty sẽ là *thu nhập cho thuê* của một công ty khác. Có thể bạn không nhận ra vì sao điều này rất quan trọng. Như bạn đã biết, một doanh nghiệp bị đánh thuế sau khi chi trả mọi chi phí, trong khi một cá nhân bị đánh thuế trước mọi chi phí. Như vậy một cá nhân sẽ phải trả tiền thuê nhà bằng những đồng tiền sau thuế. Một doanh nghiệp thì sẽ trả tiền thuê nhà bằng

những đồng tiền trước thuế. Thu nhập cho thuê đi vào một thực thể liên hiệp khác nhưng nguồn thu nhập này được xem là thu nhập *thụ động* chứ không phải là thu nhập tiền lương. (Trừ trường hợp ngoại lệ là khi hai công ty này có cùng một chủ, khi đó nguồn thu nhập này sẽ bị xem là thu nhập tiền lương. Ví dụ như nếu bạn kinh doanh tại nhà và trả tiền thuê nhà cho chính mình thì bạn phải xem số thu nhập đó là thu nhập tiền lương). Những thu nhập thụ động, nếu được quản lý một cách thích hợp, có thể đi vào túi một cá nhân hay một doanh nghiệp với số thuế phải trả ít hơn nhiều. Và luôn luôn, chúng tôi khuyên bạn hãy tìm một nhà tư vấn để có được những lời khuyên hợp pháp về thuế vụ trước khi làm bất cứ điều gì như thế.

Một người biết quản lý doanh nghiệp và danh mục vốn đầu tư theo cách này có thể khiến tiền bạc hoạt động nhanh hơn và phải trả thuế ít hơn. Nếu nó chỉ chảy vào một thực thể liên hiệp, nó sẽ bị đình trệ và bị đánh thuế khá nặng.

Nhìn vào hai cột tài sản của hai doanh nghiệp, bạn sẽ thấy tài sản doanh nghiệp ở cột thứ nhất và tài sản bất động sản cho thuê ở cột thứ hai. Trong ví dụ này, tiền bạc của người này đã được dùng để tạo tài sản một cách rất hiệu quả về mặt thuế vụ. Đây là một ví dụ nữa về vận tốc tiền bạc hoặc cách thức làm việc của tiền bạc.

ANH KHÔNG THỂ LÀM THẾ ĐƯỢC

Câu nói mà tôi thường nghe khi dùng những ví dụ trên trong các lớp đầu tư của tôi là "Anh không thể làm thế được". Như bạn đã biết, đây là những từ ngữ dùng để xác định nhận thức hay bối cảnh của một người. Trong những ngày đầu, tôi đến các công ty nhỏ và giải thích chiến lược này với các nhân viên công ty.

Mỗi khi nói xong, hầu như tôi luôn nghe người ta nói: "Ý tưởng hay đấy, nhưng anh không làm được đâu". Người đó sẽ nói thêm những câu như: "Anh không thể mua bất động sản với giá rẻ như thế được". Hoặc "Anh không thể mua nhà nếu không có cầm cố hoặc không có sự đồng ý của giám đốc ngân hàng". Hoặc "Anh không thể vừa làm chủ một doanh nghiệp vừa sở hữu công ty cho doanh nghiệp này thuê bất động sản". Hoặc "Có thể điều đó đúng ở Mỹ nhưng ở nước tôi thì không được đâu".

Tôi không còn nói những chuyện đầu tư như vậy với các nhân viên hoặc những người làm tư nữa. Tôi chỉ nói những chuyện này với những người đang làm hoặc muốn làm một nhà đầu tư hay một chủ doanh nghiệp mà thôi. Tôi để các nhà tư vấn đầu tư truyền thông nói chuyện với những nhóm nhân viên hay các nhóm cá nhân làm tư không phải vì cá nhân họ mà vì sự nhận thức chung của

mỗi nhóm. Như tôi đã nói, những từ "không thể" thường là những từ xác định nhóm Kim tứ đồ mà người đó xuất thân.

Ví dụ ở trên được áp dụng mỗi ngày trên thế giới. Ở tất cả những nước mà tôi từng kinh doanh, đó là một thực tế thông thường để mua một ngôi nhà bằng cách chuyển nhượng bất động sản. Nhưng nó được thực hiện chủ yếu để có được những món đầu tư lớn hơn. Ý tưởng về một doanh nghiệp thuê bất động sản của một doanh nghiệp khác do cùng một người sở hữu được thực hiện ở mọi nơi mọi lúc. Đó là một thực tế thông thường. Ví dụ như McDonald đã sử dụng công thức này. Họ bán một doanh nghiệp độc quyền cho một cá nhân. Sau đó cá nhân này trả phí độc quyền cũng như tiền thuê bất động sản cho McDonald. Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 1 có thể bạn đã thấy Ray Kroc, người sáng lập McDonald, nói rằng: "Tôi không kinh doanh hamburger. Tôi kinh doanh bất động sản". Hiển nhiên Ray Kroc và đội ngũ của ông hiểu rất rõ về vận tốc tiền bạc và sử dụng tiền như thế nào để có được nhiều tài sản hơn.

VẬN TỐC TIỀN BẠC VÀ TÀI SẢN CHỨNG KHOÁN

Ý tưởng về vận tốc tiền bạc áp dụng cho mọi loại tài sản, kể cả tài sản chứng khoán. Khi một người theo dõi tỉ số p/e nghĩa là họ đang theo dõi vận tốc tiền bạc theo nhiều cách khác nhau. Khi một người nói tỉ số p/e của một cổ phiếu là 20 có nghĩa là bạn sẽ mất 20 năm để lấy lại vốn, dựa trên giá cả và số tiền thu được hiện tại. Ví dụ như nếu giá một cổ phiếu hôm nay là 20$ và được trả 1$ cổ tức một năm, bạn sẽ mất 20 năm để lấy lại số tiền này.

QUY LUẬT 72

Quy luật 72 là một phương pháp khác để đo vận tốc tiền bạc. Quy luật này đo số lợi tức hay sự phát triển hàng năm tính theo phần trăm của một thứ gì đó. Ví dụ, nếu bạn nhận được 10% tiền lãi tiết kiệm, số tiền của bạn sẽ tăng gấp đôi sau 7,2 năm. Nếu cổ phiếu của bạn tăng giá 5% một năm, như thế có nghĩa là bạn sẽ cần 14,4 năm để tăng gấp đôi số tiền của mình. Nếu nó tăng 20% một năm thì nó chỉ cần 3,6 năm để tăng gấp đôi giá trị hiện tại. Quy luật 72 chỉ đơn giản là lấy con số 72 chia cho số lãi hay số phần trăm giá trị tiền lời, bạn sẽ tìm được tốc độ tương đối để tăng gấp đôi số tiền của bạn.

Trong cuộc bùng nổ kinh tế cuối những năm 1990, nhiều nhà kế hoạch tài chính và nhà tư vấn đầu tư bắt đầu dò dẫm sự chính xác của quy luật 72. Vài năm trước đó, một nhà tư vấn đầu tư trẻ bảo tôi rằng danh mục vốn đầu tư của anh ta

sẽ tăng giá gấp đôi trong mỗi 5 năm. Tôi hỏi lại rằng làm thế nào để biết được điều đó trong khi anh ta chỉ mới đầu tư có 3 năm thôi. Anh ta đáp: "Vì trong quỹ hỗ tương, số tiền của tôi tăng *trung bình* 15% mỗi năm trong hai năm qua". Tôi cảm ơn anh ta vì đã nhiệt tình muốn bán một số chứng khoán quỹ hỗ tương nhưng tôi từ chối. Tôi tự hỏi ngày hôm nay anh ta sẽ nói gì. Tôi muốn kể cho anh ta nghe câu chuyện về một thị trường tăng giảm, một con bò và một con gấu. Câu chuyện kể rằng con bò đi lên bằng cách bò từng bước lên cầu thang nhưng con gấu thì đi xuống bằng cách nhảy qua cửa sổ. Và như người bố giàu đã nói: "Sự ước lượng trung bình chỉ dành cho những nhà đầu tư trung bình".

VUI VỚI TIỀN BẠC

Còn một biện pháp nữa mà một nhà đầu tư có thể sử dụng vận tốc tiền bạc theo ý mình và biện pháp đó là *vui với tiền bạc.*

Có hai lý do tôi rất thích những cổ phiếu nhỏ. Lý do thứ nhất vì tôi là một nhà kinh doanh chứ không phải một nhà liên hiệp. Tôi yêu thích và hiểu rõ những vấn đề khó khăn của các công ty nhỏ mới thành lập cũng như có thể cảm nhận được liệu một công ty có thể phát triển hay không. Lý do thứ hai là vì những cổ phiếu nhỏ có thể tăng gấp đôi hoặc gấp ba giá trị nhanh hơn nhiều so với những cổ phiếu bảo đảm. Và do chúng có cơ hội phát triển nhanh hơn nên trong điều kiện thị trường thích hợp, việc *vui với tiền bạc* sẽ dễ dàng hơn. Sau đây là một ví dụ cụ thể.

Giả sử bạn mua 5.000 cổ phiếu của công ty XYZ với giá 5$ một cổ phiếu. Lúc này bạn có 25.000$ trên thị trường. Giả sử bạn gặp may mắn và trong vòng chưa đến một năm, giá cổ phiếu công ty XYZ tăng lên 10$ một cổ phiếu. Lúc này giá trị thị trường của bạn là 50.000$. Khi đó một nhà đầu tư tham lam, tôi cũng từng như thế, sẽ nói rằng: "Thị trường đang tiếp tục tăng giá, vì thế nên tôi sẽ tiếp tục giữ nó". Một lần nữa, một chiến lược kết thúc là rất quan trọng trước khi bước chân vào thị trường.

Thay vì treo số tiền của mình lại đó, một cách để tăng tốc tiền bạc là bán đi 25.000$ giá trị cổ phiếu. Như thế bạn vẫn sẽ có được 25.000$ giá trị cổ phiếu, dù lúc này số cổ phiếu chỉ còn một nửa, nhưng bạn sẽ lấy lại được số tiền. Lúc này, những cổ phiếu trị giá 25.000$ còn lại sẽ tiếp tục *vui với tiền bạc*.

Tôi thường dùng chiến lược này nhưng không phải mọi lúc. Có những lúc giá cổ phiếu tăng từ 5$ lên 8$ nhưng chưa đạt đến giá kết thúc là 10$, vì vậy tôi sẽ tiếp tục chờ đợi. Nhiều lần, giá cổ phiếu không tăng nữa mà lại giảm xuống dưới 5$ và tôi bị lỗ hoặc bị kẹt vốn. Phải thừa nhận là những lúc dùng đến chiến

lược bán cổ phiếu để bù đắp lại số đầu tư ban đầu, tôi vẫn cảm thấy khá hơn nhiều với số đầu tư này ngay cả khi không kiếm được nhiều tiền, bởi vì thực tế tôi đã có được một số ít tiền lãi.

TẠM BIỆT TIỀN BẠC

Tôi không thể hiểu nổi tại sao người ta lại rầu rĩ khi bị thua lỗ trên thị trường chứng khoán. Họ không rầu rĩ khi đến tiệm tạp hóa và sử dụng những số tiền mà họ không bao giờ thu lại được. Họ không rầu rĩ khi mua một chiếc xe hơi và bị lỗ khi bán đi. Vậy thì thua lỗ trong đầu tư có gì khác biệt đâu?

Tôi thường nghe các nhà đầu tư nói: "Anh sẽ không bị mất tiền miễn là đừng bán cổ phiếu". Khi có ai nói câu này, điều đó thường có nghĩa là những cổ phiếu họ mua đang bị xuống giá và họ đang ngồi chờ nó tăng lên lại. Suy nghĩ kiểu này cũng có căn cứ nhưng chỉ trong các trường hợp đặc biệt mà thôi. Một suy nghĩ đối lập là bán cổ phiếu sớm khi chúng giảm giá sẽ giúp bạn không bị thua lỗ quá nhiều. Có những lúc tôi sai lầm trong việc đầu tư và giá đầu tư của tôi tụt giảm rất nhanh. Nhưng nếu giá một cổ phiếu đã giảm hơn 10% thì thường tôi sẽ bán chúng đi. Có hai lý do cho điều này.

Lý do thứ nhất: Nếu để bị tập trung quá nhiều vào những thua lỗ, tôi sẽ có những cảm giác thật tồi tệ vì đã có những quyết định sai lầm, tôi sẽ bán chúng đi. Tôi sẽ muốn chấm dứt và từ bỏ chúng. Như đã nói trong những cuốn sách khác, tôi biết rằng trong 10 mục đầu tư thì sẽ có hai hoặc ba mục xấu, hai hoặc ba mục tốt, còn lại mọi thứ sẽ ở mức trung bình không lên không xuống. Thỉnh thoảng tôi để những mục đầu tư trung bình này lại miễn là chúng không làm tôi bị thua lỗ. Nhưng nếu chúng trở nên tồi tệ, tôi sẽ loại bỏ chúng đi và tự nhận xét lại để rút kinh nghiệm.

Lý do thứ hai: Tôi thích đi mua sắm. Vì vậy nên ngay cả khi không có tiền, tôi cũng thích đi ngắm nghía các món hàng thay vì mua chúng, giữ chúng và sau đó ngồi cầu nguyện cho chúng sẽ quay lại một ngày nào đó. Như tôi đã nói, hầu hết mọi người không rầu rĩ khi họ bán lỗ một chiếc xe hơi dùng rồi, đơn giản vì thường thì họ sẽ đi mua một chiếc xe khác.

MỘT CỔ PHIẾU BẢO ĐẢM SẼ TỒN TẠI TRONG BAO LÂU?

Một chiến lược đầu tư khác mà tôi thường nghe là "Đầu tư dài hạn và chỉ mua những cổ phiếu bảo đảm". Với tôi, đây hoàn toàn là một ý tưởng lỗi thời, một lần nữa bởi vì nó chỉ đúng trong thời đại Công nghiệp mà không còn có ý

nghĩa gì trong thời đại Công nghệ Thông Tin. Chiến lược cũ kỹ này không còn có tác dụng vì những cổ phiếu bảo đảm không còn đem lại nhiều lợi nhuận. Ví dụ, nếu 20 năm trước bạn đầu tư vào Xerox thì ngày nay bạn sẽ rất vất vả, dù đó là những cổ phiếu bảo đảm câu hỏi thực sự mà mỗi chung ta cần phải đặt ra là một cổ phiếu bảo đảm sẽ tồn tại trong bao lâu.

Nhiều công ty của Fortune 500 có thể sẽ không còn tồn tại trong vòng 10 năm tới do những thay đổi về công nghệ và những đổi mới khác. Các công ty bảo đảm đã từng tồn tại trong 65 năm qua giờ chỉ còn kéo dài được khoảng 10 năm nữa. Điều này cho thấy chiến lược kinh doanh cũ đã không còn thích hợp với thế giới ngày nay.

Trong thời đại của những thay đổi công nghệ chóng mặt, một công ty có thể phát đạt hay sụp đổ chỉ trong vài năm. Tốc độ thay đổi này đòi hỏi chúng ta phải thận trọng hơn và tập trung hơn vào hoạt động của tiền bạc thay vì để nó ở yên một chỗ chờ thị trường tăng giá mãi mãi. Chiến lược "mua, giữ, và cầu nguyên" chỉ chấp nhận được với những nhà đầu tư trung bình nhưng không phải là một chiến lược tốt cho những người muốn về hưu sớm trong sự giàu có.

CHƯƠNG 16

Sức bật của bất động sản

ĐẦU TƯ BẰNG VỐN NGÂN HÀNG

Một ngày kia, tôi có hẹn dùng bữa tối với một người bạn và bố của cô ấy, một phi công về hưu. Cũng đúng ngày hôm đó, thị trường chứng khoán rớt giá 3%, điều này khiến ông ấy rất buồn vì tất cả tiền lãi của tài khoản hưu trí đã biến mất. Khi tôi hỏi ông nghĩ gì về thị trường, ông đáp: "Con gái bác bảo bác hãy đến ở chung với nó khi đã mất hết rồi".

Tôi dè dặt hỏi: "Bấc muốn nói rằng bác chỉ đầu tư vào thị trường chứng khoán thôi à?"

"Ừ", ông trả lời, "Không lẽ còn loại hình đầu tư nào khác nữa sao? Bác chỉ biết về thị trường chứng khoán thôi. Còn gì khác nữa?"

GIẢM GIÁ TRỊ DANH MỤC VỐN ĐẦU TƯ

"Đa dạng hóa" là một điều luôn khiến tôi băn khoăn. Khi tôi nghe một người nói rằng họ đang đa dạng hóa vốn đầu tư, tôi thường hỏi họ muốn ngụ ý điều gì. Và thường như thế, họ sẽ trả lời đại loại như "Tôi có tài khoản ở các quỹ phát triển, quỹ liên kết, quỹ quốc tế, quỹ khu vực, quỹ ưu tiên, v.v...

Câu hỏi tiếp theo của tôi là: "Và tất cả các loại quỹ đó tồn tại dưới dạng quỹ hỗ tương à?" Một lần nữa, câu trả lời là: "Đúng vậy, hầu hết những đầu tư của tôi được đa dạng hóa dưới nhiều dạng quỹ hỗ tương khác nhau". Trên thực tế, việc đa dạng hóa quỹ hỗ tương của họ chỉ là sự lựa chọn phương tiện đầu tư chứ không phải là đa dạng hóa. Ngay cả khi họ nói: "Tôi đã đầu tư vào cổ phiếu hay REITS, và tôi cũng có được khoản tiền trợ cấp hàng năm... " thì một sự thật đáng buồn là họ chỉ có những danh mục tài sản mà thôi. Vì sao như vậy? Vì các tài sản giấy tờ rất dễ quản lý và đưa vào hoạt động. Như người bố giàu đã nói: "Tài sản trên giấy ít lợi nhuận hơn nhưng gọn gàng và ngăn nắp hơn. Hầu hết mọi người đều không thuộc nhóm C và không bao giờ xây dựng các doanh nghiệp nhóm C; hầu hết cũng sẽ không đầu tư vào bất động sản vì những thách thức của lợi nhuận, khả năng thanh toán và vấn đề quản lý".

Chỉ riêng ở Mỹ đã có đến trên 11.000 quỹ hỗ tương để chọn lựa, và con số đó vẫn còn gia tăng. Số lượng quỹ hỗ tương còn nhiều hơn cả số công ty mà quỹ hỗ tương đầu tư vào. Tại sao lại có nhiều dạng quỹ hỗ tương đến thế? Vì những lý do đã nêu trên. Chúng rất ít lợi nhuận và ngày càng đem lại ít lợi nhuận hơn khi nhân danh việc bảo vệ công chúng. Vấn đề ở đây là công chúng đang tìm xem trong số 11.000 quỹ hỗ tương này, dạng nào là tốt nhất cho họ. Làm thế nào bạn biết được dạng quỹ thu hút khách ngày hôm nay có còn thu hút được như thế vào ngày mai hay không? Trong thế giới này, làm thế nào bạn có thể chọn loại quỹ tốt nhất cho tương lai khi đã về hưu? Và nếu hơn 80% danh mục vốn đầu tư của bạn đặt vào quỹ hỗ tương thì liệu như thế có gọi là đa dạng hóa không? Như thế có gọi là khôn ngoan không? Về mặt chủ quan, tôi không cho đó là điều tốt. Những người nào có khoảng 80% danh mục vốn đầu tư nằm trong các dạng quỹ khác nhau, không có nghĩa là họ đã đa dạng hóa chúng mà thậm chí có thể họ đang làm giảm giá trị danh mục đầu tư của mình.

BI KỊCH CỦA QUỸ HỖ TƯƠNG

Một số người trong chúng ta đã nhận ra kẽ hở thuế vụ đối với quỹ hỗ tương. Nhưng đáng tiếc là một số nhà đầu tư lại không nhìn ra kẽ hở này, kẽ hở đã chuyển số thuế lợi tức qua cho các nhà đầu tư gánh chịu. Như thế có nghĩa là nếu thu được lợi nhuận và cần phải đóng thuế lợi tức thì quỹ hỗ tương sẽ không trả phần thuế này mà chính nhà đầu tư phải trả. Kẽ hở này thường được công bố đặc biệt khi thị trường sụp đổ. Tuy nhiên, đôi khi cũng có những ngoại lệ, ví dụ như khi số lãi suất quỹ hỗ tương trong một số tài khoản hưu trí nhất định bị hoàn trả chậm.

Giả sử quỹ hỗ tương đã thành công trong nhiều năm nay. Họ thực hiện việc thu mua rất tốt và những cổ phiếu họ mua được tăng giá rất nhanh. Nhưng bỗng nhiên thị trường xuống giá đột ngột, nhà đầu tư bị khủng hoảng, và họ bắt đầu muốn gom tiền lại. Quỹ hỗ tương lúc này sẽ phải bán nhanh các cổ phiếu tốt nhất để trả tiền lại cho các nhà đầu tư. Và khi cổ phiếu của quỹ hỗ tương bị bán ra thì thuế lợi tức sẽ được đánh trên những cổ phiếu này. Ví dụ như cách đây mười năm, quỹ hỗ tương mua cổ phiếu công ty XYZ với giá 10 đôla một cổ phiếu, và khi họ bán ra, một cổ phiếu sẽ có giá trị 50 đôla. Như vậy nhà quản lý quỹ hỗ tương đã làm tốt việc mua cổ phiếu nhanh chóng, thế nhưng khi họ bán ra thì nhà đầu tư sẽ phải trả thuế lợi tức trên 40 đôla lợi nhuận này. Vào những thời điểm như vậy, nhà đầu tư thường thua lỗ vì giá trị quỹ hỗ tương có thể sẽ tiếp tục xuống giá, cùng lúc đó, họ lại phải đóng thuế lợi tức nữa. Như vậy một nhà đầu tư vào quỹ hỗ tương có thể sẽ bị bắt đóng thuế lợi tức dù không kiếm được một

đồng lợi nhuận nào và chỉ bị thua lỗ mà thôi. Cá nhân tôi không thích phải đóng thuế thu nhập khi bị mất tiền như thế. Vào đầu năm 2001, rất nhiều nhà đầu tư bị cắt giảm phân nửa trị giá quỹ hỗ tương nhưng vẫn phải đóng thuế lợi tức trên số lợi nhuận phát sinh. Với tôi, đó thực sự là một bi kịch.

Có phải tôi đang bảo bạn đừng đầu tư vào quỹ hỗ tương? Không, tôi cũng có đầu tư vào quỹ hỗ tương đấy chứ. Trong quyển *"Dạy con làm giàu"* - tập 4, tôi đã bàn về những kế hoạch tài chính để được bảo đảm, tiện lợi, và giàu có. Quỹ hỗ tương có thể đóng một vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo tính an toàn và tiện lợi cho kế hoạch tài chính. Tìm được một chuyên viên tư vấn giỏi sẽ hỗ trợ cho bạn rất nhiều trong việc phát triển một kế hoạch tài chính đúng đắn. Càng có thể tự học về đầu tư tài chính thì bạn sẽ càng trở nên thông thạo hơn. Có nhiều quỹ hỗ tương rất tốt sử dụng những biện pháp có hệ thống trong việc lựa chọn các công ty để đầu tư bằng cách nghiên cứu những nguyên tắc cơ bản.

LỢI ÍCH CỦA VIỆC ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

Bố của bạn tôi, một phi công về hưu cho rằng chỉ có một dạng đầu tư duy nhất là chứng khoán, nay đã hiểu thêm về những "bi kịch" của quỹ hỗ tương. Cuối bữa tối, ông nói: "Bác đã mất gần hết số tiền tiết kiệm của mình vì cổ phiếu xuống giá và bác vẫn phải đóng thuế lợi tức. Giá như bác có thể đầu tư vào một thứ gì khác".

"Tại sao bác không đầu tư vào bất động sản?" Tôi hỏi.

"Để làm gì? Có gì khác nhau đâu?" Ông thắc mắc.

"Có rất nhiều khác biệt chứ. Cháu sẽ cho bác thấy một điểm khác biệt rất thú vị. Đó là đối với bất động sản, chúng ta có thể kiếm ra tiền và chính phủ sẽ xem như đó là một sự thua lỗ".

"Ý cháu là vừa có tiền mà vừa được tạm ngừng đóng thuế trên số tiền đó à?"

"Chính phủ miễn thuế lợi tức cho chúng ta chứ không bắt chúng ta đóng thuế. Chính phủ sẽ cho phép chúng ta có thêm nhiều tiền hơn mà không phải đóng thuế nhiều hơn. Một phương pháp để làm việc này là giảm giá, hay như người bố giàu của cháu vẫn gọi là *lưu lượng tiền mặt ảo*, lượng tiền mặt lưu chuyển mà các nhà đầu tư trung bình không nhìn thấy".

Viên phi công im lặng một lúc rồi nói: "Còn gì nữa không?"

"Còn nhiều lắm. Chính phủ thậm chí còn cho chúng ta tiền nữa kìa".

"Bằng cách nào?"

"Nếu đó là một tòa nhà xưa, chính phủ sẽ cho chúng ta tín dụng thuế, cách này lợi hơn nhiều so với thuế khấu trừ... Bác có cho rằng chính phủ sẽ cho tín dụng thuế nếu bác mua quỹ hỗ tương không?"

"Bác không biết. Bác chỉ thấy người ta đánh thuế lợi tức trên khoản tiền bị lỗ thôi. Nghe giống như bác đóng thuế trên số tiền thua lỗ còn cháu thì được miễn thuế trên số tiền kiếm được... "

"Còn nữa, bác sẽ được một số tín dụng thuế trên 50% giá trị đầu tư vào những gì liên quan đến đạo luật những người tàn tật của Mỹ. Ví dụ như nếu bác bỏ ra 10.000$ xây đường dốc xe lăn để những người tàn tật có thể ra vào tòa nhà thương mại của bác, bác sẽ có thể nhận được một số tiền tín dụng tối đa là 5.000$".

"Được tín dụng thuế 5.000$ kia à? Thế nếu việc xây cái đường dốc đó không mất đến 10.000$ mà chỉ có 1.000$ thôi thì sao?"

"Bác vẫn nhận được 50% giá trị đầu tư. Nhưng dĩ nhiên bác cần phải tham vấn CPA trước khi định làm bất cứ điều gì tương tự như vậy. Bác cần biết rõ những điều luật hiện hành và những lợi ích của mình trước khi làm bất cứ việc gì".

Viên phi công suy tư một lúc rồi hỏi: "Còn gì nữa không?"

"Nhiều lắm. Nhiều đến nỗi không thể nói hết trong một bữa tối được, nhưng cháu sẽ cho bác biết 3 ưu điểm nữa của bất động sản so với quỹ hỗ tương. Điểm thứ nhất là ngân hàng sẽ cho chúng ta vay tiền để đầu tư vào bất động sản. Theo cháu biết, ngân hàng sẽ không cho vay tiền để đầu tư vào quỹ hỗ tương hay chứng khoán. Họ có thể sử dụng những tài sản này để thế chấp, nhưng chỉ sau khi bác đã đầu tư tiền để mua chúng mà thôi".

Viên phi công gật đầu và hỏi: "Còn điều thứ hai?"

"Điều thứ hai là bác sẽ không phải đóng thuế lợi tức nếu bác biết mình đang làm gì".

"Cháu muốn nói là hiện nay bác đang phải trả thuế lợi tức trên những khoản tiền bác không có được, đúng hơn là những khoản tiền bị thua lỗ, và nếu đầu tư vào bất động sản thì bác sẽ không phải đóng thuế lợi tức sao?"

Tôi gật đầu: "Đúng vậy. Điều đó được thực hiện qua một sự trao đổi gọi là trao đổi 1031. Ví dụ như khi mua một ngôi nhà trị giá 50.000$, cháu bỏ ra 5.000$ và vay ngân hàng 45.000$ còn lại. Và giả sử số tiền cho thuê ngôi nhà có thể trang trải những chi phí hàng tháng của cháu thì nghĩa là cháu đã có được lưu lượng tiền mặt từ mối đầu tư của mình".

"Và như thế tiền bạc đã làm việc cho cháu?" ... .

"Đúng vậy. Nguồn đó là thu nhập thụ động, vậy nên nó được đánh thuế thấp hơn so với thu nhập tiền lương hay thu nhập từ tiền tiết kiệm và những tài khoản 401(k) của bác".

Viên phi công lặng lẽ lắc đầu. Buổi chiều hôm đó, chúng tôi đã có một cuộc thảo luận về sự khác nhau giữa thu nhập tiền lương, thu nhập đầu tư và thu nhập thụ động.

Tôi tiếp tục nói: "Sau vài năm nữa, bác sẽ thấy ngôi nhà bác mua với giá 50.000$ để cho thuê sẽ tăng giá lên 85.000$. Khi bán lại bác sẽ có lời 35.000$, và bác không cần phải hoàn vốn nếu bác đầu tư số tiền này vào một món đầu tư lớn hơn".

Một lần nữa viên phi công lại lặng lẽ lắc đầu: "Trong trường hợp này, cháu có được 35.000$ lợi nhuận mà vẫn không phải trả thuế lợi tức. Bác thì thua lỗ khi đầu tư vào quỹ hỗ tương mà vẫn phải đóng thuế lợi tức. Còn cháu thì có được lưu lượng tiền mặt và lại có thêm khoản đền bù cho những thất thoát và chi phí ảo, cháu lại còn chịu thuế ít hơn vì đó là thu nhập thụ động chứ không phải thu nhập tiền lương".

Tôi nói thêm: "Và bác đừng quên khoản tín dụng thuế cho việc cải thiện ADA cho những bất động sản thương mại hoặc nếu bất động sản đó mang tính lịch sử".

Viên phi công thốt lên: "Ồ không, làm sao bác có thể quên được vụ tín dụng thuế này chứ? Mọi người đều biết về nó mà. Còn điểm thứ ba là gì?"

"Điểm thứ ba là bác càng đầu tư nhiều vào bất động sản thì ngân hàng và chính phủ sẽ càng cho ta vay nhiều tiền".

"Tại sao vậy?"

"Giả sử chúng ta đi vay một triệu đôla để đầu tư bất động sản, giám đốc ngân hàng sẽ không cho ta vay tiền. Ông ta chỉ cho vay tiền trên bất động sản đó mà thôi".

Viên phi công thắc mắc: "Có gì khác nhau đâu?"

"Khi một người bình thường đến ngân hàng vay tiền, giám đốc ngân hàng sẽ ước lượng khả năng trả nợ của người đó. Giả sử cũng người này muốn vay tiền để mua một tài sản nhỏ cho thuê, chẳng hạn như một ngôi nhà đơn, hay một căn hộ đôi, thì giám đốc ngân hàng vẫn sẽ ước lượng khả năng của người này trước tiên. Chỉ cần bác có một công việc ổn định, và nguồn thu nhập đủ để chi trả".

"Nhưng đối với những tài sản có giá trị lớn hơn, trị giá của nó ngoài tầm thu nhập của cá nhân đó, thì ngân hàng sẽ cân nhắc nguồn lợi và phí tổn của chính tài sản đó", viên phi công vội hỏi, "Đó là điểm khác nhau ư?"

"Gần đúng như thế", tôi trả lời. "Đối với những tài sản lớn thì giá trị tài sản thực sự chính là bản thân chúng và nguồn thu nhập mà chúng mang lại chứ không chỉ nguồn thu nhập của cá nhân người đi vay".

Viên phi công tiếp lời: "Vì thế nêu ta mua một tài sản có giá trị lớn thì sẽ dễ dàng hơn mua một tài sản có giá trị nhỏ".

"Nếu chúng ta biết mình đang làm gì thì điểm giống nhau chính là sự vay mượn từ nhà nước. Nếu chúng ta đến gặp nhà nước với một tài sản trị giá 150.000$, có thể họ sẽ không quan tâm. Nhứng nếu ta muốn mua một khu nhà ổ chuột và có ý định xây dựng thành khu chung cư cho những người có thu nhập thấp thì nhà nước sẵn sàng bỏ ra hàng triệu đôla cho mượn. Trên thực tế, nếu món đầu tư của bác không quá 5 triệu đôla thì rất khó thuyết phục những người trong chính phủ quan tâm đến tài sản của bác".

"Còn điểm nào nữa không?"

"Còn nhiều lắm! Nhưng bất động sản cũng có một số điểm yếu. Trong hầu hết các trường hợp, bất động sản không thường thay đổi như những tài sản trên giấy tờ. Điều đó có nghĩa là việc mua bán bất động sản sẽ mất nhiều thời gian hơn. Thị trường bất động sản cũng không đạt năng suất cao như thị trường hối phiếu. Và bất động sản cũng đòi hỏi một sự quản lý chặt chẽ hơn... " Tôi mỉm cười.

Viên phi công hỏi: "Tại sao cháu lại cười?"

"Vì những bất lợi này thường là những thuận lợi lớn nhất đối với các nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp. Thiệt hại thường chỉ dành cho những tay mới vào nghề hay quá thật thà chất phác mà thôi". Tôi đáp.

"Ví dụ?"

"Rất đơn giản. Vì bất động sản không linh động nên có thể rất khó tìm được người mua hay người bán, thường chỉ có những nhà đầu tư lão luyện mới có thể chộp đúng thời cơ mà thôi".

"Cháu muốn nói là cháu có thể thương lượng tay đôi với người bán à?"

"Hoặc người mua cũng vậy", tôi tiếp lời. "Trong thị trường chứng khoán thường chỉ có bán hoặc mua, rất hiếm khi có những vụ thương lượng tay đôi giữa người mua và người bán, ít ra thì cũng không có với hầu hết các nhà đầu tư".

Viên phi công thắc mắc: "Cháu muốn nói là có thể có những cuộc thương lượng tay đôi giữa người bán và người mua trong thị trường chứng khoán à?"

"Vâng, nhưng chuyện đó chỉ diễn ra trong những môi trường mang tính chuyên nghiệp mà thôi, về mặt pháp lý điều đó là hợp lệ, nhưng nó không thường được sử dụng đối với các nhà đầu tư trung bình".

"Ồ, nhưng việc này luôn diễn ra đối với bất động sản mà... "

"Đó là một điểm thú vị của bất động sản. Khi đó bác có thể trở nên sáng tạo hơn, thỏa thuận các điều khoản, hạ giá hay nâng giá. Việc đó sẽ rất thú vị một khi bác đã nắm vững luật chơi".

"Rồi sao nữa?"

"Chúng ta có thể cắt giảm chi phí, gia tăng giá trị tài sản, thêm phòng ngủ, sơn lại nhà, bán đi vài mảnh đất thừa, v.v... Bất động sản vốn rất thú vị đối với những nhà đầu tư mang nhiều ý tưởng, những nhà giao dịch tuyệt vời. Nếu được như thế, chúng ta có thể làm giàu nhờ bất động sản cũng như sẽ có được những giây phút tuyệt vời".

"Bác chưa bao giờ nghĩ đến điều đó, bác chỉ mua và bán những ngôi nhà bác đã sống mà thôi. Tuy nhiên, nghĩ về điều đó cũng khá thú vị. Bác sẽ quay sang lĩnh vực địa ốc chứ không tập trung nhiều vào quỹ hỗ tương nữa... "

Tôi thấy viên phi công đã hiểu ra mọi chuyện. Có lẽ giờ đây ông đã hiểu mình có thể đầu tư vào nhiều thứ khác mà không làm giảm giá trị danh mục đầu tư của mình bằng quỹ hỗ tương. Vài tuần sau, ông gọi điện cho tôi và nói mình đang tìm kiếm món tài sản cho thuê đầu tiên và ông cảm thấy rất hứng thú chứ không lo lắng như trước đây nữa. Ông nói: "Dù khoản thu nhập nhờ cho thuê chưa đủ trang trải các chi phí nhưng bác đã có thể kiếm tiền bằng cách này. Nắm được lưu lượng tiền mặt ảo và luật thuế vụ cũng giống như chiến thắng về mặt tài chính mà không cần làm ra tiền".

"Bác đã bắt đầu hiểu ra rồi đấy". Đó là tất cả những gì tôi muốn nói.

LỜI KHUYÊN TỆ HẠI CỦA CÁC NHÀ TƯ VẤN

Các nhà tư vấn tài chính đóng một vai trò rất quan trọng. Vấn đề là nhiều nhà tư vấn tài chính không giàu có và cũng chẳng mấy người đầu tư thành công. Trên một tờ báo có tiếng tại Mỹ, một nhà hoạch định tài chính có bằng cấp hẳn hoi đã lên tiếng khi nghe một lời khuyên của tôi trong lĩnh vực bất động sản: "Rất nhiều người kiếm được nhiều tiền nhờ bất động sản, nhưng chủ yếu ở những nơi như California hay Connecticut mà thôi. Những khách hàng ở Midwest của chúng tôi thì chẳng bao giờ làm được như vậy".

Nhà tư vấn đó hẳn sẽ bị khách hàng sa thải. Những khách hàng của bà ta ở Midwest chưa thể làm ra tiền trong lĩnh vực bất động sản vì họ đã nhờ bà làm tư vấn. Nếu bạn hiểu rõ về bất động sản, luật thuế vụ, luật cộng tác, và có trong tay một nhà môi giới và một kế toán giỏi, bạn vẫn có thể kiếm được nhiều tiền trong lĩnh vực bất động sản dù khối tài sản của bạn không hề lên giá hay đem lại lợi nhuận cho thuê. Bài báo của bà ta về những tài sản tăng giá ở California và Connecticut hoàn toàn sai lầm. Nếu hiểu biết thị trường bất động sản, hẳn bà ta sẽ biết thị trường bất động sản chỉ tăng giá ở Las Vegas và Nevada đối với các thành phố nhỏ, còn các thành phố lớn thì ở những nơi như Phoenix, Arizona. Bà chỉ nghe nói đến California và Connecticut vì bà chỉ biết những tin tức trên báo mà thôi, và hầu hết những tin tức đầu tư trên báo chỉ đề cập đến những tài sản giấy tờ. Bà không biết gì về những hiểu biết của các nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp, dù bà ta tư vấn cứ như là mình biết nhiều lắm vậy.

Người bố giàu từng nói: "Đừng bao giờ hỏi một người bán bảo hiểm là có nên mua bảo hiểm hay không". Hầu hết các nhà hoạch định tài chính ban đầu đều là những người bán bảo hiểm chứ không phải các nhà đầu tư. Bảo hiểm là một sản phẩm đầu tư rất quan trọng nhưng không phải là sản phẩm duy nhất.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM MỘT MÓN ĐẦU TƯ BÉO BỞ

Người ta thường hỏi tôi: "Làm thế nào để tìm được một món đầu tư béo bở". Và tôi trả lời: "Hãy tập cho trí não của bạn nhìn thấy những điều mà người khác không thấy".

Câu hỏi tiếp theo là: "Làm thế nào làm được điều đó?"

Câu trả lời: "Hãy làm như một người mua hàng muốn mua được những món hời". Ở đầu cuốn sách này, tôi đã viết về những người tiết kiệm bằng cách la cà từ cửa hàng này sang cửa hàng kia để tìm những món thực phẩm hạ giá. Với thị trường bất động sản hay bất kỳ một nguồn đầu tư nào cũng vậy, bạn cũng phải trở thành người mua hàng chuyên nghiệp.

100:10:3:1

Tiến sĩ Dolf DeRoos, một người bạn chí cốt của tôi, đã viết một quyển sách mang tên: *"Các đại gia bất động sản: Làm thế nào để trở nên giàu có bằng tiền vay ngân hàng".* Rõ ràng tựa sách đã nói lên tất cả. Trong quyển sách này, ông phân tích chi tiết về cách tìm một món bất động sản giá hời mà hầu hết mọi người đều bỏ lỡ. Ông còn thảo luận về việc làm thế nào để gia tăng tài sản và giá trị tài sản của bạn. Điểm cơ bản ông nói đến là cách đi mua sắm tài sản. Ông gọi đó là phương pháp 100:10:3:1, nghĩa là ông phân tích 100 tài sản, trả giá 10 tài sản, được 3 người đồng ý, và sau đó chỉ mua một món mà thôi. Nói cách khác, nếu muốn mua một món tài sản, bạn sẽ cần phải xem xét đến 100 món.

HÃY HÔN NHIỀU CON ẾCH

Như bạn đã biết, người bố giàu rất thích dùng các câu chuyện cổ tích làm công cụ giáo dục. Ông rất thích câu chuyện về nàng công chúa phải hôn một con ếch để tìm chàng hoàng tử đẹp trai. Người bố giàu thường nói: "Con sẽ phải hôn rất nhiều con ếch thì mới biết được đâu là chàng hoàng tử đội lốt". Trong lĩnh vực đầu tư và trong nhiều khía cạnh khác của cuộc sống, câu nói này rất đúng. Ngày nay, tôi sẽ rất ngạc nhiên khi nghe nói có người tìm một công việc ở tuổi 25 và làm hoài công việc này cho đến cuối đời. Tôi tự hỏi làm cách nào họ biết được sự khác biệt giữa một công việc tốt và một công việc tồi. Khi gặp một người quyết định trở thành bác sĩ vào năm 15 tuổi, tôi tự hỏi liệu họ có dùng đến nhận thức của mình khi quyết định như vậy hay không. Mọi chuyện cũng tương tự như vậy trong các mối quan hệ và trong lĩnh vực đầu tư.

Người bố giàu nói: "Hầu hết mọi người đều tránh không hôn con ếch, để rồi thay vì vậy họ lại kết hôn với chúng". Ông muốn nói rằng khi đề cập đến việc đầu tư và tương lai của mình, hầu hết mọi người đều không dành nhiều thời gian để "hôn". Thay vì dành thời gian tìm những món đầu tư tốt, họ lại hành động do bốc đồng, do tham hoa hồng và có khi còn giao cho bạn bè hay họ hàng quản lý những món đầu tư tài chính của mình.

CƯỚI NHẦM MỘT CON CÓC

Gần đây, một người bạn đến bảo tôi: "Tôi đã nghe lời anh đầu tư vào một bất động sản cho thuê".

Tôi tò mò hỏi: "Chị mua gì thế?"

"Tôi mua 1 căn hộ đẹp ở gần bờ biển San Diego".

"Trước khi mua chị đã xem qua bao nhiêu căn hộ rồi?"

"Hai. Người môi giới cho tôi xem hai căn hộ và tôi đã mua một".

Khoảng một năm sau, khi tôi hỏi cô về món đầu tư bất động sản này, cô đáp: "Mỗi tháng tôi mất khoảng 460$ cho nó".

"Sao nhiều thế?"

"Một phần vì ban quản lý nhà tăng phí bảo quản hàng tháng. Một lý do nữa là lúc trước tôi không biết mỗi tháng mình có thể thu được bao nhiêu tiền thuê, số tiền này thấp hơn nhiều so với những gì tôi tưởng... " Cô bạn tôi ngây thơ nói. "Tôi đã định bán đi nhưng tôi thấy mình đã phải trả nhiều hơn 25.000$ so với giá thị trường. Vì thế tôi không muốn mất tiền mỗi tháng lại không muốn thua lỗ 25.000$ do bán sụt giá".

Người bố giàu sẽ nói: "Đó là cái giá phải trả khi không chịu hôn đủ số ếch. Nếu không bạn đã không phải cưới nhầm một con cóc". Vì bạn tôi không làm đúng như vậy nên đã cưới nhầm một con cóc, một con cóc khá đắt giá.

Làm thế nào bạn có thể đánh giá một bất động sản tốt?

Kinh nghiệm là người thầy giỏi nhất. Sau đây tôi sẽ liệt kê 10 bài học quan trọng mà tôi và bạn bè đã trải qua. Ngoài ra, tôi cũng sẽ liệt kê vài nguồn tư liệu kinh nghiệm khác có thể sẽ bổ ích cho bạn.

CÁI GIÁ PHẢI TRẢ CỦA VIỆC KHÔNG ĐI MUA SẮM

Khi có người hỏi tôi làm thế nào để tìm một món đầu tư tốt, tôi chỉ nói đơn giản: "Bạn nên đi mua sắm".

Tôi hoàn toàn đồng ý với tiến sĩ Dolf DeRoos về phương pháp 100:10:3:1 nhằm giúp tìm ra một nguồn đầu tư béo bở. Qua nhiều năm, tôi và Kim đã xem xét và phân tích hàng ngàn tài sản. Khi được hỏi "Làm thế nào anh chị có được nhiều hiểu biết về bất động sản đến thế?" Chúng tôi chỉ nói: "Chúng tôi đã xem

xét hàng ngàn cơ hội đầu tư. Chúng tôi cũng đã trả giá hàng trăm nơi và bị nhiều người cười vào mũi. Nhưng điều quan trọng là với mỗi tài sản xem xét và trả giá, chúng tôi có thể gia tăng kiến thức và kinh nghiệm của mình rất nhiều".

Khi người khác hỏi: "Anh sẽ làm gì khi không có tiền?" Câu trả lời của tôi vẫn là: "Đi mua sắm". Trong những buổi hội thảo về đầu tư, tôi thường nói: "Khi các anh chị đến trung tâm mua sắm, không ai hỏi các anh chị có tiền hay không cả. Những người bán lẻ muốn các anh chị tham quan và xem hàng. Đối với đầu tư cũng vậy. Đi mua sắm, đặt câu hỏi, phân tích các vụ giao dịch là cách học của tôi. Những điều đó không thể tìm thấy trong một cuốn sách nào cả. Cũng như các anh chị không thể học chơi golf qua sách, các anh chị sẽ không thể tập cho trí não của mình thấy được những món đầu tư mà người khác không thấy qua sách vở được. Các anh chị phải ra ngoài thực tế và đến cửa hàng tìm hiểu".

BÀI HỌC TỪ NHỮNG SAI LẦM

Cô bạn đã cưới nhầm con cóc của tôi hẳn sẽ học được những bài học giá trị nếu cô ấy không giận dữ bảo: "Đầu tư vào bất động sản là rất tệ hại. Anh không thể nặn ra tiền từ bất động sản được". Khi tôi hỏi cô đã biết được gì thì cô cáu kỉnh đáp: "Đáng lý ra tôi không nên nghe lời anh. Thị trường đã thay đổi và anh không thể kiếm tiền từ bất động sản trong thời buổi này đâu".

Người ta nói rằng bạn phải biết rút ra được bài học từ những sai lầm. Bạn tôi không chịu rút kinh nghiệm nên không học hỏi được gì cả. Ngay cả khi tôi ca ngợi cô vì đã dám hành động, cô vẫn tin chắc rằng đầu tư bất động sản là một việc tệ hại, như thế có nghĩa là những bước đầu của cô vào lĩnh vực bất động sản đã phải trả giá quá đắt vì cơ bản là cô không học được những bài học vô giá từ sai lầm của mình, những sai lầm và bài học có thể giúp cô trở nên sắc sảo và giàu có hơn trong tương lai. Đó là cái giá phải trả khi mang một bối cảnh cho rằng "Mọi sai lầm đều tệ hại". Nếu bối cảnh của cô lên tiếng: "Tôi đã làm, đã sai lầm và bây giờ tôi cần phải rút kinh nghiệm", thì có lẽ cô sẽ giàu có hơn nhiều. Những người tự buộc mình phải hoàn hảo và không được mắc sai lầm là những người không có được những nhận thức dù đã muộn màng, và thường là những người vướng phải những sai lầm lặp đi lặp lại mà không rút ra được bài học gì cả.

Những bài học mà bạn tôi đã không học được qua vụ đầu tư đơn giản này là:

1. Phải khảo sát nhiều tài sản hơn.

2. Phải kiên nhẫn chờ thời. Không phải chỉ có một thương vụ béo bở. Rất nhiều người vội vàng mua bán vì họ cho rằng cuộc mua bán mà họ tìm thấy là thương vụ duy nhất trên thế giới.

3. Phải phân tích thị trường cho thuê cũng như thị trường mua bán.

4. Phải tìm gặp nhiều người bán bất động sản.

5. Phải cẩn thận khi đầu tư vào những căn hộ chung cư. Hầu hết những căn hộ chung cư đều thường có ban quản trị, đóng vai trò chủ sở hữu. Các chủ sở hữu và các nhà đầu tư không phải lúc nào cũng thẳng thắn với nhau. Chủ sở hữu thì muốn giữ cho tài sản của mình trông sạch sẽ đẹp đẽ, vì vậy nên họ chi tiêu rất nhiều vào việc bảo quản. Điều đó rất tốt nhưng lại khiến nhà đầu tư không kiểm soát được một khía cạnh quan trọng trong việc đầu tư, khía cạnh kiểm soát chi phí.

6. Nếu những phí tổn vượt khỏi tầm kiểm soát thì nó cũng ảnh hưởng đến giá bán tài sản sau này.

7. Đừng bao giờ mua với hy vọng trị giá tài sản sẽ tăng lên. Món tài sản của bạn cần phải là một món đầu tư tốt cả khi kinh tế thị trường thuận lợi lẫn khi suy sụp. Như người bố giàu luôn nói: "Con thu được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán".

8. Đừng đầu tư theo cảm tính. Nếu bạn mua tài sản để sử dụng thì có thể mua theo cảm tính. Nhưng nếu mua với mục đích đầu tư thì cảm tính có thể che mờ mắt bạn đấy.

9. Bạn tôi không làm được gì để cải thiện khối tài sản này. Một trong những cách bạn có thể kiếm được nhiều tiền hơn là thay đổi, sửa chữa hoặc tu bổ tài sản, những điều bạn không làm được với cổ phiếu hay quỹ hỗ tương. Đôi khi chỉ cần xây thêm một gara hay một phòng nữa là bạn có thể gia tăng lợi nhuận lên rất nhiều.

10. Bạn tôi không chịu rút kinh nghiệm từ thực tế. Dù đây là một bài học khá đắt nhưng vẫn có thể biến thành hàng triệu đôla nếu cô chịu khó nhún nhường, học hỏi, và thử lại lần nữa. Thay vì thế, cô chỉ luôn miệng cáu kỉnh: "Anh không thể kiếm ra tiền từ bất động sản được".

SAI LẦM GIÚP BẠN MỞ RỘNG TẦM NHÌN

Khi dành thời gian phân tích hàng ngàn vụ đầu tư, tầm nhìn của tôi bắt đầu từ từ được mở rộng. Mỗi lần trả giá mua một tài sản, tôi lại học được một điều gì đó, ngay cả khi cái giá tôi đưa ra bị mọi người cười mỉa hoặc từ chối thẳng thừng. Mỗi khi giải quyết các vấn đề tài chính với ngân hàng, tôi cũng học được nhiều điều. Mỗi khi mua được một tài sản, tôi cũng biết được nhiều điều mới bổ ích hơn, ngay cả khi thua lỗ. Cho đến ngày hôm nay, ***sự tích lũy những bài học, cả tốt lẫn xấu, đã trở thành những kỹ năng và kinh nghiệm giúp tôi trở nên giàu có,*** cho phép vợ chồng tôi có thể làm ra ngày càng nhiều tiền hơn từ bất động sản.

Những món đầu tư lớn nằm ngay trước mắt bạn chứ không ở đâu khác. Trên thực tế, chẳng có cửa hàng nào để bảng "Một món hời đang chờ bạn" cả. Tất cả những bảng hiệu đều là "Hàng bán" nếu có. Việc của bạn là tập cho trí não của mình thấy được và giành được những cuộc giao dịch béo bở. Điều đó đòi hỏi một sự chú tâm rèn luyện.

NHỮNG VIỆC MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ LÀM

Tôi đã nói là mọi người đều có thể làm giàu. Đối với bất động sản, việc mà ai cũng làm được là đi mua sắm bất động sản. Nếu bạn và một người thân đồng ý xem xét 5, 10, 20 hay 25 tài sản mỗi tuần, ngay cả khi không có đồng xu dính túi, tôi cam đoan rằng tầm nhìn của bạn sẽ được mở rộng. Sau khi phân tích khoảng 100 vụ giao dịch tôi tin chắc bạn sẽ quan tâm đến một hoặc hai vụ đầu tư. Và một khi đã hứng thú với việc làm giàu, trí não bạn sẽ tự chuyển sang một bối cảnh khác, và bạn sẽ bắt đầu tìm kiếm một nội dung mới, một nội dung có thể giải đáp cho câu hỏi "Làm thế nào có được nhiều tiền hơn để làm giàu?"

Mọi người đều có thể làm được điều này dù không có tiền. Đó là những việc tôi và Kim thường làm. Giờ đây, khi đã có đôi chút kinh nghiệm, quá trình phân tích tài sản sẽ tiến triển nhanh hơn. Dù trong một nền kinh tế phát triển nhất hay trì trệ nhất chúng tôi vẫn luôn tìm được những vụ giao dịch tốt. Không phải lúc nào chúng tôi cũng trả giá hay mua chúng, nhưng quá trình tìm kiếm và phân tích sẽ giúp trí não bạn trở nên nhạy bén, nó giúp chúng ta dễ dàng tìm được những cơ hội tốt đầy rẫy xung quanh ta, nhưng chỉ khi ta tìm kiếm chúng mà thôi.

Nhằm hỗ trợ bạn trong công việc, một cuốn băng tên gọi "Kiến thức tài chính" sẽ giúp bạn trong việc kinh doanh bất động sản. Cuốn băng này nói về những mẫu đơn từ tài chính khác nhau mà bạn cần biết. Một trong số đó là danh mục kiểm tra tài sản đến hạn. Danh mục kiểm tra tài sản đến hạn là yếu tố sống

còn trong việc kiểm tra tình trạng vật chất của một tòa nhà. Nếu các bản báo cáo tài chính giúp bạn phân tích những khía cạnh liên quan đến tài chính thì danh mục, kiểm tra tài sản đến hạn sẽ hướng dẫn bạn cách kiểm tra những tài sản thực tế. Danh mục này có thể giúp bạn tiết kiệm cũng như có thể làm ra rất nhiều tiền. Nó còn có thể là một công cụ phân tích hay một vũ khí đàm phán. Như người bố giàu nói: "Kiến thức tài chính không chỉ là những con số. Nó có thể chỉ ra cho chúng ta những điểm mạnh cũng như điểm yếu của cuộc đầu tư. Nó còn cho thấy một số điều cần phải quan sát, những điều mà các nhà đầu tư trung bình thường bỏ qua". Bạn có thể đặt mua sản phẩm này trên trang Web richdad.com.

Cuối cùng, đầu tư vào bất động sản hay đầu tư vào bất kỳ một thứ gì đều đòi hỏi trải qua nhiều giai đoạn chứ không chỉ là mua một món đồ và ngồi đợi nó giúp bạn trở nên giàu có. Với bất động sản, tôi và Kim đã vạch ra một kế hoạch mua 10 tài sản, điều đó có nghĩa là chúng tôi cần khảo sát 1000 tài sản. Và trong số 10 tài sản này, chúng tôi hy vọng sẽ mua được 2 món hời và dự kiến sẽ có 2 tài sản bị thua lỗ. Những món đầu tư này thường được bán đi ngay lập tức. Với 6 tài sản còn lại, chúng tôi sẽ cho sửa chữa hoặc bán chúng đi. Dù là bất động sản, cổ phiếu, quỹ hỗ tương hay kinh doanh địa ốc thì các tỉ số vẫn như nhau. Một nhà đầu tư lão luyện biết rất rõ điều này.

NHỮNG LỢI NHUẬN MÀ NGƯỜI KHÁC BỎ LỠ

Mỗi người câu cá đều có một câu chuyện về "còn cá bị vuột mất". Mỗi nhà đầu tư cũng có một cầu chuyện về món đầu tư họ đã tìm ra trong khi những người khác bỏ lỡ.

Hai câu chuyện được viết ra dưới đây với mục đích khuyên khích bạn bắt đầu xem xét 100 vụ đầu tư đầu tiên của mình.

BIẾN KHÓ KHĂN THÀNH CƠ HỘI

Câu chuyện thứ nhất: Cách đây vài năm, tôi và Kim đã làm một chuyến du ngoạn ngắn đến những ngọn núi. Chúng tôi quyết định nghỉ việc vài ngày để tận hưởng sự tĩnh lặng và yên ả của núi rừng. Chúng tôi dừng lại ngay một văn phòng bất động sản và ngắm nhìn những thứ họ bán, điều mà trước nay chúng tôi vẫn luôn làm. Một nhân viên chỉ cho chúng tôi những tài sản cao giá mà chúng tôi vừa mới lướt qua. Sau đó, khi thấy trong danh mục hàng của cô có một căn nhà gỗ ọp ẹp trong một khu rộng 15 mẫu đất mà chỉ có giá 43.000 đô. Tôi liền hỏi cô gái vì sao giá ngôi nhà lại quá thấp như vậy.

Cô trả lời: "Nó có chút vấn đề với nguồn nước. Giếng không cung cấp đủ nước dùng. Lúc có lúc không. Đó là lý do vì sao ngôi nhà được rao bán hạ giá nhiều năm nay.

Mọi người đều thích nó, nhưng nó chỉ không có đủ nước mà thôi".

Tôi vội bảo: "Đưa tôi đến xem được không?"

"Ồ, ông sẽ không thích nó đâu, nhưng tôi sẽ đưa ông đi".

Khoảng nửa giờ sau, chúng tôi thả bộ trên một khu đất tốt có rất nhiều cây và một căn nhà gỗ cũ kỹ xinh xắn.

"Vấn đề đây này", cô gái nói khi đưa chúng tôi đến bên giếng, "cái giếng này và đất ở đây không có đủ nước".

Gật gù, tôi tiếp lời: "Vâng, đây quả là một vấn đề nan giải".

Ngày hôm sau, tôi quay trở lại khu đất đó với một chuyên gia về giếng nước trong vùng. Anh ta nhìn cái giếng rồi nói: "Vấn đề này dễ giải quyết thôi. Giếng có đủ nước nhưng vào những khoảng thời gian khác nhau, chỉ cần đặt thêm một bể chứa nước là xong".

"Một bể nước bao nhiêu tiền?" Tôi hỏi.

"Bể nước chứa 3.000 galông nước trị giá khoảng 2.300 đô bao gồm cả phí lắp đặt". Anh ta trả lời.

Tôi gật đầu rồi quay lại văn phòng bất động sản và trả giá: "Tôi sẽ mua mảnh đất ấy với giá 24.000$".

"Dù nó có vấn đề gì thì cái giá đó vẫn thấp quá", cô nhân viên cau mày.

"Tôi chỉ đề nghị thế thôi. Nhân đây cô có thể cho tôi biết người trả giá cuối cùng là khi nào không?"

"Lâu lắm rồi, chắc khoảng hơn một năm... "

Tối hôm đó, cô nhân viên gọi điện cho tôi và nói: "Thật không thể tin được, giá cả và những điều kiện ông đưa ra được chấp nhận".

Tôi cảm ơn cô ta và muốn nhảy cẫng lên vì vui mừng. Người bán không được ai trả giá đã hơn một năm nay, họ phát ngán vì chờ đợi và mệt mỏi vì phải chi tiền để tu sửa căn nhà. Họ chấp nhận cái giá tôi đưa ra, chấp nhận cho tôi trả

trước 2.000 đôla và trả phần còn lại sau một năm. Nói cách khác, tôi chỉ trả trước một món tiền nhỏ và không phải trả đồng nào trong một năm tới.

Sáng hôm sau, tôi đến gặp chuyên gia về hệ thống giếng nước, yêu cầu anh lắp đặt hai bể nước 3.000 galông. Vấn đề nguồn nước được giải quyết với chưa đến 5.000 đôla. Một tháng sau, tôi và Kim chuyển đến ngôi nhà mới. Khi rời thị trấn, chúng tôi treo bảng bán căn nhà. Chúng tôi ra giá 66.000 đôla và hai tuần sau đã có người mua nó. Vấn đề đã được giải quyết, và giờ thì ngôi nhà này thuộc về một đôi vợ chồng trẻ, những người hiện nay lại đang muốn dời nhà lên núi.

THAY ĐỔI BỐI CẢNH

Câu chuyện thứ hai: Tôi có một người bạn, Jeff, một kỹ sư phong cảnh. Anh đã kể cho chúng tôi nghe một câu chuyện đầu tư bất động sản tuyệt vời sau đây.

Jeff kể: "Cách đây khoảng một năm, một người phụ nữ gọi điện cho tôi và bảo: 'Tôi muốn anh đến xem 40 mẫu đất của tôi'. Bà ấy đã mua mảnh đất này với giá 275.000$. Mà trong thị trấn nhỏ bé này, mảnh đất không thích hợp cho một loại hình phát triển nào cả".

"Tại sao bà ấy gọi anh?" Tôi hỏi.

"Bà ấy muốn tôi thiết kế một viễn cảnh gì đó cho thị trấn và cho mảnh đất này. Bà cũng đã thuê một nhà quy hoạch thành phố tham gia vào chuyện này'".

"Rồi sao nữa?"

"À, chúng tôi bắt đầu với những bản vẽ, đề ra những dự án tương lai và đưa ra trước hội đồng. Chúng tôi đảo đi đảo lại vấn đề này đến ba lần... "

"Tại sao vậy?"

"Hội đồng thành phố bắt đầu quan tâm, họ yêu cầu chúng tôi cho họ xem lại các bản vẽ và bản quy hoạch".

"Họ yêu cầu anh làm lại à?"

"Thực tế thì chúng tôi vẫn luôn muốn có sự quan tâm của họ và chúng tôi đã quay đi quay lại với các bản vẽ và bản quy hoạch nhắm vào đó. Cuối cùng thì hội đồng cũng chấp thuận kế hoạch của chúng tôi và quy hoạch lại mảnh đất này từ phát triển nông nghiệp sang phát triển thương mại".

Tôi thắc mắc: "Họ quy hoạch lại mảnh đất từ đất nông nghiệp sang đất thương mại à? Sự thay đổi này sẽ gia tăng trị giá mảnh đất nhiều lắm đấy!"

"Sau khi bản quy hoạch của bà ấy được chấp thuận, bà đã bán khu đất đó cho một công ty bảo hiểm quốc gia với giá 6 triệu đôla. Họ dự định xây một khách sạn lớn trên đó".

"Cả quá trình này mất khoảng bao lâu?"

"Tổng cộng khoảng 9 tháng", Jeff nói, "bà ấy trả cho tôi và nhà quy hoạch thành phố 25 ngàn đôla mỗi người như đã thỏa thuận".

Tội há hốc miệng kinh ngạc: "Vậy là bà ấy chỉ mất 50 ngàn đôla và kiếm được gần 6 triệu".

Jeff gật đầu mỉm cười: "Khu đất đó đã bỏ không nhiều năm. Mọi người đều cho rằng nó quá đắt. Nhưng bà ấy có thể thấy được những điều mà chúng ta không thấy được".

"Thế anh có buồn khi chỉ nhận được 25 ngàn đôla không?" tôi hỏi.

"Không. Số tiền đó rất công bằng so với công sức tôi đã bỏ ra. Ngoài ra, tôi vẫn có thể có được khoản tiền này ngay cả khi bà ấy gặp rủi ro. Nếu chúng tôi không cố gắng làm cho khu đất đó được quy hoạch thì bà ấy sẽ mất hết tiền. Tuy nhiên, tôi đã có thể mở rộng tầm nhìn của mình. Bà ấy đã dạy tôi thấy những gì không thấy được, thấy được **sự giàu có ở trước mắt mỗi người nếu ta chịu khó đầu tư thời gian để rèn luyện trí não và đôi mắt**".

"Anh đã thu được một thứ giá trị hơn cả 25 ngàn đôla, đúng không?"

Jeff gật đầu: "Một thứ đáng giá hơn. Nhà quy hoạch thành phố cảm thấy không hài lòng nhưng tôi thì không. Tôi đã từng nghe anh kể về người bố giàu của anh và thật sự thì những chuyện đó đối với tôi hầu như vô nghĩa. Nhưng bây giờ thì khác rồi. Tôi đã nghiệm ra rằng từ bối cảnh của mình, tôi chỉ nghĩ đến hàng ngàn đôla mà thôi. Tôi nghiệm ra bà ấy giàu hơn tôi vì phạm vi bối cảnh của bà ấy lớn hơn và bà ấy nghĩ, đến hàng triệu đôla. Tôi cũng nhận thấy suy nghĩ của mình là suy nghĩ của những người thuộc kim tứ đồ nhóm T, còn bà ấy suy nghĩ theo kiểu các chủ doanh nghiệp và những nhà đầu tư. Dù bà ấy không trả thêm cho tôi đồng nào, nhưng những gì tôi đã học được là vô giá, vì nó đã làm thay đổi cuộc đời tôi mãi mãi. Bà ấy đã dạy tôi cách trở thành một người giàu có".

Việc quy hoạch một bất động sản chỉ đơn giản là một sự thay đổi bối cảnh. ***Và bước chuyển tiếp từ nghèo sang giàu cũng chỉ đơn giản là sự thay đổi bối cảnh mà thôi.*** Ai cũng có thể làm điều đó nếu muốn.

CẤT TIỀN Ở ĐÂU

Khi còn là một thiếu niên, Dolf DeRoos đã tiến hành một cuộc nghiên cứu toàn diện về những người giàu. Ở tuổi 17, nghiên cứu của ông cho thấy rằng sau khi tích lũy được nhiều tiền bạc hoặc của cải, hầu hết những người giàu đều đầu tư tiền hoặc của cải của mình vào bất động sản. Người bố giàu cũng vậy. Dù ông kiếm được nhiều tiền từ việc kinh doanh và từ thị trường chứng khoán, nhưng rồi ông cũng đổ tất cả của cải của mình vào bất động sản.

Có rất nhiều lý do khiến cho người giàu làm như thế:

1. Luật thuế khuyến khích người giàu đầu tư bất động sản.

2. Có một sức bật rất lớn từ bất động sản. Người giàu có thể giàu có hơn nếu đầu tư bằng tiền của ngân hàng.

3. Nguồn thu nhập từ bất động sản là thu nhập bị động, được đánh thuế thấp nhất trong tất cả các nguồn thu nhập. Nếu có sự thu hồi vốn từ việc bán tài sản thì số vốn này cũng được hoãn thuế trong vài năm, cho phép nhà đầu tư có thể tái đầu tư với số tiền lẽ ra đã được dùng để đóng thuế cho chính phủ.

4. Bất động sản cho phép nhà đầu tư có thể kiểm soát chặt chẽ những tài sản của mình.

5. Nếu nhà đầu tư biết cách quản lý tiền bạc và tài sản thì đây chính là nơi cất tiền an toàn hơn hết.

Những nhà đầu tư trung bình sẽ dễ gặp rủi ro khi giữ nhiều tài sản trên giấy. Như đã nói suốt cuốn sách này, chuyện gì sẽ xảy ra nếu toàn bộ danh mục đầu tư trên giấy của một người đã về hưu đều bị thua lỗ cùng với sự suy sụp của thị trường? Tất cả sẽ mất hết ư? Câu trả lời là không, nếu chúng ta biết cách bảo vệ những tài sản trên giấy của mình tránh khỏi những thua lỗ trong một thị trường suy sụp. Tuy nhiên, nếu bạn chỉ muốn giữ những tài sản trên giấy của mình, xin hãy xem tiếp chương sau.

CHƯƠNG 17

Sức bật của chứng khoán

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐẦU TƯ VỚI ÍT RỦI RO HƠN VÀ NHIỀU LỢI NHUẬN HƠN?

Vài tháng trước đây, một người bạn bảo tôi rằng anh ta vừa mất hàng triệu đôla trong thị trường. Giờ thì anh ta phải đi làm lại. Khi tôi hỏi tại sao lại mất nhiều tiền đến thế, anh ta trả lời: "Tôi có thể làm gì nữa bây giờ? Tôi đã làm theo lời khuyên của các nhà tư vấn, mua những món hạ giá, thế là tôi mua những món hạ giá và liên tục thua lỗ. Giờ thì tôi đã mất hơn một triệu đôla, các nhà tư vấn lại khuyên tôi hãy tiếp tục kiên trì và đầu tư dài hạn. Tôi không còn bao nhiêu năm nữa để chờ đợi cả".

Đầu tư không có nghĩa là bắt buộc phải mạo hiểm. Người bố giàu đã nói: "Trong đầu tư có những rủi ro nhưng không phải là mạo hiểm". Bạn cũng không bắt buộc phải thua lỗ khi thị trường đổi hướng. Thực sự, khi thị trường bắt đầu đi xuống, nhiều nhà đầu tư lão luyện sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Sau đây là những bài học của người bố giàu về việc làm thế nào để đầu tư vào thị trường chứng khoán và gặt hái lợi nhuận, bất kể thị trường đi lên hay đi xuống.

GIỮ MỘT BỐI CẢNH LINH HOẠT

Trong phần này, một đầu óc phóng khoáng và một bối cảnh linh hoạt là rất quan trọng. Nếu bạn nghe thấy phạm vi bối cảnh của mình lên tiếng: "Điều đó là không thể được", hay "Anh không làm thế được đâu", hay "Làm thế là bất hợp pháp", hay "Như thế quá liều lĩnh", hay "Việc đó quá khó", thì chỉ cần nhắc nhở mình mở rộng phạm vi bối cảnh để có thể nghe thấy những nội dung đang được trình bày.

ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN VỚI BẢO HIỂM

Có lần người bố giàu hỏi tôi: "Con có chịu mua xe hơi không có bảo hiểm không?"

"Không. Như thế thật điên rồ. Sao bố lại hỏi con như vậy?"

Người bố giàu mỉm cười và hỏi tiếp: "Vậy con có chịu đầu tư mà không có bảo hiểm không?"

"Không", tôi đáp. "Nhưng con đầu tư bất động sản. Con có thể bảo đảm các tài sản của mình không bị thua lỗ. Thật ra thì ngân hàng quy định con phải mua bảo hiểm cho tất cả các bất động sản của mình".

"Câu trả lời hay đấy", người bố giàu nói.

Tôi hỏi lại: "Tại sao bố lại hỏi con về vấn đề bảo hiểm?"

"Bởi vì đã đến lúc con phải học cách đầu tư vào các loại tài sản trên giấy như chứng khoán, cổ phiếu và quỹ hỗ tương".

"Bố có thể đầu tư chứng khoán với bảo hiểm sao?" Tôi ngạc nhiên hỏi. "Bố muốn nói là bố có thể bảo đảm không bị thua lỗ hoặc tối thiểu hóa thua lỗ à?"

Người bố giàu gật đầu.

"Thế thì đầu tư vào những tài sản trên giấy đâu có gì mạo hiểm!"

"Không hề", người bố giàu nói. "Đầu tư không có gì là mạo hiểm, nếu con biết con đang làm gì".

"Nhưng đầu tư có mạo hiểm đối với những nhà đầu tư trung bình không, thưa bố? Các nhà đầu tư trung bình có thể đầu tư và được bảo hiểm không?"

Người bố giàu lại gật đầu, nhìn thẳng vào mắt tôi và nói: "Đó là lý do tại sao bố dạy con điều này. Bố không muốn con làm một nhà đầu tư trung bình. Những nhà đầu tư trung bình luôn chỉ quan tâm đến các tầm mức trung bình. Đó là lý do tại sao họ luôn mãi mãi là những nhà đầu tư trung bình. Đó là lý do tại sao tồn tại những chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones. Những con số trung bình là dành cho những người trung bình. Đó là lý do tại sao rất nhiều người nghe lời các nhà tư vấn tài chính và rất vui vẻ khi họ nói rằng: 'Trung bình cứ 40 năm thì thị trường lời được 12%', hay 'Quỹ hỗ tương đã lời được trung bình 16% trong 5 năm qua'. Các nhà đầu tư trung bình chỉ thích những con số trung bình mà thôi".

"Mức trung bình thì có gì xấu đâu ạ?"

"Không thực sự xấu", người bố giàu nói. "Nhưng nếu con muốn giàu có, con cần phải vượt lên hơn mức trung bình".

"Vậy tại sao người ta không thể làm giàu được với mức trung bình chứ?" Tôi hỏi.

"Bởi vì những chỉ số trung bình là kết quả của những chỉ số chiến thắng và những chỉ số thất bại. Chẳng hạn như đúng là thị trường chứng khoán trung bình đã tăng giá trong hơn 40 năm qua, nhưng trên thực tế thì nó có lúc đi lên và có lúc đi xuống".

"Thế thì sao ạ? Ai cũng biết điều đó mà?"

"Đúng vậy, ai cũng biết điều đó. Nhưng tại sao phải chịu thua trong khi con có thể thắng? Các nhà đầu tư trung bình có tiền khi thị trường đi lên và mất tiền khi thị trường đi xuống. Chính vì vậy nên họ mới là những nhà đầu tư trung bình. Thử nghĩ xem chỉ số trung bình của con sẽ như thế nào nếu con có tiền khi thị trường đi lên và có tiền cả khi thị trường đi xuống?"

"Được thế thì tuyệt vời quá. Nhưng những nhà đầu tư lão luyện sẽ làm gì để có được điều đó? Họ không sử dụng chỉ số trung bình sao?"

"Có, họ có sử dụng chỉ số trung bình, nhưng họ dùng những chỉ số trung bình khác, vấn đề bố muốn nói ở đây là các nhà đầu tư trung bình chỉ biết làm thế nào để kiếm tiền khi thị trường tăng giá mà thôi, chính vì vậy nên họ cảm thấy vui vẻ khi biết được trung bình thị trường đi lên trong những năm qua. Các nhà đầu tư lão luyện thì không tìm kiếm những thông tin trung bình. Họ không thực sự quan tâm xem trung bình thì thị trường đi lên hay đi xuống, bởi vì họ có thể làm ra tiền trong mọi hoàn cảnh".

"Bố muốn nói là họ không bao giờ thất bại sao?"

"Không, bố không nói thế. Tất cả các nhà đầu tư thỉnh thoảng đều gặp phải thất bại. Nhưng bố muốn nói là những nhà đầu tư lão luyện *có khả năng* chiến thắng cả khi thị trường đi lên lẫn đi xuống. Các nhà đầu tư trung bình thì chỉ có một chiến lược chiến thắng khi thị trường đi lên và chấp nhận thất bại khi thị trường đi xuống. Các nhà đầu tư lão luyện thì không muốn chấp nhận những thất bại mà các nhà đầu tư trung bình phải chấp nhận. Không phải lúc nào họ cũng đúng, cũng có lúc họ thất bại... nhưng khác biệt là ở chỗ với những sự rèn luyện, những kỹ năng, công cụ, chiến lược... của mình. Họ bị thua lỗ ít hơn và có được lợi nhuận lớn hơn nhiều so với các nhà đầu tư trung bình".

Nhiều năm qua, tôi cảm thấy thật lạ lùng khi người ta có thể đầu tư những số tiền mà họ đã rất vất vả mới kiếm được, nhưng lại không đầu tư nhiều thời gian vào việc học cách đầu tư như thế nào cho hiệu quả. Sau những năm học hỏi với người bố giàu, tôi không thể hiểu được tại sao nhiều người thà làm việc vất vả suốt đời còn hơn là học cách khiến tiền bạc làm việc cho mình. Và khi họ đầu tư những đồng tiền xương máu của mình vào thị trường thì họ sẵn sàng chấp nhận thất bại mà không cần một sự bảo hiểm thua lỗ nào cả. Tôi nghĩ về người bố nghèo của tôi người đã làm việc vất vả suốt đời và luôn miệng nói rằng: "Đầu tư là mạo hiểm". Ông nói thế nhưng lại không hề nghiên cứu chút gì về đầu tư. Người bố giàu đã dạy tôi làm thế nào để đầu tư một cách an toàn vào bất động sản và giờ thì ông đang dạy tôi làm thế nào để đầu tư một cách an toàn vào chứng khoán và các loại tài sản trên giấy.

"Thế thì đầu tư vào thị trường chứng khoán không cần mạo hiểm sao, thưa bố?" Tôi hỏi rõ hơn.

"Không, hoàn toàn không". Người bố giàu nói.

"Thế nhưng hàng triệu người đã đầu tư mà không hề được bảo hiểm thua lỗ và không hề có chút kiến thức nào cả, như thế họ đã trở thành những nhà đầu tư mạo hiểm".

"Cực kỳ mạo hiểm", người bố giàu đáp. "Đó là lý do tại sao bố hỏi những bất động sản đầu tư của con có được bảo hiểm không. Bố biết là có, vì các giám đốc ngân hàng yêu cầu điều đó. Nhưng những người trung bình trong thị trường chứng khoán thì không hề được bảo hiểm. Hàng triệu người đầu tư cho tương lai khi họ về hưu mà không có một bảo hiểm thất bại nào. Như thế mới là mạo hiểm, cực kỳ mạo hiểm".

"Vậy tại sao các nhà tư vấn tài chính, những nhà môi giới chứng khoán và những người mua bán công trái không cho họ biết điều đó?" tôi hỏi.

"Bố không biết. Bố cũng thường tự hỏi như vậy. Bố nghĩ lý do là vì hầu hết các nhà tư vấn tài chính, môi giới chứng khoán và những người mua bán công trái, bản thân họ cũng không thực sự là những nhà đầu tư chứ đừng nói là những nhà đầu tư lão luyện. Hầu hết các chuyên gia tài chính này đều là những người được trả lương hoặc hưởng hoa hồng, họ cũng làm việc để được trả công như khách hàng của họ vậy".

"Và họ đưa ra những lời khuyên cho người khác, những nhà đầu tư trung bình, những người cũng giống như họ".

Người bố giàu gật đầu: "Một nhà đầu tư lão luyện có thể kiếm tiền khi thị trường đi lên cũng như đi xuống. Một nhà đầu tư trung bình thì thỉnh thoảng mới có được lợi nhuận khi thị trường lên giá và bị thua lỗ khi thị trường xuống giá. Sau đó khi đã bị thua lỗ khá nhiều thì nhà đầu tư trung bình này mới gọi điện thoại cho nhà tư vấn tài chính và hỏi: 'Giờ thì làm sao đây?'"

"Khi đó thì nhà tư vấn của họ sẽ nói gì?"

"Họ thường nói: 'Hãy kiên nhẫn, thị trường sẽ lên giá trong vài tháng nữa', hoặc 'Hãy mua thêm đầu tư khi giá đôla trung bình giảm xuống'".

"Bố sẽ không làm thế chứ?"

"Không. Bố không làm thế, nhưng những nhà đầu tư trung bình thì làm như thế đấy".

"Bố muốn nói là con có thể đầu tư với ít rủi ro hơn và kiếm được nhiều tiền hơn trên thị trường chứng khoán?"

"Đúng vậy. Tất cả những gì con cần làm là đừng trở thành một nhà đầu tư trung bình".

NHỮNG TỪ NGỮ GIÚP BẠN GIÀU CÓ

Trong cuốn sách *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, tôi đã viết rằng người nghèo và người trung lưu thường chủ yếu đầu tư vào quỹ hỗ tương. Sau đó tôi cũng viết rằng người giàu thích đầu tư vào quỹ rào hơn. Một lần nữa, sức mạnh từ ngữ lại vào cuộc. *"Rào"* là một từ rất quan trọng đối với các nhà đầu lão luyện, và đó là cả một thế giới khác biệt giữa quỹ hỗ tương và quỹ rào. Thuật ngữ *"rào"* trong bối cảnh này có nghĩa là *bảo hiểm*. Cũng như một người làm vườn dựng nên một cái *rào* để bảo vệ vườn cây tránh các súc vật ăn cỏ, một nhà đầu tư lão luyện cũng dựng nên một cái *rào* để bảo vệ tài sản của mình.

Đơn giản hơn, chữ *"rào"* trong bối cảnh này hàm nghĩa bảo vệ khỏi thất bại. Cũng như bạn không nên lái xe không có bảo hiểm, một nhà đầu tư cũng không nên đầu tư không có bảo hiểm hay không có một rào cản những thua lỗ lớn. Thông thường, một nhà đầu tư trung bình thường đầu tư *trần*, cũng là một từ được các nhà đầu tư lão luyện sử dụng. Đầu tư trần ở đây có nghĩa là một mối đầu tư không được bảo vệ khỏi thua lỗ. Một nhà đầu tư lão luyện không thích phải đầu tư trần, nghĩa là không thích phải trần mình ra trước những rủi ro không cần thiết. Một nhà đầu tư lão luyện sẽ đầu tư với một vị thế tài chính được bảo vệ. Cũng như một người bán bảo hiểm thường hỏi: "Anh có được bảo hiểm

không?" Các nhà đầu tư lão luyện cũng sẽ tự hỏi mình câu hỏi đó. Nói chung, một nhà đầu tư trung bình và một nhà đầu tư vào quỹ hỗ tương là đầu tư *trần* vì họ không được *bảo hiểm* chống lại thua lỗ.

KHÔNG BẢO VỆ TÀI SẢN CỦA MÌNH LÀ MẠO HIỂM

Vài ngày trước, tôi là một trong những diễn giả chủ chốt tại một hội nghị các nhà đầu tư. Diễn giả chính là một nhân vật truyền hình rất nổi tiếng, báo cáo viên của một trong những mạng truyền hình tài chính lớn nhất. Bài nói của bà rất hàm súc và tôi học hỏi được rất nhiều. Tuy nhiên, tôi cảm thấy thật thú vị khi bà nói rằng bà chỉ đầu tư vào quỹ hỗ tương mà thôi.

Bỗng có một thính giả giơ tay hỏi: "Không lẽ bà không hề cảm thấy tội lỗi khi chịu trách nhiệm về hàng tỷ đôla mà các khán giả truyền hình đã thua lỗ trong thị trường chứng khoán hay sao?" Giọng ông ta có vẻ giận dữ, và tôi có thể thấy rất nhiều nhà đầu tư cũng đồng ý với ông như vậy. Dường như nhiều nhà đầu tư đến với hội nghị này không phải để học cách đầu tư mà là để tìm hiểu xem điều gì đã xảy ra với số tiền thua lỗ của họ.

"Tại sao tôi phải cảm thấy tội lỗi?" diễn giả trả lời. "Công việc của tôi là cung cấp thông tin cho các anh và thực sự tôi đã cung cấp rất nhiều thông tin. Tôi không hề đem đến cho các anh những lời khuyên về đầu tư. Tôi chỉ đem đến cho các anh những thông tin thị trường. Thế thì tại sao anh lại bảo tôi cần phải có cảm giác tội lỗi?"

"Bởi vì bà là một người cổ vũ hàng đầu trong vụ giá cả thị trường tăng vọt", vị thính giả giận dữ nói. "Vì bà mà tôi đã đầu tư không ngừng và giờ thì tôi mất tất cả".

"Tôi không phải một người cổ vũ hàng đầu", bà ta nói. "Tôi chỉ cung cấp những thông tin về một thị trường tốt cũng như hôm nay tôi cung cấp thông tin về một thị trường xấu vậy".

Trong vài phút sau, cơn giận bùng nổ. Một số người đồng ý với vị thính giả đang giận dữ còn những người khác lại đứng về phía nữ diễn giả. Cuối cùng thì mọi thứ dịu xuống. Diễn giả hỏi xem còn câu hỏi nào nữa không.

Một cánh tay giơ lên: "Tại sao bà không bảo khán giả phải tối thiểu hóa rủi ro bằng các quyền chọn?"

"Các quyền chọn? Tại sao tôi phải nói với họ về các quyền chọn?"

Người giơ tay đáp: "Nó cũng giống như một rào cản chống đỡ khi thị trường sụt giá".

"Tôi không bao giờ làm thế cả", bà ta nói. "Các quyền chọn là rất mạo hiểm. Còn thắc mắc nào nữa không?"

Tôi không thể tin được những gì vừa nghe. Nhân vật truyền hình này là một trong những người được đề cao nhất trong giới báo chí tài chính. Bà ta có ảnh hưởng đến cuộc sống của hàng triệu người khác. Nhiều người tìm kiếm những lời khuyên đầu tư từ bà ta và giờ thì bà ta bảo rằng: "Các quyền chọn là rất mạo hiểm". Với tôi, không bảo vệ tài sản của mình mới là mạo hiểm. Với tôi, không hiểu biết về tài chính mới là mạo hiểm. Việc sử dụng, các quyền chọn để bảo vệ những tài sản trên giấy của mình là rất dễ dàng và không khó đến mức đó. Thực sự, nếu bạn có một người môi giới chứng khoán giỏi thì tiến trình này không có gì phức tạp cả. Đến một đứa trẻ cũng có thể làm được. Tất cả những gì bạn phải làm là hiểu được định nghĩa của một số từ ngữ mới, tìm một nhà môi giới giỏi, và bắt đầu với chút ít tiền để rút tỉa kinh nghiệm. Thay vì vậy, tôi thấy hàng ngàn người trong phòng gật đầu đồng ý rằng đầu tư với quyền chọn là mạo hiểm.

Khi ngồi nhìn những môn đồ trung thành của nữ diễn giả gật đầu đồng ý rằng quyền chọn là mạo hiểm, tôi mơ màng nhớ đến những bài học đầu tiên của người bố giàu về đầu tư chứng khoán. Ông nói: "Hàng trăm năm trước, ở nước Nhật cổ đại, các nông dân Nhật đã bắt đầu sử dụng quyền chọn để bảo vệ giá cả hoa màu của mình".

"Hàng trăm năm trước ư?" tôi hỏi. "Hàng trăm năm trước họ đã biết sử dụng các quyền chọn như một hàng rào bảo vệ thua lỗ ư?"

Người bố giàu gật đầu: "Đúng vậy, hàng trăm năm trước. Bắt đầu vào Kỷ nguyên Cải cách Ruộng đất, những doanh nhân khôn khéo đã biết dùng quyền chọn để bảo vệ doanh nghiệp của mình khỏi bị thua lỗ. Ngày nay các doanh nhân khôn ngoan vẫn tiếp tục làm thế".

Quay lại với căn phòng ở Chicago nơi vị nữ phóng viên truyền hình đang nói chuyện, tôi tự hỏi: "Nếu những doanh nhân khôn ngoan đã sử dụng quyền chọn hàng bao năm trời thì tại sao con người đầy thế lực này lại đánh lạc hướng các khán giả của mình như thế?" Và tôi lại tự nhủ: "Điều gì là mạo hiểm hơn? Mua một cổ phiếu hay quỹ hỗ tương và nhìn nó sụt giá 40 hoặc 60%, thậm chí 90% giá trị mà không hề tự bảo vệ mình hay sao? Các giám đốc ngân hàng luôn yêu cầu tôi phải mua bảo hiểm bất động sản. Vậy tại sao ngành công nghiệp trên giấy này lại không yêu cầu các nhà đầu tư mua bảo hiểm cho những tài sản trên

giấy của họ. Những tài sản mà hàng triệu người sẽ phải dựa dẫm vào nó khi về già?"

Mãi đến nay, tôi vẫn chưa tìm được câu trả lời cho các câu hỏi này. Như đã nói trước đây, nếu nhà bạn bị cháy, bạn có thể thay thế nó trong vòng chưa đến một năm và được công ty bảo hiểm chi trả. Nhưng nếu kế hoạch hưu trí của bạn bị sụp đổ cùng thị trường chứng khoán sau khi bạn đã về hưu thì bạn sẽ làm gì đây? Mua, giữ và tiếp tục cầu nguyện ư? Hay ngồi đó hy vọng thị trường sẽ tăng giá lại? Và như thế tôi tiếp tục thắc mắc tại sao các giám đốc ngân hàng yêu cầu các nhà đầu tư phải mua bảo hiểm nhưng ngành công nghiệp trên giấy này lại không. Tôi tiếp tục tự hỏi tại sao những nhà đầu tư lão luyện đầu tư với bảo hiểm, nhưng những nhà đầu tư trung bình, những nhà đầu tư hoàn toàn phó mặc sự an toàn tài chính của mình cho thị trường chứng khoán một khi không còn làm việc nữa, lại đầu tư *trần* một cách không bảo đảm như thế?

VỐN TỪ VỰNG VỀ BẢO HIỂM

Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, nhất thiết bạn phải đầu tư một ít thời gian vào việc học cách bảo vệ tài sản của mình, nhất là khi muốn giàu có bằng những tài sản trên giấy. Bạn có thể làm điều đó bằng cách tìm hiểu những thứ mà người bố giàu của tôi gọi là "ngôn ngữ của các nhà đầu tư lão luyện". Trong các hội nghị chuyên đề về đầu tư, tôi gọi chúng là "vốn từ vựng về bảo hiểm".

Trước khi đi vào những từ ngữ này, tôi tin rằng chúng ta cần nhắc lại một số từ ngữ khác. Sau đây là những từ cần được định nghĩa trước khi bước vào những từ ngữ về bảo hiểm:

1. Nhà đầu tư và nhà buôn: Hầu hết những người cho rằng mình là một nhà đầu tư thực sự thường chỉ là một nhà buôn. Cũng như hầu hết mọi người đều nghĩ rằng tiêu sản là tài sản, nhiều nhà đầu tư là những nhà buôn chứ không phải những nhà đầu tư thực thụ. Còn một điểm nữa, nhiều người nghĩ mình là một *nhà đầu tư* nhưng thực chất chỉ là một *người tiết kiệm*. Đó là lý do tại sao nhiều người có những kế hoạch hưu trí 401(k), IRA hay Keogh thường nói: "Tôi đang tiết kiệm tiền để về hưu". Một người tiết kiệm đơn giản chỉ bỏ tiền vào tài khoản và không làm gì cả. Một nhà đầu tư là một người chủ động quản lý danh mục đầu tư hoặc tài khoản của riêng mình.

Thế thì đâu là sự khác biệt giữa một nhà đầu tư và một nhà buôn? ***Một nhà đầu tư mua để giữ còn một nhà buôn thì mua để bán.*** Khi một người nói: "Tôi

mua cổ phiếu hay bất động sản này vì tôi biết nó sẽ tăng giá... " đó là một nhà buôn thực thụ. Nói cách khác, họ mua chỉ để buôn bán chứ không phải để sử dụng. Đó là lý do tại sao tôi nói hầu hết mọi người đều là các nhà buôn chứ không phải những nhà đầu tư. Một nhà buôn thường muốn giá tài sản tăng để có thể được lời nhiều hơn. Một nhà đầu tư thì thường muốn món đầu tư đem lại số tiền vốn cho mình càng sớm càng tốt nhưng vẫn giữ được tài sản đó. Người bố giàu nói: "Một nhà đầu tư mua con bò để vắt sữa và sinh bê con. Còn một nhà buôn mua con bò để giết thịt".

Nếu bạn muốn thành công trong thế giới đầu tư, bất kể là đầu tư vào các tài sản trên giấy, vào doanh nghiệp hay vào bất động sản, bạn cần phải biết cách vừa là một nhà đầu tư vừa là một nhà buôn. Một nhà đầu tư biết phải phân tích những gì và quản lý việc đầu tư ra sao, còn một nhà buôn biết phải mua bán như thế nào. Một nhà đầu tư thường muốn có được lưu lượng tiền mặt từ tài sản còn một nhà buôn lại muốn có lời bằng cách mua rẻ bán đắt.

2. Một nhà đầu tư cơ bản và một nhà đầu tư kỹ thuật: Một nhà đầu tư cơ bản xem xét các bản kê tài chính của một công ty hay một bất động sản. Một nhà đầu tư cơ bản thường chỉ quan tâm đến lợi nhuận, đội ngũ quản lý và tiềm năng dài hạn của việc kinh doanh. Một nhà đầu tư kỹ thuật thuần túy không quan tâm đến những vấn đề cơ bản của một doanh nghiệp. Họ thậm chí còn không để ý xem công ty có được nhiều lợi nhuận không hay có được quản lý tốt không. Nhà đầu tư kỹ thuật chỉ quan tâm đến độ nhạy thị trường vào thời điểm đó. Trong khi một nhà đầu tư cơ bản xem xét các bản kê tài chính thì một nhà đầu tư kỹ thuật xem xét biểu đồ lịch sử phản ánh độ nhạy thị trường của công ty. Phần sau chương này sẽ nói về một số biểu đồ như thế.

Một nhà đầu tư kỹ thuật có thể là một nhà đầu tư kỹ thuật giỏi và chỉ thua lỗ khi thiếu những nền tảng thích hợp. Nhiều "nhà buôn công nhật" cuối cùng cũng bị thất bại hay phá sản vì họ có những nền tảng quản lý tiền bạc cá nhân tệ hại. Đối với một nhà đầu tư cơ bản cũng vậy. Nhiều nhà đầu tư cơ bản tự hỏi tại sao mình không kiếm được tiền, hoặc tại sao mình thất bại dù đã đầu tư vào một công ty tốt, vững chắc và có nhiều lợi nhuận. Nhiều nhà đầu tư cơ bản thất bại ngay cả khi đầu tư với những nền tảng tốt vì họ thiếu kiến thức về thương mại kỹ thuật.

Thực tế này là lý do tại sao người bố giàu muốn tôi và con trai ông phải trở thành những nhà đầu tư lão luyện, đầu tư với cả những kỹ năng cơ bản thành thạo và kỹ năng kỹ thuật khéo léo.

3. Một nhà đầu tư trung bình và một nhà đầu tư lão luyện: Một nhà đầu tư trung bình hiếm khi hiểu được bản kê tài chính là gì. Nhà đầu tư trung bình thường đầu tư dài hạn, đầu tư vào quỹ hỗ tương, sau đó mua, giữ và cầu nguyện. Một nhà đầu tư lão luyện là người có tiền và hiểu được cả những kỹ thuật đầu tư nền tảng lẫn những kỹ thuật thương mại chuyên môn.

NHỮNG TỪ NGỮ GIÚP BẠN CHIẾN THẮNG TRÊN MỌI THỊ TRƯỜNG

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, việc bảo vệ hay bảo hiểm tài sản của mình tránh khỏi những thua lỗ nặng nề là rất quan trọng. Một nhà đầu tư chứng khoán trung bình không bao giờ cảm thấy an toàn. Đó là lý do tại sao họ cảm thấy đầu tư là mạo hiểm và đối với họ thì thực sự là như thế. Vì cảm thấy không an toàn nên họ giao phó tiền bạc của mình cho một người quản lý quỹ tiền bạc, một người bà con làm môi giới chứng khoán, hoặc một nhà kế hoạch tài chính, hy vọng người này sẽ bảo vệ họ tránh khỏi những thảm họa thị trường. Vấn đề là những nhà quản lý quỹ tiền bạc trung bình hoặc những nhà môi giới trung bình không thể bảo vệ họ khỏi những cơn suy sụp và cũng không giúp họ kiếm ra tiền trên một thị trường ế ẩm.

Cách chiến thắng và bảo vệ tài sản của mình trên mọi thị trường là học hỏi và thực sự tìm hiểu những từ vựng của các nhà đầu tư cơ bản và kỹ thuật, nhất là với những tài sản trên giấy. Mọi việc rất dễ dàng nếu bạn chịu khó đầu tư một chút thời gian. Cũng như một giám đốc ngân hàng sẽ hỏi bạn kê tài chính của bạn trước khi cho bạn mượn tiền, một điều rất cơ bản, và yêu cầu bạn phải có một tài sản, quyền sở hữu và bảo hiểm cầm cố cho một mục đầu tư bất động sản, nhằm bảo đảm cho những rủi ro kỹ thuật hoặc những rủi ro lớn, bạn cũng cần phải đòi hỏi chính mình những điều đó nếu muốn đầu tư vào những tài sản trên giấy. Bạn có thể làm việc này bằng cách bắt đầu tìm hiểu những từ ngữ về bảo hiểm khi đầu tư vào tài sản giấy tờ. Một số các từ như vậy bao gồm:

1. Xu hướng
2. Chỉ số trung bình biến động
3. Lệnh mua bán chứng khoán
4. Quyền chọn mua cổ phiếu
5. Quyền chọn bán cổ phiếu

6. Hợp đồng chứng khoán hai chiều
7. Bán trước hạn
8. Và nhiều nữa...

Một nhà đầu tư trung bình có thể đã nghe nói về những thuật ngữ này nhưng có lẽ không hiểu hết hoặc chưa bao giờ dùng đến chúng. Nhiều nhà đầu tư trung bình thậm chí còn không thèm đếm xỉa đến những từ ngữ rất quan trọng này: "Như thế quá mạo hiểm". Nói một điều gì đó quá mạo hiểm cũng có nghĩa là bạn muốn nói rằng: "Tôi lười biếng đến mức không muốn nghiên cứu về nó".

NHỮNG ĐIỀU CẦN PHẢI BIẾT

Nếu muốn giữ được những tài sản trên giấy, bạn phải biết làm thế nào để bảo hiểm chúng chống lại sự sụp đổ thị trường. Sau đây là ví dụ những điều bạn cần biết. Một lần nữa, mọi thứ bắt đầu bằng những từ ngữ.

XU HƯỚNG

Mọi nhà đầu tư lão luyện đều phải hiểu được các xu hướng. Có một câu nói mà tất cả những nhà đầu tư lão luyện đều hay nói: "Xu hướng là bạn đồng hành của anh". Hãy nhớ và hãy sử dụng câu nói này.

Vậy xu hướng là gì? Cách tốt nhất để giải thích điều này với bạn là một câu chuyện ngắn. Khi còn là một thiếu niên, tôi lớn lên ở Hawaii. Hầu hết bạn bè tôi đều được huấn luyện để trở thành những nhà lướt sóng lớn. Mỗi mùa đông, khi những cơn sóng cồn tràn về từ phương bắc, chúng tôi lao xuống nước để chứng tỏ lòng can đảm và nâng cao kỹ thuật của mình. Một năm kia, có một sinh viên mới đến từ đại lục. Anh ta khá giỏi môn lướt sóng với những đợt sóng mùa hè. Khi mùa đông đến, anh ta thử vận may rủi của mình dưới nước, nghĩ rằng chẳng có gì khác biệt ngoại trừ độ cao con sóng. Chuyến đầu tiền trên một con sóng lớn, anh ta không điều khiển được và bị quét xuống đáy nước. Ngọn sóng khổng lồ cuộn quá và chúng tôi không còn thấy anh ta đâu nữa. Rất lâu sau đó, anh ta xuất hiện ở khá xa chúng tôi, ho sặc sụa và vất vả đi lại. Một trong những người bạn đã cùng lướt sóng với anh ta không thể tin vào những gì xảy ra. Chúng tôi không thể tin là anh ta đã cố gắng bơi ngược dòng nước. Cuối cùng một người nói: "Không, tôi không tin là anh ta đã cố bơi ngược dòng chảy. Không ai khỏe đến thế cả".

Sau khi những cơn sóng lớn dập vào bờ, chúng lại từ từ rút về biển cả. Chính sự rút ra biển này đã tạo nên một dòng chảy nước xoáy. Với chúng tôi, những người lớn lên trên các hòn đảo, chúng tôi biết chỉ cần thư giãn và để dòng chảy đưa mình ra vùng nước sâu hơn. Khi dòng chảy bắt đầu tản mạn, chúng tôi biết cần phải bơi hoặc lướt vào một kênh an toàn. Người bạn mới này không hiểu một dòng chảy nước xoáy có sức mạnh đến độ nào. Thay vì đi theo dòng chảy, anh ta lại cố gắng tranh đấu với nó, mệt lả và suýt nữa là chết đuối. Với những nhà đầu tư mới cũng vậy.

Chu kỳ đầu tư đi theo hình lượn sóng, cũng như những đợt sóng ngoài đại dương. Chúng cũng thay đổi theo mùa. Những người lướt sóng phải học cách tôn trọng sự thay đổi sức mạnh con sóng và dòng nước theo mùa. Các nhà đầu tư lão luyện cũng phải làm như thế. Đó là lý do vì sao họ thường nói: "Xu hướng là bạn đồng hành của anh". Cũng như một nhà lướt sóng giàu kinh nghiệm không bao giờ chống lại con sóng hay dòng nước, ***những nhà đầu tư lão luyện đi theo xu hướng, thay đổi chiến lược khi cần, hoặc đứng ngoài cuộc chơi khi mọi thứ trở nên quá bất ổn.*** Những nhà đầu tư trung bình thì tiếp tục mua và giữ, hoặc khi quá lo sợ thì họ gọi điện thoại cho nhà môi giới và hỏi: "Thị trường có còn sụt giá nữa không?"

BA XU HƯỚNG CƠ BẢN

Có ba xu hướng cơ bản ảnh hưởng đến các tài sản trên giấy cũng như những sản phẩm đầu tư khác. Thứ nhất là thị trường xu hướng tăng, thường gọi là một thị trường đầu cơ giá lên. Thứ hai là thị trường xu hướng giảm, còn gọi là thị trường đầu cơ giá hạ. Thứ ba là thị trường xu hướng ngang, nghĩa là một thị trường không tăng không giảm. Các nhà đầu tư lão luyện sử dụng những chiến lược khác nhau với những xu hướng khác nhau. Những nhà đầu tư trung bình thì chỉ có một chiến lược và cố dùng nó cho cả ba xu hướng. Đó là lý do tại sao cuối cùng thì họ cũng thất bại. Ý tưởng đầu tư dài hạn về cơ bản là một ý tưởng hay, nhưng đầu tư dài hạn với một chiến lược duy nhất thì lại là cách đầu tư của những người thất bại.

Ngay cả động vật cũng nhận thức được sự thay đổi của các mùa. Khi cơn gió lạnh đầu tiên của mùa đông tràn về, hầu hết các động vật đều biết chúng cần phải chuẩn bị cho những thay đổi mà mùa đông đem đến. Các nhà đầu tư lão luyện cũng vậy. Chỉ có những nhà đầu tư trung bình mới tin vào lời nói của các nhà tư vấn tài chính: "Hãy đầu tư dài hạn. Hãy mua và giữ các cổ phiếu ngay cả

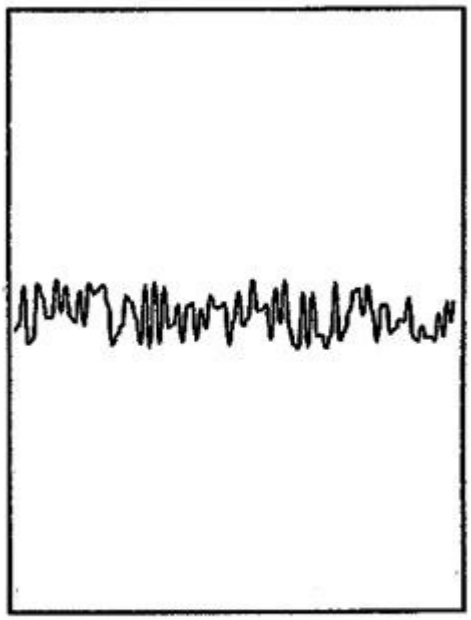
khi thị trường hạ giá". Nếu động vật đủ thông minh để biết rằng mọi thứ đang thay đổi thì tại sao con người lại không?

CHỈ SỐ TRUNG BÌNH BIẾN ĐỘNG

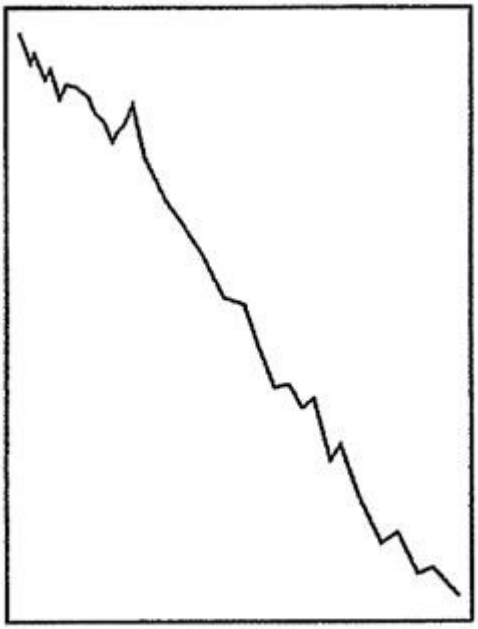
Xu hướng là do những người mua bán gây ra. Nếu người mua nhiều hơn người bán thì xu hướng tăng, và ngược lại thì xu hướng giảm. Một nhà đầu tư trung bình chỉ cảm thấy thoải mái khi người tư vấn tài chính bảo rằng: "Thị trường đang tăng lên trong hơn 40 năm qua". Một nhà đầu tư lão luyện thì không xem xét những chỉ số trung bình dài hạn mà lại xem xét những chỉ số trung bình biến động. Cũng như một người lướt sóng chú ý mức thủy triều lên xuống mỗi ngày, nhà đầu tư lão luyện chú ý đến sự tăng giảm số tiền ra vào thị trường. Một nhà đầu tư lão luyện chú ý đến những biểu đồ này vì chúng cho họ biết khi nào cần thay đổi chiến lược.

Sau đây là một biểu đồ của chỉ số trung bình biến động. Như tôi đã nói, những nhà đầu tư cơ bản xem xét các bản kê tài chính và đội ngũ quản lý, còn một nhà đầu tư kỹ thuật lại xem xét các biểu đồ, và sau đây là một trong số các biểu đồ mà họ xem xét.

Điểm 1 là một xu hướng tăng.



Điểm 2 là một xu hướng giảm.



Điểm 3 là một xu hướng ngang.

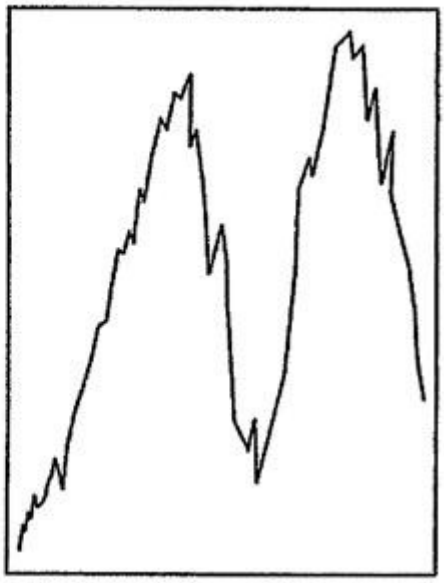
LÀM THẾ NÀO BIẾT ĐƯỢC XU HƯỚNG ĐANG THAY ĐỔI?

Thị trường có tín hiệu nào báo cho bạn biết nó sắp sửa thay đổi không? Câu trả lời là có. Đây không phải là một khoa học chính xác, nhưng chắc chắn bạn sẽ không phải đoán mò, linh cảm hay đầu tư vào những điểm nóng.

Hầu hết chúng ta đều biết rằng các nhà khí tượng có thể đoán trước một cơn bão lớn. Dù việc dự đoán thời tiết không phải là một khoa học chính xác nhưng ngày nay chúng ta vẫn được cảnh báo rộng rãi trước khi một cơn bão lớn kéo đến. Một nhà buôn kỹ thuật cũng có thể hành động tương tự. Có nghĩa là trong khi những nhà đầu tư trung bình đang giữ yên chứng khoán và ngồi cầu cho thị trường tăng giá thì những nhà đầu tư chuyên môn kịp thời bán chúng đi trước khi cơn bão ập đến.

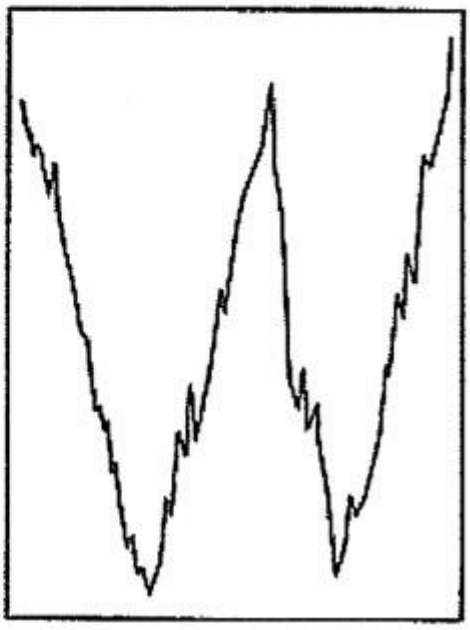
Có rất nhiều dấu hiệu mà một nhà buôn kỹ thuật có thể tìm kiếm. Những biểu đồ sau cho thấy một trong những khuôn mẫu chỉ báo mà một nhà đầu tư kỹ thuật thường xem xét.

NGỌN KÉP



Những nhà buôn kỹ thuật gọi khuôn mẫu này là mẫu ngọn kép. Khi các nhà đầu tư kỹ thuật nhìn thấy khuôn mẫu này, họ trở nên cẩn thận và bắt đầu thay đổi chiến lược đầu tư hoặc hoàn toàn thoát ly khỏi thị trường. Nếu chú ý bạn sẽ thấy giá cổ phiếu sụt giảm nhanh chóng ngay sau hai lần lên đến đỉnh điểm.

ĐÁY KÉP



Một khuôn mẫu tương tự diễn ra ở mức thấp nhất của thị trường. Khuôn mẫu này gọi là mẫu đáy kép. Khi các nhà đầu tư kỹ thuật thấy được khuôn mẫu này, họ cũng lại thay đổi chiến lược, bắt đầu mua cổ phiếu nhiều hơn trong khi các nhà đầu tư trung bình đang từ bỏ hy vọng và cố gắng bán chúng đi.

Có nhiều loại khuôn mẫu khác nhau mà các nhà đầu tư kỹ thuật thường tìm kiếm. Nhưng trong đó không có một khuôn mẫu nào là tuyệt đối hay hoàn toàn bảo đảm cả. Tuy nhiên, chúng thực sự cho phép các nhà đầu tư lão luyện có được nhiều thuận lợi đáng kể hơn các nhà đầu tư trung bình, những người không có một manh mối nào về những tín hiệu thị trường này. Một thuận lợi lớn mà một nhà đầu tư kỹ thuật có được là họ có thời gian để bảo vệ giá cả tài sản của mình bằng bảo hiểm. Một nhà đầu tư trung bình chỉ ngồi trơ ra đó, không được bảo hiểm và không được bảo vệ. Hàng triệu nhà đầu tư đã đặt tương lai tài chính của mình trước nguy hiểm, hy vọng và cầu nguyện rằng những lời khuyên của các nhà tư vấn tài chính sẽ bảo vệ họ tránh khỏi những cơn bão lui tới thường xuyên ở bất cứ một thị trường tài chính nào.

Mỗi lần nghe một người tự xưng là chuyên gia tài chính khuyên rằng: "Hãy đầu tư dài hạn. Đừng hoang mang. Hãy kiên nhẫn. Hãy luôn nhớ rằng trung bình thị trường tăng giá hơn 40 năm qua... " tôi chỉ biết nhún vai. Khi nghe những chuyên gia này nói thế, tôi cảm thấy thật tồi tệ cho hàng triệu người nghe theo và giao phó toàn bộ tương lai tài chính của mình cho họ. Đầu tư không có gì là mạo hiểm nếu bạn biết bạn đang làm gì.

CÔNG CỤ CỦA MỘT NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN

Một nhà đầu tư trung bình chỉ có hai lựa chọn khi thị trường đổi hướng. Họ có thể giữ lại và thất bại hoặc bán đi và cũng thất bại. Một ngày nọ, tôi nghe một nhà tư vấn đầu tư nói: "Vào tháng 02/2000, tôi đã bảo anh bán mọi thứ đi". Đây có thể là một lời khuyên tốt cho một nhà đầu tư trung bình nhưng một nhà đầu tư lão luyện thì có thể có nhiều lựa chọn hơn.

Sau đây là một số công cụ trí não mà các nhà đầu tư lão luyện dùng để bảo vệ tài sản của mình và kiếm tiền cả khi thị trường tăng hoặc giảm.

LỆNH MUA BÁN CHỨNG KHOÁN

Một nhà đầu tư lão luyện có thể gọi điện cho người môi giới và đặt lệnh mua hoặc bán chứng khoán nếu anh ta nghi ngờ giá thị trường có thể sụt giảm, nhất là khi thị trường có xu hướng giảm. Một nhà đầu tư trung bình không làm gì cả và nếu giá thị trường sụt giảm thì họ chỉ biết ngồi nhìn. Không biết phải làm gì, chiến lược mua, giữ và cầu nguyện của họ vẫn là chiến lược mua, giữ và cầu nguyện.

Đây là cách làm việc của một lệnh mua bán chứng khoán. Giả sử hôm nay giá cổ phiếu của bạn là 50$ và các biểu đồ cho bạn biết thị trường đang có xu hướng giảm. Tất cả những gì bạn cần làm là gọi điện cho người môi giới và đặt lệnh bán chứng khoán, giả sử với giá 48$. Nếu giá cổ phiếu đã bắt đầu giảm thì hãy giả sử là 30$, vì khi có càng nhiều người bán tham gia thị trường, lệnh bán chứng khoán của bạn sẽ trở thành một lệnh thị trường và khi chứng khoán được bán với giá 48$, bạn sẽ chỉ thua lỗ 2$. Trong khi đó, một nhà đầu tư trung bình sẽ mất 18$ và vẫn còn đang bám lây các cổ phiếu.

Dù lệnh mua bán chứng khoán thường được dùng như một biện pháp bảo hiểm cho các nhà đầu tư, nhưng không phải lúc nào các nhà đầu tư lão luyện cũng dùng đến chúng.

Thường thì giá cổ phiếu có khuynh hướng lấp đầy khoảng trống giữa các giao dịch mở và những nhà đầu tư lão luyện đã có đủ thông tin và đã quyết định nên bán cổ phiếu hay nên hủy bỏ lệnh giới hạn mua bán. Sau đây là hai lý do tại sao lệnh mua bán chứng khoán có thể không thành công trong một thị trường sụt giá hoặc không ổn định.

Lý do thứ nhất mà một nhà đầu tư chuyên môn không thể dùng lệnh mua bán chứng khoán là vì xu hướng giảm đang diễn ra quá nhanh. Đôi khi trong một thị trường sụt giá quá nhanh, lệnh mua bán chứng khoán có thể được chuyển qua mà không được thực hiện. Ví dụ như giả sử giá cổ phiếu là 50$, khi thị trường có xu hướng giảm, nhà đầu tư đặt lệnh bán cổ phiếu với giá 48$. Như thế có nghĩa là khi giá cổ phiếu giảm xuống 48$ thì cổ phiếu này sẽ được tự động bán ngay. Nhưng nếu thị trường đột ngột giảm giá thì có thể cái giá 48$ sẽ bị "khoảng trống" hoặc bị bỏ qua. Như thế nghĩa là có quá nhiều người bán đến nỗi không ai mua nó với giá 48$, và như thế lệnh bán chứng khoán được chuyển qua. Nếu cái giá ngừng lại ở mức 40$ vì một số người mua lấn lướt, điều tốt nhất nhà đầu tư có thể làm là giữ lại ở mức 40$ hoặc bán đi ở mức 40$. Khi đó thì lệnh bán của họ đã bị chuyển qua rồi.

Một lý do nữa mà lệnh mua bán cổ phiếu có thể không được một nhà đầu tư chuyên môn sử dụng là vì họ không chắc chắn về xu hướng thị trường. Ví dụ như giá hiện tại là 50$ và lệnh bán với giá 48$. Theo như mong đợi, cổ phiếu giảm giá còn 47$ và nó được bán đi với giá 48$. Nhà đầu tư cảm thấy nhẹ nhõm cho đến khi anh ta chợt nhận ra rằng xu hướng thị trường bỗng đột ngột tăng lên và giá cổ phiếu của mình bây giờ là 65$. Không chỉ họ bị lỗ 2$ một cổ phiếu mà còn bị mất đến 17$ cơ hội.

LỜI TO HAY LỖ NẶNG

Chúng ta thường nghe nói: "Tôi vừa mới lời to". Trong thời đại bùng nổ hệ thống mạng, có rất nhiều người bị ám ảnh bởi ý tưởng làm thế nào để thu được nhiều lợi nhuận qua Internet, và thay vì vậy, họ lại bị thua lỗ nặng nề. Ngày nay, nhiều người cười vào mũi những con nghiện Internet này: "Sao người ta có thể khờ khạo đến thế?" Nhưng họ không hề nghe nói về những người thực sự đã thu được nhiều lợi nhuận cả trên những thị trường tăng giá lẫn những thị trường giảm giá.

Một người bạn tôi đã rất may mắn vào thời kỳ đầu kỷ nguyên Internet. Anh ta được lời to, như người ta thường nói. Anh ta cũng thu được nhiều lợi nhuận khi thị trường sụt giá. Vào cuối những năm 1999, ngay trước khi giá cổ phiếu lên đến đỉnh điểm, anh ta bán đi mọi cổ phiếu trên mạng mà anh ta có được. Sau đó khi đỉnh điểm này đến gần, anh ta bắt đầu bán trước hạn một cách có lựa chọn (như sẽ giải thích dưới đây) một số cổ phiếu của các công ty trên mạng đã giúp anh ta giàu có trên đường tăng giá. Sau đó, trong số các công ty này, có ba công ty bị suy sụp nhanh chống đến mức phá sản. Như thế anh ta đã

thu được nhiều lợi nhuận khi giá cổ phiếu tăng và còn thu được nhiều lợi nhuận hơn nữa khi giá cổ phiếu giảm. Vì sao vậy? Anh ta kiếm được nhiều tiền khi giá cổ phiếu giảm là do anh ta không hề dùng tiền của mình và không phải trả thuế cho số tiền kiếm được bằng cách bán trước hạn những cổ phiếu của các công ty bị phá sản.

Khi tôi hỏi lý do tại sao, anh ta nói: "Tôi bán trước hạn các cổ phiếu khi giá cổ phiếu đạt mức cao nhất, nghĩa là tôi mượn nợ họ. Sau đó các công ty này suy sụp và phá sản. Tôi chưa trả thuế vì chưa kết thúc giao dịch, và như vậy tôi không phải đóng đồng thuế nào cả. Tôi chỉ bán đi các cổ phiếu không phải của mình hoặc các cổ phiếu đi mượn, giờ thì tôi đang chờ đến lúc có thể mua lại và trả cho người mà tôi đã mượn". Ngày nay, anh ta kiếm được gần 875.000$ bằng cách bán trước hạn và thu lời miễn thuế, số lời từ số tiền có được bằng cách bán cổ phiếu không phải của mình. Anh ta nói: "Tôi đang chờ cơ hội mua lại những cổ phiếu này, nhưng đến lúc đó thì tôi đã có đủ số lời trên số vốn miễn thuế ấy rồi".

Nếu bạn không hiểu rõ sự giao dịch này thì cũng đừng quá lo lắng. Hầu hết mọi người cũng không hiểu. Nếu bạn muốn tìm hiểu rõ hơn, hãy liên hệ với một nhà môi giới hay kế toán viên của mình và nhờ họ giải thích rõ hơn.

Vấn đề ở đây là, nếu muốn lời to khi cổ phiếu tăng giá, bạn cần phải biết làm thế nào để lời to khi cổ phiếu giảm giá. Nếu không bạn sẽ bị lỗ nặng bởi những người thu được những món lời to này.

Còn rất nhiều điều phải học về những công cụ thương mại chuyên môn như vậy. Còn rất nhiều thứ để đầu tư với các công cụ này chứ không chỉ lệnh cho nhà môi giới mua hay bán chứng khoán. Các nhà đầu tư lão luyện cần có nhiều công cụ hơn các nhà đầu tư trung bình, nếu không thì họ cũng sẽ bị lỗ nặng trong khi những người khác được lời to.

Sự thuận lợi bất công này của các nhà đầu tư lão luyện là lý do vì sao khi có người hỏi tôi rằng: "Anh có lời khuyên nào dành cho các nhà đầu tư trung bình không?" Tôi trả lời: "Đừng trung bình". Tôi nói như thế vì tương lai và sự an toàn tài chính của bạn là rất quan trọng, đừng đặt chúng ở mức trung bình.

Một lời khuyên cáo: *Cuốn sách này không nói về thương mại kỹ thuật. Ví dụ trên về lệnh mua bán chứng khoán chỉ là một sự giải thích đơn giản. Một nhà đâu tư lão luyện biết làm thế nào và khi nào thì nên dùng phương pháp bán trước hạn vì phương pháp này có lúc đạt hiệu quả nhưng có lúc lại không. Hãy nghiên cứu, tìm hiểu, tham dự các lớp học và thu thập kinh nghiệm trước khi thử áp dụng bất cứ kỹ thuật nào được mô tả trong cuốn sách này vào cuộc sống.*

Lý do trước nhất mà tôi liệt kê một số kỹ thuật ở đây là để những người cho rằng đầu tư là mạo hiểm có thể thấy được rằng việc đầu tư không có gì mạo hiểm cả. Mọi việc tùy thuộc vào từng cá nhân và kiến thức riêng của từng người nếu họ muốn sử dụng những kỹ thuật này.

QUYỀN CHỌN MUA CỔ PHIẾU

Đây là một từ ngữ nữa của vấn đề bảo hiểm. Nói một cách đơn giản, một quyền chọn mua cổ phiếu cho phép người chủ sở hữu được lựa chọn quyền mua các cổ phiếu chứng khoán với một cái giá nào đó trong một thời gian trước khi quyết định. Một quyền chọn mua cổ phiếu là một chính sách bảo hiểm, bảo vệ nhà đầu tư trước những sự tăng giá bất ngờ. Ví dụ như trong trường hợp xu hướng và các biểu đồ trung bình biến động cho thấy ngày càng có nhiều người mua trong thị trường, khi đó giá cổ phiếu tăng và nhà đầu tư muốn đảm bảo mình có thể mua cổ phiếu với một cái giá tốt hơn trong trường hợp giá trị cổ phiếu tăng nhanh. Ví dụ như giá hôm nay là 50$ một cổ phiếu. Nhà đầu tư gọi điện cho người môi giới và yêu cầu mua một quyền chọn mua cổ phiếu cho 100 cổ phiếu chứng khoán với giá 50$. Có thể anh ta sẽ phải trả thêm mỗi cổ phiếu 1$ để có được quyền chọn này, nghĩa là anh ta sẽ mất 100$ để có quyền chọn mua cho 100 cổ phiếu. Làm như thế, anh ta có thể bảo vệ mình khỏi những biến động tăng giá đột ngột.

Ba tuần sau, nhà đầu tư trở về sau chuyến du ngoạn và thấy giá cổ phiếu tăng lên 60$. Về mặt kỹ thuật, quyền chọn mua cho phép nhà đầu tư mua 100 cổ phiếu với giá 50$. Khi đó nếu muốn, anh ta có thể bán đi 100 cổ phiếu này với giá 60$.

Mặt khác, nếu trên thị trường giá cổ phiếu giữ nguyên 50$ hoặc giảm thấp, quyền chọn mua sẽ hết hiệu lực.

Trong ví dụ giá cổ phiếu tăng 60$, một nhà đầu tư trung bình sử dụng quyền chọn mua sẽ dùng 5.000$ mua 100 cổ phiếu với giá mỗi cổ phiếu 50$ và bán chúng đi được 6.000$, được lời 900$ (6.000$ trừ 5.000$ và phí mua quyền chọn 100$). Trái lại, một nhà đầu tư lão luyện sẽ bán quyền chọn mua của mình với giá 10$ một cổ phiếu, và được 1.000$ cho 100 cổ phiếu, và được lời 900$ (1.000$ trừ phí mua quyền chọn 100$).

Khi xem xét giao dịch này, bạn sẽ thấy là một nhà đầu tư trung bình bỏ ra 5.000$ để kiếm được 900$. Nhưng một nhà đầu tư lão luyện chỉ cần bỏ ra 100$

và cũng kiếm được 900$. Trong ví dụ đã được đơn giản hóa rất nhiều này, theo bạn thì nhà đầu tư nào sẽ kiếm được nhiều tiền hơn?

Câu trả lời tôi muốn đưa ra ở đây chính là nhà đầu tư đã mua bán quyền chọn. Một nhà đầu tư trung bình bỏ ra 5.000$ để có được 900$, hay anh ta có được 18% tiền lời trong một tháng. Một nhà đầu tư lão luyện bỏ ra 100$ và kiếm được 900$ trong vòng chưa đến một tháng, nghĩa là được 900% tiền lời.

Một lần nữa, đây là một ví dụ đã được đơn giản hóa và tôi thật lòng khuyên bạn hãy nghiên cứu thêm, thu thập kinh nghiệm và tìm một nhà môi giới chứng khoán giỏi để giúp bạn tìm hiểu quá trình này.

Ví dụ này đã làm rõ lý do tại sao người bố giàu không muốn sở hữu quá nhiều mà chỉ muốn có được khả năng kiểm soát. Các quyền chọn cho phép bạn có được khả năng kiểm soát quá trình mua bán. Nó cũng làm rõ một điển hình về việc có thể tạo ra sức bật bằng tài sản trên giấy ra sao và có thể sử dụng dạng sức bật này như thế nào với ít rủi ro hơn và nhiều lợi nhuận hơn nếu bạn biết mình đang làm gì. Trong ví dụ này, một nhà đầu tư lão luyện chỉ bỏ ra 1$ cho mỗi quyền chọn và một nhà đầu tư trung bình bỏ ra 50$. Quay lại với cuộc thảo luận về vận tốc tiền bạc, theo bạn thì tiền bạc của nhà đầu tư nào chuyển động nhanh hơn? Nhà đầu tư nào có thể làm giàu nhanh hơn?

NGƯỜI GIÀU KHÔNG THÍCH SỞ HỮU

Bạn có thể thấy một điều gì đó trong ví dụ cuối cùng này. Bạn có thể thấy là không cần phải sở hữu chứng khoán thì mới được sở hữu quyền chọn. Những chi tiết thường bị bỏ qua này có thể đem đến những kết quả tài chính tuyệt vời nếu bạn hiểu được nó.

Điểm chính ở đây là người bố giàu không bao giờ muốn sở hữu một thứ gì còn người bố nghèo lại muốn sở hữu mọi thứ. Người bố nghèo thường nói: "Ngôi nhà này do tôi đứng tên", hay "Chiếc xe do tôi đứng tên". Người bố giàu thì nói: "Đừng cố gắng sở hữu bất cứ thứ gì. Hãy cố gắng kiểm soát chúng". Quyền chọn là một ví dụ nữa của cách suy nghĩ. Người bố nghèo muốn sở hữu chứng khoán còn người bố giàu thì chỉ muốn sở hữu quyền mua bán chúng mà thôi. Ngày nay, tôi thấy nhiều người rất tự hào khi sở hữu được các chứng khoán mà việc sở hữu quyền mua bán chúng sẽ đem đến nhiều sức bật hơn nhiều. Nói cách khác, mua bán quyền chọn cần ít tiền vốn hơn nhiều nhưng lại thu được lợi nhuận rất nhiều.

QUYỀN CHỌN BÁN CỔ PHIẾU

Trong ví dụ trước, bạn đã thấy quyền chọn mua được sử dụng để kiếm tiền như thế nào trong một thị trường tăng giá. Khi thị trường có xu hướng giảm, các nhà đầu tư lão luyện sẽ dùng quyền chọn bán không chỉ để kiếm ra tiền mà còn để bảo vệ giá trị cổ phiếu của mình trong trường hợp giá cả bắt đầu sụt xuống.

Ví dụ, giá cổ phiếu là 50$. Thị trường sụt xuống và giá cổ phiếu còn 40$. Một nhà đầu tư trung bình sẽ mất 10$ một cổ phiếu. Nếu arth ta có 100 cổ phiếu, anh ta sẽ mất 1.000$, trên giấy tờ. Vấn đề ở đây là nhà đầu tư này chỉ mất tiền trên giấy tờ chứ không phải thực tế. Nếu anh ta bán các cổ phiếu này với giá 40$ thì anh ta sẽ thực sự bị lỗ. Chính ý tưởng thua lỗ trên giấy tờ này là lý do tại sao nhiều nhà đầu tư thất bại nói: "Tôi bị ám ảnh suốt một thời gian dài". Nói như vậy nghĩa là nhà đầu tư này đang chờ cho đến khi cổ phiếu tăng giá lên lại đến 50$, chờ một tháng sau, một năm sau, hoặc sẽ chờ mãi mãi. Đó chính là chiến lược mua, giữ và cầu nguyện của một người luôn luôn lạc quan hoặc một người không muốn thừa nhận thất bại.

Một nhà đầu tư lão luyện thì sẽ đầu tư theo kiểu khác. Thay vì ngồi lo lắng vì giá thị trường sụt giảm, nhà đầu tư này sẽ bảo người môi giới ra một lệnh bán cổ phiếu hoặc mua quyền chọn bán cổ phiếu. Một lần nữa, có những lý do khác biệt giữa việc sử dụng lệnh bán cổ phiếu hoặc quyền chọn bán cổ phiếu, và những lý do ấy vượt quá phạm vi của cuốn sách này. Ở đây tôi chỉ muốn nói là các nhà đầu tư lão luyện sẽ làm một điều gì đó trong trường hợp thị trường đổi hướng và bắt đầu hạ giá.

Thay vì ngồi cầu trời cho thị trường đừng hạ giá nữa, giả sử như nhà đầu tư lão luyện này mua một quyền chọn bán với giá 1$ một cổ phiếu để có quyền bán 100 cổ phiếu với giá 50$, và như thế anh ta phải bỏ ra 100$. Khi giá cổ phiếu hạ xuống còn 40$, sẽ có nhiều người mua hơn. Nhà đầu tư sành sỏi này sẽ rất vui vẻ vì đã bảo vệ giá trị cổ phiếu của mình ở mức 50$. Giá trị giảm dưới 50$ của các cổ phiếu sẽ được bù lại bằng giá trị tăng của quyền chọn bán. Nhà đầu tư không có quyền chọn bán sẽ thua lỗ khi giá cổ phiếu giảm xuống. Nhưng giá cổ phiếu của một nhà đầu tư lão luyện vẫn không đổi. Những thua lỗ cổ phiếu đã được bù lại bằng quyền chọn bán.

Làm thế nào một nhà đầu tư lão luyện có thể kiếm tiền bằng quyền chọn bán khi một nhà đầu tư trung bình thua lỗ? Một nhà đầu tư lão luyện có thể dùng quyền chọn bán để bán 100 cổ phiếu với giá mỗi cổ phiếu 50$ và nhận được 5.000$. Nếu ra thị trường thì anh ta có thể dùng 4.000$ mua 100 cổ phiếu với giá 40$. Kết quả thực là anh ta vẫn còn giữ được 100 cổ phiếu và có thêm 900$ (trừ

100$ chi phí). (Còn nhiều quy tắc và điều lệ an toàn nữa cần phải xem xét và tuân theo).

Một nhà đầu tư trung bình không sử dụng quyền chọn bán chỉ có các cổ phiếu anh ta đang sở hữu mà thôi, các cổ phiếu này đang bị giảm giá trị và vẫn chưa đem được tiền vốn về cho anh ta.

Nếu bạn cảm thấy những chuyện này quá lộn xộn thì cũng đừng lo lắng. Chúng lộn xộn với hầu hết mọi người lần đầu tiên nghe nói đến chúng. Nhưng hãy nhớ kỹ những gì được viết ở đầu cuốn sách này về nhu cầu suy nghĩ đối lập. Với nhiều người, việc học cách sử dụng quyền chọn cũng giống như học cách ăn bằng tay trái. Việc đó có thể thực hiện được, chỉ cần chịu khó luyện tập một chút. Điểm cốt yếu cần ghi nhớ là quá trình sử dụng quyền chọn để bảo vệ tài sản của mình cũng như kiếm tiền trong một thị trường tăng giảm không phải là một quá trình phức tạp. Hầu hết mọi người đều có thể học được nếu họ chịu dành chút thời gian tìm hiểu. Tôi muốn nhắc lại vì điều này rất quan trọng, đầu tư không có gì là mạo hiểm cả, nếu bạn có được những lời khuyên đúng đắn và những nhà tư vấn giỏi. Bạn sẽ không phải lo lắng suốt đời về danh mục đầu tư trên giấy của mình khi thị trường sụp đổ. Thay vì thế, bạn có thể chuẩn bị để trở nên ngày càng giàu hơn bất kể thị trường tăng giảm thế nào.

Một điều quan trọng cần lưu ý là một nhà đầu tư trung bình bị thua lỗ thường ngồi chờ và nghe theo lời khuyên của các nhà tư vấn tài chính như "Hãy kiên nhẫn đầu tư dài hạn". Họ làm thế vì họ chỉ có một chiến lược cho một xu hướng thị trường, mà như bạn đã biết, thị trường có đến ba xu hướng.

MỘT NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN CÓ THỂ KHÔNG CẦN MUA CHỨNG KHOÁN

Có những nhà đầu tư lão luyện không bao giờ thèm mua bán cổ phiếu. Họ chỉ mua bán quyền chọn. Khi tôi hỏi những người bạn chuyên mua bán quyền chọn rằng tại sao anh ta lại đầu tư vào quyền chọn chứ không phải cổ phiếu, anh ta đáp: "Đầu tư cho các cổ phiếu quá chậm chạp. Tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn với ít vốn hơn khi đầu tư vào quyền chọn. Tôi cũng có thể kiếm nhiều tiền hơn với thời gian ngắn hơn. Đầu tư vào cổ phiếu và hy vọng nhờ đó mà kiếm tiền được thì cũng giống như ngồi chờ sơn khô rồi mới được sử dụng vậy".

HỢP ĐỒNG CHỨNG KHOÁN HAI CHIỀU

Hợp đồng chứng khoán hai chiều là một biện pháp bảo hiểm cơ bản. Nói một cách đơn giản, hợp đồng chứng khoán hai chiều cho phép mua và bán với giá quy định. Ví dụ, nếu giá một cổ phiếu là 50$, một nhà đầu tư lão luyện có thể mua quyền chọn mua với giá 52$ và quyền chọn bán với giá 48$. Nếu thị trường đột ngột tăng giá lên 62$ thì nhà đầu tư vẫn có quyền mua với giá 52$. Nhưng nếu thị trường giảm giá xuống còn 42$ thì nhà đầu tư vẫn có quyền bán với giá 48$ và tối thiểu hóa thua lỗ. Nếu giá thị trường 42$ và nhà đầu tư có quyền chọn bán cổ phiếu với giá 48$, quyền chọn này sẽ trở nên rất có giá trị và trong một số trường hợp, nó còn có giá hơn cả chính bản thân cổ phiếu nữa. Vấn đề ở đây là hợp đồng chứng khoán hai chiều được dùng để bảo vệ trước những rủi ro cả khi thị trường tăng giá lẫn giảm giá. Nó có thể là một chiến lược cực kỳ thủ cựu nếu bạn biết mình đang làm gì.

Tôi muốn nhắc lại rằng đây không phải là một cuốn sách về thương mại quyền chọn. Dĩ nhiên là tôi đã đơn giản hóa các quá trình trên rất nhiều chỉ để giới thiệu với bạn những hiểu biết cơ bản về các quyền chọn. Cũng còn rất nhiều chiến lược đầu tư phức tạp khác mà bạn có thể dùng để bảo vệ tài sản của mình và gia tăng lợi nhuận.

BÁN TRƯỚC HẠN

Khi còn là một đứa trẻ, tôi không hề dám đụng đến những gì không thuộc về mình. Nhưng trong thị trường chứng khoán thì không phải như vậy. Khi một người bán trước hạn một chứng khoán nghĩa là họ bán một thứ gì đó mà họ không sở hữu. Nếu mẹ tôi biết tôi đang làm những việc này, ắt hẳn bà sẽ "lên lớp" tôi một trận. Nhưng cũng cần phải nhắc lại rằng mẹ tôi không phải một nhà đầu tư.

Trước tiên, việc *bán trước hạn* không phải là một quyền chọn. Khi một người nói: "Tôi bán cổ phiếu này trước hạn", nghĩa là họ đang mua bán cổ phiếu chứ không phải mua bán quyền chọn. Một nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ sự khác biệt giữa việc bán trước hạn và bán quyền chọn. Anh ta cũng biết khi nào nên và khi nào không nên dùng đến chúng. Và việc đó nằm ngoài phạm vi của cuốn sách này.

Tại sao phải bán trước hạn một cổ phiếu? Nói chung, nếu một nhà đầu tư lão luyện cảm thấy giá cổ phiếu quá cao và thị trường đang có xu hướng giảm, anh ta sẽ thấy việc bán trước hạn đem lại nhiều lợi nhuận. Bán trước hạn một cổ phiếu chỉ đơn giản là mượn cổ phiếu của một ai đó, bán ra thị trường và bỏ tiền

vào túi mình. Khi nào giá thị trường giảm thì mua lại cổ phiếu trả người cho mượn.

Ví dụ, giả sử giá cổ phiếu của công ty XYZ là 50$ và thị trường đang có xu hướng giảm. Một nhà đầu tư muốn bán trước hạn sẽ làm như sau:

1. Nhà đầu tư gọi điện cho người môi giới và yêu cầu bán trước hạn 100 cổ phiếu của công ty XYZ.

2. Khi đó người môi giới sẽ mượn 100 cổ phiếu trong tài khoản của một khách hàng khác và bán chúng đi được 5.000$.

3. Người môi giới bỏ 5.000$ này vào tài khoản của nhà đầu tư, người không phải sở hữu chủ của các cổ phiếu.

4. Trong tài khoản của người khách hàng cho mượn, có một giấy ghi nợ 100 cổ phiếu chứ không phải nợ 5.000$.

5. Một thời gian sau, giá cổ phiếu công ty XYZ giảm còn 40$.

6. Nhà đầu tư gọi điện cho người môi giới và yêu cầu mua 100 cổ phiếu của công ty XYZ.

7. Người môi giới mua 100 cổ phiếu với giá 40$ và trả lại 100 cổ phiếu này vào tài khoản của vị khách hàng cho mượn.

8. Người môi giới trả tiền mua 100 cổ phiếu này bằng 5.000$ có được nhờ bán cổ phiếu với giá bán ban đầu trong tài khoản của nhà đầu tư.

9. Nhà đầu tư lời được 1.000$ với ít phí tổn, hoa hồng và thuế hơn khi bán những cổ phiếu mà mình không sở hữu. Anh ta kiếm tiền mà không phải mất đồng vốn nào. Và đó là quy trình được đơn giản hóa của việc bán trước hạn.

Một số điểm cần lưu ý:

Điểm thứ 1: Khi nhà đầu tư mua cổ phiếu với giá 40$ và trả 100 cổ phiếu này cho người khách hàng đã cho mượn, anh ta đã "chi trả thuế trước hạn" của mình. Đây là những từ ngữ rất quan trọng cần ghi nhớ.

Điểm thứ 2: Như bạn thấy, có một sự rủi ro rất lớn khi chơi trò bán trước hạn. Một nhà đầu tư có thể mất rất nhiều tiền trong việc bán trước hạn nếu xu hướng thị trường tăng và giá cổ phiếu tăng. Trong ví dụ trên, nhà đầu tư có thể mất đến 1.000$ nếu giá cổ phiếu tăng lên 60$. Nhưng như người bố giàu đã nói: "Nếu có rủi ro cũng không có nghĩa là phải mạo hiểm". Có nhiều nhà đầu tư lão luyện sử dụng *hợp đồng chứng khoán hai chiều* khi bán trước hạn bằng cách mua

quyền chọn mua với giá 51$. Nếu xu hướng thị trường tăng và giá cổ phiếu lên đến 60$ thì nhà đầu tư sẽ chỉ trả 51$ một cổ phiếu thay vì 60$ một cổ phiếu và nhờ đó mà giảm thiểu thua lỗ.

Điểm thứ 3: Hẳn bạn để ý là tôi nhắc rất nhiều đến xu hướng thị trường. Hãy nhớ rằng "Xu hướng là bạn đồng hành của anh". Đừng làm như người bạn của tôi, cố gắng bơi ngược dòng nước xiết. Ngoài ra, không chỉ hiểu được định nghĩa của những từ như bán trước hạn, hợp đồng chứng khoán hai chiều, quyền chọn, v.v... , bạn còn cần phải hiểu sự liên hệ giữa chúng. Nói cách khác, việc bán trước hạn khá an toàn trong một thị trường xu hướng giảm, và khá mạo hiểm trong một thị trường xu hướng tăng hay xu hướng ngang.

Điểm thứ 4: Nếu bạn chưa hiểu rõ những gì tôi vừa nói thì cũng đừng lo lắng. Bạn sẽ phải mất một ít thời gian và phải luyện tập một chút thì mới có thể hiểu rõ và sử dụng được những từ ngữ này. Vấn đề chính ở đây là đầu tư không có gì mạo hiểm cả, nếu bạn sẵn sàng đầu tư thời gian để mở rộng vốn hiểu biết, như bạn đang làm lúc này. Một khi đã học được cách tối thiểu hóa rủi ro, bạn có thể gia tăng số lợi nhuận thu được của mình gấp nhiều lần vì bạn không còn hành động như những nhà đầu tư trung bình nữa.

VÌ SAO KHÔNG CẦN CÓ TIỀN CŨNG TẠO RA TIỀN?

Người ta thường hỏi tôi: "Chẳng lẽ không cần tiền cũng tạo ra tiền được sao?" Nếu hiểu rõ quá trình bán trước hạn một cổ phiếu, bạn sẽ có câu trả lời cho câu này. Khi một người bán trước hạn một cổ phiếu, họ thu được tiền bằng cách bán một thứ không phải của mình. Như thế thực sự là không cần phải có tiền cũng kiếm được tiền. Tuy nhiên, câu trả lời thực sự cho câu hỏi nêu trên lại là: "Còn tùy vào người đầu tư".

Người bố giàu bảo tôi: "Càng kém thông minh về tài chính, con sẽ càng tốn nhiều công sức và tiền bạc hơn và kiếm được càng ít tiền hơn. Nếu thông minh trong lĩnh vực tài chính, con sẽ kiếm được rất nhiều tiền mà không cần chút vốn nào cả". Ví dụ sau đây sẽ minh họa cho điểm này và cũng minh họa cho những giá trị của một vốn từ tài chính phong phú và sinh động.

Vài tháng trước, tôi gọi điện cho người môi giới chứng khoán và nói: "Hãy viết cho tôi 10 hợp đồng quyền chọn bán *trần* công ty XYZ".

Người môi giới của tôi, Tom, hỏi thêm vài câu nữa rồi bảo: "Xong rồi". Những gì anh ta hỏi tôi là về tầm thời gian quyền chọn và một số câu khác nằm ngoài phạm vi cuốn sách này.

Tôi vừa bán đi các quyền chọn bán chứ không phải là mua chúng. Đây là một điểm rất quan trọng vì cho đến nay, các quyền chọn được dùng như những chính sách bảo hiểm, đó là lý do vì sao hầu hết mọi người bỏ tiền mua các quyền chọn. Khi bạn dùng từ "viết một quyền chọn", có nghĩa là bạn đang bán nó đi chứ không phải mua nó. Những người rất giàu bán các quyền chọn cũng như bán đi các cổ phiếu chứ không phải mua chúng. Bill Gates trở thành người giàu nhất thế giới bằng cách bán cổ phiếu của Microsoft chứ không phải mua cổ phiếu của Microsoft. Mọi thứ cũng tương tự trong thế giới của các quyền chọn, chúng chỉ nhanh hơn, dễ hơn và lợi nhuận nhiều hơn, nếu bạn biết mình đang làm gì.

Khi tôi bảo người môi giới của mình: "Hãy viết cho tôi một quyền chọn bán trần", tôi muốn nói rằng: "Tôi muốn bán các quyền chọn của những cổ phiếu không phải của tôi". Trong trường hợp này, chúng là những quyền chọn bán, và tôi muốn có 10 hợp đồng, nghĩa là 1.000 cổ phiếu, vì một hợp đồng là 100 quyền chọn.

Cuối ngày hôm đó, Tom gọi lại báo với tôi: "Anh được 5$".

Tôi nói: "Cảm ơn", và vụ giao dịch kết thúc trong thời gian đó. Tôi không cần xem xét các cổ phiếu thị trường và có dư thời gian rảnh để làm những gì mình muốn. Khi Tom nói "Anh được 5$" nghĩa là anh ta đã chuyển 5.000$ vào tài khoản của tôi trong ngày hôm đó. Nói cách khác, tôi không cần đến 5 phút để kiếm được 5.000$. Trên hết, tôi không mất đồng vốn nào và cũng không bán đi thứ vật chất hữu hình nào. Tôi không bán gì cả và kiếm được 5.000$ trong vòng chưa đến 5 phút. (Cũng cần nói rõ rằng dù không bỏ vốn ra và không bán thứ vật chất hữu hình nào nhưng tôi có những tài sản khác trong tài khoản môi giới, được xem như đồ ký quỹ trong vụ giao dịch, cho phép tôi làm việc với nhà môi giới theo phương pháp này).

LỜI GIẢI THÍCH

Trước tiên, không phải tôi đưa ví dụ này ra là để khoác lác. Tôi viết về vụ giao dịch thực sự này chỉ để minh họa cho sức mạnh của ngôn từ. Đối với tôi, chúng không chỉ là những từ ngữ bình thường mà chúng thực sự rất sống động trong suy nghĩ của tôi. Chúng là những công cụ, những công cụ giúp tôi giàu có, những công cụ cho phép tôi kiếm ra tiền mà không cần bỏ vốn. Như người bố giàu đã nói: **"Có những từ ngữ giúp con giàu lên và có những từ ngữ sẽ khiến con nghèo đi"**.

Khi tôi bảo Tom: "Hãy viết cho tôi một quyền chọn bán *trần*", nghĩa là tôi muốn nói: "Hãy bán cho người khác quyền được bán cho tôi những chứng khoán họ sở hữu với một cái giá nhất định". Ngày hôm đó, giá cổ phiếu công ty XYZ vào khoảng 45$. Quyền chọn bán của tôi bảo hiểm cho người mua quyền chọn bán là tôi sẽ mua cổ phiếu của anh ta với giá 40$. Nói cách khác, tôi bán bảo hiểm cho người sở hữu các cổ phiếu của công ty XYZ. Nếu giá cổ phiếu giảm xuống dưới 40$, tôi vẫn sẽ mua nó với giá 40$, nhằm bảo đảm cho anh ta không bị thua lỗ nữa.

Khi Tom gọi lại cho tôi và nói: "Anh được 5$", anh ta muốn nói là với mỗi cổ phiếu, tôi thu được 5$ do các quyền chọn đem lại. Theo ngôn ngữ của các nhà mua bán quyền chọn, "viết" có nghĩa là "bán". Từ này cũng được dùng trong công nghiệp bảo hiểm. Nhiều người trong chúng ta đã nghe những người bán bảo hiểm nói: "Tôi *viết* cho anh một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ *trợ cấp ma chay* 100.000$". Một từ nữa thường dùng trong công nghiệp bảo hiểm là "bao mua", nghĩa là họ bảo đảm cho bạn mua một món hàng gì đó với một cái giá nhất dịnh. Trong trường hợp này, tôi đang bao mua sự rủi ro các cổ phiếu 45$ của nhà đầu tư với 5$ một cổ phiếu. Nghĩa là tôi bảo đảm với anh ta rằng tôi sẽ mua cổ phiếu của anh ta với giá 40$ ngay cả khi giá hạ thấp hơn. Và như thế, tôi trở thành một công ty bảo hiểm, đó là lý do vì sao tôi phải "viết một quyền chọn bán *trần*". Tôi đang bảo hiểm cho một thứ không thuộc về minh, đó là việc mà các công ty bảo hiểm thường làm.

BỐI CẢNH CỦA MỘT NGƯỜI THẤT BẠI

Có thể bạn đang bảo rằng: "Nhưng như thế quá mạo hiểm. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu thị trường chứng khoán sụp đổ? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu anh thực sự phải mua các cổ phiếu với giá 40$?" Như tôi đã nhắc đi nhắc lại suốt cuốn sách này, một người cần phải biết mở rộng tầm nhìn nếu muốn học hỏi một điều gì đó. Hay như người bố giàu đã nói: "Nếu có rủi ro cũng không có nghĩa là phải mạo hiểm".

Tôi để phần này ở cuối cuốn sách vì tôi muốn chắc chắn rằng bạn đã chuẩn bị tinh thần để tiếp nhận các thông tin này. Trước đây tôi chưa bao giờ viết về những điều này vì tôi chưa bao giờ biết về tầm quan trọng của bối cảnh. Với hầu hết mọi người, phạm vi bối cảnh của họ không thể bao trùm được hết những điều tôi đang cố giải thích. Nếu bạn đã kiên trì đọc cuốn sách này đến tận đây, tôi xin gởi đến bạn lời chúc mừng chân thành. Khi tôi nói chuyện với bạn bè hoặc những người khác về bối cảnh của một người thất bại, nói đúng hơn là bối cảnh đã đưa

người ta đến nỗi sợ bị thất bại, họ không thể nghe những gì tôi đang nói và định nói vì nỗi sợ thất bại của họ đã lấn át hết cả. Nỗi sợ rủi ro và thua lỗ đã khiến suy nghĩ của họ bắt đầu chuyển sang những đề tài khác: "Như thế mạo hiểm lắm. Anh đừng nói nữa. Tôi không làm được đâu". Và như thế, tôi muốn cảm ơn bạn vì đã kiên nhẫn đọc cho đến lúc này.

Với cuộc giao dịch trong vòng 5 phút, về cơ bản tôi đã đồng ý mua 1.000 cổ phiếu của công ty XYZ với giá 40$ nếu nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu chịu trả trước cho tôi 5$. Số tiền này, 5.000$, sẽ được chuyển vào tài khoản của tôi. Vài tuần sau đó, giá cổ phiếu sụt xuống còn khoảng 43$ và thế là quyền chọn hay hợp đồng bảo hiểm của tôi hết hạn. Số tiền 5.000$ này vẫn là của tôi và phải chi rất ít chi phí, hoa hồng hoặc thuế má. Điều tôi muốn nhấn mạnh ở đây là việc đó mất chưa đến 5 phút, tôi không bán gì cả, không phải làm gì cả, nghĩa là tôi không phải ngồi trước màn hình máy tính theo dõi sự lên xuống của thị trường nhưng vẫn kiếm được 5.000$. Có nhiều người không thể kiếm được 5.000$ một tháng và nếu có, họ cũng phải trả thuế nhiều hơn rất nhiều. Một người lao động kiếm được 5.000$ từ thu nhập tiền lương còn tôi kiếm được 5.000$ từ thu nhập đầu tư.

TIỀN TỪ TRÊN TRỜI RƠI XUỐNG

Trước khi tiếp tục, tôi cho rằng, bạn cần suy nghĩ lại xem làm thế nào tôi có thể kiếm được 5.000$ từ trên trời rơi xuống này. Khi kiểm tra lại vụ giao dịch, bạn sẽ bắt đầu nhận ra là tôi đã bán đi một thứ *không phải của mình.* Và tôi cũng có thể kiếm tiền bằng cách bán đi những thứ *không tồn tại*, cho đến khi tôi quyết định là nó tồn tại. Vụ giao dịch này cũng giống như kiếm được một món tiền trên trời rơi xuống. Nếu thực sự hiểu rõ những gì xảy ra trong vụ giao dịch, cả về vật chất lẫn tinh thần, bạn sẽ bắt đầu hiểu được sức mạnh trí não có thể làm ra tiền từ con số không như thế nào. Khả năng này cũng có thể gọi là một kiểu giả kim. Bây giờ bạn đã hiểu rõ hơn vì sao người bố giàu bắt tôi làm việc không công khi tôi còn là một đứa trẻ. Ông muốn huấn luyện cho tôi cách suy nghĩ về việc làm ra tiền chứ không phải làm việc vì tiền. Ông muốn tôi phát triển được một bối cảnh khác, một bối cảnh không bị phụ thuộc vào công việc vất vả để có thể làm giàu.

GIÚP NHỮNG NGƯỜI THẤT BẠI ĐƯỢC VUI VẺ

Hiếm khi tôi nói với người khác về quá trình này. Tôi mệt mỏi vì phải tranh luận và cố gắng giải thích những điều này cho một người thất bại. Mỗi lần

nói về chúng, tôi thường nghe những câu như:

1. Việc đó mất nhiều thời gian quá. Tôi không muốn mất cả ngày để xem xét thị trường.

2. Việc đó quá mạo hiểm và tôi không muốn thất bại.

3. Tôi chẳng hiểu anh đang nói gì cả.

4. Anh không làm thế được. Như thế là bất hợp pháp.

5. Người môi giới của tôi bảo rằng việc đó không đơn giản đâu.

6. Thế nếu anh sai lầm thì sao?

7. Anh nói dối. Anh không thể làm thế được.

Nói cách khác, những người thất bại bị thất bại vì họ không thể lắng nghe những điều không thuộc phạm vi bối cảnh của họ. Cuốn sách này nói về bối cảnh và thực tế của một con người. Tôi thường do dự khi trao cho họ phần nội dung bởi vì phạm vi bối cảnh của hầu hết mọi người không thể xử lý được những nội dung mà tôi đưa ra. Đến lúc này đã gần hết cuốn sách, tôi muốn thảo luận với bạn nhiều hơn về những nội dung mà rất nhiều người mong muốn. Tôi tin rằng phạm vi bối cảnh của bạn sẽ cho phép bạn tiếp thu, sử dụng những nội dung này và biến chúng thành hành động.

Khi người ta hỏi tôi về những việc đã làm và tôi kể cho họ nghe, rất nhiều lần tôi nhận được câu trả lời từ phạm vi bối cảnh của họ. Những bối cảnh này phản đối, tranh luận hoặc tìm lý do vì sao những điều đó là bất khả. Đến lúc này, vì tôi đã giải thích rõ về phạm vi bối cảnh nên tôi sẽ cung cấp cho bạn phần nội dung cuối cùng về lý do tại sao việc viết quyền chọn bán trầnlà một món đầu tư ít rủi ro và lợi nhuận cao ngay cả khi mọi thứ không diễn ra theo ý muốn.

Giá hạ còn 35$

Đầu tiên, tôi không thực sự quan tâm đến chuyện đi kiếm 40.000$ để chi trả thế trước hạn của tôi. Sau đây là ba lý do vì sao tôi không quan tâm đến chuyện mình có sai lầm hay không:

1. Tôi có đủ tiền để chi trả thế trước hạn trong trường hợp bị buộc phải mua các cổ phiếu.

2. Lịch sử đã chứng minh rằng 85% tất cả các quyền chọn đều hết hạn mà không được thực thi. Và 85% cơ hội chiến thắng thì tốt hơn nhiều so với những con số lẻ của thị trường chứng khoán hay của các sòng bạc Las Vegas.

3. Dù sao thì tôi cũng muốn sở hữu các cổ phiếu này. Tôi chỉ muốn mua chúng với giá rẻ hơn mà thôi.

Và như vậy, vấn đề ở đây là có khi nào giá cổ phiếu giảm và tôi bị buộc phải mua chúng với giá 40$ một cổ phiếu hay không? Câu trả lời là có. Đó là một thỏa thuận mà tôi đã bán như một quyền chọn bán trần. Sự khác biệt là một người với phạm vi bối cảnh của một kẻ chiến thắng biết rằng mình có thể thắng dù đang bị thua. Đó là lý do vì sao họ không sợ thất bại. Một người thất bại thì chỉ nghĩ đến thất bại và đó là lý do vì sao họ ít khi chiến thắng.

Giả sử giá cổ phiếu hạ xuống còn 35$ một cổ phiếu. Một người với phạm vi bối cảnh của một kẻ thất bại sẽ chỉ thấy được những thua lỗ và không bao giờ chiến thắng. Hẳn anh ta sẽ nói: "Tôi vừa mất 40.000$ vì phải mua 1.000 cổ phiếu với giá 40$". Anh ta sẽ thấy mình đã liều lĩnh quá sức và không bao giờ muốn lặp lại nữa. Anh ta không thể suy nghĩ sâu xa hơn vì những cảm xúc tiêu cực đã khiến anh ta không còn nhìn thấy gì cả. Anh ta sẽ thấy việc mất 40.000$ còn nghiêm trọng hơn cả việc kiếm được 5.000$ trong 5 phút. Trên hết, nếu giá cổ phiếu hạ còn 35$, anh ta sẽ thấy là mình bị mất thêm 5.000$ chi phí cơ hội nữa. Bối cảnh của một người thất bại sẽ chiếm lĩnh toàn bộ tâm trí con người này.

Tôi đã dành rất nhiều thời gian ở đầu cuốn sách để nói về sức bật trí não chính vì những ví dụ giao dịch như thế này đây. Khi tôi kể cho một người nghe những việc mình đã làm, bất kể là về xây dựng doanh nghiệp, đầu tư bất động sản hay đầu tư chứng khoán, thông thường chính phạm vi bối cảnh của người đó sẽ quyết định những giá trị nội dung của tôi. Một người luôn luôn thất bại cho rằng những việc tôi đã làm là quá mạo hiểm, dù thực sự không phải vậy. Một người luôn luôn nghèo cho rằng mình không có đủ tiền để làm những việc mà tôi đã làm. Một người làm việc chăm chỉ thường sẽ nói: "Tôi không có thời gian như anh vì tôi bận làm việc". Và một người không quan tâm đến những gì tôi nói thì sẽ bảo: "Chuyện đó có vẻ phức tạp quá. Tôi không hiểu gì cả. Vả lại tôi cũng không quan tâm đến tiền bạc".

Hầu hết mọi người không bao giờ có thể về hưu sớm trong sự giàu có được vì phạm vi bối cảnh của họ không có khả năng biến ý tưởng thành hiện thực. Đó là lý do tại sao tôi phải dành rất nhiều thời gian ở đầu cuốn sách để nói về sức bật trí não và sức bật kế hoạch. Bối cảnh quan trọng hơn nhiều so với nội dung. Những gì tôi đã và đang làm để về hưu sớm trong sự giàu có rất đơn giản, miễn là bạn có được một bối cảnh đúng đắn. Những việc tôi làm không quá khó khăn mà cũng không hề phức tạp. Như tôi đã nói, tôi không cần đến 5 phút để kiếm được 5.000$. Với nhiều người, điều đó vượt quá phạm vi bối cảnh của họ, hay nằm ngoài tầm nhận thức của họ. Nhiều người sẵn sàng làm việc trong 30 ngày

để kiếm 5.000$ vì phạm vi bối cảnh của họ cho phép họ nghĩ rằng 5.000$ trong 30 ngày là có thể được. Nhưng 5.000$ trong 5 phút đối với họ là điều không thể. Vì vậy nên ý tưởng này thường sẽ gặp phải câu trả lời: "Anh nói dối, như thế quá mạo hiểm, tôi không thể làm như vậy được". Nói cách khác, bối cảnh của họ bác bỏ những khả năng có thể và chỉ bắt kịp những điều thích hợp với nó. Đó là lý do vì sao rất nhiều người thà làm việc vất vả suốt đời chứ không chịu mở rộng phạm vi bối cảnh của mình. Họ thà làm việc vì tiền chứ không chịu mở rộng bối cảnh tài chính của mình và tăng cường những nội dung tài chính trong suy nghĩ.

BỐI CẢNH CỦA MỘT NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Câu hỏi mà một người chiến thắng sẽ đặt ra là: "Làm thế nào để chiến thắng nếu phải thất bại?" "Điều gì sẽ xảy ra nếu giá cổ phiếu của XYZ hạ xuống dưới 40$? Khi đó thì làm thế nào tôi có thể chiến thắng?" Đó là bối cảnh của một người chiến thắng. Họ biết họ có thể chiến thắng ngay cả khi thất bại. Quan trọng nhất, họ luôn giữ một đầu óc phóng khoáng rộng mở, dù những điều họ nghe được vượt quấ phạm vĩ bối cảnh của mình, hoặc khiến họ e ngại hay đó là những điều hoàn toàn mới mẻ đối với họ. Như người bố giàu vẫn nói: "Suy nghĩ của một người thất bại khép lại nhanh hơn suy nghĩ của một người chiến thắng".

Ở đầu cuốn sách tôi đã viết về tầm quan trọng của một chiến lược kết thúc. Một người chiến thắng luôn tìm kiếm một chiến lược kết thúc thắng lợi ngay cả khi thất bại. Hãy lấy quyền chọn bán trần làm ví dụ. Trước khi đi đến vụ giao dịch này, tôi đã có sẵn một chiến lược kết thúc cho phép tôi chiến thắng, ngay cả khi mọi việc không diễn ra theo ý muốn. Một lần nữa tôi muốn nhắc lại rằng bối cảnh quan trọng hơn nội dung. Bất kể trong thị trường chứng khoán, bất động sản hay doanh nghiệp, chính một bối cảnh chiến thắng sẽ cho phép người ta chiến thắng. Một người thất bại chỉ thấy được những rủi ro nguy hiểm mà không bao giờ thấy được khả năng chiến thắng. Một người thất bại chỉ chấp nhận mạo hiểm nếu họ được bảo đảm rằng mọi việc sẽ diễn ra đúng ý mình muốn. Đó là lý do tại sao rất nhiều người muốn có được những số lợi nhuận bảo đảm. Họ thích sự bảo đảm hơn các khả năng. Một người chiến thắng sẽ tìm kiếm cơ hội và biết rằng họ sẽ chiến thắng ngay cả khi mọi việc không diễn ra theo ý muốn. Đó không chỉ là một người lạc quan. Người bố giàu đã nói: "Nhiều người có những suy nghĩ tích cực nhưng lại ở trong bối cảnh của một người thất bại. Có được bối cảnh của một người chiến thắng nghĩa là biết được mình sẽ thắng, ngay cả khi đang thua".

LÀM THỂ NÀO ĐỂ CHIẾN THẮNG KHI ĐANG THẤT BẠI

Khi gọi điện cho Tom, tôi đã biết một số điều sau trước khi đặt lệnh bán:

1. Thị trường đang có xu hướng giảm.

2. Giá cổ phiếu của XYZ gần đây đang hạ khoảng 20$, còn 45$. Nhà đầu tư nào đang giữ cổ phiếu hẳn là đang rất lo lắng.

3. Tôi biết XYZ là một công ty tốt, với một số lợi nhuận và cổ tức khá nhiều. Công ty này được quản lý tốt và có thể phát triển được cả trong những nền kinh tế thuận lợi lẫn bất lợi.

4. Đây là một công ty được rất nhiều nhà đầu tư quan tâm.

5. Đây là một công ty mà tôi muốn sở hữu và giữ các cổ phiếu của nó nếu giá cả phải chăng.

6. Tôi có 100.000$ trong một tài khoản có thể sinh lời nếu phải mua cổ phiếu. Tất cả những việc Tom phải làm là chuyển tiền và anh ta có quyền làm điều đó.

Nếu giá cổ phiếu giảm còn 35$, tôi vẫn sẽ rất vui vẻ, ngay cả khi phải trả 40.000$ để thực hiện thỏa thuận quyền chọn bán này. Vì sao vậy? Một lần nữa, câu trả lời nằm ở chiến lược kết thúc của tôi.

Ví dụ như tôi phải mua 1.000 cổ phiếu này với giá 40.000$. Vậy giá chứng khoán thực sự mà tôi phải mua là bao nhiêu?

Câu trả lời là 35.000$, vì tôi đã nhận được 5.000$ từ các quyền chọn. Như vậy, dù giá thị trường giảm xuống thấp hơn giá quyền chọn bán của tôi là 40$, tôi vẫn chỉ phải trả 35$ một cổ phiếu mà thôi, dù sao thì đây cũng là một cái giá khá hời cho những cổ phiếu như vậy, và tôi được sở hữu chúng.

Bước kế tiếp sẽ là *bán ngay mười quyền chọn mua đã chi trả (100 cổ phiếu cho mỗi quyền chọn mua)* với giá 5$ một cổ phiếu cho 1.000 cổ phiếu mà tôi sở hữu. Lúc này chúng được gọi là *"đã chi trả"* vì tôi thực sự đã sở hữu những cổ phiếu mà tôi muốn bán quyền chọn. Trước kia tôi nói *"quyền chọn bán trần"* vì tôi chưa sở hữu chúng. Một lần nữa, hầu hết mọi người sẽ bảo rằng: "Bán đi một thứ không phải của mình là quá mạo hiểm". Và điều đó thực sự mạo hiểm nếu bạn không có được một bối cảnh và nội dung đúng đắn.

Tại sao phải bán đi các quyền chọn mua đã chi trả? Câu trả lời nằm ở *vận tốc tiền bạc*, một thuật ngữ mà chúng ta đã thảo luận trước đây. Khi bán một quyền chọn mua đã chi trả, tôi đồng ý bán các cổ phiếu của mình với cái giá giả sử là 40$, trong trường hợp giá cả đột ngột tăng nhanh. Người nào sợ lỡ vận khi

thị trường tăng giá sẽ trả tiền mua các quyền chọn này. Nếu giá cổ phiếu tăng, giả sử là 50$, tôi sẽ bị buộc phải bán 1.000 cổ phiếu này với 40.000$. Trong trường hợp đó, tôi sẽ lấy lại được toàn bộ số tiền cùng số lời thu được từ các quyền chọn. Như vậy tôi vẫn sẽ chiến thắng dù phải thất bại.

Nếu giá cổ phiếu không tăng, tôi vẫn có thể thu được một số tiền, ở đây là 5.000$, nhờ các quyền chọn mua. Một nhà đầu tư trung bình sẽ giữ nguyên thế thất bại của các cổ phiếu này và ngồi nghe nhà tư vấn tài chính của anh ta nói: "Hãy đầu tư dài hạn. Hãy kiên nhẫn. Trung bình thị trường đã tăng lên trong hơn 40 năm qua. Hãy kiên nhẫn chờ đợi". Đó chính là biện pháp mua, giữ và cầu nguyện mà hầu hết các nhà đầu tư và các nhà tư vấn đầu tư làm theo.

Khi bán các quyền chọn mua đã chi trả, tôi có thể bỏ thêm 5.000$ nữa vào túi mình, nghĩa là giảm giá các cổ phiếu mình đã mua xuống còn 30$, điều đó sẽ khiến tôi rất vui vẻ vì dù sao thì tôi cũng muốn có được những cổ phiếu này. Nhờ các quyền chọn mua bán, thay vì phải trả 40.000$ cho các cổ phiếu, thực sự tôi chỉ phải trả 30.000$ mà thôi, dù rằng trong ví dụ này, giá thị trường phải là 35.000$.

HỌC ĂN BẰNG TAY TRÁI

Một lần nữa, nếu bạn không hoàn toàn hiểu rõ những điều này thì cũng đừng lo lắng. Về lý thuyết, chúng rất đơn giản và không có gì là khó hiểu nếu bạn bỏ ra chút thời gian để nghiên cứu về chủ đề này. Cũng tương tự như tập ăn bằng tay trái sau khi đã quen ăn bằng tay phải, mọi chuyện rất đơn giản một khi bạn đã hiểu được cách làm. Nhưng chính việc học cách suy nghĩ và hành động theo một chiều hướng khác mới là khó khăn.

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC

Với tôi, việc mua quyền chọn để bảo vệ tài sản của mình là rất có ý nghĩa và việc bán quyền chọn để có tiền là một niềm vui. Tôi không hề lo lắng chuyện tiền bạc đơn giản vì tôi biết mình có thể đi ra thị trường và kiếm được trong một phút số tiền nhiều hơn hầu hết mọi người kiếm được hàng tháng trời, và vẫn phải trả thuế ít hơn.

Có phải ai cũng có thể làm được những điều mà tôi đã làm không? Chắc chắn là như vậy, nhưng chỉ khi họ sẵn sàng đầu tư một ít thời gian để mở rộng và gia tăng phạm vi bối cảnh tài chính của mình mà thôi.

Như vậy những việc mà mọi người đều có thể làm được là gì? Tôi đề nghị một số việc như sau:

1. Hãy mượn thư viện một cuốn sách về thương mại quyền chọn. Đầu tiên hãy nghiên cứu về định nghĩa các từ ngữ và đọc kỹ để có thể hiểu sâu hơn.

2. Hãy mua một cuốn sách về vấn đề này ở một hiệu sách gần nhà hay đặt mua qua mạng. Tôi khuyên bạn nên xem qua cuốn sách trước khi mua vì có thể bạn sẽ muốn bắt đầu với một cuốn sách đơn giản trước.

3. Hãy tham dự một hội nghị chuyên đề thương mại quyền chọn. Có rất nhiều hội nghị mà bạn có thể tham dự.

4. Hãy tìm một nhà môi giới chứng khoán có thể hướng dẫn bạn xuyên suốt quá trình này.

5. Hãy chơi trò chơi Cashflow 101 ít nhất là 12 lần để có thể có được một bộ óc đầu tư cơ bản. Sau khi đã nắm vững trò chơi này, bạn có thể chuyển sang trò chơi Cashflow 202, trò chơi dạy cho người ta cách sử dụng quyền chọn mua, quyền chọn bán, bán trước hạn và hợp đồng chứng khoán hai chiều. Quan trọng nhất, Cashflow 202 dạy bạn cách suy nghĩ đa chiều tùy theo xu hướng thị trường. Hầu hết các nhà đầu tư thất bại là do họ được huấn luyện ở nhà, ở trường và tại nơi làm việc chỉ để suy nghĩ theo một hướng. Một nhà đầu tư lão luyện cần phải nghĩ cách làm thế nào để kiếm tiền trong một thị trường xu hướng tăng, một thị trường xu hướng giảm lẫn một thị trường xu hướng ngang. Cashflow 202 dạy bạn cách suy nghĩ theo hướng này, vừa chơi vừa học với tiền bạc trong trò chơi chứ không phải tiền thật.

ĐẦU TƯ CÓ MẠO HIỂM KHÔNG?

Như vậy, đầu tư có mạo hiểm không? Câu trả lời của tôi là hoàn toàn không. Theo ý tôi, chính sự không hiểu biết mới là mạo hiểm. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, việc cơ bản trước nhất là phải học cách bảo hiểm tài sản của mình chống lại những mất mát rủi ro. Chính những nhà đầu tư trung bình không chịu nghiên cứu mà luôn miệng nói đầu tư là mạo hiểm mới là những người dễ gặp rủi ro nhất. Như tôi đã nói: "Chưa bao giờ trong lịch sử thế giới lại có quá nhiều người đánh liều tương lai và sự an toàn tài chính của mình cho một thị trường lên xuống bất thường như thế. Điều đó là mạo hiểm chỉ vì những nhà đầu tư này biết rằng nó mạo hiểm nhưng lại không làm gì để tự bảo vệ mình cả. Như người bố giàu đã nói: "Bản thân sự đầu tư không có gì là mạo hiểm. Nhưng không hiểu biết gì về tài chính và chỉ biết nghe lời các nhà tư vấn cũng không

hiểu biết gì về tài chính là rất mạo hiểm. Điều đó không chỉ là mạo hiểm mà còn phải trả một cái giá rất đắt, không chỉ mất tiền bạc mà còn mất cả thời gian nữa. Hàng triệu người suốt đời bám vào những công việc ổn định mà không tìm kiếm sự tự do tài chính vì họ không hiểu biết về tài chính. Cũng vì lý do này mà rất nhiều người sống bám vào số lương tháng ít ỏi chứ không chịu tìm kiếm sự dư dả tiền bạc trong phạm vi khả năng của họ. Cũng vì lý do này, người ta để tiền vào tài khoản hưu trí và ngồi lo lắng không biết khi họ cần đến thì chúng có còn ở đó hay không. Và cũng vì lý do này, hàng triệu người chăm chỉ làm việc, giúp những người giàu ngày càng giàu hơn, mà không dành thời gian để làm giàu cho chính bản thân mình. Bố không bao giờ cho rằng đầu tư là mạo hiểm. Chính sự không hiểu biết về tài chính mới là mạo hiểm và người ta phải trả một cái giá rất đắt cho điều đó".

Những kiến thức ở đây chỉ nhằm mục đích giáo dục và dựa trên các báo cáo, thông tin cũng như các nguồn đáng tin cậy khác. Tuy nhiên, những kiến thức này chưa được thẩm tra và chúng tôi không tuyên bố rằng chúng hoàn toàn chính xác. Các giao dịch quyền chọn có thể đưa đến một số mức độ rủi ro nhất định. Trước khi có bất cứ hành động giao dịch quyền chọn nào, tất cả các nhà đầu tư đều cần phải tìm kiếm sự hướng dẫn và những lời khuyên chuyên môn quyền chọn được đăng ký.

CHƯƠNG 18

Sức bật của kim tứ đồ nhóm C

TRÒ CHƠI GIÀU NHẤT THẾ GIỚI

Những người tự thân vận động giàu nhất thế giới chính là những doanh nhân nhóm C. Họ giàu hơn nhiều so với những ngôi sao điện ảnh, vận động viên hay những nhà chuyên môn. Khi tôi quyết định không đi theo con đường của người bố nghèo, chính người bố giàu đã đề nghị tôi bắt đầu bằng cách học xây dựng một doanh nghiệp. Ông nói: "Những người giàu nhất thế giới là những người nhóm C vì đây là nhóm khó thành công nhất. Nhưng một khi đã thành công, số tài sản của con sẽ tăng vọt. Nếu có thể xây dựng một doanh nghiệp nhóm C nghĩa là con đang tham gia trò chơi giàu nhất thế giới".

Nhìn lại lịch sử gần đây, bạn sẽ thấy đó là những người như Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D. Rockefeller và những người đứng đầu danh sách nổi tiếng của nhóm C. Còn rất nhiều người nữa dù không được nổi tiếng bằng. Tất cả họ đều là những người khổng lồ tài chính nhờ xây dựng một tài sản khổng lồ. Họ sử dụng loại sức bật mạnh mẽ nhất, sức bật của việc xây dựng doanh nghiệp, một doanh nghiệp có thể phục vụ cho hàng triệu người.

Người ta nói rằng sự đầu tư tốt nhất là đầu tư cho doanh nghiệp của chính bạn, và tôi hoàn toàn đồng ý với điều này. Lợi nhuận của món đầu tư này thách thức những tính toán đầu tư thông thường, nếu bạn biết mình đang làm gì. Bạn có thể biến vài trăm đôla thành hàng triệu đôla. Không những bạn có thể trở nên giàu có mà bạn còn có thể có được rất nhiều bạn bè, người thân, cộng sự kinh doanh, nhân viên và những nhà đầu tư. Đó là lý do vì sao tôi gọi đây là trò chơi giàu nhất thế giới.

Khi tôi còn trẻ, người bố giàu không ngừng nhắc nhở tôi rằng có 3 loại tài sản cơ bản:

1. Bất động sản
2. Tài sản trên giấy

3. Doanh nghiệp

Khi tôi vẫn còn đang vui chơi với những tài sản trên giấy và bất động sản, người bố giàu lại khuyên khích tôi tập trung vào doanh nghiệp. Ông nói: "Hãy chịu khó lúc ban đầu, sau này mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn". Ngày nay tôi hoàn toàn đồng ý với ông.

CHIẾN LƯỢC KẾT THÚC

Trong cuốn sách này, tôi đã viết về tầm quan trọng của một chiến lược kết thúc như sau:

Nghèo	Dưới 25.000$ một năm
Trung lưu	Từ 25.000$ đến 100.000$ một năm
Khá giả	Từ 100.000$ đến 1 triệu đôla một năm
Giàu	Hơn 1 triệu đôla một năm
Cực giàu	Hơn 1 triệu đôla *một tháng*

Tôi muốn yêu cầu bạn hãy bắt đầu tập trung chú ý vào chiến lược kết thúc của mình, đồng thời hãy cân nhắc sự lựa chọn nhận thức và bối cảnh. Có phải bạn đang tự nhủ rằng "Tôi không thể làm được điều đó", "Việc đó quá khó khăn" hay "Tôi không thông minh đến mức đó?"

Khi người bố giàu nói chuyện với tôi về chiến lược kết thúc, tôi đã phải vượt qua những nỗi nghi ngờ và những hạn chế do bối cảnh của mình gây ra. Sau vài tháng bàn luận, tôi biết cơ hội tốt nhất của mình là ở nhóm C. Theo tôi, ngay cả khi chọn chiến lược kết thúc, bạn cũng cần phải đánh giá những điểm mạnh và điểm yếu của bản thân mình và suy nghĩ xem nhóm nào sẽ đem đến cho bạn con đường ngắn nhất để về hưu sớm trong sự giàu có.

Gần đây, một học viên trong lớp đầu tư của tôi phát biểu: "Oprah Winfrey trở thành người phụ nữ giàu nhất thế giới trong lĩnh vực giải trí qua nhóm T".

Khi đó tôi hỏi người này tại sao anh ta nghĩ như vậy, anh trả lời: "Vì bà ấy làm việc cho mình. Nếu ngừng làm việc thì bà ấy sẽ không còn thu nhập nữa".

"Sao anh biết thế?" Tôi cười và hỏi anh ta có biết Sản phẩm HARPO là gì không. Anh ta không biết.

Tôi trả lời: "Sản phẩm HARPO, tên Oprah đọc ngược lại, chính là công ty của Oprah - doanh nghiệp kim tứ đồ nhóm C của bà ấy. Doanh nghiệp này được

người khác quản lý và đầu tư vào những dự án kinh doanh khác. Có thể bà ấy là một ngôi sao trong kim tứ đồ nhóm T, nhưng bà ấy có một bối cảnh của nhóm C".

Vấn đề chính ở đây là nhóm mà công việc của bạn ít liên quan đến ngành nghề chuyên môn của bạn nhất. Michael Jordan có thể làm việc cho Chicago Bulls, nhưng anh ta vẫn có một doanh nghiệp nhóm C riêng của mình. Một bác sĩ y khoa có thể thuộc nhóm L, T, C, hoặc Đ, tùy vào bối cảnh của họ. Và một người quét dọn cũng có thể thuộc cả 4 nhóm một lúc. Tôi nói điều này vì rất nhiều người chỉ muốn có một bối cảnh duy nhất mà không chịu học hỏi để có thêm một bối cảnh thứ hai. Những người với bức tường bối cảnh cứng nhắc này thường phải làm việc vất vả nhất, lâu dài nhất, và thường kết thúc với một số tiền ít ỏi nhất. Trong thời đại Công nghệ Thông Tin, chúng ta bắt buộc phải có nhiều hơn một bối cảnh và thuộc nhiều hơn một nhóm kim tứ đồ. Nếu có thể làm được điều đó, bạn sẽ thấy mình hoàn toàn có khả năng đạt đến một chiến lược kết thúc cao hơn, nhanh chóng hơn và có lẽ là thực tế hơn.

Nói cách khác, tôi và Kim có thể kết thúc ở mức cực giàu vì chủ yếu chúng tôi làm việc trên nhóm C. Thay vì làm việc để kiếm hàng ngàn hay hàng triệu đôla, chúng tôi làm việc để kiếm hàng chục triệu hoặc hàng trăm triệu đôla, và đó là chiến lược kết thúc của chúng tôi.

BÀI HỌC ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, tôi đã viết về quyết định học hỏi để trở thành một doanh nhân. Trong tất cả mọi cuốn sách, tôi đều viết về những lần thất bại và cái giá phải trả để có thể đứng lên. Tôi cho rằng đó chính là bối cảnh để thành công, bất kể bạn thuộc nhóm nào. Tôi nhắc đến cuốn sách này vì toàn bộ nửa sau cuốn sách đều nói về việc xây dựng doanh nghiệp, tài sản lớn nhất và giàu có nhất trong số các tài sản. Nếu bạn muốn xây dựng một doanh nghiệp nhóm C, có thể bạn sẽ cần phải đọc đi đọc lại cuốn sách đó, vì tôi sẽ không nhắc lại làm thế nào để xây dựng một tài sản như thế trong chương này nữa.

Năm ngoái, một người bạn đến gặp tôi bảo: "Tôi được lợi 35% số vốn trong quỹ hỗ tương vào năm 1999". Tôi thật lòng chúc mừng anh ta. Khi anh ta hỏi về số lợi nhuận của tôi, tôi bảo: "Tôi thực sự không biết". Không phải tôi không biết chúng là bao nhiêu mà tôi không biết làm thế nào để nói với anh ta rằng số lợi nhuận của tôi không phù hợp với những chuẩn mực thông thường. Trong khi bạn tôi kiếm được 35% số vốn bằng cách đầu tư vào quỹ hỗ tương,

một con số tương đối khá, thì tôi kiếm được hàng triệu đôla mà không cần vốn đầu tư. Chắc bạn còn nhớ chương trước chúng ta đã nói về vận tốc tiền bạc. Tôi cảm thấy khó lòng trả lời câu hỏi này vì tiền bạc của tôi thực sự luân chuyển và những lợi nhuận đầu tư của tôi là không có giới hạn. Chính vì vậy nên tôi không muốn nói gì nhiều và chỉ chúc mừng anh ta về những thành công trong thị trường năm 1999 mà thôi.

Xin nhắc lại là tôi hoàn toàn không có ý định khoe khoang những kết quả của mình. Tôi chỉ muốn nói về những khác biệt bối cảnh. Bạn tôi rất vui mừng khi có được 35% lợi nhuận trong khi một người chủ doanh nghiệp chưa chắc sẽ vui vẻ gì với con số này. Một người thuộc nhóm L và T thường có quan điểm khác về những điều có thể về mặt tài chính. Một người thuộc nhóm L và T thường sẵn sàng làm việc không ngừng và không bao giờ tự hỏi mình xem có cách gì khác để đạt được những điều mình muốn một cách nhanh chóng hơn hay không. Vì vậy nên tôi muốn giới thiệu công nghiệp tiếp thị trên mạng và chương trình giáo dục này chủ yếu là để cho các cá nhân có cơ hội mở rộng phạm vi bối cảnh của mình sang một quan điểm khác.

Nhân tiện tôi muốn nói thêm rằng sau tháng 03/2000, số lời 35% của bạn tôi đã tụt xuống thành số âm. Giờ thì anh ta rất giận dữ với Chủ tịch FED là Alan Greenspan và chỉ biết ngồi cầu cho thị trường tăng giá. Nếu không có thể anh ta sẽ phải đi làm trở lại.

TẠI SAO NGƯỜI TA KHÔNG XÂY DỰNG CÁC DOANH NGHIỆP NHÓM C?

Câu hỏi được đặt ra là nếu việc xây dựng một doanh nghiệp nhóm C thực sự sinh lợi như vậy thì tại sao người ta không làm? Một phần câu trả lời nằm trong bài học sau đây của người bố giàu.

Khi quyết định bắt đầu doanh nghiệp nhóm C đầu tiên của mình, tôi hỏi người bố giàu: "Nếu xây dựng doanh nghiệp là trò chơi giàu nhất thế giới thì tại sao đa số mọi người không muốn chơi? Có phải vì họ thiếu tiền bạc, tài nghệ hay năng lực không?"

Câu trả lời của người bố giàu rất ngắn gọn. Ông nói: "Điều khó nhất khi xây dựng một doanh nghiệp là làm việc với con người".

"Con người à?", tôi ngạc nhiên, "Làm việc với con người là điều khó nhất ư?"

Người bố giàu gật đầu: "Hầu hết mọi người không thể xây dựng doanh nghiệp vì họ thiếu kỹ năng quản lý nhân sự. Người ta làm việc với nhau suốt cả ngày, nhưng có thể làm việc với nhau không có nghĩa là họ có thể cùng nhau xây dựng doanh nghiệp. Và khi họ có thể cùng nhau xây dựng doanh nghiệp không có nghĩa là doanh nghiệp đó có thể lớn mạnh".

"Vậy là nếu học được cách làm việc với con người, con có thể chơi được trò chơi giàu nhất thế giới này? Và có thể trở nên giàu có?"

Người bố giàu gật đầu.

NẾU CÓ THỂ LÀM VIỆC VỚI NHIỀU LOẠI NGƯỜI, BẠN SẼ TRỞ NÊN GIÀU CÓ

Qua nhiều năm, người bố giàu dành rất nhiều thời gian để dạy tôi và con trai ông học cách làm việc và cư xử với những loại người khác nhau. Hẳn bạn còn nhớ người bố giàu đã từng bảo tôi và con trai ông ngồi xem ông phỏng vấn những người xin việc. Học cách thuê mướn và sa thải nhân viên là một quá trình học tập rất thú vị, nhất là khi những người mà người bố giàu thuê mướn hoặc sa thải đều đã lớn tuổi khoảng bằng bố mẹ tôi. Với ông, việc dạy chúng tôi học cách cư xử với những loại người khác nhau là một trong những bước khởi đầu quan trọng nhất. Ông nói: "Nếu có thể làm việc với những loại người khác nhau, con có thể trở nên rất giàu có".

Nếu đã đọc cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 2 hẳn bạn còn nhớ sơ đồ sau đây quan trọng đến thế nào đối với người bố giàu.

Người bố giàu đã tạo ra sơ đồ này để minh họa cho quan điểm rằng thế giới doanh nghiệp được tạo thành từ 4 loại người. Nhóm L là nhóm của những người lao động, T là nhóm của những doanh nghiệp, cửa hàng nhỏ hay những người tự làm việc cho mình, C là nhóm các chủ doanh nghiệp và Đ là nhóm các nhà đầu tư.

Điểm chính của sơ đồ này là những người thuộc các nhóm khác nhau có bản chất hoàn toàn khác nhau. Người bố giàu bảo: "Để thành công ở nhóm C, con cần phải biết làm thế nào để giao thiệp và làm việc với những người thuộc cả bốn nhóm. Đây là nhóm duy nhất thật sự cần phải có khả năng này". Nói cách khác, một trong những lý do khiến rất nhiều doanh nghiệp thất bại là vì người chủ doanh nghiệp không có khả năng làm việc hòa thuận với nhiều loại người khác nhau.

Trong những năm 1980, tôi quay về Hawaii và được người bố giàu mời tham dự một buổi họp ban quản trị mà ông là một trong những thành viên. Công ty đang gặp rắc rối và người bố giàu muốn tôi học hỏi kinh nghiệm trong những lúc khó khăn. Đây là một công ty nhỏ đang ở giai doạn đầu thăm dò các mỏ dầu ở Canada. Người bố giàu không thành lập công ty, nhưng khi gặp khó khăn, công ty này liền mời người bố giàu tham gia ban quản trị giúp họ vực công ty trở dậy.

Công ty này gặp khó khăn chỉ vì một quyết định của viên chủ tịch. Quyết định ấy đã khiến công ty mắc nợ nghiêm trọng và sắp sửa phá sản. Sau khi bắt đầu cuộc họp, người bố giàu hỏi những người còn lại trong ban quản trị: "Tại sao chủ tịch công ty lại có một quyết định tài chính quan trọng như vậy mà không hỏi ý kiến ban quản trị?"

Câu trả lời là: "Vì ông ấy đã từng là phó chủ tịch cấp cao của công ty XYZ, một công ty dầu mỏ khổng lồ".

Người bố giàu cao giọng: "Thế thì sao? Nếu ông ấy từng là phó chủ tịch cấp cao của một công ty dầu mỏ khổng lồ thì đã sao nào?"

Một người đáp: "À, chúng tôi cho rằng ông ấy hiểu biết nhiều hơn chúng tôi, vì vậy nên chúng tôi để ông ấy muốn làm gì thì làm".

Người bố giàu thong thả gõ ngón tay lên mặt bàn: "Có thể ông ấy từng là phó chủ tịch của một công ty khổng lồ, nhưng ông ấy vẫn chỉ là một nhân viên trong suốt 30 năm. Ông ấy được một công ty lớn thuê làm việc. Ông ấy không biết gì về việc quản lý một doanh nghiệp nhỏ mới thành lập với một ngân quỹ giới hạn. Tôi cho rằng các anh nên thay ông ta bằng một người đã từng sở hữu một công ty và hoàn toàn có trách nhiệm tài chính, cho dù đó không phải là một

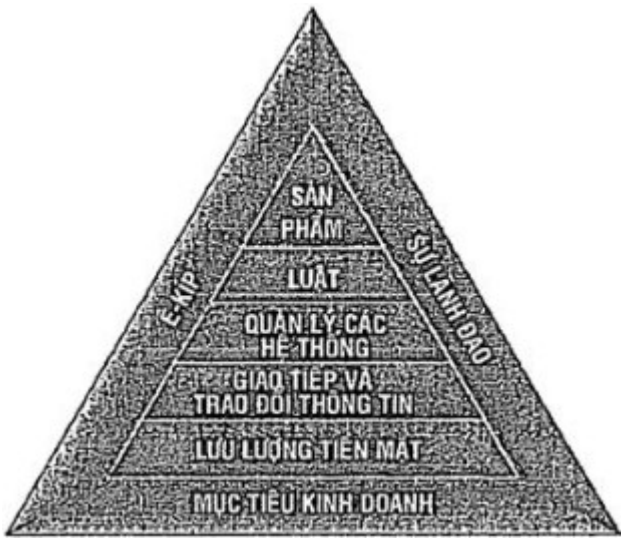
công ty dầu mỏ. Có những khác biệt rất lớn giữa một nhân viên và một chủ doanh nghiệp bất kể ở ngành nào. **Có những khác biệt rất lớn giữa quản lý một công ty nhỏ và điều hành một công ty lớn.** Trong một công ty lớn, những sai lầm cỡ này không ảnh hưởng gì nhiều đến công ty. Nhưng một công ty nhỏ với một sai lầm như vậy có thể bị phá sản".

Cuối cùng, công ty này thực sự bị phá sản. Một năm sau, tôi hỏi người bố giàu vì sao lại như vậy, ông đáp: "Công ty đã bị quản lý rất tồi bởi những nhà quản trị tệ hại. Dù công ty thuê được những nhân viên rất giỏi và trả lương cao cho họ nhưng những người này không bao giờ có thể trở thành một đội ngũ xuất sắc được. Những doanh nhân thành công là những doanh nhân tạo nên những đội ngũ xuất sắc. Đó là cách họ cạnh tranh với những công ty lớn có nhiều tiền bạc và nhân lực hơn".

NHỮNG KỸ NĂNG KHÁC NHAU

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 3, tôi đã viết về Tam giác C-Đ của người bố giàu.

Tam giác C-Đ rất quan trọng đối với những người muốn bắt đầu một doanh nghiệp nhóm C. Nó cũng rất quan trọng đối với những người có một ý tưởng trị giá hàng triệu đôla và muốn biến nó thành một doanh nghiệp. Nói cách khác, một trong những lý do mà người ta gặp khó khăn khi bắt đầu doanh nghiệp là vì một doanh nghiệp thực sự không chỉ đòi hỏi một kỹ năng hay một chuyên môn mà còn nhiều thứ khác nữa.



Hệ thống giáo dục của chúng ta tạo ra những con người với kỹ năng chuyên môn. Một doanh nhân muốn thành công cần phải biết kết hợp những kỹ

năng này lại với nhau thành một đội ngũ để có thể xây dựng một công ty vững mạnh.

MỘT VẤN ĐỀ NGHIÊM TRỌNG

Vấn đề không chỉ là có được bốn nhóm trong doanh nghiệp và những kỹ năng chuyên môn khác nhau của Tam giác C-Đ. Vấn đề là phải tìm được một người lãnh đạo, một doanh nhân có khả năng kết hợp những người khác nhau với những kỹ năng khác nhau và giá trị khác nhau thành một đội ngũ thống nhất. Đó là lý do vì sao người bố giàu thường bảo: "Điều khó nhất khi xây dựng doanh nghiệp là làm việc với con người". Ông cho rằng: "Kinh doanh sẽ dễ hơn nhiều nếu không phải đụng chạm gì đến vấn đề con người cả".

Nói cách khác, một doanh nhân trước tiên phải là một nhà lãnh đạo giỏi. Và tất cả chúng ta đều có thể tự cải thiện khả năng lãnh đạo của mình.

THẾ NÀO LÀ MỘT DOANH NHÂN?

Người bố giàu đã dạy tôi và con trai ông trở thành những doanh nhân. Khi tôi hỏi ông thế nào là một doanh nhân, ông đáp: "Một doanh nhân là người thấy trước cơ hội, kết hợp một đội ngũ, và xây dựng một doanh nghiệp để thu lợi nhuận từ cơ hội đó".

Sau đó tôi hỏi tiếp: "Thế nếu con nhìn thấy cơ hội và tận dụng cơ hội đó bằng chính sức mình và không cần một đội ngũ nào cả thì có được không?"

"Câu hỏi hay đấy", người bố giàu trả lời, "Nếu con nhìn thấy cơ hội và tận dụng cơ hội đó bằng sức lực của mình thì con sẽ trở thành một chủ doanh nghiệp nhỏ hay một người chủ cửa hàng". Ông tiếp tục giải thích cho chúng tôi về sự khác biệt giữa một chủ cửa hàng và một chủ doanh nghiệp. Ông bảo: "Một chủ cửa hàng là một người có thể tự mình tạo ra sản phẩm hay tự mình cung cấp dịch vụ, ví dụ như một họa sĩ tự mình vẽ tranh hay một nha sĩ đích thân chữa răng cho con chẳng hạn. **Một doanh nhân thực thụ thì không thể tự làm tất cả những việc cần làm. Một doanh nhân phải có khả năng kết hợp những con người khác nhau với những kỹ năng khác nhau lại để đạt được một mục đích chung.** Nói cách khác, một doanh nhân xây dựng những đội ngũ đảm nhận những công việc mà không một cá nhân nào có thể tự làm được. Hầu hết mọi người đều nhỏ bé vì họ chỉ giải quyết những vấn đề mà họ có thể giải quyết một mình".

"Như thế nghĩa là một doanh nhân đảm trách những công việc đòi hỏi phải có một đội ngũ", tôi nói, "Một người nhóm C sẽ không được trả công trừ phi đội ngũ của ông ta có thể làm những việc cần làm. Hầu hết các nhân viên và những người chủ cửa hàng nhỏ đều được trả công vì những việc mình đã làm. Còn một doanh nhân sẽ không được trả công trừ phi có được sự thành công của cả đội ngũ".

Người bố giàu gật đầu giải thích thêm: "Cũng như một nhà thầu xây dựng dùng các nhân viên như thợ ống nước, thợ điện, thợ mộc và các nhà chuyên môn như kiến trúc sư, kế toán viên để xây một ngôi nhà, một doanh nhân cũng sử dụng các nhân viên, kỹ thuật viên và những nhà chuyên môn để giúp ông ta xây dựng doanh nghiệp".

"Như vậy bố cho rằng một doanh nhân thực sự là một nhà lãnh đạo dù ông ta không thực sự làm việc trong đội ngũ đó ư?"

"Càng có thể lãnh đạo một đội ngũ những con người khéo léo và khôn ngoan mà không phải tham gia làm việc trong đội ngũ ấy thì con càng có thể trở thành một doanh nhân giỏi", người bố giàu nói. "Bố sở hữu một vài công ty nhưng bố không làm bất cứ việc gì trong các công ty đó cả. Đó là cách càng ngày bố càng có thể làm ra nhiều tiền hơn và làm được nhiều điều hơn mà không phải làm việc. Đó là lý do vì sao khả năng lãnh đạo là một kỹ năng thiết yếu để trở thành một doanh nhân thực thụ".

"Kỹ năng lãnh đạo có thể học được không?" tôi hỏi.

"Có thể", người bố giàu đáp, "Bố thấy tất cả chúng ta đều tiềm tàng kỹ năng lãnh đạo. Vấn đề là hầu hết mọi người đều dành thời gian để phát triển kỹ năng chuyên môn của mình, đó là lý do vì sao có rất nhiều người thuộc nhóm L và T. Rất ít người dành thời gian phát triển kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng quan trọng nhất đối với những người nhóm C. Và như vậy, đúng là kỹ năng lãnh đạo vẫn có thể được học tập và rèn luyện".

PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO CỦA CHÍNH BẠN

Việc mà bạn cần phải làm là chấp nhận những thử thách mà mọi người khác tránh né. Hẳn tất cả chúng ta đều đã từng nghe câu nói: "Đừng bao giờ tình nguyện làm gì cả". Với tôi, đó là tín điều của một người sẽ thụt lùi trong cuộc sống. Người bố giàu thường nói: "Tầm cỡ của một nhà lãnh đạo được đo bằng tầm cỡ công việc mà họ đảm nhận". Dwight Eisenhower được nhiều người biết đến vì ông đã đảm nhận cuộc xâm lược D-Day và chiến dịch châu Âu trong Thế

chiến II. John Kennedy đảm nhiệm việc đưa con người lên mặt trăng. Những nhà lãnh đạo tìm kiếm những thử thách mà mọi người khác né tránh. Rất nhiều người không bao giờ có thể phát triển kỹ năng lãnh đạo của mình chỉ vì họ có thói quen lùi bước trước thử thách. Họ có thói quen *không bao giờ tình nguyện.*

Mỗi doanh nghiệp, mỗi nhà thờ, mỗi hội từ thiện, mỗi cộng đồng đều cần có những người lãnh đạo. Mỗi tổ chức đều cho bạn một cơ hội để bước lên chịu trách nhiệm công việc. Mỗi cơ hội như vậy lại cho bạn một cơ hội để học hỏi những kỹ năng lãnh đạo vô giá cần thiết trong thế giới kinh doanh.

Nhiều người không đủ tiêu chuẩn để tham gia trò chơi giàu nhất thế giới này, trò chơi xây dựng doanh nghiệp, đơn giản vì họ không tự rèn luyện được kỹ năng lãnh đạo.

Chỉ cần bạn bước lên chịu trách nhiệm bữa ăn tối của nhà thờ nghĩa là bạn đã có thêm một chút kỹ năng lãnh đạo. Ngay cả khi không ai tình nguyện với bạn, bạn cũng sẽ học được một điều gì đó. Bạn sẽ biết làm thế nào để đứng lên và cất tiếng nói với người anh hùng nằm sâu trong mỗi người chúng ta. Nếu đã học được điều đố, những công việc lãnh đạo kế tiếp sẽ dễ dàng hơn, thành công hơn và bạn sẽ học được ngày càng nhiều hơn. Nếu bạn không phát triển kỹ năng lãnh đạo của mình, cơ hội xây dựng một doanh nghiệp và tham gia trò chơi giàu nhất thế giới có thể sẽ không bao giờ phát triển được. Tôi đã gặp rất nhiều người khôn ngoan với những ý tưởng kinh doanh tuyệt diệu, nhưng chỉ đơn giản là họ thiếu kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng đòi hỏi phải nắm vững để xây dựng một đội ngũ kinh doanh và thông qua đội ngũ này để biến ý tưởng của họ thành hàng triệu hoặc hàng tỷ đôla. Trong trò chơi giàu nhất thế giới, khả năng lãnh đạo là điều chủ chốt, vì nó giúp một nhà lãnh đạo biến những cá nhân riêng rẽ thành một đội ngũ.

Nếu bạn đã xem bộ phim *"Cứu lấy binh nhì Ryan"*, theo tôi, đây là bộ phim thực tế nhất về chiến tranh mà tôi đã từng xem, trong bộ phim có một bài học tuyệt vời. Trong phim, Tom Hanks, một giáo viên trở thành trung úy quân đội, đã không thể bắn vào một tù nhân Đức. Tôi cho rằng đây là điểm then chốt của bộ phim, và cũng là một trong những bài học tuyệt vời của nó. Vì Tom Hanks không làm được điều này, trong trường hợp này là gạt bỏ một cá nhân, tù nhân Đức, nên anh ta đã gây nguy hiểm nghiêm trọng cho bản thân, cho đội ngũ và cho cả sứ mệnh của toàn đội nữa. Cuối cùng, không chỉ rất nhiều người của anh ta bị giết mà sứ mệnh của đội suýt nữa chịu thất bại và Tom Hanks bị giết chết bởi chính người mà anh từng tha mạng.

May mắn là hầu hết chúng ta không phải đối mặt với những cảnh khủng khiếp của chiến tranh cũng như những quyết định đau lòng mà đôi khi cũng cần

phải thực hiện. Tuy nhiên, tất cả chúng ta đều có những lúc cần phải có những quyết định khó khăn trong cuộc sống và công việc kinh doanh của mình. Sau đây là một vài ví dụ:

1. Trong một buổi tiệc ở nhà một người bạn, có một vị khách say xỉn quá mức. Khi anh ta đứng lên ra về, người chủ đòi giữ chìa khóa và định gọi taxi đưa anh ta về nhà. Vị khách rất bất mãn và cho rằng mình không hề say rượu. Một tình cảnh không mấy gì vui vẻ diễn ra và người chủ nhà khăng khăng đòi lấy chìa khóa xe, cuối cùng đã phải vật vị khách xuống đất để giành lấy chiếc chìa khóa. Họ gọi taxi đến và vị khách được đưa về nhà an toàn nhưng rất giận dữ. Kể từ đó, người khách và người chủ không nói chuyện với nhau nữa. Một số vị khách khác cho rằng người chủ nhà đã cư xử quá đáng và cũng quyết định không làm bạn với anh ta nữa. Trong chuyện này, cá nhân tôi cho rằng người chủ nhà đã rất can đảm và đã làm điều tốt nhất cho bạn mình. Người chủ có thể cư xử khác đi được không? Tất nhiên là có thể. Nhưng anh ta đã làm những gì anh cho là tốt nhất vào lúc đó. Và đó là những việc mà một nhà lãnh đạo sẽ làm.

2. Nhiều năm trước, người bố giàu của tôi phát hiện ra một trong các quản lý cấp cao của ông ngoại tình với một cô thư ký trong công ty. Ngay lập tức ông gọi vị quản lý lên và cho ông ta nghỉ việc. Cô thư ký cũng bị nghỉ việc theo. Khi tôi hỏi ông vì sao lại như vậy, ông chỉ trả lời đơn giản: "Cả hai đều đã có gia đình và con cái. Bất cứ ai có thể lừa gạt vợ hoặc chồng và con cái mình đều có thể lừa gạt những người khác". Tôi không nói người bố giàu đã làm đúng, nhưng một lần nữa, ông làm những điều mà ông cho là đúng nhất vào thời điểm đó. Dù cả hai nhân viên này đều rất quan trọng đối với ông nhưng ông cảm thấy việc họ đã làm không tương xứng với những giá trị mà ông muốn có ở công ty.

Hai câu chuyện trên là những ví dụ về kỹ năng lãnh đạo. Người ta nói rằng: "Các nhà lãnh đạo làm những việc đúng đắn còn các nhà quản lý làm mọi việc một cách đúng đắn". Người bố giàu rất ưng ý với câu nói này. Ông nói: "Khả năng lãnh đạo không phải là một cuộc tranh tài đại chúng. Các nhà lãnh đạo khuyến khích người khác trở thành những nhà lãnh đạo".

BÀI HỌC CUỐI CÙNG

Người bố giàu nói: "Một cây súng cao su vẫn chỉ là một cây súng cao su. Khi David bước lên nhận trách nhiệm giải quyết người khổng lồ Goliath, những lực lượng lớn mạnh hơn trên thế giới đã cùng bước lên với anh ta". Ông cũng bảo tôi: "Hãy luôn luôn nhớ rằng trò chơi giàu nhất thế giới chỉ là một trò chơi với một sứ mệnh và một yêu cầu cao hơn".

Và để kết thúc, tôi hy vọng bạn sẽ suy nghĩ về điều này. Mỗi ngày đều có những người khổng lồ Goliath mới sinh ra và những Goliath mới bước lên phía trước. Điều mà thế giới cần là ngày càng phải có nhiều David mới hơn, chỉ vũ trang một cây súng cao su nhưng lại được hỗ trợ bởi nhiều sức mạnh quyền năng trên thế giới. Bất kể bạn có chơi trò chơi giàu nhất thế giới hay không, chỉ cần biết rằng bạn có thể sử dụng nguồn lực đã cung cấp sức mạnh cho cây súng cao su của David. Tất cả những gì bạn cần biết là kẻ thù Gòliath của bạn là ai, sau đó hãy tìm sự can đảm để bước lên phía trước. Khi làm điều đó, bạn đã bắt đầu trò chơi giàu nhất thế giới, một trò chơi mà sự tưởng thưởng còn quan trọng hơn cả tiền bạc. Khi bước lên, bạn sẽ chạm đến nguồn lực đằng sau cây súng cao su của David. Khi tìm thấy nguồn lực này, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi. Như trong bộ phim "Chiến tranh giữa các vì sao", một phiên bản hiện đại của David và Goliath, đã nói: "Các lực lượng sẽ luôn bên anh". Lực lượng vô hình này chính là sức bật mạnh mẽ nhất và tất cả chúng ta đều có thể sử dụng được. Tất cả những gì bạn phải làm là bước lên phía trước và đảm nhận một công việc lớn hơn bản thân mình.

Phần kết cuốn sách này nói về những tưởng thưởng khi xây dựng hay đạt được một tài sản có khả năng làm việc cho bạn để bạn không phải làm việc nữa.

CHƯƠNG 19

Một số bí quyết

NHỮNG ĐIỀU HẦU HẾT MỌI NGƯỜI CÓ THỂ LÀM ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU NHANH CHÓNG VÀ MÃI MÃI

Quá trình về hưu sớm trong sự giàu có là một quá trình thiên về tinh thần và cảm xúc nhiều hơn là về cơ thể vật lý. Nếu đã được chuẩn bị về mặt tinh thần và cảm xúc thì bạn sẽ chẳng phải làm gì về mặt vật lý cả. Sau đây là một số quá trình bổ sung về tinh thần và cảm xúc mà bạn cần phải kết hợp vào cuộc sống của mình. Nếu bạn có thể thường xuyên thực hiện những quá trình này thì tôi tin rằng bạn sẽ thấy việc về hưu sớm trong sự giàu có hoàn toàn nằm trong khả năng của mình.

TẠI SAO PHẢI CẦN ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG

Khi tôi còn học trung học, người bố giàu thường cho tôi ngồi cạnh ông xem ông phỏng vấn những người xin việc. Có lần người bố giàu phỏng vấn một người đàn ông có vẻ lớn tuổi hơn ông xin vào vị trí quản lý ở một trong các công ty của ông. Người này khoảng 45 tuổi, có nhiều bằng cấp với một lý lịch khá ấn tượng, một hồ sơ nhân viên tuyệt vời, ăn mặc đẹp và trông khá tự tin. Trong suốt cuộc phỏng vấn, ông ta liên tục nhắc nhở người bố giàu rằng ông đã tốt nghiệp một đại học danh tiếng của tiểu bang và đã có bằng danh dự MBA từ một đại học danh tiếng ở East Coast.

"Tôi rất muốn anh làm việc cho chúng tôi", người bố giàu nói sau khi phỏng vấn ông ta khoảng một giờ đồng hồ, "nhưng tại sao anh lại muốn có một mức lương cao như vậy?"

Một lần nữa, người đàn ông nhắc lại trình độ học vấn và hồ sơ công tác đầy ấn tượng của mình: "Tôi có học vấn cao với nhiều năm kinh nghiệm làm việc, tôi cho rằng tôi đáp ứng tốt những điều kiện yêu cầu và xứng đáng với mức lương đó".

"Tôi không phản đối", người bố giàu nói, "nhưng tôi muốn hỏi anh điều này. Nếu anh có học vấn cao như vậy và nhiều kinh nghiệm làm việc như vậy thì

tại sao anh lại cần phải có một công việc? Nếu anh quá khôn khéo như vậy thì tại sao anh lại cần phải được trả lương?"

Người xin việc này tỏ ra bất ngờ trước câu hỏi này. Ông lúng túng một lúc rồi nói: "Ừm, tất cả mọi người đều cần có một công việc và đều cần được trả lương".

Căn phòng như lắng lại khi người bố giàu im lặng để người đàn ông suy nghĩ về câu trả lời của mình. Rõ ràng con người này đến từ một nhận thức khác, một bối cảnh khác, một suy nghĩ khác với người bố giàu. Ông ta bắt đầu tỏ ra muốn tranh cãi để bảo vệ nhận thức của mình thay vì cố gắng hiểu được phạm vi nhận thức của người bố giàu. Nhìn thẳng vào mắt người xin việc, người bố giàu nói: "Tôi không nghĩ vậy. Dù doanh nghiệp này có bị phá sản thì tôi cũng vẫn không cần được trả lương". Sau đó ông quay sang tôi và con trai ông nói: "Những đứa trẻ này cũng không. Chúng làm việc không công cho tôi. Đó là lý do vì sao một ngày nào đó, chúng sẽ giàu hơn anh rất nhiều, ngay cả khi chúng không học ở những ngôi trường nổi tiếng hay nhận được những tấm bằng danh dự như anh". Và như vậy, người bố giàu cầm hồ sơ của người đàn ông đặt lên trên cùng và nói: "Tôi sẽ gọi điện cho anh khi cần". Cuộc phỏng vấn kết thúc.

NHỮNG BÍ QUYẾT ĐỂ LÀM GIÀU NHANH CHÓNG

Trong cuốn *"Dạy con làm giàu"* - tập 1, tôi đã kể cho các bạn nghe câu chuyện người bố giàu không tiếp tục trả công cho tôi 10 xu một giờ làm việc nữa mà thay vì thế, ông đã đem lại cho tôi tầm nhận thức của ông, một nhận thức có thể giúp tôi làm giàu nhanh chóng hơn nếu tôi làm việc không công.

Khi người bố giàu hỏi người xin việc: "Nếu anh có học vấn cao như vậy và nhiều kinh nghiêm làm việc như vậy thì tại sao anh lại cần phải có một công việc? Nếu anh quá khôn khéo như vậy thì tại sao anh lại cần phải được trả lương?" thật ra ông đang muốn giúp người này mở rộng nhận thức của mình. Nhưng thay vì cố gắng mở rộng nhận thức của mình, người đàn ông này lại tranh cãi và bảo vệ nhận thức của mình, khép kín suy nghĩ và vì thế, ông ta đã kết thúc cơ hội được làm việc cho người bố giàu.

MỘT CÔNG VIỆC KHÔNG ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG

Tôi đã tạo ra trò chơi *Cashflow* để dạy mọi người cách sống trong một thế giới không được trả lương. Những ai thường chơi trò chơi này sẽ thấy rằng khả

năng tồn tại một thế giới như vậy thú vị hơn nhiều so với một thế giới mà bạn phải làm việc chăm chỉ suốt đời để mong được trả lương. Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn sẽ cần phải suy nghĩ đến một thế giới không được trả lương. Nếu trong nhận thức, bối cảnh hay suy nghĩ của bạn, bạn rất cần phải được trả lương, thì cơ hội về hưu sớm trong sự giàu có của bạn sẽ rất mong manh. Người bố giàu thường nói: "Những người cần được trả lương sẽ trở thành nô lệ cho đồng tiền. Nếu muốn được tự do, con phải không cần được trả lương và không cần kiếm việc làm". Như vậy, nếu bạn nghiêm túc trong việc muốn về hưu sớm trong sự giàu có, có thể bạn cũng sẽ cần phải thay đổi nhận thức của mình. Khi tôi nói về bối cảnh này với hầu hết mọi người, bạn có thể cảm thấy huyết áp: họ muốn tăng lên, ngực và bao tử của họ thắt lại, và suy nghĩ tiềm thức lấn át suy nghĩ ý thức của họ. Nỗi sợ không được trả lương để trang trải chi phí cuộc sống là nỗi sợ mà hầu hết mọi người đều biết rất rõ. Nếu bạn gặp khó khăn khi tưởng tượng cảnh mình đang ở trong một thế giới không cần được trả lương hay không cần một công việc ổn định, thì bước đầu tiên là bạn phải tự hỏi mình: "Làm thế nào tôi có thể giàu có nếu không được trả lương hay nếu không có một công việc ổn định?" Khi tự hỏi mình câu hỏi này, bạn đang mở rộng trí não của mình và bắt đầu chuyến đi đến một thực tế khác.

Khi người bố giàu hỏi người xin việc rằng: "Nếu anh có học vấn cao như vậy và nhiều kinh nghiệm làm việc như vậy thì tại sao anh lại cần phải có một công việc? Nếu anh quá khôn khéo như vậy thì tại sao anh lại cần phải được trả lương?... " thật ra ông đang muốn yêu cầu người này mở rộng thực tế của mình để nhìn thấy một thực tế khác. Thay vì vậy, người này lại tranh cãi bảo vệ nhận thức của mình và cho rằng nhận thức của mình là duy nhất. Tôi cũng thấy người bố giàu hỏi câu hỏi này với những người xin việc khác. Đó là cách ông thực sự giúp đỡ họ. Đó là cách ông cố gắng dạy cho họ bài học tài chính cơ bản và rất quan trọng này, bài học rằng: tiền bạc sẽ không giúp bạn giàu lên, và chỉ một công việc lương cao sẽ không thể giải quyết nhu cầu tài chính của bạn. Khi người bố giàu hỏi những người khác câu hỏi này, ông đã cố gắng giúp họ hiểu rằng những thành công trong học vấn không phải lúc nào cũng tương xứng với những thành công tài chính. Như người bố giàu thường nói: "Một chỉ số thông minh học vấn cao không có nghĩa là bạn sẽ có chỉ số thông minh tài chính cao". Trong cuộc phỏng vấn với con người rất tự hào về những thành tích học tập của mình này, người bố giàu đã cố hết sức để tìm hiểu xem liệu anh ta có muốn gia tăng chỉ số thông minh tài chính của mình hay không. Như tôi đã nói, người bố giàu cũng đã hỏi câu hỏi này với những người khác. Những ai lắng nghe thực tế của ông và cùng học với ông trong quá trình làm việc đã trở nên rất giàu có và được nghỉ hưu sớm với một cuộc sống hoàn toàn tự do về tài chính, ngay cả khi không được trả số tiền lương cao như họ muốn lúc đầu.

Vấn đề ở đây là nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, chỉ số thông minh tài chính quan trọng hơn nhiều so với chỉ số thông minh học vấn. Sau đây là những bí quyết giúp bạn gia tăng chỉ số thông minh tài chính để có thể bắt đầu cuộc sống trong một thế giới không cần được trả lương. Càng có thể nhanh chóng nhận ra thế giới này, bạn sẽ càng có nhiều cơ hội để trở nên giàu có.

BÍ QUYẾT THỨ 1

Hãy bắt đầu tự xem mình đang ở trong một thế giới hay một nhận thức mà bạn không bao giờ cần được trả lương nữa. Điều đó không có nghĩa là bạn không bao giờ phải làm việc nữa, nó chỉ đơn giản có nghĩa là bạn sẽ chấm dứt sự nghèo túng tài chính hay tuyệt vọng bán đi cuộc sống của mình vì vài đồng tiền, luôn sống trong nỗi sợ bị mất việc hay rơi vào cảnh nghèo nàn.

Một khi đã được thưởng thức một thế giới không cần trả lương, bạn có thể bắt đầu nhìn thấy một thế giới khác - một thế giới không có việc làm và không có sự trả lương.

BILL GATES ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG RẤT THẤP

Vài năm trước, tôi đọc được một bài báo có tựa đề: "Bill Gates không phải là người được trả lương cao nhất trên thế giới". Bài báo nói rằng có rất nhiều quản trị viên doanh nghiệp trên thế giới được trả lương cao hơn Bill Gates, song Bill Gates vẫn là người giàu nhất thế giới. Theo bài báo, hiện nay Bill Gates chỉ được trả khoảng 500.000$ một năm nhưng tài sản của ông lên đến hàng tỷ đôla và vẫn còn đang liên tục phát triển.

BÍ QUYẾT THỨ 2

Nếu bạn đã có thể bỏ qua ý định cần phải có lương tháng ổn định từ thu nhập tiền lương thì câu hỏi tiếp theo bạn cần phải tự hỏi mình là bạn muốn có loại thu nhập nào. Ví dụ như ở đầu cuốn sách này, tôi đã nói là có 3 loại thu nhập cơ bản:

1. Thu nhập tiền lương - số tiền 50%
2. Thu nhập đầu tư - số tiền 20%
3. Thu nhập thụ động - số tiền 0%

Có ba loại thu nhập chính, nhưng có rất nhiều loại thu nhập phụ khác. Hầu hết mọi người dành suốt đời để học tập và làm việc vì thu nhập tiền lương, đó là lý do vì sao rất ít người có thể về hưu sớm trong sự giàu có. Nếu bạn thực sự muốn được về hưu sớm trong sự giàu có, hãy bắt tay vào nghiên cứu những loại thu nhập khác nhau, việc đó sẽ cho phép bạn trở nên giàu có mà không cần phải làm việc suốt đời. Sau đây là một số loại thu nhập nữa:

4. Thu nhập thặng dư: đây là thu nhập từ doanh nghiệp, ví dụ như một doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới hay một doanh nghiệp đặc quyền do bạn làm chủ nhưng được một người khác quản lý.

5. Thu nhập cổ tức: là thu nhập từ cổ phiếu và chứng khoán.

6. Thu nhập lợi tức: là thu nhập từ tiền lãi tiết kiệm hoặc công trái.

7. Thu nhập bản quyền: là thu nhập từ sách truyện hoặc những bài hát mà bạn viết, cũng như các thương hiệu hay bản quyền phát minh của bạn.

8. Thu nhập công cụ tài chính, chẳng hạn như thu nhập từ việc chuyển giao bất động sản cho người được ủy thác.

Như vậy bí quyết ở đây là một khi đã từ bỏ ý định có được nguồn thu nhập từ công việc hay sức lao động của mình, bạn có thể bắt đầu nghiên cứu những loại thu nhập khác nhau từ các dạng tài sản khác nhau.

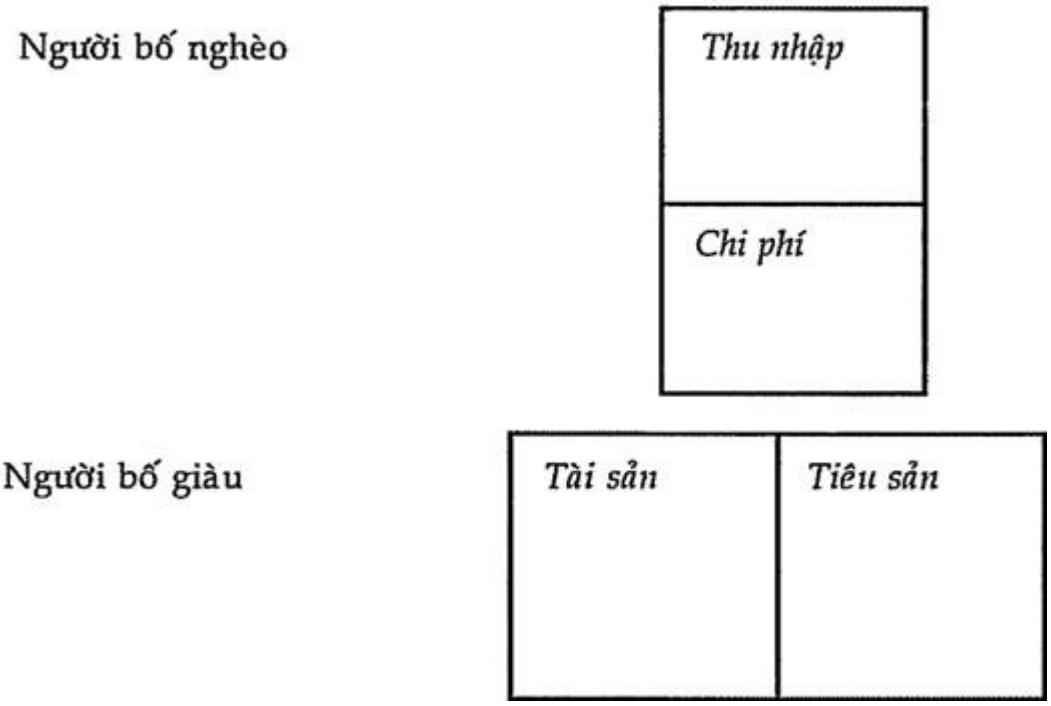
Người bố giàu đã buộc tôi và Mike phải nghiên cứu những loại thu nhập khác nhau này và sau đó quyết định xem mình muốn tìm hiểu sâu hơn về loại thu nhập nào.

Bạn có thể đến thư viện hoặc hội kế toán viên của mình về những loại thu nhập khác nhau, những thu nhập đến từ các nguồn khác ngoài sức lao động của bạn. Khi bạn đã bắt đầu nghiên cứu và tìm ra những loại thu nhập khác mà bạn ưa thích, lúc đó chúng sẽ trở thành một phần cuộc sống mới của bạn và đó là lúc nhận thức của bạn đang được mở rộng.

Vấn đề ở đây là bạn đừng làm gì nhiều quá. Hãy để những loại thu nhập và tài sản khác đến với nhận thức của bạn. Bạn càng nghĩ nhiều đến ý tưởng về những loại thu nhập khác và không bị áp lực của việc phải làm một điều gì đó, những ý tưởng này sẽ càng ăn sâu vào trí não bạn và ngày càng phát triển lên. Hầu hết mọi người đều nghĩ rằng họ phải làm một điều gì đó ngay lập tức, nhưng đó không phải là kinh nghiệm của tôi. Tôi chỉ đơn giản để cho ý tưởng về việc đầu tư bất động sản lẩn quẩn trong đầu mình vài năm trước khi mua bất động sản đầu tiên. Một ngày nọ tôi tỉnh dậy và biết rằng đã đến lúc phải tham dự các lớp

học và bắt đầu đầu tư. Điều đó tương đối không hao tốn sức lực gì nhiều, nhưng chỉ sau khi tôi đã biến ý tưởng này thành một phần thực tế của mình mà thôi.

Khi nhìn vào một bản kê tài chính, thật dễ hiểu vì sao người bố nghèo của tôi lại khăng khăng phải có một công việc bảo đảm.



Vì người bố nghèo không có tài sản nào cả nên ông thường nói: "Đầu tư là mạo hiểm", và lẽ tự nhiên ông sẽ phải bám vào công việc của mình. Nói cho cùng thì đó là tất cả những gì ông có và nguồn thu nhập duy nhất mà ông biết là thu nhập tiền lương.

Người bố giàu muốn tôi và con trai ông tập trung tìm cách đạt được tài sản và phát triển chỉ số thông minh tài chính của mình qua việc tìm cách đạt được những tài sản này. Vì đã hiểu tầm quan trọng của chỉ số thông minh tài chính nên chúng tôi luôn tích cực làm việc để gia tăng khả năng tìm kiếm tài sản. Dù lúc đầu rất bỡ ngỡ nhưng đến hôm nay, với chúng tôi, việc tìm kiếm tài sản là một thú vui dễ dàng và hào hứng. Khi tôi nói việc làm giàu nhanh chóng và duy trì sự giàu có mãi mãi là rất dễ dàng, điều đó là sự thực, miễn là bạn dành đủ thời gian để phát triển phạm vi nhận thức của mình.

Trong một chuyến du lịch đến Australia, một người khuân vác mang hành lý của tôi ra sân bay và nói: "Tôi rất thích những cuốn sách của ông".

Tôi cảm ơn anh ta đã đọc chúng và hỏi xem anh ta đã học hỏi được gì.

Anh ta đáp: "Điều đầu tiên tôi học được là công việc sẽ không bao giờ giúp tôi giàu có. Vì vậy nên tôi làm thêm buổi tối và đầu tư số tiền kiếm được từ việc làm thêm này vào bất động sản".

"Thật tuyệt", tôi trả lời, "Thế anh đã đầu tư đến đâu rồi?"

"Tôi đã mua được sáu bất động sản trong vòng một năm rưỡi".

"Quá tốt", tôi nói, "Thế anh đã kiếm được nhiều tiền chưa?"

"Chưa", chàng thanh niên nói. "Nhưng tôi đã học được nhiều điều quan trọng".

"Điều gì vậy?" tôi hỏi.

"Mọi việc trở nên dễ dàng hơn. Khi tôi giải quyết xong món nợ đầu tiên, lo sợ và hết sạch tiền, tôi cảm thấy việc trở thành một nhà đầu tư bắt đầu dễ dàng hơn. Càng tìm kiếm và càng mua được nhiều món đầu tư, việc đầu tư càng trở nên dễ dàng đối với tôi. Chỉ số thông minh tài chính của tôi sẽ chẳng bao giờ tăng được nếu tôi cứ phân tích mọi chuyện bằng sự nghi ngờ và nỗi sợ hãi của mình. Ngày nay tôi không còn thấy sợ nữa, thay vì thế tôi cảm thấy hào hứng, dù chưa làm ra được nhiều tiền. Thực sự thì tôi đã thua lỗ hai trong sáu món đầu tư. Và như ông đã nói, thất bại là mẹ thành công. Những sai lầm đó là vô giá nếu chúng ta có thể rút kinh nghiệm từ chúng. Như vậy một ngày nào đó tôi có thể trở thành một nhà đầu tư toàn thời gian. Vài năm nữa tôi sẽ không cần việc làm và không cần được trả lương nữa".

"Anh có một mục đích hay xác định một ngày cụ thể nào để thoát khỏi vòng *Rat Race* và hoàn toàn tự do tài chính không?" tôi hỏi.

"Dĩ nhiên rồi", chàng thanh niên mỉm cười, "Tôi có ba người bạn cùng tuổi. Chúng tôi cùng làm việc này với nhau. Chúng tôi không muốn lãng phí thời gian như những người bạn khác. Chúng tôi cùng nghiên cứu, cùng đến dự các hội thảo, và chúng tôi giúp nhau đầu tư. Chúng tôi không định đi theo bước chân của bố mẹ mình. Chúng tôi không muốn phạm lại những sai lầm mà bố mẹ chúng tôi đã phạm phải, làm việc suốt hàng mấy mươi năm, lo sợ mất việc, trông chờ được tăng lương, chờ mãi cho đến khi về hưu năm 60 tuổi. Bố mẹ tôi đã làm việc rất vất vả để leo lên những bậc thang danh vọng và không còn thời gian dành cho con cái hay những sở thích riêng của mình. Hiện giờ bố mẹ tôi đã nghỉ hưu nhưng cũng đã quá lớn tuổi. Tôi không muốn như vậy. Cả bốn chúng tôi đều còn trẻ và chúng tôi muốn được tự do tài chính vào năm 30 tuổi".

"Xin chúc mừng anh", tôi nói và bắt tay anh ta, "cảm ơn vì đã đọc và nghe theo cuốn sách của tôi".

Khi tôi sắp lên máy bay, chàng thanh niên trẻ mỉm cười nói to: "Điều tuyệt vời nhất là mọi thứ ngày càng trở nên dễ dàng hơn. Tôi càng tập trung vào việc xây dựng tài sản thì mọi việc càng trở nên dễ dàng".

Vài lời từ Sharon

Hầu hết mọi khi, tôi thường đan kết những triết lý tài chính của tôi với Robert khi chúng tôi cùng viết những cuốn sách Dạy con làm giàu. Trong những cuốn sách này vai trò của tôi khá mờ nhạt, nhưng mỗi khi cảm thấy hào hứng với một vấn đề nào đó, chúng tôi thường quyết định nhấn mạnh về nó với bạn. Và lần này cũng vậy!

Đa số những kế toán viên, các nhà hoạch định tài chính và các giám đốc ngân hàng thường không hiểu được điều này. Con đường đi đến sự tự do tài chính chỉ đơn giản là:

MUA TÀI SẢN

"Hãy mua những tài sản có thể phát sinh lưu lượng tiền mặt - NGAY BÂY GIỜ, chứ không phải một lúc nào đó trong tương lai!"

Hãy nhớ những định nghĩa về tài sản của người bố giàu: ***"Tài sản đưa tiền vào túi bạn, tiêu sản lấy tiền ra khỏi túi bạn".*** *Chỉ đơn giản thế thôi. Bạn càng mua được nhiều tài sản thì tiền bạc của bạn sẽ càng làm việc nhiều cho bạn.*

Nhiều kế toán viên, những nhà hoạch định tài chính và các chủ ngân hàng bị vướng vào những phép tính giá trị thực. Đơn giản là họ không hiểu được lưu lượng tiền mặt. Họ được dạy rằng bạn hãy giữ yên tiền bạc của mình cho đến một ngày nào đó trong tương lai, bạn sẽ cần đến chúng - suy nghĩ của một người tiết kiệm tiền bạc. Nếu họ làm việc với khách hàng về vấn

đề phát sinh lưu lượng tiền mặt từ các tài sản thì hẳn là NGAY LÚC NÀY, khách hàng của họ sẽ giàu có hơn nhiều, bây giờ và mãi mãi.

Vấn đề là họ xem những giá trị thực của bạn, bao gồm nhà cửa, xe cộ, gậy đánh gôn và tất cả những sở hữu cá nhân khác, như những tài sản. Chúng tôi gọi đó là những món linh tinh. Và đó KHÔNG phải là cách nhìn giá trị thực của một nhà đầu tư. Hãy xem lại bản kê tài chính của bạn và loại bỏ tất cả những thứ được liệt kê trong cột tài sản mà không phát sinh lưu lượng tiền mặt cho bạn trong hiện tại.

Khi đã có được những tài sản có thể phát sinh lưu lượng tiền mặt hàng tháng đủ để trang trải chi phí hàng tháng nghĩa là bạn đã hoàn toàn tự do về tài chính.

Hãy mua tài sản chứ đừng mua tiêu sản!

Sharon Lechter

BÍ QUYẾT THỨ 3

Bí quyết thứ ba này nghe có vẻ khá lạ tai, vì vậy bạn hãy đọc cho cẩn thận. Bí quyết thứ ba là hãy nói dối về tương lai của bạn.

Người khuân vác hành lý cho tôi có thể nhìn thấy tường lai của mình và anh ta rất hào hứng về điều đó. Không phải ai cũng có thể nhìn thấy một tương lai tươi sáng như vậy, đó là lý do vì sao bí quyết thứ ba nghe có vẻ lạ tai, dù đây là một quá trình rất quan trọng để có thể về hưu sớm trong sự giàu có.

Vài tháng trước, trong một lớp dạy đầu tư của tôi, một số người tham dự đã buột miệng nói những câu như:

1. "Tôi không thể làm điều đó được".
2. "Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có".
3. "Tôi không phải là một nhà đầu tư giỏi".

4. "Tôi không đủ khéo léo đến như vậy".

5. "Đầu tư là mạo hiểm".

6. "Tôi sẽ không thể buộc tiền bạc làm những gì tôi muốn được".

Trong lớp học đó có một nhà liệu pháp tâm lý rất thành công, bà giơ tay lên ủng hộ tôi: "Tất cả những điều nói về tương lai đều là những lời nói dối".

"Tương lai là những lời nói dối?" tôi hỏi, "Tại sao chị nói như vậy?"

"Trước tiên", bà đáp, "Tôi muốn nói rõ rằng tôi không định khuyến khích người khác nói dối nhằm mục đích lường gạt".

Tôi gật đầu: "Tôi hiểu, nhưng câu hỏi của tôi là vì sao chị lại cho rằng tương lai là những lời nói dối?"

"Vì tất cả những điều nói về tương lai đều chưa phải là sự thật, nên về nguyên tắc, tất cả những gì nói về tương lai đều là nói dối".

"Như vậy điều đó có ích lợi gì cho những người có vẻ như không thể thoát khỏi những suy nghĩ bi quan về bản thân hay về khả năng của mình?"

"Khi một người nói rằng 'Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có', anh ta đang giả sử một điều sẽ đúng trong tương lai của mình, đó là anh ta sẽ không bao giờ giàu có được", nhà liệu pháp nói. "Nhưng về nguyên tắc, đó là một lời nói dối. Tôi không bảo một cá nhân nào là kẻ dối trá, tôi chỉ nói rằng câu nói đó là nói dối, vì tương lai chưa xảy ra".

"Thế điều đó có ý nghĩa gì?" tôi hỏi.

"Điều đó hàm nghĩa những điều thầy đang muốn cả lớp phải hiểu ra. Họ cần phải hiểu rằng những điều họ nói và những điều họ nghĩ có khả năng trở thành sự thật. Vì vậy nên rất nhiều người nói dối về tương lai của mình và những lời nói dối đó thực sự trở thành tương lai của họ".

"Ý chị là khi một người nói rằng 'Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có' nghĩa là anh ta nói dối vì anh ta đang nhắc đến một sự kiện tương lai, có đúng không?"

"Đúng vậy", nhà liệu pháp nói, "Và vấn đề là một lời nói dối như vậy sẽ trở thành sự thật".

"Vậy khi một người bảo 'Đầu tư là mạo hiểm' thì cũng có nghĩa là họ nói dối nếu đang nói về tương lai của mình?"

"Đúng, và lời nói dối đó cũng trở thành sự thật, nếu họ không chịu thay đổi. Hãy luôn nhớ rằng về nguyên tắc, tất cả những gì nói về tương lai đều là nói dối, đơn giản vì chưa có thứ gì trong tương lai là sự thật cả".

Tôi hỏi lại một lần nữa: "Như vậy những điều này mang lại lợi ích gì?"

"Là một nhà liệu pháp tâm lý, tôi thấy rằng hầu hết những người không thành công, không hạnh phúc, không thỏa mãn với cuộc sống đều có những lời nói dối ảm đạm về tương lai của mình. Họ nói những điều mà thầy đang cố ngăn cản mọi người ở đây nghĩ đến. Họ bảo: 'Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có', 'Tôi không bao giờ làm được như thế', 'Làm thế chẳng có ích gì cả'... Tất cả đều là nói dối. Nhưng những lời nói dối có khả năng biến thành sự thật".

"Và nếu họ không nói những lời nói dối ấy thì họ cũng ngồi nghe người khác nói dối với họ như thế", tôi bổ sung thêm.

"Đúng vậy", nhà liệu pháp nói. "Những người cùng một giuộc luôn thích ngồi với nhau".

"Vậy tôi muốn hỏi chị lần nữa, thế những thông tin sáng tỏ này có ích lợi gì không?"

"À, vì mọi thứ chúng ta nói về tương lai trên nguyên tắc đều là nói dối, vậy tại sao không nói dối về những điều ta muốn mà lại phải nói dối về những điều ta không muốn?" Nhà liệu pháp trả lời.

Tôi suy nghĩ về những điều bà nói trong giây lát, và cả lớp cũng vậy. Cuối cùng tôi hỏi: "Nói dối về tương lai nhằm một mục đích nào đó ư?"

"Dĩ nhiên, tất cả chúng ta đều có thể làm được điệu đó, một số người làm điều đó một cách không ý thức hoặc tự phát. Tôi hỏi thầy câu này nhé, khi nói chuyện về tiền bạc, có phải người bố giàu của thầy luôn nói về một tương lai sáng lạn, đúng không?"

"Đúng!"

"Và có phải phần lớn những điều ông ấy nói đều trở thành sự thật?"

Tôi gật đầu: "Đúng!"

"Trong chuyện tiền bạc và tương lai, có phải người bố nghèo của thầy luôn có những suy nghĩ tiêu cực?"

"Đúng!"

"Và những điều đó có trở thành sự thật không?"

"Có".

"Vậy là cả hai dạng nói dối này đều trở thành sự thật".

Tôi gật đầu, hiểu ra rằng cả hai người bố của mình đều nói dối, song lời nói dối của họ đều trở thành sự thật.

"Thế chị muốn nói rằng chúng ta nên nói dối về một tương lai mà chúng ta muốn chứ đừng nói dối về một tương lai mà chúng ta không muốn?"

"Đúng vậy", nhà liệu pháp tâm lý trả lời, "Thực sự tôi dám chắc là thầy đã làm điều đó rồi. Chắc chắn là trong những lúc khó khăn, thấy vẫn luôn nói với mọi người rằng tương lai sẽ tươi sáng hơn và thầy sẽ làm ra được nhiều tiền. Thầy vẫn sẽ nói thế cho dù thầy không có đồng nào trong túi".

Tôi bật cười bảo: "Đúng vậy. Nhưng tôi chỉ nói dối như thế với những người yêu mến và ủng hộ tôi mà thôi. Tôi không bao giờ nói những lời nói dối tích cực như thế về tương lai với những người sẽ làm tôi nhụt chí cả".

"Thầy thật khôn khéo", nhà liệu pháp nói, "Thế thầy sẽ nói gì với vợ thầy trong những lúc tài chính đen tối nhất?"

"Chị muốn tôi nói cho cả lớp nghe sao?" tôi bối rối hỏi.

"Đúng vậy, chỉ là một cách chia sẻ kinh nghiệm thôi mà".

Tôi suy nghĩ một chút và nhớ lại những phút giây tài chính đen tối nhất mà tôi và Kim đã trải qua. Tôi chậm rãi nói với cả lớp: "Những lúc như vậy, tôi chỉ nhớ là tôi đã ôm cô ấy thật chặt và bảo với cô ấy rằng: 'Một ngày nào đó, tất cả những điều này sẽ chỉ còn là quá khứ. Một ngày nào đó chúng ta sẽ trở nên cực giàu. Hôm nay chúng ta gặp rắc rối vì không có tiền, nhưng một ngày nào đó, rắc rối của chúng ta sẽ là vì có quá nhiều tiền'".

"Và những điều đó có trở thành sự thật không?" nhà liệu pháp hỏi.

"Có", tôi trả lời, "Hơn cả mong đợi của chúng tôi. Phải nói rằng hiện nay chúng tôi gặp rắc rối với việc có quá nhiều tiền. Tôi và Kim không biết nên mua thứ gì nữa. Phần lớn tiền bạc chúng tôi giúp cho các hội từ thiện nhưng vẫn còn dư dả khá nhiều".

20% TRÊN THẾ GIỚI LÀ NHỮNG KẺ DỐI TRÁ THỰC THỤ

"Tại sao thầy nghĩ rằng những lời nói dối của thầy đã trở thành sự thật?" nhà liệu pháp hỏi tiếp.

"Bởi vì cả hai người bố đều khẳng định rằng tôi chưa bao giờ thất hứa với ai cả. Và nếu vì lý do nào đó không thể giữ lời hứa được thì tôi cũng sẽ là người trực tiếp thông báo cho người đó biết là tôi không thể giữ được điều mà tôi đã hứa. Cả hai người bố của tôi đều nhấn mạnh rằng lời hứa thể hiện bản chất con người chúng ta và thực sự là như thế".

Nhà liệu pháp nói: "Tốt lắm. Cơ bản thầy đã thấy số 80% con người luôn trung thực. Và khoảng 20% còn lại là những kẻ dối trá thực thụ và họ luôn lừa dối bất kể chuyện gì. Vì thế ngay cả khi họ nói dối một cách tích cực về tương lai tài chính của mình thì điều đó cũng trở thành một lời nói dối tiêu cực, vì những kẻ dối trá thực sự không hề có chút gì thành thật ngay cả trong suy nghĩ của mình. Nhưng tôi thấy rằng hầu hết mọi người đều rất chân thật, chân thật ngay cả khi nói dối, vì vậy nên những lời nói dối của họ sẽ trở thành sự thật". Bà ngừng lại một lát rồi nói tiếp: "Tôi nghĩ bàn luận về sự dối trá đến đây là đủ rồi, giờ chúng ta hãy học cách nói dối những chuyện tương lai của chúng ta. Và nên nhớ, mục đích của bài học này là giúp chúng ta tiến đến những nhận thức mới mẻ và tốt đẹp hơn chứ không phải để di lừa gạt người khác đâu nhé".

Tôi đồng ý và nhà liệu pháp chia lớp thành từng cặp để bắt đầu. Bà nói: "Bây giờ, các anh chị hãy nói cho người bạn của mình nghe những lời nói dối lớn nhất và tốt đẹp nhất về sự giàu có mà các anh chị sẽ có được trong tương lai. Hãy nói về hàng triệu đôla các anh chị kiếm được mỗi tháng từ việc đầu tư bất động sản, thu nhập từ công ty dầu hỏa và khu nhà biệt thự rộng lớn mà anh chị sẽ sống ở đó".

Một số người rất vất vả khi nói dối quá mức về sự thành công tài chính của mình trong tương lai. Một số khác hoàn toàn rất thoải mai về chuyện đó. Dù sao, chỉ sau vài phút, căn phòng trở nên sôi động, ồn ào và huyên náo hẳn lên. Những tiếng cười đùa sảng khoái, những câu chuyện bịa đặt rôm rả. Nhưng hầu hết mọi người đều thích thú khi được nói quá về những thành công còn đang nằm phía trước. Nhiều người kể lại rằng cuộc sống và tương lai của họ đã thay đổi vào giây phút đó.

Bí quyết thứ ba là như thế đấy, bất cứ khi nào bạn cảm thấy tuyệt vọng hay cuộc sống của bạn đang gặp khó khăn, hãy tìm đến một người bạn chân thành và nhờ họ nghe câu chuyện dối trá khủng khiếp về nguồn tài chính kếch xù mà bạn sẽ có trong tương lai. Tôi nghĩ bạn sẽ thấy đó là một liệu pháp tuyệt vời và ai mà biết được, rất có thể lời nói dối về tương lai tài chính của bạn một ngày nào đó sẽ trở thành sự thật.

Nếu bạn thật sự có đủ can đảm thì đừng chờ dến khi thất vọng mới bắt đầu những lời nói dối tích cực này. Ngay lúc này, hãy tìm một người mà bạn tin tưởng hoặc yêu thương và nhờ họ lắng nghe những lời nói dối về những thành công tuyệt vời của bạn. Điều đó thật sự rất thú vị và sẽ càng thú vị hơn khi những điều mà bạn nghĩ hôm nay có thể trở thành sự thật vào ngày mai.

VUA GHI ĐIỂM BÓNG CHÀY

Vấn đề ở đây là tương lai của bạn chưa được gầy dựng. Hãy bắt tay xây dựng nó ngay từ hôm nay và tiếp tục theo ý muốn, còn hơn là ngồi lo sợ mọi chuyện sẽ không thành. Có nhiều người luôn đặt mình vào những viễn cảnh tệ hại chứ không phải những viễn cảnh tốt đẹp mỗi khi nghĩ đến chuyện thay đổi tương lai tài chính của mình. Theo nhà liệu pháp tâm lý trên, dù tốt nhất hay tệ nhất thì bối cảnh tương lai của chúng ta cũng chỉ là những lời nói dối. Cũng như Babe Ruth, vận động viên bóng chày nổi tiếng, luôn có thói quen cầm gậy bóng chày hướng thẳng về phía hàng rào. Và ông tiếp tục như thế dù vẫn đánh bóng được nhiều hơn những người khác. Nhưng dù đánh được nhiều nhất, ông vẫn không ngừng hướng cây gậy về bức tường phía xa và ngày nay, ông nổi tiếng là vua ghi điểm chứ không phải là vua đánh bóng.

ÔNG KẸ

Khi còn nhỏ, rất nhiều người trong chúng ta thường hay cho rằng có một ông kẹ nấp dưới giường hay nấp đâu đó trong phòng. Khi đã khuya và đèn đã tắt, một số người vẫn thức và run rẩy sợ hãi về nhân vật vốn chỉ tồn tại trong tâm trí họ. Khi lớn lên, nhiều người trong chúng ta đã thay thế ông kẹ này bằng những người thu tiền hay những cơn sốt tài chính khủng khiếp chưa từng xảy ra. Dù là ông kẹ ngày xưa hay những người thu tiền ngày nay thì kết quả cũng đều giống nhau. Chúng ta trằn trọc mỗi đêm lo lắng về những chuyện thực sự không đáng lo. Chúng ta cũng làm cho tương lai của mình trở nên u ám vì chúng ta luôn lừa dối bản thân mình về những thảm họa kinh doanh chưa xảy ra và có thể sẽ không bao giờ xảy ra.

Vì thế, thay vì mỗi buổi sáng thức dậy và tiếp tục tiến tới, chúng ta lại lao vào công việc, bán đi cuộc sống quý giá của chúng ta vì vài đồng bạc lẻ, sống với sự bảo đảm hão huyền của sự an toàn tài chính vì lo sợ ông kẹ trong tưởng tượng, rồi sau đó lại tự hỏi mình: "Chuyên gì sẽ xảy ra nếu điều này trở thành sự thật? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu điều kia trở thành sự thật? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu... " Có thể bạn sẽ già đi nhưng ông kẹ kia luôn tồn tại và tiếp tục cướp đi khả năng

sống một cuộc sống tuyệt vời của bạn. Đó là lý do vì sao những lời nói dối tốt đẹp cho tương lai của chúng ta rất có giá trị đối với những người trung thực, những người thực sự muốn can đảm tiến về phía trước.

Người bố giàu đã nói: "Tất cả chúng ta đều có khi may khi rủi. Những người không thành công thường chẳng làm gì và luôn tránh né những vận rủi cùng những vận may của mình. Sẽ rất khó gặt hái được may mắn nếu con không làm gì mà chỉ ngồi phân tích mọi chuyện với sự sợ hãi. Một người thành công là người có thể hành động và chấp nhận mọi may rủi, họ biết rằng họ có thể chuyển cái rủi thành cái may cho chính bản thân mình".

Một ngày nọ, một phóng viên đến hỏi tôi làm thế nào có thể vượt qua nỗi lo sợ thất bại và có bí quyết gì dẫn đến thành công hay không. Tôi suy nghĩ một lúc rồi đáp: "Người bố giàu đã dạy tôi cách biến những điều xui xẻo thành những điều may mắn". Với những may mắn này, bạn hãy bắt đầu những bước đầu tiên, và tiếp tục như thế, sống cuộc sống mà bạn hằng mơ ước, chứ đừng chịu đựng nỗi ám ảnh của những cơn ác mộng chỉ có trong tưởng tượng mà thôi. Đừng để ông kẹ này cướp đi những giấc mơ đẹp của bạn. Hãy làm như Babe Ruth. Hãy nói những lời nói dối tuyệt vời về tương lai của mình và hãy can trường tiến lên phía trước.

Lưu ý: Hãy nhớ rằng bí quyết này không dành cho mục đích lừa gạt hay che giấu sự thật. Tôi không bao giờ tán thành những việc như thế. Những lời khuyên trên chỉ dành cho những người trung thực chứ không dành cho những người có thói quen dối trá. Nếu bạn là một người chuyên nói dối thì hãy tìm sự giúp đỡ của các chuyên gia để học cách nói thật.

12 BÍ QUYẾT NỮA DÀNH CHO BẠN

Trong phần giới thiệu, tôi đã nói sẽ cung cấp cho bạn những điều mà bất cứ ai cũng có thể làm để tăng cường cơ hội về hưu sớm trong giàu có. Hầu hết mọi thứ đều đã được thảo luận rồi, nhưng một danh sách đơn giản súc tích cũng sẽ rất hữu ích.

Đây là những điều cơ bản mà tôi thường làm. Những điều này đã giúp tôi rất nhiều để có thể về hưu sớm trong sự giàu có. Hãy luôn nhớ rằng quá trình về hưu sớm trong giàu có là một quá trình hoàn toàn thiên về tinh thần và tình cảm

chứ không phải một vấn đề mang tính vật lý. Một khi đã bắt đầu cuộc hành trình trong tư tưởng của mình, bạn hãy tiếp tục làm theo những bước sau đây:

1. **Quyết định:** Mỗi ngày tôi thức dậy và suy nghĩ xem mình muốn trở thành một con người như thế nào. Tôi tự hỏi mình: "Ngày hôm nay mình muốn một cuộc sống với bối cảnh nghèo nàn, trung lưu hay giàu có?"

Hãy nhớ rằng một người với bối cảnh nghèo nàn sẽ nói những điều như: "Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có được". Một người với bối cảnh khá giả sẽ cho rằng: "Sự bảo đảm công việc là rất quan trọng". Còn một người với bối cảnh giàu có sẽ nói: "Tôi cần phải tăng chỉ số thông minh tài chính của mình lên để có thể kiếm được nhiều tiền mà không phải làm việc vất vả".

2. **Tìm một người thân để cùng tham gia hành trình này:** Tôi biết mình sẽ không làm được gì nếu không có vợ tôi, Kim, và những người bạn như Larry Clark. Hãy chắc chắn rằng bạn có được những người bạn luôn đòi hỏi bạn phải làm nhiều điều hơn chứ không phải những người bạn luôn tìm cách giải thích lý do vì sao bạn không làm được những điều mình muốn.

Chọn đúng bạn bè và bạn đời là một việc rất quan trọng để tiến tới thành công. Nếu bạn có những người bạn hoặc một gia đình không tham gia vào việc giúp bạn cải thiện chỉ số thông minh tài chính thì có thể cuộc sống của bạn sẽ là một cuộc vật lộn kéo dài vì miếng cơm manh áo, bất kể bạn kiếm được bao nhiêu tiền.

3. **Tìm kiếm những lời khuyên tốt và bắt đầu xây dựng đội ngũ tư vấn tài chính và pháp luật của riêng mình.** Hãy luôn nhớ những điều người bố giàu đã nói: "Những lời khuyên phải trả giá cao nhất là những lời khuyên không mất tiền từ bạn bè hay người thân". Sau đó ông mở rộng câu nói này đến cả các nhà tư vấn tài chính chưa bao giờ thực hiện những điều họ thuyết diễn hoặc những người không bao giờ mua những sản phẩm đầu tư mà họ bán cho chúng ta. Một lần nữa, việc lựa chọn đúng người là rất quan trọng. Con người có thể hoặc là tài sản hoặc là tiêu sản của bạn.

Một ngày nọ, người bố giàu bảo tôi: "Nếu con bị hư xe, con sẽ đem nó đi sửa ở chỗ một người thợ máy đã học sửa xe. Và khi đến lấy xe, con sẽ biết ngay người thợ máy đó có giỏi hay không? Nhưng vấn đề đối với những người mang danh chuyên gia tư vấn tài chính này là mãi hàng năm sau con mới biết lời khuyên mà họ cho con là tốt hay xấu. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu con nghe lời một nhà tư vấn tài chính vào năm 25 tuổi nhưng mãi đến năm 65 tuổi con mới biết rằng những lời khuyên đó rất có hại cho con? Con sẽ không thể đem sự thất bại này trả lại cho nhà tư vấn ấy giống như đem chiếc xe hư đi khiếu nại người thợ

máy được. Bố tin vào những người thợ máy và những người bán xe hơi cũ hơn là tin vào lời khuyên của các nhà tư vấn, đơn giản vì bố sẽ thấy được kết quả công việc của họ nhanh hơn. Hầu hết mọi người kết thúc trong cảnh nghèo khó hoặc trung lưu là vì họ dành nhiều thời gian để lựa chọn một chiếc xe cũ nhiều hơn dành thời gian tìm kiếm những lời tư vấn giỏi".

Vấn đề là hãy cẩn thận khi cân nhắc những lời khuyên này. Hãy dành thời gian tìm kiếm những nhà tư vấn tài chính giỏi. Họ đầy dẫy ngoài kia và rất có thể chi phí mà bạn trả cho họ sẽ chính là món đầu tư tốt nhất của bạn.

4. Chọn ngày về hưu. Hãy ngồi lại với những người bạn yêu thương, các nhà tư vấn của bạn, và hãy bắt đầu xác định thời điểm về hưu sớm của mình. Nếu bạn thực sự tiến hành quá trình này và bàn luận một thời điểm thực sự với họ, bối cảnh hiện tại của bạn sẽ bắt đầu lên tiếng tranh luận với bối cảnh tương lai. Đây là một quá trình rất lý thú và hấp dẫn. Nhất định bạn sẽ nghe được nhiều nhận thức và nhiều bối cảnh khác nhau.

Hãy tổ chức những cuộc họp về vấn đề này mỗi ba tháng và tiếp tục bàn luận về ngày nghỉ hưu sớm của bạn.

5. Soạn thảo lên giấy một kế hoạch khi đã định xong ngày về hưu sớm của mình. Hãy dán kế hoạch này lên tủ lạnh để bạn có thể nhìn thấy nó mỗi ngày. Hãy liên tục cập nhật kế hoạch đó và nghiên cứu nhiều hơn nữa.

Sau một tuần tôi, Kim và Larry ở trên đỉnh núi Whistle với tuyết lạnh băng giá, kế hoạch mà chúng tôi vạch ra là một bước ngoặt lớn làm thay đổi cuộc đời của chúng tôi. Đó chính là sức mạnh của một kế hoạch. Điểm cốt yếu là chỉ vì hôm nay bạn nghèo khó không có nghĩa là ngày mai bạn cũng vẫn phải nghèo khó. Để trở nên giàu có và giữ được sự giàu có này, bạn cần có một kế hoạch và một quyết tâm làm theo kế hoạch này. Tôi và Kim theo sát kế hoạch của mình mỗi ngày đã gần 10 năm nay. Như tôi đã nói, vấn đề của chúng tôi ngày hôm nay là có quá nhiều tiền và phải cố gắng nghĩ cách sử dụng chúng một cách khôn ngoan. Có thể đây cũng là một dạng đấu tranh nhưng tôi thích dạng đấu tranh này hơn là vật lộn kiếm tiền, và có lẽ bạn cũng thế.

6. Lên kế hoạch cho bữa tiệc về hưu. Hãy lên kế hoạch tổ chức một bữa tiệc lớn sang trọng và thoải mái. Một khi bạn có thể về hưu sớm thì tiền bạc không thành vấn đề nữa. Ngay cả khi chưa đạt được mục đích của mình, bạn vẫn có thể thực sự vui vẻ vì đã trải qua quá trình này. Và ai mà biết được, rất có khả năng bạn sẽ tổ chức *sớm* một bữa tiệc về hưu *sớm*.

7. Hãy xem xét một vụ giao dịch một ngày. Hãy nhớ rằng đi xem hàng thì chẳng tốn đồng nào cả. Vấn đề là ít nhất 10 phút mỗi ngày, hãy làm một điều gì đó để nâng cao trí thông minh tài chính của bạn. Có thể chỉ đơn giản là bạn đọc một bài báo về kinh doanh tài chính trên báo... ngay cả khi nó không thú vị gì mấy. Điều đó sẽ cải thiện vốn từ vựng của bạn. Hãy lắng nghe các thông tin tài chính kinh doanh trên radio khi đang lái xe hay tập thể dục. Hãy tham gia các hội thảo tài chính ít nhất là một lần một năm. Nếu không muốn trả tiền tham dự thì bạn vẫn có thể tìm thấy rất nhiều buổi hội thảo vào cửa tự do trên báo chí địa phương. Ngay cả khi không học được gì cả, bạn vẫn sẽ được gặp gỡ nhiều người cũng như mình.

8. Hãy nhớ rằng mọi thị trường đều theo ba xu hướng chính. Đó là xu hướng tăng, xu hướng giảm và xu hướng ngang. Một số thị trường tăng, giảm hoặc không đổi trong suốt nhiều năm trời và đôi khi, thị trường cũng tăng, giảm hoặc giữ nguyên chỉ trong không đầy một phút. Đó là lý do tại sao nếu có người khuyên bạn đầu tư dài hạn, hãy hỏi xem họ thực sự muốn nói gì và yêu cầu họ giải thích rõ ràng chi tiết. Hầu hết những nhà tư vấn tài chính đều nói như vẹt những điều họ học được từ các quản lý kinh doanh, vì thế họ sẽ gặp khó khăn khi phải giải thích những gì họ nói.

Nếu bạn thật sự muốn làm giàu nhanh chóng thì một trong những cách tốt nhất là hãy bắt đầu khi xu hướng thay đổi. Có một câu nói rất hay: "Hãy ở đúng nơi đúng lúc". Nếu mỗi ngày đều xem xét các vụ giao dịch, bạn sẽ dễ dàng cảm nhận được sự thay đổi xu hướng và nâng cao cơ hội thành công của mình. Ví dụ như nếu bạn tham gia thị trường chứng khoán năm 1991 và đầu tư nhiều tiền vào các cổ phiếu công nghệ thì giờ đây hẳn bạn đã rất giàu có. Nhưng khi thị trường bắt đầu có xu hướng giảm từ tháng 03/2000, nếu không thay đổi chiến lược thì bạn sẽ mất hết những gì đã kiếm được. Còn nếu có thể thay đổi chiến lược kịp lúc vào tháng 3/2000, thì bạn sẽ kiếm nhiều tiền hơn và nhanh chóng hơn trên con đường thị trường đi xuống - bạn sẽ giàu có hơn thay vì mất đi tất cả. Điều đó giải thích tại sao nếu muốn làm giàu nhanh chóng và phát triển giàu có mãi mãi, bạn phải nắm được các xu hướng và phải có ba chiến lược khác nhau cho 3 xu hướng khác nhau. Tôi đã gặp nhiều người chỉ làm ra tiền với một xu hướng và bị phá sản khi xu hướng thị trường thay đổi.

MUA CAO, BÁN THẤP

Tạp chí *Forbes* số tháng 6/2001 có đăng một bài báo khá thú vị với tựa đề: "Mua cao, Bán thấp. Những điều bạn luôn biết rõ: Các nhà phân tích là những

nhà tư vấn tuyệt vời nếu bạn làm ngược lời khuyên của họ".

Trích dẫn từ bài báo:

Theo nghiên cứu gần đây của bốn vị giáo sư ở California cho thấy vào năm ngoái, nếu mua những cổ phiếu mà các nhà phân tích thúc bạn mua thì bạn sẽ thua lỗ; nhưng bạn sẽ lời to nếu mua những cổ phiêu mà họ khuyên bạn bán đi. Khi đó bạn sẽ lời được đến khoảng 38% số vốn bỏ ra, nhiều hơn cả số lời cổ phiếu S&P 500 vào năm 1958.

Trong một bài báo khác của tờ *Fortune* số ra ngày 16/7/2001 có tựa đề "Liệu Phố Wall có nghiêm túc trong việc cải cách?" tác giả Shawn Tully dường như cũng đồng ý với ý kiến trên. Bài báo viết rằng: "Vào một buổi sáng tháng 6, trời khá ẩm ướt, đại diện Đảng Cộng hòa ở Lousiana, ông Richard Baker, đã mở một hội nghị đầy ấn tượng xoáy vào đề tài làm kích động tất cả mọi người, từ những người pha rượu đến các cầu thủ bóng đá với tên gọi "Phố Wal đã bòn rút tiền bạc của mọi người như thế nào". Với giọng nói nhừa nhựa, Baker bày tỏ cơn giận dữ của mình về việc các "quý tộc mới" - những nhà phân tích bảo đảm - đã làm thế nào để lừa tiền những cổ đông nhỏ".

Theo tôi, hầu hết các nhà phân tích và những nhà tư vấn tài chính đều không phải là những nhà đầu tư lão luyện. Họ không biết những điều mà một nhà đầu tư lão luyện phải biết. Vì vậy nên đa số những lời tư vấn đều là những lời khuyên tốt cho các nhà đầu tư trung bình, nhưng lại là những lời khuyên tệ hại đối với những nhà đầu tư lão luyện, nhất là khi bạn đang muốn làm giàu nhanh chóng và phát triển sự giàu có của mình mãi mãi.

Một nhà đầu tư lão luyện phải biết rằng xu hướng là bạn đồng hành của mình. Anh ta phải hiểu không ai đủ mạnh để có thể đi ngược xu hướng hiện tại. Như những người thường chơi lướt sóng, chúng ta luôn phải tôn trọng những thay đổi khuynh hướng của đại dương. Nhưng một du khách cho rằng lướt sóng trên biển cũng giống như tung tăng bơi lội trong hồ thì ắt sẽ gặp rắc rối khi bước xuống đại dương bao la. Bạn phải tôn trọng các xu hướng cũng như một người lướt sóng luôn phải tôn trọng sức mạnh đại dương. Nếu bạn muốn theo kịp những xu hướng và thay đổi này, hãy ghi nhớ bí quyết thứ 9.

9. Thường xuyên đến trang Web richdad.com của chúng tôi. Chúng tôi cam đoan với bạn rằng trang Web này luôn thú vị và luôn được đổi mới. Hãy

xem nó như một nơi dành cho những người sẽ có thể về hưu sớm trong sự giàu có.

Sắp tới chúng tôi sẽ tổ chức chơi trực tuyến trò chơi Cashflow, khi đó bạn có thể vừa giải trí vừa học hỏi nhanh chóng và gặp gỡ những người có cùng suy nghĩ với bạn. Chúng ta sẽ chơi trò chơi để học cách "kiếm chác" bất kể xu hướng thị trường đang tăng, giảm hay không đổi.

Khi có người khuyên bạn "đầu tư dài hạn", hãy hỏi xem theo ý họ thì thế nào là dài hạn. Những nhà đầu tư trung bình nghĩ hai chữ *"dài hạn"* theo một nghĩa và những nhà đầu tư lão luyện nghĩ theo nghĩa khác. Nếu muốn làm giàu nhanh chóng và phát triển sự giàu có của mình mãi mãi thì bạn không thể làm một nhà đầu tư trung bình dài hạn được. Bạn phải là một tay đầu tư lão luyện hiểu biết nhiều hơn so với một nhà đầu tư trung bình. Đó là lý do vì sao tôi muốn bạn tham quan trang Web thường xuyên hơn. Chúng tôi có nhiệm vụ phải luôn cập nhật trang Web này với *những kiến thức tài chính đầy thú vị và mang lại lợi nhuận từ khắp thế giới.*

Một trong những vấn đề khi nghe theo lời khuyên của bố mẹ bạn trong lĩnh vực tài chính là nền công nghệ và chỉ số tài chính thông minh hiện đang thay đổi đến mức chóng mặt. Ngày nay, bạn hoàn toàn có khả năng nhanh chóng làm giàu và phát triển sự giàu có của mình mãi mãi nếu nắm bắt được những đổi mới về công nghệ và sự thông minh tài chính. Ví dụ như trong khía cạnh quyền chọn, ngày nay có những quyền chọn mới gọi là "quyền chọn dìm giá". Chúng phát triển nhanh hơn nhiều so với những quyền chọn mua bán mà hầu hết các nhà kinh doanh đang vận dụng. Hầu hết mọi người không biết rõ "quyền chọn dìm giá" là vì nó được phát minh bởi các nhà kinh doanh ngoại hối và ngoại tệ. Trong những năm tới dây, những quyền chọn lạ đời này sẽ bắt đầu xâm nhập thị trường chứng khoán. Nói một cách đơn giản, một quyền chọn dìm giá sẽ giúp bạn kiếm tiền dễ hơn, nhanh hơn và an toàn hơn so với những quyền chọn chuẩn. Hãy nhớ rằng cùng với sự phát triển kỹ thuật công nghệ, sự thông minh tài chính của con người cũng phát triển theo. Điều đó có nghĩa là việc làm giàu ngày càng dễ dàng hơn và an toàn hơn. Làm thế nào để nắm bắt được chúng? Bạn luôn phải theo kịp và không ngừng học hỏi với những nhà tư vấn tài ba. Đó chính là lý do vì sao bạn cần phải liên tục cập nhật bằng cách thường xuyên đến thăm trang Web của chúng tôi.

TRE GIÀ KHÓ UỐN

Có lẽ bạn cũng thấy rằng tôi rất thích xem tạp chí *Forbes*: Trong số tháng 5/2001 của tạp chí *Forbes Global*, tạp chí dành cho những nhà kinh doanh và đầu tư quốc tế, có một bài viết rất hay về John Templeton, một nhà đầu tư sáng giá. Ông đầu tư vào những cổ phiếu thấp giá trên toàn cầu và ngồi nhìn chúng từ từ tăng lên. Bài báo có tựa đề "Tre già dễ uốn", nói về việc Templeton, một nhà đầu tư giá lên mới chập chững vào nghề, vẫn có khả năng học trở thành một nhà buôn kỹ thuật, đầu tư vào thị trường giá hạ. Bài báo viết rằng vào năm 2000, thay vì đầu tư dài hạn theo lời khuyên của những nhà tư vấn thì ông lại làm ngược lại trong lần ra quấn đầu tiên. Đây là một cách đầu tư mới đối với ông. Trong một năm, ông đã kiếm được hơn 86 triệu đôla. Như người bố giàu đã nói: "Tiền bạc là một ý tưởng", trong thời đại ngày nay, chúng ta thực sự cần phải theo kịp những ý tưởng mới. Nếu ông John Templeton có thể thay đổi bối cảnh của mình ở độ tuổi 80 thì bạn cũng vậy.

10. Luôn nhớ rằng lời nói không mất tiền mua. Nếu muốn làm giàu nhanh chóng, bạn cần phải có một kho từ vựng phong phú. Hãy luôn nhớ rằng có 3 loại tài sản cơ bản là tài sản doanh nghiệp, tài sản giấy tờ và bất động sản. Mỗi loại tài sản đều có những từ ngữ riêng, cũng như mỗi quốc gia đều có ngôn ngữ riêng của mình. Nếu bạn quan tâm đến bất động sản, hãy bắt đầu học những từ ngữ hay biệt ngữ của nó. Một khi đã học được các từ vựng của chúng, bạn sẽ dễ dàng tiếp xúc với những đối tác khác trong lĩnh vực tài sản này.

Từ ngữ là công cụ uy lực nhất của con người: Vì thế, hãy cẩn thận trong việc lựa chọn từ ngữ. Và hãy nhớ rằng luôn có hai loại từ ngữ cơ bản:

1. Từ chỉ nội dung: Ví dụ như *"lợi nhuận từ giá nội địa"* Ià một nhóm từ quan trọng, nhất là đối với những nhà đầu tư bất động sản sử dụng rất nhiều sức bật đầu tư. *"Lợi nhuận từ giá nội địa"* là những từ chỉ nội dung.

2. Từ chỉ bối cảnh: Ví dụ như khi một người nói "Tôi hoàn toàn không hiểu lợi nhuận từ giá nội địa là gì cả", có nghĩa là anh ta đang mô tả bối cảnh tinh thần của mình về những từ chỉ nội dung, trong trường hợp này là "lợi nhuận từ giá nội địa".

Hãy luôn cải thiện vốn từ vựng nội dung và xem chừng vốn từ vựng bối cảnh của bạn - vì từ vựng vốn là công cụ đem lại sức mạnh cho tài sản uy lực nhất của bạn - trí não. Chính vì thế, tôi muốn bạn đừng bao giờ nói những câu như "Tôi không đủ tiền mua", "Tôi không thể làm được"; hoặc "Tôi không học nổi". Thay vì thế hãy tự hỏi mình: "Làm thế nào để có đủ tiền mua nó?", "Làm thế nào có thể làm được điều đó?" hoặc "Làm thế nào học được điều đó?"

Hãy nhớ rằng khác biệt lớn nhất giữa người giàu và người nghèo chi đơn giản là phẩm chất từ ngữ của họ. Chỉ số thông minh tài chính của bạn bắt đầu từ kho tàng từ vựng. Vì vậy, hãy cẩn trọng với những lời nói của mình vì những lời nói đó sẽ làm nên tương lai của bạn. Nếu bạn muốn nhanh chóng làm giàu và giàu có mãi mãi thì những lời nói của bạn chính là chiếc chìa khóa đi đến cánh cửa đó, và lời nói thì không mất tiền mua.

11. Bàn về vấn đề tiền bạc. Gần đây, khi tôi đến Trung Quốc và Nhật Bản, nhiều người gặp tôi bảo rằng: "Trong nền văn hóa phương Đông, nói chuyện về tiền bạc là một việc thiếu tế nhị, vì thế nên chúng tôi không bao giờ bàn về nó". Khi tôi đến Mỹ, Úc hay châu Âu, nhiều người cũng nói tương tự: "Trong gia đình, chúng tôi không bàn chuyện tiền bạc".

Vì thế, bí quyết này khuyên bạn hãy bàn về vấn đề tiền bạc. Nếu bạn bè của bạn không muốn nói chuyện tiền bạc thì hãy tìm những người bạn mới. Trong nhóm bạn của tôi, chúng tôi bàn về mọi việc, tiền bạc, kinh doanh, đầu tư, thành công và trở ngại. Hầu hết bạn bè tôi đều rất giàu và bối cảnh của họ không cho rằng bàn luận về tiền bạc là một việc xấu xa hay ti tiện. Tôi và vợ tôi - Kim cũng thường nói chuyện tiền bạc với nhau. Đối với chúng tôi, việc kiếm tiền, làm giàu và có một cuộc sống sung túc là một điều thú vị. Chúng tôi thích thú với trò chơi tiền bạc nên chúng tôi thường nói về chúng. Vì chúng tôi xem tiền bạc như một trò chơi nên cuộc hôn nhân của chúng tôi khăng khít hơn, có tính tri thức hơn, hào hứng và thú vị hơn. Tiền vốn là đề tài mà mọi người đều quan tâm, vậy sao chúng ta không thể bàn về chúng?

12. Kiếm hàng triệu đôla từ hai bàn tay trắng. Một trong những lý do giúp tôi không cần một việc làm hay không cần được trả lương là vì người bố giàu đã chỉ tôi cách làm giàu từ hai bàn tay trắng.

Điều đáng buồn nhất ngày nay là người ta không biết cách làm giàu từ con số không. Một ngày nọ, một phụ nữ trẻ nộp đơn xin việc vào một trong các công ty của tôi. Trước kia cô từng là phó giám đốc tiếp thị của một tập đoàn đa quốc gia. Cô đã bị xuống chức và nay muốn xin vào vị trí phó giám đốc tiếp thị trong doanh nghiệp nhỏ của tôi. Bắt đầu cuộc sát hạch, tôi yêu cầu cô dự tính ngân quỹ quảng cáo truyền thông cho công ty. Ba ngày sau, cô trở lại với dự tính ngân sách 1,6 triệu đôla một năm.

"1,6 triệu đôla!" tôi thốt lên kinh ngạc, "Đó là một số tiền khổng lồ".

"Tôi biết", cô trả lời bằng giọng rất tự tin, "Nhưng nếu ông muốn đạt được kết quả như ý thì đó là cái giá phải trả".

"Tôi sẵn lòng trả số tiền này", tôi trả lời, "Nhưng trước tiên, hãy cho tôi biết chúng ta sẽ làm gì để có thể đạt được cùng kết quả đó nhưng chỉ với khoảng 160.000 đôla thôi hoặc không cần đồng nào cả".

"Ông không thể làm được điều đó", cô trả lời bằng giọng điệu hết sức kiêu kỳ, "Muốn kiếm được tiền thì ông buộc phải bỏ tiền ra".

Không cần phải nói, cô không được tuyển dụng. Hiển nhiên là chúng tôi có những bối cảnh và nhận thức khác nhau. Khi còn là một doanh nhân, tôi đã từng thành lập nhiều công ty mà không tốn khoản nào cho việc quảng cáo chính thức. Chúng tôi chi tiền vào các quan hệ giao tế nhưng không chi tiền cho việc quảng cáo chính thức. Khi quan sát sự thành công của trang Web richdad.com, bạn sẽ thấy một sự thành công tầm mức thế giới, hàng trăm triệu đôla mua bán, và không một đồng nào cho việc quảng cáo chính thức cả. Và sự thành công đó là nhờ người bố giàu đã dạy tôi cùng con trai ông cách kiếm được hàng triệu đôla từ hai bàn tay trắng.

Một điều khiến tôi lo âu là việc trả lương cao cho những ủy viên quản trị của các tập đoàn lớn, những người biết cách tiêu tiền nhưng không thực sự biết cách tự làm ra tiền. Tôi đã từng là thành viên ban quản trị của một số công ty cổ phiếu và thấy rằng những thành viên quản trị này quậy tưng với số tiền của các nhà đầu tư, như các công ty trên mạng đã làm cuối những năm 1990, nhưng lại không thể biến chúng thành lợi nhuận được.

Người bố giàu thường nói: "Có một khác biệt rất lớn giữa các doanh nhân và các công chức. Hầu hết mọi người trở thành công chức vì trường học của chúng ta dạy con người trở thành công chức. Nhưng một doanh nhân thì phải biết cách làm cả hai. Rất nhiều công chức mơ được trở thành doanh nhân nhưng điều đó không bao giờ xảy ra. Một công chức chỉ biết cách kiếm tiền khi nó tự đến với họ. Còn một doanh nhân thì có thể kiếm tiền từ con số không".

Cách đây vài tháng, tôi nói chuyện với ủy viên quản trị của một nhà xuất bản lớn tầm cỡ quốc tế. Ông vừa mới tham dự một buổi hội thảo của tôi về các doanh nghiệp và những cách phát triển kinh doanh. Ông nhìn thẳng vào mắt tôi nói: "Tôi sẽ không bao giờ trở nên giàu có vì muốn làm giàu phải cần rất nhiều tiền vốn. Tôi có một ngân sách 20 triệu đôla dành cho quảng cáo và tôi muốn mỗi đồng trong đó phải mang lại lượng doanh thu mà tôi muốn". Ngay lập tức, tôi nhận ra ông chỉ là một công chức chứ không phải một doanh nhân. Nhận thức của ông sẽ mãi mãi kềm giữ ông ở mức đó.

Một vấn đề nữa khiến tôi không vui là những công ty nhỏ không thể phát triển vì chủ doanh nghiệp không biết cách kiếm lời từ con số không. Người bố

giàu nói: "Có một khác biệt rất lớn giữa những công ty trẻ và những công ty nhỏ. Những công ty trẻ có tiềm năng phát triển thành một công ty lớn trong kim tứ đồ nhóm C, còn những công ty nhỏ thì có thể có lợi nhuận nhưng không có tiềm năng phát triển". Ông giải thích rằng sự khác nhau này không nằm ở bản thân doanh nghiệp mà nằm ở bộ óc kinh doanh của những doanh nhân đứng sau doanh nghiệp đó. Một ví dụ cổ điển là câu chuyện giữa anh em nhà McDonald và Ray Kroc. Ray Kroc đã mua lại tiệm hamburger nhỏ của anh em McDonald và sau đó biến nó thành một doanh nghiệp rất đồ sộ trên thế giới mà ai cũng biết là doanh nghiệp McDonald's.

Tóm lại, Ray Kroc là một nhân viên bán máy trộn sữa thuộc kim tứ dồ nhóm L, ông mua một cửa hàng nhỏ thuộc nhóm T và biến nó thành một doanh nghiệp lớn của nhóm C. Đó chính là sức mạnh của một quá trình đơn giản mà tôi muốn chia sẻ với bạn, một quá trình mà bạn có thể bắt đầu bằng cách luyện tập thường xuyên và không phải mất đồng nào nhưng lại có thể giúp bạn trở nên giàu có hơn cả mong đợi của mình.

Như vậy, bí quyết cuối cùng này là hãy cùng những người thân hoặc bạn bè có cùng chí hướng với bạn, ngồi lại và cùng nhau suy nghĩ tìm ra một ý tưởng và biến nó thành hàng triệu đôla, bắt đầu với thật ít vốn hoặc không cần đồng vốn nào cả. Tiến trình này cũng giống như một bài thể dục rèn luyện cơ bắp. Sự luyện tập thường xuyên sẽ củng cố trí não bạn và chuẩn bị sẵn sàng cho giây phút bạn bắt đầu hành động.

Trước khi gặp Kim, tôi và Larry ngồi uống cà phê tại tầng trệt của một cao ốc văn phòng nơi đặt trụ sở Xerox. Chúng tôi đã ngồi với nhau hàng giờ để bàn về cách kiếm tiền không cần vốn. Chúng tôi nghĩ ra rất nhiều ý tưởng, từ những ý tưởng tuyệt vời đến những ý tưởng tệ hại và ngay cả những suy nghĩ lố bịch nữa. Chúng tôi bàn về những chiếc áo thun, những trò chơi xếp hình bằng gỗ, những sản phẩm du lịch gồm cả những túi đường Hawaii, v.v... Hầu hết những ý tưởng này không bao giờ được áp dụng vào thực tế, nhưng chúng tôi đã có được một bài tập về trí não tuyệt vời. Chúng tôi cũng đã nói về ví nylon có khóa dán dành cho những người lướt ván và ý tưởng này đã đem lại cho chúng tôi hàng triệu đôla. Nhưng đáng tiếc là chúng tôi đã không bảo vệ ý tưởng của mình và để mất nó vào tay những đối thủ cạnh tranh khác.

Trước đây tôi đã đề cập đến số vốn đầu tư của hãng Coca- Cola chỉ hơn 8 tỷ đôla, thông tin tôi đọc được trên một tờ báo, nhưng trị giá nhãn hiệu của nó lại đạt đến gần 80 tỷ đôla, gấp mười lần so với số vốn đầu tư của chính hãng. Tại sao lại có thể như thế được? Từ trước đến nay Coca-Cola rất tích cực bảo vệ những

tài sản trí tuệ của mình trên thế giới, và kết quả là nhãn hiệu của hãng đạt đến một giá trị không thể tưởng tượng được.

KẾT LUẬN

Tất cả chúng ta đều biết rằng trí não là một tài sản chưa được tận dụng triệt để. Người bố giàu từng nói: "Những người lười biếng luôn muốn nhanh chóng làm giàu, còn những người thành công thì muốn nhanh chóng trở nên khôn ngoan hơn về mặt tài chính". Điều tôi muốn nói ở đây là nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có nhưng không có tiền, không tri thức, không kinh nghiệm, thì hãy bắt đầu sử dụng trí não của bạn. Trong nhận thức của tôi, không cần phải có tiền mới làm ra tiền, nhưng bạn cần phải mất khá nhiều công sức tinh thần và trí não. Hãy xem xét những bí quyết ở trên và vận dụng chúng vào thực tế.

Bạn hãy nhớ rằng những bí quyết trên đây không cần phải mất nhiều thời gian và tiền bạc. Tất cả những bài tập này sẽ giúp bạn có thể về hưu sớm trong sự giàu có nếu bạn thường xuyên luyện tập. Hãy luôn nhớ rằng tương lai của bạn được xác định ngay ngày hôm nay chứ không phải ngày mai.

Nếu mỗi ngày bạn đều dành thời gian để thực hiện những bài tập đơn giản này, có thể bạn sẽ thấy mình đang đi vào một thế giới hoàn toàn mới lạ qua tấm gương soi, một thế giới hoàn toàn mới lạ. Và đó cũng là chủ đề của phần kế tiếp.

Tư tưởng cuối cùng của phần 3:

Bạn đã là một chuyên viên rồi đấy

Như bạn hẳn đã nhận thấy, không hẳn là những việc bạn làm sẽ khiến bạn trở nên giàu có hoặc nghèo khổ. Có rất nhiều bối cảnh xung quanh là nhân tố tác động vào thành quả của bạn. Vì thế nên nếu có ai hỏi bạn đang làm gì hay đầu tư vào lĩnh vực nào thì hãy trả lời: ***"Đừng hỏi tôi đang làm gì. Hãy hỏi tôi nghĩ gì về những việc tôi làm".*** *Chẳng hạn như rất nhiều người đầu tư vào chứng khoán nhưng chỉ vài người có thể làm giàu nhờ nó mà thôi. Mọi chuyện cũng tương tự như vậy trong kinh doanh bất động sản hay xây dựng doanh nghiệp. Vậy đâu là điểm khác biệt? Tôi nghĩ đó chính là tác động của những bối cảnh xung quanh hành động hay nội dung của bạn. Rất nhiều người gặp tôi*

nói rằng: "Đầu tư bất động sản thật tệ hại. Gần như tôi không kiếm được đồng nào ở đó cả". Nhưng theo tôi nghĩ, đầu tư bất động sản không có gì tệ hại, có chăng chính những người đầu tư vào nó mới là những nhà đầu tư tệ hại. Người nào có được bối cảnh của một nhà đầu tư giàu có có thể nắm bắt một vụ đầu tư tồi và biến nó thành một món hời cho mình. Trên thực tế, đó chính là điều mà hầu hết những nhà đầu tư giàu có thường làm.

Mọi món nợ đều tốt

Điều này cũng chính xác đối với các món nợ. Hầu như ai cũng biết cách mắc nợ. Nhưng vấn đề ở đây là họ mắc nợ và trở nên nghèo đi. Phần lớn người ta vay nợ để sinh lời nhưng sau đó lại khiến món nợ trở nên tối tệ hơn. Như người bố giàu đã nói: "Mọi món nợ đều tốt. Nhưng vấn đề là không phải người nào cũng biết cách sử dụng món nợ của mình nên họ có thể biến một món nợ tốt thành một món nợ xấu".

Nếu muốn làm giàu, trước tiên bạn phải cải thiện bối cảnh của mình. Người bố giàu thường bảo: "Hầu hết mọi người đều biết cách mắc nợ, nhưng họ không biết sử dụng món nợ theo ý mình. Nếu một người muốn làm giàu bằng những món nợ, trước tiên họ cần phải thay đổi bối cảnh của mình, sau đó họ sẽ có thể tận dụng những món nợ này để trở nên giàu có". Nếu bạn không thể thay đổi bối cảnh của một người nghèo hay một người trung lưu về khía cạnh nợ nần, cách tốt nhất là bạn hãy nhanh chóng giảm thiểu số tiền trên thẻ tín dụng, trả hết tiền nhà càng sớm càng tốt, và cố gắng tìm cách dành dụm tiết kiệm tiền.

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, trước tiên hãy thay đổi bối cảnh của mình, chính vì vậy nên tôi khuyên bạn đôi khi hãy xem lại những bí quyết trên và liên tục mở rộng phạm vi bối cảnh của bạn. Nếu có được bối cảnh của một người giàu có,

cho dù làm gì thì bạn cũng sẽ ngày càng giàu lên. Còn nếu đã mang bối cảnh của một người nghèo thì bất kể bạn học gì hay làm gì đều mang lại một kết quả như nhau, kết quả của một người nghèo khó. Hãy nhớ rằng chính bối cảnh của bạn hay những điều bạn nghĩ là thật sẽ trở thành thực tế của bạn, bất kể bạn làm gì. Như người bố giàu đã nói: "Không nhất thiết các món nợ sẽ khiến con trở nên nghèo khó. Nhưng một bối cảnh nghèo khó hoặc trung lưu thì hoàn toàn có thể".

CHƯƠNG 20

Bài kiểm tra cuối cùng

Sau đây là một bài tập không bắt buộc dành cho bạn và bạn có thể làm nếu đủ can đảm. Những câu hỏi này sẽ được nêu ra vào bữa tối của bạn, hay khi đang dùng bữa trưa với công nhân của mình hoặc với bạn bè và gia đình. Tôi nói bài tập này không bắt buộc là vì những câu hỏi này sẽ dẫn đến nhiều nhận thức tiền bạc khác nhau từ những người mà bạn tham vấn.

Nếu bạn cho người đó đủ thời gian để trả lời đầy đủ từng câu hỏi, bạn sẽ biết được rất nhiều thực tế, nhiều nguyên nhân, nhiều lời bào chữa, và nhiều sự dối trá, vờ vĩnh của họ về tiền bạc và cuộc sống. Có thể bạn sẽ nghe những câu trả lời đại loại như: "Hỏi gì mà ngốc thế", "Tay này nghĩ mình là ai chứ?", "Tôi không thể làm như thế", "Điều đó là không thể được", "Tôi yêu công việc của tôi. Tôi sẽ không bao giờ ngừng làm việc". Đừng nói bạn đồng ý hay không mà hãy lắng nghe xem bạn có thể thấy được nhận thức của người được hỏi về tiền bạc và cuộc sống tài chính của anh ta hay không. Xin chúc bạn may mắn nếu bạn dám nêu những câu hỏi này với người thân, bạn bè hay nhân viên của mình. Nếu bạn tiến hành những câu hỏi này với người khác, bạn sẽ biết được rất nhiều về sức mạnh tầm nhận thức của một người đối với điều kiện tài chính của họ trong cuộc sống.

Sau đây là những câu hỏi cần được trả lời:

BẠN MUỐN CÓ MỘT CUỘC SỐNG NHƯ THẾ NÀO?

So sánh nhận thức

1. Nếu bạn có tất cả tiền bạc trên thế gian này và không phải làm việc nữa thì bạn sẽ dùng thời gian rảnh vào việc gì?

2. Nếu bạn (và người bạn đời - nếu bạn đã có gia đình) ngừng làm việc kể từ hôm nay thì điều gì sẽ xảy ra? Nếu vẫn giữ nguyên điều kiện sống và lối sống như hiện nay thì liệu bạn có thể duy trì tài chính trong bao lâu?

3. Nếu lúc này bạn chưa nghỉ hưu thì bạn dự định sẽ nghỉ hưu ở độ tuổi nào? Bạn có muốn nghỉ hưu sớm hơn không? Khi nghỉ hưu, liệu bạn sẽ kiếm được nhiều hay ít hơn số thu nhập hiện tại?

4. Bạn thích một cuộc sống không cần ăn lương hay một cuộc sống luôn phải làm việc hoặc luôn phải tìm kiếm một công việc lương cao?

5. Bạn thích một cuộc sống làm việc vất vả và tiêu xài nhiều hơn khi có nhiều tiền hơn hay một cuộc sống làm việc vất vả để dành dụm tiền? Bạn đang hướng đến cuộc sống loại nào?

6. Bạn thích một cuộc sống không phải làm việc để kiếm nhiều tiền hơn hay một cuộc sống làm việc chăm chỉ hơn để thu nhập cao hơn? Hiện nay cuộc sống của bạn thuộc loại nào?

7. Bạn có nghĩ đầu tư là mạo hiểm không? Bạn có nghĩ rằng phải có vốn thì mới có lời được không? Bạn có muốn đầu tư mà không cần tiền vốn và không mạo hiểm nhưng vẫn thu được nhiều lợi nhuận? Nếu có thể đầu tư bằng tiền của người khác thì bạn có dám làm không?

8. Hãy kể ra 6 người mà bạn sẵn sàng chi tiền cho họ, ngoài gia đình bạn ra. Quan điểm của họ về tiền bạc như thế nào? Họ là những người giàu, nghèo hay trung lưu? Trong 6 người đó, bao nhiêu người sẽ có thể về hưu sớm trong sự giàu có? Có phải đã đến lúc bạn cần kết bạn mới không?

9. Bạn thích một cuộc sống làm việc để làm giàu bằng cách xây dựng hoặc mua bán bất động sản, hay một cuộc sống với công ăn việc làm ổn định và thu nhập đều đặn? Hiện nay cuộc sống của bạn thuộc loại nào?

10. Nếu bạn được tặng 1 triệu đôla để nghỉ việc thì bạn có đồng ý không? Nếu 1 triệu đôla quan trọng hơn công việc của bạn thì tại sao bạn không chọn 1 triệu đôla? Điều gì thực sự khiến bạn do dự? Lý do nào khiến bạn không thể bỏ công việc vì 1 triệu đôla? Bạn có thể dùng 1 triệu đôla để làm những việc khác tốt hơn công việc hiện tại bạn đang làm hay không?

11. Trong cuộc sống, bạn có thể kiếm tiền bất kể thị trường tăng hay giảm không, hoặc bạn đang sống trong nỗi lo sợ thị trường sụp đổ và mất hết tiền bạc? Cuộc sống của bạn thuộc loại nào? Vì sao như vậy?

12. Trong lĩnh vực tiền bạc, nếu có thể làm mọi việc khác đi thì bạn sẽ làm gì? Nếu có một điều gì đó mà hiện tại bạn có thể làm khác đi thì tại sao bạn không làm?

Tôi nói bạn hãy làm bài tập này chỉ khi có đủ can đảm vì có thể bạn sẽ kết thúc các cuộc thảo luận với hậu quả là không còn người bạn nào cả và phải đi tìm bạn mới. Điều quan trọng nhất là bạn sẽ thấy được những nhận thức, những thế giới khác nhau của những người khác nhau khi đề cập đến vấn đề tiền bạc. Như

người bố giàu đã nói: "Tiền bạc chỉ là một ý tưởng". Khi đặt ra những câu hỏi này, bạn sẽ thấy được nhiều ý kiến và nhận thức khác nhau.

Điều quan trọng nhất của bài tập này là hãy lắng nghe những suy nghĩ và nhận thức khác nhau để quyết định kiểu nhận thức hay thế giới tài chính bạn mong muốn. Khi có hai người bố, tôi có cơ hội thấy được cả hai thế giới và có thể lựa chọn thế giới mình muốn. Như vậy bạn có quyền lựa chọn. Nếu đặt ra những câu hỏi này với bạn bè hay gia dinh, bạn sẽ lắng nghe ý kiến của họ. Sau khi lắng nghe, bạn có thể bắt đầu lựa chọn những ý tưởng và cuộc sống thích hợp với mình.

CHIA SẺ KẾT QUẢ CỦA BẠN

Hãy đến trang Web richdad.com của chúng tôi và chia sẻ những câu trả lời bạn thu thập được sau bài kiểm tra này. Trong diễn dàn thảo luận, hãy chia sẻ với chúng tôi về những câu trả lời hài hước, yếm thế, thú vị hay ngạc nhiên mà bạn có được từ những câu hỏi này. Trong diễn đàn, bạn có thể tìm được đối tác kinh doanh tương lai và tiếp tục trở nên giàu có hơn bạn bè của mình hoặc thậm chí có thể giàu hơn cả Bill Gates. Và bạn hoàn toàn có thể về hưu sớm trong sự giàu có.

THƯ VIỆN EBOOK
SÁCHMỚI.NET

PHẦN IV

SỨC BẬT TỪ BƯỚC ĐẦU TIÊN

Người bố giàu nói: "Bước đầu tiên là phải xác định xem con muốn sống trong thế giới nào. Con muốn sống một cuộc sống nghèo khó, trung lưu hay giàu có?"

"Chẳng phải mọi người đều muốn sống trong giàu có sao?" tôi hỏi.

"Không", người bố giàu trả lời, "Hầu hết mọi người đều mơ về một cuộc sống giàu có, nhưng họ bỏ qua bước đầu tiên. Một khi con đã quyết định và thật sự quyết định thì không có chuyện đổi ý. Vào khoảnh khắc quyết định của con, mọi thứ trong đời con sẽ thay đổi".

THƯ VIỆN EBOOK
SÁCHMỚI.NET

CHƯƠNG 21

Làm thế nào để tiếp tục

Người ta thường hỏi tôi: "Sau khi quyết định về hưu sớm, điều gì sẽ giúp anh và Kim tiếp tục? Làm thế nào để giải quyết rủi ro và không nản chí khi gặp lúc khó khăn?" Với hầu hết mọi người tôi đều trả lời bằng những câu sáo rỗng như phải quyết tâm, phải có ý chí kiên cường và phải nhìn xa trông rộng. Tôi dùng những câu nói sáo rỗng như vậy vì hiếm khi tôi có thời gian giải thích rõ ràng về những gì tôi đã giảng giải trong sách. Khi bạn đã đọc đến đây và hiểu được phần lớn những gì viết trong sách, tôi sẽ giải thích kỹ với bạn về những điều giúp chúng ta tiếp tục.

Trong số những câu chuyện cổ tích, có hai câu chuyện kinh điển rất có ý nghĩa của Lewis Carrol mà người bố giàu bảo tôi phải đọc là "Alice lạc vào xứ thần tiên" và "Qua tấm gương soi". Cả hai câu chuyện đều kể về những chuyến phiêu lưu đến thế giới khác. Trong truyện "Alice lạc vào xứ thần tiên", cô bé Alice theo xuống hang Thỏ trắng và lạc vào một thế giới khác, một thế giới khiến tôi nhớ đến ngành dịch vụ tài chính. Trong truyện "Qua tấm gương soi", Alice một lần nữa lạc vào thế giới khác qua một tấm gương soi. Trong tấm gương, Alice tìm được những cuốn sách thủy tinh không thể đọc được trừ khi soi chúng trước gương, cũng như các bản kê tài chính cá nhân vậy. Tuy nhiên, đối với người bố giàu, giá trị của hai câu chuyện này nằm ở ý tưởng về việc đi từ nhận thức này sang nhận thức khác. Người bố giàu nói: "Vấn đề là phần lớn mọi người chỉ sống trong một thế giới và cho rằng thế giới của mình là duy nhất".

NHỮNG CÂU HỎI THƯỜNG GẶP

Thường mỗi khi được hỏi những câu hỏi đại loại như: "Điều gì giúp bạn và Kim tiếp tục? Anh làm thế nào khi hết tiền, mất việc và đang trên đà suy thoái tài chính?", tôi trả lời bằng những câu sáo rỗng đơn giản: "Nhờ lòng quyết tâm" hay "Chúng tôi không bao giờ lùi bước". Nhưng những câu nói này không thể nói lên gì cả. Tôi rất do dự khi thật sự giải thích vấn đề vì câu trả lời thường ngoài phạm vi nhận thức của hầu hết mọi người.

Vài tuần trước đây, trong một hội nghị chuyên đề, tôi có thời gian để giải thích đầy đủ điều gì đã giúp tôi và Kim tiếp tục. Khi bạn đã dọc đến đây tôi sẽ

chia sẻ với bạn câu trả lời của mình. Tôi nghĩ đó không phải là một câu trả lời hoàn toàn đầy đủ nhưng nó sẽ giúp bạn có thể suy ngẫm thêm.

Khi hội nghị gần kết thúc, một sinh viên giơ tay hỏi: "Lúc tình hình trở nên tồi tệ nhất, điều gì giúp thầy và cô Kim tiếp tục? Em muốn nghe câu trả lời thực sự chứ không phải những điều thầy nói nãy giờ".

CÂU TRẢ LỜI

Tôi cân nhắc câu hỏi này giây lát và cuối cùng quyết định bày tỏ động cơ đã thúc đẩy tôi và Kim tiếp tục khi quyết định về hưu sớm trong sự giàu có. Lời giải thích bắt đầu:

"Lúc tôi 20 tuổi, người bố giàu đã dạy tôi một bài học cũng bắt đầu bằng câu hỏi này. Bài học và những cuộc nói chuyện kéo dài hàng năm trời... Và ngay cả khi ông đã mất, tôi vẫn tiếp tục ôn lại bài học cũ và tìm kiếm những câu trả lời mới".

MỘT THẾ GIỚI KHÔNG CÓ RỦI RO VÀ KHÔNG CẦN TIỀN VỐN

Người bố giàu hỏi: "Con sẽ làm gì nếu không có rủi ro và không cần tiền vốn để làm giàu?".

"Không rủi ro và không cần vốn?" tôi lặp lại, không rõ người bố giàu muốn dẫn câu chuyện đến đâu. Cuối cùng tôi hỏi: "Tại sao bố lại hỏi như vậy? Một thế giới như vậy không tồn tại đâu".

Người bố giàu để tôi ngồi suy ngẫm câu trả lời của mình trong giây lát. Sự im lặng của ông muốn nói tôi cần phải suy nghĩ lại câu trả lời của mình. Cuối cùng ông nói: "Con có chắc rằng một thế giới như vậy không tồn tại?"

"Một thế giới không rủi ro và không cần vốn để làm giàu?" tôi hỏi lại. Tất cả những gì tôi từng nghe là những điều bố ruột tôi thường bảo: "Đầu tư là mạo hiểm" và "Phải có vốn thì mới có lời".

Người bố giàu gật đầu: "Đúng vậy. Con sẽ làm gì nếu tồn tại một thế giới như vậy?"

"À, con sẽ đi tìm nó", tôi nói, "Nhưng chỉ khi nào nó có thực cơ".

"Vậy tại sao nó không có thực?" người bố giàu hỏi.

"Vì điều đó là không thể", tôi trả lời, "Làm sao có thể có một thế giới không cần mạo hiểm và không cần vốn để trở nên giàu có được?"

"Xem nào, nếu con đã cho rằng không thể có một thế giới như vậy thì nó sẽ không tồn tại". Người bố giàu nhẹ nhàng nói.

"Bố cho rằng nó thật sự tồn tại?"

"Vấn đề không phải là bố nghĩ gì. Quan trọng là con nghĩ như thế nào kia. Nếu con cho rằng nó tồn tại thì nó sẽ tồn tại. Bố nghĩ gì không quan trọng".

"Nhưng một thế giới như vậy là không tưởng", tôi nhắc lại, "Con chắc điều đó là không thể được. Luôn luôn có những rủi ro".

"Vậy thì thế giới đó không tồn tại", người bố giàu nhún vai, "Nếu con nghĩ thế giới đó là không tưởng thì nó không tồn tại". Lúc này người bố giàu bắt đầu lớn tiếng với tôi: "Con không tin có một thế giới như vậy vì con vẫn bị ảnh hưởng bởi thực tế và những suy nghĩ của bố con. Con trung thành với những suy nghĩ này vì con đã lớn lên cùng với chúng. Bố sẽ không thể tiếp tục dạy con nếu con chưa sẵn sàng thay đổi niềm tin của mình. Bố có thể cho con nhiều, rất nhiều giải pháp để trở nên giàu có, nhưng những giải pháp của bố sẽ không có tác dụng nếu con vẫn tin vào những nhận thức của gia đình mình về tiền bạc và cuộc sống".

"Nhưng... chẳng ai tin rằng có một thế giới không có tiền và không có rủi ro đâu".

"Bố biết", người bố giàu nói, "Đó là lý do tại sao rất nhiều người bám vào những công việc ổn định và thường cho rằng đầu tư là mạo hiểm hay là phải có tiền thì mới tạo ra tiền. Họ không nghi ngờ, không kiểm chứng suy nghĩ của mình. Thay vì thế, họ cho rằng suy nghĩ của họ đúng với thực tế, không bao giờ tự hỏi liệu có một thực tế hay một suy nghĩ nào khác không. Con không thể giàu hơn nếu trước tiên con không kiểm tra lại những suy nghĩ của mình. Đó là lý do rất ít người trở nên giàu có hay thật sự tự do về tài chính. Nhưng con vẫn chưa trả lời bố.

"Bố hỏi lại đi", tôi đáp, cảm thấy hơi bực bội và băn khoăn không biết ông muốn nói gì về việc kiểm tra suy nghĩ của mình.

"Câu hỏi là con sẽ làm gì nếu không có sự rủi ro và không cần vốn để làm giàu", người bố giàu lặp lại một cách chậm rãi và thận trọng.

"Con vẫn cho rằng đó là một câu hỏi thật buồn cười nhưng con sẽ trả lời", tôi đáp.

"Sao con lại cho rằng đó là một câu hỏi buồn cười?" người bố giàu hỏi.

"Bởi vì một thế giới như vậy không tồn tại", tôi cáu kỉnh, "Đó là một câu hỏi ngớ ngẩn và mất thời gian. Tại sao con phải trả lời hay nghĩ về một vấn đề như vậy chứ?"

"Được rồi", người bố giàu nói, "Thế là bố đã có câu trả lời. Đồng thời bố cũng thấy được những suy nghĩ cơ bản của con. Với con, chỉ nghĩ đến một thế giới như vậy cũng đã lãng phí thời gian nên con chẳng buồn suy nghĩ về câu hỏi của bố. Con nghĩ không thể có một thế giới như vậy nên con cho rằng việc xem xét ý kiến đó chỉ mất thời gian mà thôi. Con không muốn kiểm tra lại suy nghĩ của mình. Vì con không tin có một thế giới như vậy nên con không muốn nghĩ đến nó. Con chỉ muốn suy nghĩ theo những cách thông thường. Con muốn làm giàu nhưng lại sợ thua lỗ hoặc không đủ tiền. Đây là một nhận thức khác với bố nhưng bố có thể chấp nhận câu trả lời của con. Bố hiểu suy nghĩ của con vì đây là một suy nghĩ khá phổ biến".

"Không, không", tôi nói, "Con sẽ trả lời câu hỏi của bố. Con chỉ hỏi bố có chắc là có một thế giới như vậy không mà thôi?"

Người bố giàu im lặng, một lần nữa ông để tôi xem lại nhận thức của mình.

"Bố muốn con tin rằng có một thế giới như vậy ư?" tôi nóng nảy hỏi.

"Bố nhắc lại: vấn đề không phải bố tin vào điều gì, mà là con tin vào điều gì".

"Nếu thật sự có một thế giới như vậy, một thế giới không có rủi ro tài chính và không cần phải tốn đồng nào để làm giàu thì con sẽ trở nên giàu có hơn cả trong những giấc mơ hão huyền nhất. Con sẽ không sợ gì cả. Con sẽ không phải xin lỗi vì mình không có tiền hay vì mình đã thất bại. Con sẽ sống trong sự xa hoa tột cùng, một cuộc sống có được tất cả những gì mình muốn. Con sẽ sống trong một thế giới hoàn toàn khác, chắc chắn không phải là thế giới mà con đã lớn lên".

"Vậy nếu có một thế giới như thế thì liệu có đáng để con thử không?"

"Dĩ nhiên rồi. Ai lại không muốn thử chứ!"

Người bố giàu nhún vai im lặng, một lần nữa để tôi suy ngẫm lại.

"Bố chắc là có một thế giới như vậy?" tôi hỏi lại.

"Điều đó: thì con phải chọn lựa. Con có thể quyết định rằng thế giới nào có thật. Bố không thể làm điều đó cho con được", người bố giàu nói, "Nhiều năm trước bố đã quyết định mình muốn có thế giới nào tồn tại".

"Bố đã tìm thấy thế giới của mình chưa?" tôi hỏi.

Người bố giàu chưa bao giờ trả lời câu hỏi đó của tôi. Ông chỉ đáp: "Con có nhớ câu chuyện 'Qua tấm gương soi' về cô bé Alice không?"

Tôi gật đầu.

"Nhiều năm trước bố đã đi qua một tấm gương soi. Nếu con tin là có một thế giới như vậy thì con có thể làm một cuộc hành trình đi qua tấm gương. Nhưng con chỉ có thể đi vào đó nếu con tin rằng một thế giới như vậy có khả năng tồn tại. Nếu không tin, con sẽ chỉ thấy một tấm gương bình thường và con đang đứng bên tấm gương nhìn thấy hình ảnh trong gương của mình mà thôi".

CÂU TRẢ LỜI TRƯỚC LỚP

Khi tôi kể chuyện này, cả lớp đều im lặng. Tôi không biết câu trả lời của mình có ý nghĩa gì với họ không. Dù có hay không, tôi cũng đã đem đến cho họ một khía cạnh khác về ý nghĩa của câu chuyện. Kết lại, tôi nói: "Đó là lúc cuộc hành trình của tôi bắt đầu. Sau khi nói chuyện với người bố giàu, tôi vô cùng thắc mắc. Tôi đã nghĩ về những gì ông nói trong nhiều năm. Càng nghĩ tôi càng thấy chúng khả thi. Đến tuổi 30, tôi biết mình đã mở rộng được tầm nhận thức của mình. Tôi biết những ngày tháng học hỏi với người bố giàu đã kết thúc, ông không thể dạy tôi nhiều hơn hay giải đáp thêm nhiều điều nữa cho đến khi tôi quyết định thay đổi nhận thức và bắt đầu cuộc hành trình của chính mình. Có giải đáp thêm cũng chẳng được gì. Tôi cần một nhận thức mở rộng hơn. Tôi biết đã đến lúc con chim non phải rời tổ ấm, như người ta thường nói. Tôi không biết có một thế giới như vậy hay không nhưng tôi muốn nó tồn tại. Vì thế, cuộc hành trình của tôi bắt đầu khi tôi quyết định rằng có tồn tại một thế giới như vậy. Với quyết định này, tôi bắt đầu tìm kiếm nó, một thế giới không có rủi ro và không cần tiền để làm ra tiền. Tôi đã chán việc nhìn vào gương rồi và tôi không thích những gì tôi thấy trong gương. Đó là lúc mà tôi bắt đầu đi tìm thế giới qua chiếc gương soi".

Cả lớp vẫn im lặng. Tôi thấy có vài người tiếp nhận ý tưởng này và một số người khác phản đối. Và tôi tiếp tục câu chuyện: "Ngay sau khi cho rằng tồn tại một thế giới như vậy, tôi gặp Kim và kể cho cô ấy nghe cuộc hành trình của mình. Vì một lý do nào đó, cô ấy muốn đi chung đường với tôi. Cô nói: 'Những gì anh nói đã thay đổi suy nghĩ của em, suy nghĩ phải làm việc suốt đời. Em không thích thực tế hiện tại của mình và sẵn sàng đi tìm một thực tế khác".

Kim là người phụ nữ đầu tiên tôi gặp sẵn sàng tán thành một ý tưởng diên rồ như vậy. Tôi rất do dự khi nói với cô ấy về những điều đó nhưng cô ấy đã

không phản đối. Thay vì thế, cô ấy lắng nghe về một thế giới mà tôi cho rằng có thể tồn tại. Đó chính là lúc cuộc hành trình của chúng tôi bắt đầu. Mục đích không phải vì tiền mà vì muốn tìm một thế giới khác. Như vậy, tôi có thể nói chắc với các bạn rằng hơn hết thảy, chính việc tìm kiếm thế giới này đã giúp tôi và Kim tiếp tục.

Một khi đã quyết định, chúng tôi bắt đầu cuộc hành trình đi qua tấm gương. Chúng tôi biết rằng một khi đã bắt đầu, chúng tôi cần phải can đảm, khiêm tốn, vững chí, không ngừng học hỏi ngay khi có cơ hội và quan trọng nhất là phải gạt bỏ nhận thức cũ của mình vì chúng tôi biết cuộc hành trình này chỉ diễn ra trong tâm trí chúng tôi. Chúng tôi biết cuộc hành trình này chẳng có tác dụng gì đối với thế giới xung quanh và hoàn toàn chỉ ảnh hưởng đến nhận thức của chúng tôi mà thôi. Khi mọi việc trở nên tồi tệ thì chính việc tìm kiếm một thực tế khác, một thế giới mới là động lực quan trọng giúp chúng tôi tiếp tục. Một khi đã bắt đầu, chúng tôi không bao giờ ngừng lại. Việc tìm kiếm một thế giới mới đã giúp chúng tôi tiếp tục... "

Cả phòng hội thảo im lặng. Bỗng có một nữ sinh viên giơ tay lên hỏi: "Vậy thấy có tìm thấy nó không? Nếu nó có thực, em rất muốn đến đó. Em không muốn bỏ ra 50 năm làm việc kiếm tiền. Em không muốn cả đời mình chịu sự sai khiến của tiền bạc, sợ không kiếm đủ tiền. Hãy cho em biết liệu có một thế giới khác không?"

Tôi lặng yên trong giây lát, như người bố giàu đã làm nhiều năm trước, cho họ thời gian để lắng nghe thực tế của bản thân mình. "Chị phải tự quyết định điều đó", cuối cùng tôi đáp, "Vấn đề không phải tôi tin vào điều gì mà là chị tin vào điều gì. Nếu chị nghĩ có thể tồn tại một thế giới như vậy thì hãy đi qua tấm gương soi. Nếu không thì hãy đứng bên tấm gương và nhìn hình ảnh mình trong gương mà thôi. Khi gặp những vấn đề liên quan đến tiền bạc, chị cần phải có đủ sức mạnh để quyết định đâu là sự thật và mình muốn sống trong một thực tế như thế nào". Lớp học chấm dứt. Phần đông sinh viên chìm trong suy nghĩ.

THƯ VIỆN EBOOK
SÁCHMỚI.NET

THAY LỜI KẾT

Mùa thu năm 1994, tôi và Kim đi nghỉ mát ở Fiji. Một người bạn đã giới thiệu cho chúng tôi khu nghỉ mát nhỏ dành riêng này trên một hòn đảo tư nhân. Một buổi sáng nọ, trước khi mặt trời lên, một thành viên ban quản lý khách sạn đến chào chúng tôi tại căn lều gỗ sang trọng. "Ngựa của quý khách đã sẵn sàng", Ông ta nhẹ nhàng nói với một nụ cười trên môi.

Tính đến nay chúng tôi đã ở trên đảo được năm ngày. Cuối cùng tôi cũng được thư giãn, giảm nhịp độ hoạt động lại và càng lúc càng hòa nhập với nhịp sống êm đềm, chậm rãi của hòn đảo thiên đường bao bọc bởi làn nước xanh trong của Thái Bình Dương. Chín năm đã trôi qua kể từ ngày Larry, Kim và tôi cùng ngồi trên ngọn núi Whistle phía bắc Vancouver, British Columbia, vùi mình trong tuyết lạnh lẽo để thảo luận, tìm cách đạt đến sự tự do về tài chính. Khi leo lên ngựa, tôi chợt nhớ đến khoảng thời gian cóng lạnh trên núi. Tôi nghĩ đến những thay đổi trong cuộc đời chúng tôi. Chúng tôi không còn run lên vì lạnh và không còn nghèo đói với cái túi rỗng nữa. Quan trọng hơn, chúng tôi đã hoàn toàn tự do về tài chính. Chúng tôi không còn phải làm việc nữa.

Con ngựa thả bộ chậm rãi trên con đường mòn chạy dọc theo bờ biển xinh đẹp với bờ cát trắng quanh đảo. Dù không thể nhìn thấy gì vì trời vẫn còn tối, tôi vẫn nghe tiếng sóng ì oạp và cảm nhận gió biển khi con ngựa nhẹ nhàng đi qua bờ biển hẹp. Mùi đất đảo trộn lẫn với hương thảo mộc nhiệt đới cùng với không khí biển đưa tôi trở về tuổi thơ ở Hawaii.

Khoảng nửa tiếng sau, viên quản lý dừng ngựa và giúp chúng tôi xuống ngựa. Với khoảng cách khá gần, tôi có thể nhìn thấy những cây nến chập chờn trong gió. Người hướng dẫn lịch sự đưa chúng tôi đến gần những cây nến. Nến được cắm trên một chiếc bàn trải khăn trắng trên cát, chỉ cách những đợt sóng vỗ nhẹ nhàng vài mươi mét. Viên quản lý mời chúng tôi đến chiếc bàn duy nhất của một nhà hàng đẹp nhất thế giới. Khi chúng tôi ngồi xuống, một thành viên khác trong ban quản lý khách sạn xuất hiện với chai rượu champagne ưa thích của vợ tôi. Qua ánh nến, Kim và tôi chúc mừng cuộc hành trình của chính mình. Chưa bao giờ tôi cảm thấy yêu người vợ xinh đẹp của mình hơn lúc này. Cô đã sát cánh bên tôi phần lớn những quãng thời gian khó khăn nhất trong đời. Chúng tôi im lặng, nhẹ nhàng nắm chặt tay nhau và bày tỏ tình cảm với nhau qua ánh mắt nồng nàn. Cuối cùng chúng tôi cũng đã thành đạt.

Những tia nắng mặt trời lóe rạng từ phía chân trời xa xa trên mặt biển và chúng tôi bắt đầu thưởng thức kiệt tác thiên nhiên quanh mình. Hai bên là hòn đảo xanh rì, cây cối rậm rạp. Trước mặt là bãi cát trắng tinh khôi và sau lưng chúng tôi là những hàng cây cao cùng tiếng chim ríu rít. Mọi thứ được kết nối với nhau bằng một đại dương xanh thẳm trải dài qua bờ biển chào đón ánh mặt trời.

Người phục vụ dọn lên bữa sáng gồm các loại trái cây tươi nhiệt đới trong lúc chúng tôi ngắm mặt trời mọc trên biển đang từ từ soi sáng cảnh đẹp chung quanh. Ngoài chúng tôi và người phục vụ ra, không còn ai ở đó cả. Mọi vật đều im lặng, trừ những âm thanh của thiên nhiên. Không có láng giềng, không xe hơi, không người đi lại, không âm nhạc ồn ào, không tiếng reo điện thoại. Tuyệt nhất là không có công việc phải làm. Không hội họp. Không hạn định. Không lo lắng về ngân quỹ. Mọi công việc đã hoàn tất. Bây giờ chúng tôi đã hoàn toàn tự do. Tất cả những gì đọng lại là tôi, Kim và vẻ đẹp mê hồn của thiên nhiên, một tác phẩm tuyệt diệu của tạo hóa.

Khi mặt trời lên khỏi mặt nước, bỗng có một điều gì đó thoáng qua tâm trí tôi. Sâu thẳm trong tôi có cái gì đó đang thay đổi. Khi trời ấm dần, tôi bỗng cảm thấy một niềm biết ơn vô hạn trào dâng. Bối cảnh của tôi đã hoàn toàn thay đổi một cách không nhận thức được - tôi đã bước qua tấm gương và có thể nhìn thấy rõ ràng một cuộc sống mới. Tôi bật khóc vì cảm nhận được điều kì diệu của sự hoàn hảo và phong phú mà tất cả chúng ta đều có thể có được.

Một cách chậm rãi, tôi nhận ra tằng chính nỗi lo sợ mình không đủ giàu hay không đủ tiền đã nhiều lần ngăn cản tôi đến với sự phong phú mà cuộc sống đem lại. Tôi nhận ra sự tranh đấu để bản thân mình trở nên giàu có là cuộc đấu tranh chủ yếu của bản thân để chống lại nỗi sợ sống trong cảnh nghèo khó. Tôi cũng nhận ra tại sao người bố giàu luôn nói: "Chính nỗi sợ hãi sẽ biến con thành tù nhân của chính mình. Chính nỗi sợ hãi sẽ giam con trong nhà ngục của chính mình, một nhà ngục không bao giờ có chỗ cho sự thịnh vượng của Chúa". Tâm trí tôi quay trở lại thời tuổi trẻ và tôi nghe tiếng ông nói: "Chúng ta thường nghĩ rằng chúng ta đơn độc và phải tự xoay sở để sống sót. Chúng ta thường nghĩ rằng để tồn tại, chúng ta cần phải tự giải quyết công việc của chính mình. Đó là cách suy nghĩ của một tù nhân. Nhiều người bị giam hãm về mặt tài chính bởi sự sợ hãi của chính bản thân mình. Đó là lý do tại sao họ bám víu vào sự an toàn, trở nên tham lam và đánh nhau vì vài đồng bạc thay vì đi tìm sự tự do tài chính.

Khi người ta hỏi tôi tại sao tôi vẫn làm việc khi không cần tiền nữa, tôi cho họ biết câu trả lời của người bố giàu. Tôi nói: "Tôi vẫn làm việc vì vẫn còn nhiều việc cần làm". Vào lúc này, tất cả những gì chúng tôi làm là áp dụng những gì

mình đã học để làm nhiều việc cần làm hơn nữa. Càng cố gắng làm những việc cần làm, chúng tôi càng giàu có và hạnh phúc hơn.

May mắn là bạn không cần phải thôi việc để làm những việc cần làm. Bạn không phải về hưu để làm những điều đó. Chỉ cần nhìn xung quanh mình, và tìm xem cần phải làm gì. Tất cả những việc bạn phải làm là làm những gì cần làm với khả năng thiên phú của mình. Nếu làm được điều đó, bạn sẽ đạt đến mức thịnh vượng, sự thịnh vượng luôn sẵn sàng với tất cả chúng ta chứ không chỉ một vài người nào đó.

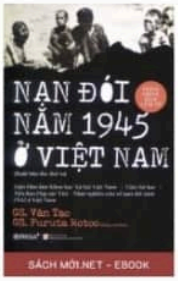
Ngày cuối cùng trên đảo Fiji, tôi ngồi trên bờ biển và siết chặt tay Kim, bày tỏ với cô tình yêu, sự tôn trọng và lòng biết ơn cô đã sát cánh cùng tôi trong suốt cuộc hành trình. Tôi không thể thành công nếu không có cô ấy. Trước khi chúng tôi lấy tấm bạt đi biển lên và quay về dùng bữa tối, tôi bỗng nhớ lại lời người bố giàu: "Nhiều con người nhỏ bé suốt đời luôn cố gắng tấn công những kẻ khổng lồ. Họ chỉ trích, nói xấu, tung tin đồn nhảm, lừa dối về những con người này. Họ chỉ tìm kiếm những sai lầm chứ không xem xét những điều tốt. Đó là lý do vì sao họ luôn nhỏ bé. Có thể David chẳng có gì ngoài một giàn ná thô sơ và có thể anh ta nhỏ con hơn Goliath rất nhiều, nhưng David không phải là một con người nhỏ bé". Điểm chính của cuốn sách này là trong bản thân mỗi chúng ta đều có một David nhỏ bé, và một người khổng lồ Goliath. David sẽ mãi mãi nhỏ bé nếu cứ theo cách suy nghĩ của những người nhỏ bé: "Hắn ta to lớn hơn tôi. Làm sao tôi hạ nổi một gã khổng lồ bằng một giàn ná thô sơ được?" Thay vì vậy, David đã trở nên to lớn hơn nhờ suy nghĩ như một người khổng lồ. Nhờ đó mà anh ta đánh bại Goliath và tự mình trở nên khổng lồ như thế. Và bạn cũng có thể làm như vậy.

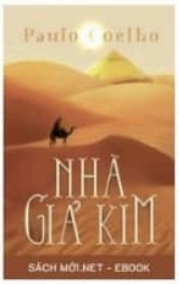
Tóm lại, sức bật có mặt khắp mọi nơi. Sức bật là sức mạnh. Sức bật có trong mỗi người chúng ta, khắp xung quanh ta, và được chúng ta phát minh ra. Với mỗi phát minh như xe cộ, máy bay, điện thoại, truyền hình và mạng Internet, một dạng sức bật mới được phát hiện ra. Với mỗi dạng sức bật mới, những triệu phú và tỷ phú mới xuất hiện vì họ đã sử dụng sức bật chứ không phá hủy hay lạm dụng chúng. Vì vậy, hãy luôn nhớ rằng sức mạnh của sức bật có thể được sử dụng, lạm dụng hoặc bị sợ hãi. Bạn sử dụng sức bật như thế nào là tùy bạn và chỉ riêng bạn mà thôi.

Cám ơn bạn đã dọc cuốn sách này. Hãy nhớ luôn mở rộng bối cảnh và nhận thức của mình. Tương lai tươi sáng sẽ mang sự tự do đến cho bạn và cho tất cả những con người can đảm.

Thư viện ebook miễn phí: SachMoi.Net

THƯ VIỆN EBOOK
SÁCHMỚI.NET





THƯ VIỆN EBOOK

SÁCH MỚI.NET

HÀNG NGHÌN ĐẦU SÁCH HAY
HOÀN TOÀN MIỄN PHÍ