Rich Dad's

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

DẠY CON LÀM GIÀU

Tập X

TRƯỚC KHI BẠN THÔI VIỆC

10 bài học thực tế bạn không nên bỏ qua nếu muốn mở công ty riêng

BEFORE YOU QUIT YOUR JOB

10 Real-Life Lessons Every Entrepreneur Should Know About Building a Multimillion-Dollar Business

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Dạy con làm giàu

BEFORE YOU QUIT YOUR JOB ©2005
by Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lechter
Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền
bởi công ty GoldPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ.

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN ĐƯỢC THỰC HIỆN BỞI THƯ VIỆN KHTH TP.HCM

Kiyosaki, Robert T.

Dạy con làm giàu. T.10 : Trước khi bạn thôi việc : 10 bài học thực tế bạn không nên bỏ qua nếu muốn mở công ty riêng / Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter ; Lê Tuyên b.d. - Tái bản lần thứ 5.- T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ. 2010.

411tr. : sơ đồ ; 20cm

Nguyên bản : Rich Dad's Before you quit your job

1. Tài chính cá nhân. 2. An toàn tài chính. 3. Đầu tư. I. Lechter, Sharon L. II. Lê Tuyên b.d. III. Ts: IV. Ts: Before you quit your job. V. Ts: Rich Dad's Before you quit your job.

332.02401 -- dc22
K62

Dạy con làm giàu tập 10
8 934974 076261

ROBERT T. KIYOSAKI và SHARON L. LECHTER

Dạy con làm giàu

★★★★★★★★★★

Tái bản lần thứ năm

LÊ TUYÊN (biên dịch)

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

LỜI GIỚI THIỆU

ĐIỀU GÌ TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT Ở CHỦ DOANH NGHIỆP?

Một trong những thời điểm kinh hoàng nhất đời tôi là ngày tôi nghỉ việc và chính thức làm một ông chủ. Đó là ngày tôi hiểu sẽ chẳng còn những kỳ lương đến hẹn lại lên, không bảo hiểm y tế và lương hưu gì cả. Những ngày nghỉ bệnh hay nghỉ mát theo chế độ cũng là "chuyện xưa rồi".

Ngày đó, thu nhập của tôi trở về số không. Cảm giác sợ hãi khi không còn lương tháng là một trong những nỗi kinh hoàng nhất tôi từng trải. Và kinh khủng nhất là tôi không biết chuyện đó còn kéo dài bao lâu trước khi thu nhập của tôi ổn định trở lại... biết đâu chừng phải vài năm. Thời điểm nghỉ làm đó, tôi đã thấy rõ lý do vì sao nhiều người làm công chẳng bao giờ trở thành chủ doanh nghiệp. Đó là nỗi sợ không có tiền... không thu nhập ổn định... không lương tháng. Có mấy ai sống nổi một thời gian dài mà không cần đến tiền. Chủ doanh nghiệp thì khác và một trong những điểm khác biệt là khả năng hoạt động khôn ngoan mà không cần đến tiền.

Nhưng cũng đồng thời, chuyện chi tiêu lại tăng vọt. Là chủ doanh nghiệp, tôi phải thuê văn phòng, chỗ đậu xe, nhà xưởng, mua bàn, đèn, bắt điện thoại, trả tiền đi lại, khách sạn, taxi, ăn uống, bút viết, văn phòng phẩm, giấy tờ hành chính, tem thư, brochure, sản phẩm

và cả tiền cà phê cho anh em văn phòng. Rồi còn phải thuê thư ký, kế toán, luật sư, công ty bảo hiểm kinh doanh và cả dịch vụ vệ sinh. Trước đây tất cả chi phí này đã có ông chủ lo. Đến giờ thì tôi hiểu để thuê tôi làm nhân viên ông chủ đã tốn kém đến thế nào. Tôi nhận thức được chi phí cho nhân viên không chỉ dừng lại ở con số hàng tháng chuyển vào tài khoản của họ.

Cái khác của người làm công với chủ doanh nghiệp là ở chỗ chủ doanh nghiệp cần biết họ phải tiêu tiền như thế nào, ***ngay cả khi họ chẳng có xu teng.***

BẮT ĐẦU MỘT CUỘC SỐNG MỚI

Ngày tôi chính thức rời công ty, tôi ở San Juan, Puerto Rico. Đó là vào tháng Năm năm 1978. Tôi đến Puerto Rico để dự buổi tiệc mừng Câu lạc bộ Chủ tịch của tập đoàn Xerox, một dịp tôn vinh những cá nhân xuất sắc nhất của cả tập đoàn. Nhân viên từ khắp nơi trên thế giới đến đây để được khen thưởng.

Đó thật sự là một dịp mà tôi sẽ chẳng bao giờ quên. Tôi không chắc Xerox đã trả bao nhiêu tiền chỉ để tôn vinh những nhân viên bán hàng xuất sắc nhất công ty. Nhưng giữa không khí rộn ràng đó, lòng tôi nặng trĩu. Suốt ba ngày tham dự, suy nghĩ chiếm trọn đầu tôi là chuyện nghỉ làm, từ bỏ lương tháng ổn định và sự an toàn của công việc. Tôi sắp ra riêng. Tôi sẽ không quay lại làm việc ở văn phòng chi nhánh Honolulu hay cho tập đoàn Xerox nữa.

Khi rời khỏi San Juan, chuyến bay của tôi gặp phải tình huống khẩn cấp. Lúc chuẩn bị hạ cánh ở Miami, viên phi công yêu cầu tất cả hành khách thắt chặt dây an toàn, hai tay ôm đầu và chuẩn bị cho

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

tình huống va chạm mạnh. Cái cảm giác ngày đầu tiên làm chủ doanh nghiệp vốn đã kinh hoàng lắm rồi, thế mà bây giờ tôi lại còn đối mặt với chuyện sống chết nữa sao? Ngày đầu làm chủ quả thật chẳng mấy dễ chịu.

May mắn là chuyến bay an toàn và tôi bay tiếp đến Chicago, ở đó tôi sẽ có buổi thuyết trình bán hàng cho mặt hàng ví nylon cho người lướt sóng. Tôi đến siêu thị Chicago Mercantile trễ do chuyến bay bị hoãn và khách hàng tôi muốn gặp, một khách hàng lớn chuyên mua cho một chuỗi siêu thị, đã đi mất dạng. Tôi lại lẩm bẩm, "Bắt đầu sự nghiệp làm chủ như vầy thật chẳng tốt chút nào. Nếu không bán được hàng thì việc kinh doanh không có doanh thu, mình thì không có tiền, mà thức ăn cũng chẳng có để nằm trên đĩa." Vì ăn là chuyện khoái của tôi nên việc không có gì ăn quả làm tôi bần thần nhất.

PHẢI CHĂNG CÓ NGƯỜI SINH RA ĐỂ LÀM CHỦ?

*"Làm chủ doanh nghiệp là năng khiếu bẩm sinh hay được đào tạo mà thành?" Khi tôi hỏi người cha giàu ý kiến của ông về câu hỏi xưa cũ này, ông nói, "Câu hỏi này vô nghĩa. Điều này cũng giống như hỏi con người ta sinh ra để làm công hay được đào tạo để làm công?" Ông nói tiếp, "Con người biết học hỏi. Họ có thể được đào tạo thành người làm công hoặc là ông chủ. Lý do có nhiều người làm công hơn làm chủ đơn giản vì trường học đào tạo người ta thành người làm công. Vì thế mà nhiều bậc cha mẹ vẫn dạy con cái mình, 'Đi học để có việc làm tốt.' **Cha chưa từng nghe cha mẹ nào nói 'Ráng học để trở thành ông chủ'** cả."*

NGƯỜI LÀM CÔNG LÀ MỘT HIỆN TƯỢNG MỚI

Người làm công là một hiện tượng khá mới. Thời kỳ nông nghiệp, hầu hết ai cũng làm chủ. Phần đông nông dân làm lụng trên đất của vua. Người nông dân không ăn lương tháng của vua, mà ngược lại, họ đóng một khoản thuế cho nhà vua để được quyền sử dụng đất. Những ai không là nông dân thì là thương nhân, hay là chủ các cơ sở làm ăn nhỏ. Họ bán thịt, bán bánh, hay làm nến sáp. Cái họ trong tên mỗi người thường chỉ ra nghề của người đó. Vì thế mà ngày nay nhiều người mang họ Smith (tiếng Anh có nghĩa là thợ rèn), Baker (chủ tiệm bánh), và Farmer (vì gia đình họ vốn là nông dân). Tất cả đều làm chủ chứ không làm công. Những đứa trẻ lớn lên trong những gia đình làm chủ đó nối nghiệp ông cha, cũng trở thành ông chủ. Như vậy, mấu chốt nằm ở việc đào tạo.

Trong thời đại công nghiệp, nhu cầu người làm công tăng mạnh. Để đáp ứng, một số nhà nước giành lấy nhiệm vụ giáo dục và đào tạo theo hệ thống Prussian mà các trường học Tây Âu trên thế giới hiện nay vẫn lấy làm hình mẫu. Nếu nghiên cứu học thuyết đằng sau hệ thống giáo dục Prussian, bạn sẽ thấy mục đích được ghi rõ là sản sinh ra binh sĩ và nhân công... những người làm theo mệnh lệnh và chỉ làm đúng những gì họ được yêu cầu. Hệ thống giáo dục Prussian tuyệt vời trong việc sản xuất hàng loạt các nhân công. Mấu chốt vẫn là ở việc đào tạo.

NHỮNG ÔNG CHỦ NỔI TIẾNG NHẤT

Có lẽ bạn cũng để ý rằng phần nhiều những chủ doanh nghiệp nổi tiếng nhất không học hành trọn vẹn. Trong số đó có Thomas Edison, người sáng lập General Electric; Henry Ford, chủ công ty

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Ford Motor; Bill Gates, sáng lập viên của Microsoft; Richard Brandson, chủ của Virgin; Michael Dell, chủ của Dell Computers; Steve Jobs, chủ của Apple Computers và Pixar; và Ted Turner, chủ của CNN. Hẳn nhiên là có những chủ doanh nghiệp học hành đến nơi đến chốn... nhưng ít có ai nổi tiếng như những nhân vật kể trên.

TỪ LÀM CÔNG SANG LÀM CHỦ

Tôi biết mình sinh ra không phải là một ông chủ. Tôi cần phải học. Người cha giàu hướng dẫn tôi qua cả một quá trình bắt đầu từ lúc làm công cho đến cuối cùng trở thành một ông chủ. Đối với tôi, quá trình đó không dễ dàng chút nào. Nhiều thứ tôi phải quên đi trước khi có thể bắt đầu hiểu được những bài học mà ông cố gắng dạy tôi.

Thật khó lĩnh hội những gì người cha giàu nói vì những gì từ ông hoàn toàn trái ngược những bài học người cha nghèo đã dạy. Mỗi khi người cha giàu đề cập chuyện làm chủ, ông lại nói về tự do. Còn mỗi khi người cha nghèo khuyên tôi chuyện đi học để kiếm việc làm, ông lại nói về chuyện công việc ổn định. Hai trường phái này đụng nhau chan chát trong đầu tôi và làm tôi thật bối rối.

Cuối cùng tôi hỏi người cha giàu về sự khác nhau trong hai cách nghĩ. Tôi hỏi, "Ổn định trong công việc và tự do không thể nào là một thứ sao cha?"

Ông mỉm cười trả lời, "Tự do và ổn định không giống nhau... thực tế chúng còn trái nhau. Con càng tìm đến sự ổn định thì con càng có ít tự do. Những người có công việc ổn định rất có thể sẽ sống trong sự giam cầm." Ông nói tiếp, "Nếu con muốn tự do, con phải thoát ra

khỏi sự ổn định. Người làm công kỳ vọng vào sự ổn định còn người làm chủ thì theo đuổi tự do."

Vì thế câu hỏi sẽ là, có phải ai cũng có thể trở thành chủ doanh nghiệp? Câu trả lời của tôi là, "Đúng. Nó bắt đầu bằng sự thay đổi trong cách nghĩ. Nó bắt đầu với mơ ước ***tự do*** *hơn là* ***sự ổn định****."*

TỪ CHÚ SÂU BƯỚM THÀNH BƯỚM

Chúng ta đều biết rằng sâu bướm làm kén và rồi một ngày nọ nở ra thành bướm. Thay đổi đó thật là sâu sắc và được gọi là sự biến hình - sự thay đổi mạnh mẽ trong tính cách. Cuốn sách này viết về một sự biến hình tương tự thế. ***Cuốn sách này viết về những thay đổi một người phải trải qua khi chuyển từ một người làm công sang một ông chủ.*** *Nhiều người mơ ước nghỉ việc và khởi sự làm ăn riêng nhưng chỉ có rất ít là thực hiện được. Tại sao? Vì sự thay đổi từ một người làm công sang một ông chủ không chỉ đơn giản là thay đổi công việc... nó đúng là một sự biến hình.*

SÁCH VỀ CHỦ DOANH NGHIỆP ĐƯỢC VIẾT BỞI NHỮNG NGƯỜI KHÔNG PHẢI CHỦ DOANH NGHIỆP

Nhiều năm qua, tôi đã đọc rất nhiều sách viết về chủ doanh nghiệp và đề tài làm chủ. Tôi đã nghiên cứu cuộc đời của những ông chủ như Thomas Edison, Bill Gates, Richard Brandson và Henry Ford. Tôi cũng đọc những cuốn sách về những tư tưởng doanh nhân khác nhau và điều gì khiến có những chủ doanh nghiệp này xuất sắc hơn chủ kia. Cuốn nào cũng có cái hay cái dở, và tôi đã tìm thấy những thông tin hay lời khuyên vô giá giúp tôi trên con đường trở thành một chủ doanh nghiệp giỏi hơn.

Nhìn lại những cuốn sách đã đọc, tôi thấy có thể chia chúng thành hai loại cơ bản: những cuốn do chủ doanh nghiệp viết và những cuốn do giới không làm chủ viết. Phần nhiều sách là do giới thứ hai chấp bút, đó là các tác giả chuyên nghiệp, nhà báo hay các giáo sư đại học.

Biết là mỗi cuốn sách tôi đều thu nhặt được vài điều quan trọng, bất kể ai là người viết, tôi vẫn thấy thiếu cái gì đó. Đó chính là những cảm giác "rớt xuống cống", "bị đạp vào bụng", "bị đâm từ sau lưng", những lỗi lầm tai hại và những câu chuyện thảm sầu mà hầu như doanh nhân nào cũng từng nếm trải. Hầu hết các cuốn sách đều vẽ nên bức chân dung một ông chủ là doanh nhân sáng chói, khéo léo, tài hoa và dễ dàng giải quyết mọi thử thách. Những cuốn sách viết về những người chủ vĩ đại thường tạo cảm giác như họ sinh ra để làm chủ. Hệt như nếu có những vận động viên tài năng bẩm sinh thì cũng có những doanh nhân tài năng bẩm sinh vậy và phần lớn các cuốn sách đều viết về những người như thế.

Những cuốn sách về chủ doanh nghiệp do các giáo sư đại học viết lại mang một phong vị khác. Các giáo sư đại học thường mổ xẻ đề tài đến tận xương, rút ra chỉ là những số liệu hay phát hiện mang tính thống kê. Đọc những cuốn sách chính xác công thức như thế tôi thấy thật khó vào vì ngấy. Chẳng còn chút thịt, chút mùi vị gì cả, chỉ là những khúc xương xẩu.

CUỐN SÁCH NÀY KHÁC Ở CHỖ NÀO?

Cuốn sách về chuyện làm chủ này do chính một người làm chủ chấp bút, người từng trải bao thăng trầm, thành công cũng như thất bại trong thế giới thực.

Ngày nay Công ty Người cha giàu (Rich Dad Company) là một công ty quốc tế với sản phẩm được dịch sang bốn mươi bốn thứ tiếng, kinh doanh tại hơn tám mươi quốc gia. Và khởi điểm của công ty đó gồm có vợ tôi - Kim, và đồng sự của tôi - Sharon Letcher. Nó khởi sự từ bàn ăn ở nhà Sharon năm 1997. Khoản đầu tư đầu tiên là 1.500 đôla. Cuốn sách đầu tay của chúng tôi ***Dạy con làm giàu (tập 1)*** *nằm trong danh sách những cuốn bán chạy nhất theo bình chọn của* ***New York Times*** *suốt bốn năm rưỡi, một thành tích mà chỉ có thêm ba cuốn khác đạt được. Không chừng khi bạn đọc cuốn sách này thì cuốn kia vẫn còn nằm trong danh sách best-seller đấy.*

Thay vì kể cho bạn nghe tôi kinh doanh thông minh như thế nào, chúng tôi nghĩ tốt hơn là viết một cuốn sách về làm chủ theo một cách nhìn khác. Thay vì kể cho bạn nghe tôi đã vượt qua những đỉnh cao chót vót một cách tài tình, kiếm được nhiều triệu đô, chúng tôi nghĩ bạn sẽ học được nhiều hơn từ việc tự tôi đã đào những hố sâu và rơi vào đó như thế nào và rồi phải vùng vẫy tìm lối thoát. Thay vì kể cho bạn nghe những thành tựu, chúng tôi tin bạn sẽ học được nhiều hơn từ những thất bại của chúng tôi.

TẠI SAO LẠI VIẾT VỀ THẤT BẠI?

Nhiều người không thể trở thành chủ doanh nghiệp vì họ sợ thất bại. Bằng cách viết về những thứ mà nhiều người sợ, chúng tôi hy vọng giúp bạn quyết định tốt hơn liệu trở thành chủ doanh nghiệp có phải là chuyện bạn nên làm. Mục đích của chúng tôi không phải là hù dọa bạn mà là cung cấp một cái nhìn cụ thể về "thế giới thực" cùng những thăng trầm trên con đường trở thành một ông chủ.

Một lý do nữa để viết về thất bại là con người ta biết cách học hỏi từ những lỗi lầm. Để đi được đứa trẻ nào lại chẳng té và rồi cố gắng đứng dậy. Học đi xe đạp ai chẳng té và lại leo lên đạp tiếp. Nếu chúng ta không gặp nguy cơ sai phạm thì có lẽ chúng ta sẽ suốt đời lê lết như một con sâu bướm. Một trong những yếu tố bị bỏ qua ở những cuốn sách về chủ doanh nghiệp chúng tôi đã đọc, đặc biệt những cuốn do các giáo sư đại học viết, là chúng không đào sâu vào những thử thách về cảm xúc và những nỗi cực nhọc một người chủ trải qua. Chúng không đề cập đến phần cảm xúc của người chủ doanh nghiệp khi việc làm ăn thất bại, khi họ hết tiền, khi họ phải để nhân viên ra đi và khi các nhà đầu tư và cổ đông rượt đuổi họ. Làm sao các giáo sư hiểu được một ông chủ thất bại cảm thấy thế nào? Làm sao họ hiểu hết được vì trong thế giới học giả, người ta chỉ đánh giá cao lương tháng ổn định, có nhà cửa, luôn biết câu trả lời chính xác và không bao giờ được mắc lỗi. Vậy đấy, tất cả vẫn là vấn đề đào tạo.

Cuối những năm 1980, tôi được mời nói chuyện về đề tài chủ doanh nghiệp ở Đại học Columbia. Thay vì nói về những thành công, tôi đã kể những thất bại và bài học rút ra từ đó. Các khán giả trẻ đã đặt rất nhiều câu hỏi và có vẻ thực sự quan tâm đến những thăng trầm trên con đường trở thành một chủ doanh nghiệp. Tôi nói về những nỗi sợ mà tất cả đều phải đối mặt khi khởi đầu một công việc kinh doanh và cách tôi đã đối mặt với những nỗi sợ đó như thế nào. Tôi chia sẻ với họ một vài sai lầm ngu ngốc của mình và những sai lầm đó sau này đã trở thành những bài học vô giá như thế nào, những bài học không thể có được nếu tôi không phạm sai lầm. Tôi nói đến những nỗi đau khi phải đóng cửa cơ sở làm ăn và sa thải nhân viên vì sự bất tài của mình. Tôi cũng chia sẻ với họ tất cả những lầm

lỗi đã giúp tôi trở thành một ông chủ giỏi hơn, giàu có như thế nào, và quan trọng nhất là tự do về tài chính, không còn phải cần đến một chỗ làm nữa. Rốt lại, tôi vẫn cho rằng đó là một cuộc nói chuyện thực tế, khách quan về con đường trở thành chủ doanh nghiệp.

Ít tuần sau, tôi mới biết là người mời tôi đến phát biểu tại trường đại học đã bị gọi vào văn phòng trưởng khoa và quở trách. Những từ cuối cùng của ông ta là, "Chúng ta không được phép nói về thất bại tại trường Columbia này."

CHỦ DOANH NGHIỆP LÀ AI?

Chúng ta đã mổ xẻ các giáo sư đại học nhưng cũng cần có lời khen ngợi. Một trong những định nghĩa hay về chủ doanh nghiệp là của Howard H.Stevenson, một giáo sư Đại học Harvard. Ông nói, "Làm chủ doanh nghiệp là một cách tiếp cận quản lý mà chúng tôi định nghĩa như sau: ***sự theo đuổi cơ hội bất chấp nguồn lực sẵn có.****" Theo thiển ý của tôi, đây là một trong những định nghĩa hay nhất về chủ doanh nghiệp. Nó thật đến tận gốc ngọn... và thật sáng ngời.*

SỨC MẠNH CỦA NHỮNG CÁI CỚ

Nhiều người muốn trở thành chủ doanh nghiệp nhưng luôn luôn đưa ra những cái cớ vì sao họ không thể thôi việc, chẳng hạn như:

1. *"Tôi không có tiền."*
2. *"Tôi không thể bỏ việc vì còn lũ nhỏ phải nuôi."*
3. *"Tôi chẳng quen ai."*
4. *"Tôi không được sáng dạ."*

5. *"Tôi không có thời gian. Tôi bận quá."*
6. *"Tôi không tìm được người nào muốn giúp mình."*
7. *"Gầy dựng cho thành một chuyện làm ăn mất nhiều thời gian quá."*
8. *"Tôi sợ. Với tôi, chuyện xây dựng một cơ sở làm ăn thật quá mạo hiểm."*
9. *"Tôi không thích quản lý người làm công."*
10. *"Tôi già rồi."*

Người bạn đưa cho tôi bài báo này của giáo sư Stevenson nói, "Thằng nhóc hai tuổi nào mà chẳng giỏi lý do lý trấu." Anh nói thêm, "Lý do mà hầu hết những người muốn trở thành chủ doanh nghiệp vẫn cứ mãi đi làm công là vì họ có một cái cớ gì đó khiến họ không nghỉ việc và vượt qua ngưỡng số phận. Với nhiều người, những cái cớ mang một sức mạnh lấn át cả những ước mơ."

SỰ KHÁC BIỆT Ở CÁC CHỦ DOANH NGHIỆP

Stevenson có rất nhiều ý kiến quý giá và xác đáng trong bài viết của mình, đặc biệt khi ông so sánh các chủ doanh nghiệp với người làm công, giống như người sáng lập với ủy viên quản trị, theo như cách ông đặt tên. Một vài những so sánh xác đáng này là:

1. Trong vấn đề định hướng chiến lược:

NGƯỜI SÁNG LẬP: hướng theo cảm nhận về cơ hội.

ỦY VIÊN QUẢN TRỊ: bị lệ thuộc vào việc quản lý nguồn lực.

Nói cách khác, chủ doanh nghiệp luôn tìm kiếm cơ hội mà không quan tâm lắm đến việc họ có nguồn lực hay không. Những người thuộc típ làm công thì lại lưu tâm đến nguồn lực, vì thế mà rất nhiều người nói, "Tôi bắt đầu việc kinh doanh thế nào đây? Tôi đâu có tiền." Một chủ doanh nghiệp sẽ nói, "Chúng ta ký kết đi rồi chúng ta sẽ có tiền thôi mà." ***Sự khác nhau trong cách nghĩ là khác biệt rất lớn giữa người làm công và chủ doanh nghiệp.***

Cũng vì thế mà người cha nghèo của tôi vẫn bảo, "Cha chả mua nổi." Vì là người làm công nên ông chỉ chăm chăm vào các nguồn lực của mình. Những bạn đã đọc qua các cuốn sách khác của tôi biết là người cha giàu cấm con trai mình và tôi nói, "Tôi không mua nổi." Thay vào đó ông dạy chúng tôi nhìn vào cơ hội và hỏi, "Làm thế nào mua được đây?" Ông là một chủ doanh nghiệp.

2. Trong vấn đề cấu trúc quản lý:

NGƯỜI SÁNG LẬP: dàn trải với nhiều mạng quan hệ không chính thống.

ỦY VIÊN QUẢN TRỊ: cấu trúc thứ bậc rõ ràng với nhiều cấp bậc.

Nói cách khác, một chủ doanh nghiệp muốn giữ cho tổ chức kinh doanh nhỏ và gọn gàng, sử dụng các mối quan hệ hợp tác với các đối tác chiến lược để phát triển kinh doanh. Người làm công muốn xây dựng một hệ thống thứ bậc với một loạt những cấp bậc mà họ ngồi trên hết. Một chủ doanh nghiệp sẽ phát triển doanh nghiệp theo hàng ngang, có nghĩa là "lấy nguồn lực từ bên ngoài" hơn là mang việc "vào nhà." Người làm công lại muốn phát triển doanh nghiệp

theo hàng dọc, nghĩa là thuê thêm nhiều người làm công. Đối với người làm công, những biểu đồ tổ chức chính thống rất quan trọng để họ leo lên bậc thang quản lý.

Trong cuốn sách này, bạn sẽ hiểu Công ty Người cha giàu đã vẫn giữ quy mô nhỏ nhưng phát triển lớn mạnh bằng cách sử dụng những đối tác chiến lược mạnh có cấu trúc thứ bậc lớn như Time Warner, Time Life, Infinity Broadcasting, và những nhà xuất bản quan trọng trên khắp thế giới. Chúng tôi quyết định phát triển theo cách này vì chúng tôi tốn ít thời gian, sức người và tiền bạc hơn. Chúng tôi có thể phát triển nhanh hơn, lớn mạnh hơn, trở nên có lời hơn, có danh tiếng toàn cầu mà vẫn giữ quy mô nhỏ. ***Chúng tôi sử dụng tiền và sức của người khác để phát triển công việc kinh doanh. Cuốn sách này sẽ giải thích làm thế nào và tại sao chúng tôi lại thực hiện theo cách đó.***

3. Trong vấn đề khen thưởng:

NGƯỜI SÁNG LẬP: hướng theo giá trị, căn cứ vào khả năng làm việc và theo tinh thần tập thể.

ỦY VIÊN QUẢN TRỊ: hướng theo sự đảm bảo, căn cứ vào nguồn lực, tập trung vào việc thăng cấp bậc.

Nói một cách đơn giản, người làm công muốn có sự ổn định công việc ở một công ty mạnh, thu nhập ổn định, và cơ hội thăng tiến - leo lên những nấc quản lý cao hơn. Nhiều người làm công xem việc thăng tiến và chức tước quan trọng hơn cả tiền. Tôi biết người cha nghèo của tôi là như vậy. Ông yêu chức danh của mình, Quản lý Giáo dục công ích, dù lương ông không nhiều.

Chủ doanh nghiệp không ham leo lên từng nấc thang quản lý mà họ muốn sở hữu cả thang quản lý đó. Chủ doanh nghiệp không quan tâm đến lương tháng mà là kết quả của tập thể. Cũng như Howard Stevenson nói, nhiều người đã khởi nghiệp vì họ sở hữu những giá trị mạnh, những giá trị quan trọng hơn công việc và thu nhập ổn định. ***Cuốn sách này sẽ đi vào những giá trị quan trọng hơn tiền bạc rất nhiều.*** *Với nhiều chủ doanh nghiệp, những giá trị của họ còn quan trọng hơn cả chuyện tiền. Họ đam mê công việc, mục tiêu và yêu những gì mình làm. Nhiều chủ doanh nghiệp vẫn làm cho dù không có tiền. Người cha giàu nói, "Nhiều người làm công chỉ yêu công việc khi họ còn được trả lương đều đặn."*

Trong cuốn sách này, bạn cũng sẽ được học về ba loại tiền: đồng tiền cạnh tranh, đồng tiền hợp tác, và đồng tiền tinh thần. Đồng tiền cạnh tranh là tiền mà hầu hết mọi người làm việc để có được. Họ tranh nhau công việc, thăng chức, tăng lương, và đối đầu với đối thủ kinh doanh. Đồng tiền hợp tác có được từ hợp tác thay vì cạnh tranh. Trong cuốn sách này, bạn cũng sẽ hiểu làm thế nào Công ty Người cha giàu phát triển nhanh chóng, đơn giản bằng cách làm việc vì đồng tiền hợp tác. ***Một phần quan trọng của cuốn sách này cũng sẽ dành nói về mục tiêu kinh doanh và những giá trị.*** *Dù không phủ nhận nhiều chủ doanh nghiệp là những kẻ cơ hội, chỉ chạy theo đồng tiền cạnh tranh, vẫn có những người xây dựng kinh doanh hướng đến một mục tiêu rõ ràng, làm việc vì những đồng tiền tinh thần - đồng tiền tốt nhất trong ba loại.*

NHỮNG DẠNG QUẢN LÝ KHÁC NHAU

Có hai điểm trong bài viết của Howard Stevenson thật sự thú vị,

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

đặc biệt là từ một giáo sư đại học. Howard Stevenson nhận định, nhiều người vẫn cho rằng các chủ doanh nghiệp không phải là người quản lý tốt. Ông không đồng tình với quan điểm được nhiều người công nhận đó, "Các chủ doanh nghiệp vẫn bị gán cho hình ảnh tự cao tự đại và vì thế không thể quản lý tốt. Tuy nhiên, dù nhiệm vụ quản lý khá xa lạ với chủ doanh nghiệp, kỹ năng quản lý vẫn cực kỳ cần thiết." Chính xác lắm Howard. Nói cách khác, chủ doanh nghiệp quản lý người theo một cách khác. Điểm tiếp theo sẽ giải thích vì sao lại có sự khác biệt trong cách quản lý giữa chủ doanh nghiệp và người làm công.

BIẾT CÁCH SỬ DỤNG NGUỒN LỰC CỦA NGƯỜI KHÁC

Một điểm khác Stevenson nêu rất xác đáng là định nghĩa của ông về một chủ doanh nghiệp, "Làm chủ doanh nghiệp là một cách tiếp cận quản lý mà chúng tôi định nghĩa như sau: sự theo đuổi cơ hội bất chấp nguồn lực sẵn có." Ông nói, "Các chủ doanh nghiệp học cách sử dụng nguồn lực của người khác một cách hiệu quả." Từ đây dẫn đến sự khác biệt trong phong cách quản lý. Người làm công muốn thuê người để họ có thể quản lý. Người được thuê ngay lập tức đưa mình vào vị trí bị quản lý. Họ sẽ làm những gì được yêu cầu hoặc bị đuổi việc. Chính vì thế mà những người làm công muốn tạo ra hệ thống quản lý cột dọc. Họ muốn hình thức quản lý Prussian. Họ muốn người ta nhảy khi họ nói "Nhảy."

Vì chủ doanh nghiệp không nhất thiết quản lý người làm công nên họ cần quản lý con người theo cách khác. Nói đơn giản là thế này, chủ doanh nghiệp cần biết cách quản lý những chủ doanh nghiệp khác như thế nào. Nếu bạn nói "Nhảy" với một chủ doanh nghiệp, hẳn họ sẽ phản ứng kịch liệt. Vì thế mà chủ doanh nghiệp không

phải là những nhà quản lý tồi như nhiều người nghĩ; đơn giản là họ có phong cách quản lý rất khác, họ quản lý những người họ không thể bắt buộc phải làm theo ý hay là... đuổi việc.

Sự khác nhau về phong cách quản lý cũng lý giải vì sao những người làm công làm việc vì đồng tiền cạnh tranh còn chủ doanh nghiệp có khuynh hướng làm việc cho đồng tiền hợp tác.

NGƯỜI LÀM CÔNG TÌM NGƯỜI LÀM CÔNG

Đây là một số những lời than thở phổ biến nhất của những chủ doanh nghiệp mới, "Tôi không tìm được người giỏi." "Nhân viên không muốn làm việc." "Tất cả những gì nhân viên muốn chỉ là nhiều tiền hơn." Đây là vấn đề của một chủ doanh nghiệp mới vẫn còn lúng túng trong cách quản lý. Phong cách quản lý là vấn đề của đào tạo. Lại một lần nữa tôi dành lời khen đến vị giáo sư đại học Howard Stevenson vì ông đã chỉ ra sự khác nhau cốt lõi giữa chủ doanh nghiệp và người làm công.

ĐẶT MUA BẰNG CÁCH NÀO

Còn rất nhiều điều bổ ích khác chứa đựng trong bài viết của Howard H. Stevenson tựa đề "Một góc nhìn về chủ doanh nghiệp," viết năm 1983. Bạn có thể mua bài viết này từ trường Harvard với giá chưa tới 19 đôla Mỹ. Có thể đặt mua qua http://harvardbusinessonline.org. Đây là một bài viết xuất sắc và có ích cho những ai quan tâm đến đề tài chủ doanh nghiệp.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

ĐỪNG CHỜ TẤT CẢ ĐÈN TÍN HIỆU CÙNG XANH

Một lý do nữa khiến nhiều người không thành công như mong muốn là nỗi sợ hãi - thường là sợ sai lầm hoặc thất bại. Có một lý do nữa, cũng là sợ, nhưng nó được thể hiện khác một chút. Những người này che đậy nỗi sợ bằng cách tỏ ra mình là người cầu toàn. Họ chờ cho đầy đủ mọi điều kiện xuất hiện rồi mới bắt đầu khởi nghiệp. Họ muốn tất cả đèn tín hiệu cùng xanh trước khi lao vào đường chạy. Vì thế mà khi nói đến chuyện xây dựng công ty, nhiều người vẫn cứ bị kẹt trên đường chạy dù động cơ đã sẵn sàng.

BA PHẦN CỦA VIỆC KINH DOANH

Một trong những chủ doanh nghiệp giỏi nhất mà tôi từng biết là một người bạn và cũng là đối tác kinh doanh của tôi. Tôi đã lập nhiều công ty chung với anh - ba công ty đã lên sàn chứng khoán và mang lại cho chúng tôi nhiều triệu đôla. Anh đã nói như thế này để mô tả một chủ doanh nghiệp, "Có ba phần để thực hiện việc kinh doanh. Một là tìm được đúng người. Hai là tìm đúng cơ hội. Và ba là tìm ra tiền." Anh cũng nói, "Hiếm khi cả ba cái đến cùng lúc. Đôi khi bạn có người, nhưng lại không có hợp đồng hay tiền. Đôi khi bạn có tiền nhưng lại không có việc hay có người. Việc quan trọng nhất của chủ doanh nghiệp là tóm lấy một miếng và bắt đầu đặt nó chung với các miếng kia. Việc đó mất nhiều tuần hay nhiều năm, nhưng khi đã có một miếng thì bạn cũng đã có thể khởi sự." Nói cách khác, chủ doanh nghiệp không quan tâm nếu hai trong ba đèn giao thông đang đỏ. Thực tế, chủ doanh nghiệp không nề hà gì nếu cả ba đèn cùng đỏ. Đèn đỏ không ngăn được người có máu làm chủ trở thành một chủ doanh nghiệp.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CÁI GÌ ĐÁNG LÀM THÌ LÀM NGAY

Bạn có bao giờ để ý là các phần mềm, chẳng hạn Windows của hãng Microsoft thường có nhiều phiên bản như Windows 2.0 và Windows 3.0 không? Điều đó có nghĩa là họ đã cải thiện sản phẩm và bây giờ muốn bạn mua phiên bản tốt hơn. Nói cách khác, sản phẩm đầu tiên họ bán cho bạn không hề hoàn hảo. Họ đã bán dù biết rằng nó còn lỗi, còn trục trặc và cần được nâng cấp nữa.

Nhiều người không thể ra đến thị trường vì họ liên tục hoàn thiện sản phẩm của mình. Giống như người cứ đứng chờ cho tất cả đèn giao thông cùng xanh, một số chủ doanh nghiệp chẳng bao giờ xuất hiện trên thương trường vì họ đang mãi tìm kiếm hoặc chật vật hoàn thiện sản phẩm hay viết một bản kế hoạch kinh doanh hoàn hảo. Người cha giàu thường nói, "Cái gì đáng làm thì làm ngay." Henry Ford từng nói, "Rất vui mừng là tôi có khách hàng. Họ mua sản phẩm của tôi trước khi chúng được hoàn hảo." Nói cách khác, chủ doanh nghiệp khởi sự và tiếp tục hoàn thiện bản thân, công việc và sản phẩm của mình. Nhiều người không khởi sự cho đến khi mọi việc đâu vào đó. Vì thế mà họ chẳng bao giờ có thể bắt đầu.

Biết khi nào là lúc giới thiệu sản phẩm ra thị trường vừa là một khoa học mà cũng là một nghệ thuật. Có thể bạn không muốn chờ đến khi sản phẩm được hoàn hảo mà cũng có thể chẳng bao giờ nó hoàn hảo. Chỉ cần nó "đủ tốt," để thị trường chấp nhận. Tuy nhiên, nếu sản phẩm bị lỗi đến độ không đáp ứng được mục tiêu đặt ra hoặc không đáp ứng được nhu cầu của thị trường hoặc giả gây vấn đề thì có thể nó khó tạo lại được uy tín và tên tuổi cho chất lượng.

Một trong những yếu tố tạo nên một chủ doanh nghiệp thành công là khả năng đánh giá được "cung" của thị trường và biết khi nào

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

ngừng phát triển sản phẩm và bắt đầu tiếp thị. Nếu sản phẩm được đưa vào thị trường hơi "non tuổi" một chút thì chủ doanh nghiệp vẫn có thể cải thiện và có các bước để duy trì tên tuổi trên thị trường. Ngược lại, trì hoãn giới thiệu sản phẩm có thể lỡ cơ hội một đi không trở lại.

Nếu bạn còn nhớ các bản Windows trước đây, hẳn bạn còn nhớ máy tính của bạn "chết cứng" bao nhiêu lần. (Có người còn bảo Windows nhiều bọ rệp quấy phá đến độ nên bán kèm thêm một can thuốc trừ sâu.) Nếu một chiếc xe hơi bị chết máy thường xuyên như chương trình Windows thì có lẽ khó mà được thị trường chấp nhận. Thực tế, xe hơi là sản phẩm rất chua và chủ hãng hẳn sẽ bị buộc phải thu hồi. Tuy nhiên, Windows, dù cho có nhiều sai sót đi nữa thì vẫn thành công kinh khủng. Vì sao vậy? Nó đã lấp được nhu cầu của thị trường và không đi ra ngoài kỳ vọng của thị trường. Microsoft đã nhận ra cửa sổ cơ hội và bắt đầu tiếp thị. Với những bạn đang sử dụng bản Windows hiện tại, nếu Microsoft chờ cho Windows hoàn thiện thì hẳn đến giờ cũng chưa có mặt trên thị trường.

GIỎI NGOÀI ĐỜI THỰC HAY GIỎI Ở TRƯỜNG

Trong võ thuật, có một câu nói thế này, "Cốc đầy vô dụng. Cốc cạn hữu dụng." Với chủ doanh nghiệp thì câu nói đó cũng đúng.

Chúng ta từng nghe nói, "À, chuyện đó tôi biết cả rồi." Đó là câu nói từ những người có cốc đầy. Đó là phát biểu của người tin rằng mình biết tất cả các câu trả lời. Chủ doanh nghiệp không thể biết hết mọi câu trả lời. Họ hiểu rõ mình không thể biết hết mọi câu trả lời. Họ hiểu rõ thành công đòi hỏi cốc của mình luôn luôn cạn.

Một người làm công để thành công thì phải biết câu trả lời đúng. Nếu không, họ sẽ bị đuổi việc hoặc không có đường tiến thân. Chủ doanh nghiệp không cần biết mọi câu trả lời. Điều họ cần biết là gọi cho ai. Vai trò của người tư vấn là ở chỗ này.

Người làm công thường được đào tạo thành các chuyên gia. Nói đơn giản, chuyên gia là người biết rất nhiều về một cái nhỏ. Cốc của anh ta phải đầy tràn.

Chủ doanh nghiệp cần phải là người nhìn tổng quát. Đó là người biết một ít về cái lớn. Cốc của anh ta phải cạn.

Chúng ta đi học để có chuyên môn. Chúng ta đi học để trở thành kế toán, luật sư, thư ký, y tá, bác sĩ, kỹ sư hay người lập trình. Đó là những người biết nhiều về một cái nhỏ. Càng chuyên sâu, họ càng kiếm được nhiều tiền - hoặc chí ít thì họ cũng hy vọng như vậy.

Điều làm cho chủ doanh nghiệp khác hẳn là họ phải biết ít về kế toán, luật, hệ thống kỹ thuật, hệ thống kinh doanh, bảo hiểm, thiết kế sản phẩm, đầu tư tài chính, con người, bán hàng, tiếp thị, phát biểu trước công chúng, gọi vốn, và làm việc với những người được đào tạo trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Chủ doanh nghiệp thực thụ hiểu có rất nhiều điều để biết và rất nhiều điều chưa biết, họ không thể nào biết tường tận vào từng lĩnh vực được. Vì thế mà cốc của họ luôn cạn. Họ phải luôn luôn học hỏi.

KHÔNG NGÀY TỐT NGHIỆP

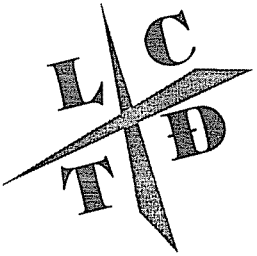
Điều này có nghĩa chủ doanh nghiệp là một người không ngừng học hỏi. Khi tôi chuyển từ một người làm công sang làm chủ cũng là lúc việc học của tôi thực sự bắt đầu. Tôi đọc ngay bất cứ cuốn sách

kinh doanh nào có trong tay, đọc báo tài chính, và tham gia các khóa học. Tôi hiểu là mình không biết mọi câu trả lời. Tôi hiểu là mình phải học thật nhiều, thật nhanh. Bây giờ cũng vậy. Tôi biết sự học của một chủ doanh nghiệp không bao giờ có ngày tốt nghiệp. Mãi mãi tôi là một sinh viên. Nói cách khác, khi nào không làm việc là tôi lại đọc, học, và ứng dụng những gì đã học vào công việc.

Qua thời gian, học tập không ngừng và ứng dụng vào công việc đã trở thành một trong những yếu tố mang đến thành công cho tôi. Tôi đã nói mình không phải sinh ra để làm chủ doanh nghiệp như một vài người bạn khác. Nhưng như cuộc đua của rùa và thỏ, chú rùa tôi chậm chạp mà chắc chắn đã bắt kịp và vượt qua những người bạn với chiếc cốc đã trở nên đầy sau khi thành công. Một chủ doanh nghiệp thật sự không có ngày tốt nghiệp.

QUÁ CHUYÊN MÔN HÓA

Kim tứ đồ này lấy từ cuốn ***Dạy con làm giàu (tập 2)****.*



Nhóm L là ***người làm công***

Nhóm T là những ***người làm tư, có cơ sở làm ăn nhỏ*** **hoặc** ***người làm chuyên môn***

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

*Nhóm C là những **chủ doanh nghiệp lớn** (từ 500 nhân viên trở lên)*

*Nhóm Đ là **người đầu tư***

Một trong những lý do có rất nhiều chủ doanh nghiệp nằm trong nhóm T hơn là nhóm C là vì họ đi quá đi sâu vào chuyên môn. Ví dụ một bác sĩ y khoa khi làm tư thì họ là một chủ doanh nghiệp nhưng rất khó cho họ chuyển từ nhóm T sang nhóm C vì họ được đào tạo chuyên sâu rồi - cốc của họ đã đầy. Một người muốn chuyển từ nhóm T sang C thì anh ta cần được đào tạo tổng quát thêm. Cốc của anh ta phải luôn luôn cạn.

Một lưu ý về Kim tứ đồ. Một trong những lý do vì sao người cha giàu khuyên tôi trở thành chủ doanh nghiệp trong nhóm C và Đ là luật thuế cho hai nhóm này thuận lợi nhất. Luật thuế cho hai nhóm người làm công và làm tư không được ưu đãi đến thế. Mức thuế ưu đãi nhiều hơn cho những người thuê nhiều nhân công trong nhóm C hoặc đầu tư vào những dự án chính phủ khuyến khích, chẳng hạn đầu tư vào xây nhà ở cho người thu nhập thấp. Nói tóm lại, nhóm khác nhau có thuế khác nhau.

DANH SÁCH NHỮNG ĐIỂM KHÁC NHAU

Trước khi thôi việc, người ta cần quyết định liệu họ có muốn chuyển từ làm công sang làm chủ hay không. Sự chuyển đổi hay quá trình biến hình này đòi hỏi sự thay đổi trong những điểm sau:

1. Khả năng thay đổi suy nghĩ từ ổn định sang tự do

2. Khả năng không tiền mà vẫn hoạt động được

3. Khả năng hoạt động không cần sự bảo đảm

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

4. Khả năng chú trọng vào cơ hội hơn là nguồn lực

5. Có các cách quản lý khác nhau để quản lý những người khác nhau

6. Khả năng quản lý con người và nguồn lực họ không sở hữu

7. Chú trọng tập thể và giá trị hơn là thu nhập và thăng tiến

8. Luôn học hỏi - không có ngày tốt nghiệp

9. Đào tạo tổng quát hơn là chuyên sâu

10. Sự can đảm chịu trách nhiệm cho toàn bộ công việc kinh doanh

Có thể bạn không để ý là nông dân, có lẽ là những ông chủ đầu tiên, đã từng phát triển hầu hết những điểm này để tồn tại. Hầu hết phải trồng trọt trong mùa xuân để gặt hái vào mùa thu. Hầu hết phải cầu xin mưa thuận gió hòa và sâu bệnh chừa lại đủ cho gia đình họ sống qua mùa đông dài khắc nghiệt. Người cha giàu thường nói, "Nếu con có đầu óc và sự vững chãi như một nông dân, con sẽ là một chủ doanh nghiệp xuất chúng."

CHIẾC BÌNH VÀNG Ở ĐOẠN CUỐI CẦU VỒNG

Dù cuốn sách bắt đầu bằng việc mô tả con đường trở thành chủ doanh nghiệp đầy cam go và lâu dài, nhưng tôi cũng muốn nói cho bạn biết rằng đoạn cuối cầu vồng là một chiếc bình vàng. Cũng như học bất cứ một thứ gì, từng bước đi đầu đời hay đi xe đạp, luôn luôn vạn sự khởi đầu nan. Bạn còn nhớ những ngày đầu tiên làm chủ doanh nghiệp của tôi thật đầy khổ ải. Nhưng nếu bạn không ngừng học hỏi, thế giới của bạn sẽ thay đổi, cũng giống như thế giới đã thay

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

đổi theo lúc bạn biết đi và chạy xe đạp được vậy. Làm chủ doanh nghiệp cũng thế.

Đối với tôi, chiếc bình vàng ở cuối cầu vồng đó lớn hơn bất cứ một giấc mơ điên cuồng nhất của mình. Trở thành một chủ doanh nghiệp đã mang lại cho tôi sự giàu có hơn là trở thành một người làm công. Tôi cũng trở nên nổi tiếng khắp thế giới. Tôi không nghĩ nếu đi làm công thì mình sẽ nổi tiếng đến thế. Quan trọng nhất, sản phẩm của chúng tôi đã đến tay mọi người trên thế giới và phần nào giúp cuộc sống của họ khá hơn. Phần hay nhất của việc học trở thành chủ doanh nghiệp là khả năng phục vụ cho nhiều người hơn. Phục vụ ngày càng nhiều người hơn đã trở thành lý do hàng đầu để tôi trở thành một ông chủ.

CÁCH NGHĨ CỦA MỘT CHỦ DOANH NGHIỆP

Việc trở thành chủ doanh nghiệp bắt đầu cùng với thay đổi trong cách nghĩ. Ngày rời tập đoàn Xerox ở Puerto Rico, cách nghĩ của tôi đã chuyển từ cách của người cha nghèo sang người cha giàu.

Nó như thế này:

1. *Từ khao khát được ổn định sang khao khát tự do*
2. *Từ khao khát thu nhập ổn định sang khao khát thật giàu có*
3. *Từ thấy giá trị của việc phụ thuộc sang giá trị của độc lập*
4. *Lập ra quy tắc của chính mình thay vì tuân theo quy tắc của người khác*
5. *Khao khát đặt yêu cầu thay vì thực hiện theo mệnh lệnh*
6. *Sẵn sàng chịu trách nhiệm toàn bộ thay vì nói "Đó không*

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

phải là việc của tôi"

7. *Xác định văn hóa công ty thay vì cố gắng điều chỉnh theo văn hóa công ty của người khác*
8. *Tạo ra sự thay đổi trong thế giới thay vì than thở về những vấn đề của thế giới*
9. *Biết tìm ra đâu là vấn đề và chuyển nó thành cơ hội kinh doanh*
10. *Chọn trở thành chủ doanh nghiệp thay vì là người làm công*

NHỮNG CHỦ DOANH NGHIỆP SIÊU MỚI

Năm 1989 có lẽ là năm thế giới trải qua biến động lớn nhất trong lịch sử. Năm 1989, Bức tường Berlin sụp đổ và Internet ra đời. Năm 1989, Chiến tranh lạnh kết thúc và toàn cầu hóa bắt đầu. Thế giới chuyển từ những bức tường (walls) sang web, từ chia cắt sang hội nhập.

Trong cuốn The world is flat (Farrar, Straus and Giroux, 2005) - tạm dịch Thế giới phẳng, Thomas Friedman đã nói khi bức tường sụp đổ và web trỗi dậy thì thế giới sẽ đi đến chỗ có một siêu cường quốc (Mỹ), những siêu thị trường toàn cầu, và những cá nhân 'siêu cường'.

Không may, một cá nhân như thế lại là Osama Bin Laden. Thomas Friedman viết:

> *Osama Bin Laden tuyên chiến với Mỹ vào cuối những năm 1990. Sau khi hắn ta tổ chức đánh bom hai đại sứ quán Mỹ tại*

châu Phi, không quân Mỹ đã trả đũa bằng một trận mưa hỏa tiễn vào căn cứ của hắn ở Afghanistan như thể đó là một quốc gia thù địch. Cứ nghĩ thế này: trong một ngày năm 1998, Mỹ đã bắn 75 tên lửa, mỗi cái giá một triệu đôla, vào chỉ một người! Đó là trận chiến đầu tiên trong lịch sử giữa một siêu cường quốc và một cá nhân cuồng điên. Ngày 11 tháng 9 chỉ là trận chiến thứ hai mà thôi.

Theo dự đoán của tôi, sẽ sớm xuất hiện những siêu chủ doanh nghiệp mà tài sản của họ sẽ ăn đứt sự giàu có của những ông chủ siêu giàu hiện tại. Vào những năm 1980, Bill Gates và Michael Dell là những chủ doanh nghiệp tỉ phú trẻ đầy hấp lực. Ngày nay, những chủ doanh nghiệp tỉ phú mới là Sergey Brin và Larry Page, người sáng lập Google. Tôi dự đoán các siêu chủ doanh nghiệp kế tiếp sẽ không đến từ Hoa Kỳ. Tại sao ư? Câu trả lời vẫn là những bức tường đã được thay thế bằng những trang web đấy thôi.

Năm 1996, Luật Cải cách Truyền thông và tiền từ phố Wall đã mở đường cho những công ty như Global Crossing, một công ty kịp thực hiện một nhiệm vụ quan trọng trước khi phá sản. Nó đã kết nối thế giới với nhau bằng cáp quang học. Khi hệ thống cáp quang được hoàn thành, chất xám từ những nước như Ấn Độ không cần phải di cư đến thung lũng Silicon để tìm việc nữa. Chất xám của Ấn Độ có thể làm việc ở nhà và lương cũng thấp hơn.

Với sức mạnh của cáp quang và web, tôi dự đoán những Bill Gates hay Sergey Brin tiếp theo sẽ đến từ bên ngoài Mỹ, có thể Ấn Độ, Trung Quốc, Singapore, Ireland, New Zealand, hay Đông Âu. Chất xám, sáng tạo, công nghệ và sự tiếp cận với những siêu thị

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

trường của thế giới sẽ tạo ra những chủ doanh nghiệp tỉ phú và đại tỉ phú ở tuổi thành niên.

Nhiều người Mỹ hiện đang lo sợ khi nghĩ những công việc lương cao đang chuyển dịch ra ngoài, đến không chỉ Ấn Độ mà còn khắp thế giới. Những công việc hiện tại của kế toán, môi giới cổ phiếu, và các công ty du lịch có thể được thực hiện ở bất kỳ nơi đâu trên thế giới với chi phí thấp hơn.

KHÔNG CÒN NHỮNG CÔNG VIỆC LƯƠNG CAO

Vậy chuyện này tác động đến lời khuyên trong Thời đại Công nghiệp, "Đi học để tìm được việc làm tốt, ổn định và lương cao," hay "Gắng làm việc rồi leo lên bậc thang quản lý" như thế nào? Theo ý tôi, những lời khuyên như thế giờ không còn giá trị. Nhiều người sẽ khó tìm việc hơn, khó hơn nhiều vì người cạnh tranh chỗ làm của họ cách xa hàng ngàn dặm. Hầu hết chúng ta đều biết lương của nhiều công nhân không hề tăng. Làm sao có thể tăng lương được khi có ai đó sẵn sàng làm cùng việc với mức lương thấp hơn nhiều?

Một khác biệt lớn nữa giữa chủ doanh nghiệp và người làm công là chủ doanh nghiệp rất hứng khởi với những thay đổi do sự chuyển biến từ những bức tường sang web mang lại. Nhiều người làm công thì lại hoảng sợ trước những đổi thay.

MỘT KHÁC BIỆT CUỐI CÙNG

Khác biệt cuối cùng tôi muốn đề cập ở đây là chuyện thu nhập giữa người làm công và chủ doanh nghiệp. Nhìn vào danh sách dưới đây của những CEO (giám đốc điều hành) được trả lương cao nhất

và thấp nhất, bạn có thể thấy là một số những CEO nổi tiếng nhất lại có mức lương thấp nhất. Nguyên nhân có thể vì những CEO làm thuê làm vì lương còn những CEO là chủ doanh nghiệp làm việc vì những khoản thu nhập khác?

Lương cao nhất:

1. John Wilder	*TXU*	*55,2 triệu đôla*
2. Robert Toll	*Toll Brothers*	*44,3 triệu đôla*
3. Ray Irani	*Occidental Petroleum*	*41,7 triệu đôla*
4. Bob Nardelli	*Home Depot*	*39,5 triệu đôla*
5. Edward Zander	*Motorola*	*39,9 triệu đôla*

Lương thấp nhất:

1. Richard Kinder	*Kinder Morgan Energy*	*1 đôla*
2. Steve Jobs	*Apple Computer*	*1 đôla*
3. Jeff Bezos	*Amazon*	*81.840 đôla*
4. Warren Buffet	*Berkshire Hathaway*	*311.000 đôla*
5. Paul Anderson	*Duke Energy*	*365.296 đôla*

Nguồn: tạp chí *Fortune*, ngày 02-05-2005. Bài báo này gộp lương, thưởng, tất cả các tiền lời chứng khoán và các lợi nhuận khác. Ở đây tôi có nhóm thứ nhất là những người làm việc chủ yếu vì lương - người làm công và nhóm thứ hai, những người chọn thu nhập theo những dạng khác, chẳng hạn như ưu tiên cổ phiếu và các khoản lợi khác với vai trò là chủ doanh nghiệp.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

BẠN CÓ PHẢI LÀ CHỦ DOANH NGHIỆP ?

Như bạn thấy đấy, giữa người làm công và chủ doanh nghiệp có nhiều điểm khác biệt. Mục tiêu của cuốn sách này là đào sâu vào những khác biệt đó để bạn có thể quyết định, trước khi bỏ việc, liệu chủ doanh nghiệp có phải là con đường cho bạn.

KẾT LUẬN

Theo ý tôi, khác biệt lớn nhất giữa chủ doanh nghiệp và người làm công nằm trong sự khác nhau giữa ước muốn được đảm bảo và khao khát được tự do.

Người cha giàu từng nói, "Nếu con trở thành một chủ doanh nghiệp thành công, con sẽ biết một thứ tự do mà rất ít người từng biết. Đó không đơn thuần là việc có thật nhiều tiền hay thời gian rảnh rỗi. Đó là sự tự do, thoát khỏi nỗi lo sợ."

"Tự do thoát khỏi nỗi lo sợ?" tôi hỏi.

Ông gật đầu nói tiếp, "Khi con nhìn vào những gì nằm sau từ đảm bảo, con thấy chữ sợ ở đó. Đó là lý do mà nhiều người nói 'Học hành cho tốt vào.' Đó không phải là vì tình yêu với học vấn hay vì học thức mà chỉ là vì nỗi sợ - con sợ không có được chỗ làm tốt hay không kiếm ra tiền. Hãy nhìn cách thầy giáo 'động viên' học sinh ở trường - đó là 'động viên' bằng nỗi sợ. Họ nói 'Nếu em không học thì em sẽ thất bại.' Tức họ khuyến khích học sinh bằng nỗi sợ thất bại. Khi sinh viên tốt nghiệp và có việc làm, động lực một lần nữa lại là sự sợ hãi. Ông chủ bằng lời hay hành động đều nói rằng, 'Không làm việc được thì cuốn gói đi cho.' Nhân viên gắng làm vì sợ, sợ không có thức ăn trên bàn, không có tiền trả nợ nhà. Lý do người ta bấu vào sự đảm

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

bảo là vì sợ. Vấn đề của sự đảm bảo là nó không hề giải quyết được nỗi sợ. Đơn giản nó chỉ 'trùm mền' lên nỗi sợ nhưng nó vẫn ở đó, giống như ông ba bị vẫn cười trong chăn."

Nghĩ lại lúc còn học trung học, tôi vẫn nhớ học vì sợ là gì. "Ở trường, con chỉ học vì sợ thất bại. Con không học vì yêu thích. Vì sợ thất bại mà con học những môn con biết sẽ chẳng bao giờ mình sử dụng đến."

Người cha giàu gật đầu nói, "Học để đảm bảo khác với học để tự do. Những người học vì tự do học những thứ rất khác với người học vì đảm bảo."

"Tại sao người ta không cho phép lựa chọn thứ muốn học tại trường?" tôi hỏi.

"Cha không biết." Người cha giàu nói, "Vấn đề với việc học để bảo đảm nằm ở chỗ nỗi sợ lúc nào cũng ở đó, và chừng nào nỗi sợ còn thường trực thì con khó mà cảm thấy đảm bảo, vì thế mà con mua thêm nhiều bảo hiểm và nghĩ đến những cách để bảo vệ mình. Con ngấm ngầm lo sợ dù con tỏ ra mình thành công và chẳng có gì phải lo nghĩ. Điều tệ hại của một cuộc sống đảm bảo là con thường bị kẹp giữa hai cuộc sống – cuộc sống con đang có và cuộc sống con mơ ước và biết mình có thể có nhưng không bao giờ được sống. Đó là một phần những vấn đề trong việc học vì đảm bảo. Vấn đề lớn nhất là nỗi sợ vẫn còn đó."

"Vậy trở thành chủ doanh nghiệp có nghĩa là cha sẽ không còn gì phải sợ nữa?" tôi hỏi.

"Dĩ nhiên không phải thế," người cha giàu mỉm cười. "Chỉ có người ngốc mới tin là mình không có gì phải sợ thôi. Sự sợ hãi bao giờ

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

cũng có. Ai nói mình không sợ là không đúng. Điều cha nói là, 'Tự do thoát khỏi nỗi sợ.' Nói cách khác, con không việc gì phải e ngại sự sợ hãi, con không bị cầm tù trong sự sợ hãi, sự sợ hãi không định hình cho thế giới của con như nó vẫn đang làm như thế với nhiều người khác. Thay vì e ngại sợ hãi, con học cách đối đầu với nó và tận dụng nó. Thay vì bỏ cuộc vì việc làm ăn hết tiền hay vì sợ không thanh toán được các hóa đơn, là một chủ doanh nghiệp thực thụ sẽ cho con lòng can đảm tiến lên, suy nghĩ rõ ràng, học, đọc, và nói chuyện với những người mới, đưa ra những ý kiến và hành động mới mẻ. Khát vọng tự do có thể cho con sự can đảm làm việc nhiều năm liền mà không cần có công việc hay thu nhập ổn định. Đó là thứ tự do mà cha đang đề cập. Đó là tự do thoát khỏi nỗi lo sợ. Chúng ta ai cũng có chuyện phải sợ - khác nhau ở chỗ nỗi sợ hãi đẩy chúng ta vào việc tìm kiếm sự an toàn hay tìm kiếm tự do. Một người làm công sẽ tìm đến sự bảo đảm còn chủ doanh nghiệp thì tìm kiếm tự do."

"Vậy nếu đảm bảo là kết quả của nỗi sợ thì động lực đằng sau tự do là gì?" tôi hỏi.

"Lòng can đảm," người cha giàu mỉm cười. "Từ can đảm bắt nguồn từ từ tiếng Pháp ***le coeur*** *- trái tim." Ông ngừng một lúc rồi nói tiếp, "Làm chủ doanh nghiệp hay làm công, câu trả lời nằm trong trái tim con."*

TỰ DO QUAN TRỌNG HƠN SỰ SỐNG

Một trong những phim yêu thích của tôi là ***Easy Rider*** *với các ngôi sao Peter Fonda, Dennis Hopper, và Jack Nicholson. Trong cảnh ngay trước khi Jack Nicholson bị giết, anh ta nói với Dennis Hopper về tự do. Tôi rất thích cảnh này, và đó là lý do vì sao tôi quyết định*

trở thành chủ doanh nghiệp. Dù bộ phim chứa đựng nhiều thông điệp khác nhau cho nhiều người nhưng với tôi bộ phim nói về lòng can đảm cần có để được tự do - được tự do là mình cho dù bạn có là chủ doanh nghiệp hay là người làm công. Tôi chọn trở thành chủ doanh nghiệp để được tự do. Với tôi, tự do còn quan trọng hơn cả sự sống.

Phần còn lại của cuốn sách này dành cho sự tự do của bạn.

BẮT ĐẦU TỪ HÔM NAY!

Như lời cảm ơn đến bạn đọc, các bạn có thể tải chương trình ghi âm "Những bí quyết marketing quan trọng nhất của tôi" miễn phí tại trang web của chúng tôi www.richdad.com/beforeyouquityourjob.

Ngoài ra, bạn cũng có thể tìm được những nguồn đặc biệt giúp bạn áp dụng những nguyên tắc từ cuốn sách này. Bằng cách tích cực áp dụng, bạn có thể biến chúng thành một thực tế mạnh mẽ trong đời sống của bạn.

Nếu bạn nghiêm túc trong ý định trở thành một chủ doanh nghiệp thành công, hãy thăm www.richdad.com/beforeyouquityourjob để tìm những nguồn này. Cảm ơn!

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Bài học Chủ doanh nghiệp Số 1
của Người cha giàu

Một công ty thành công được hình thành từ trước khi nó ra đời.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CHƯƠNG 1

Khác biệt giữa người làm công và chủ doanh nghiệp?

BẮT ĐẦU TỪ CÁCH NGHĨ ĐÚNG

Lúc tôi lớn lên, người cha nghèo vẫn thường nói, "Đi học cho giỏi để còn có việc làm tốt và nhiều bổng lộc." Ông khuyến khích tôi trở thành một *người làm công*.

Người cha giàu lại thường bảo, "Con hãy học cách xây dựng việc kinh doanh của riêng mình và thuê những người giỏi." Ông khuyến khích tôi trở thành *chủ doanh nghiệp*.

Ngày nọ, tôi hỏi người cha giàu sự khác biệt giữa người làm công và chủ doanh nghiệp là gì. Ông trả lời, "Người làm công tìm việc sau khi cơ sở kinh doanh đã gầy dựng xong. Công việc của người chủ lại bắt đầu từ trước khi nó ra đời."

TỈ LỆ THẤT BẠI 99%

Thống kê cho thấy 90% các doanh nghiệp mới thất bại trong năm năm đầu tiên. Thống kê cũng cho thấy 90% trong

số 10% đã đứng được sau năm năm lại thất bại trước khi kỷ niệm mười năm thành lập. Nói cách khác, đến 99% các doanh nghiệp thất bại trong vòng mười năm. Tại sao? Lý do thì nhiều nhưng căn bản là những điểm sau:

1. Trường học đào tạo sinh viên thành những người làm công đi tìm việc hơn là đào tạo các chủ doanh nghiệp, người tạo ra việc làm và kinh doanh.
2. Những kỹ năng để trở thành một người làm công giỏi không giống với những kỹ năng cần có để trở thành một chủ doanh nghiệp giỏi.
3. Nhiều chủ doanh nghiệp thất bại khi xây dựng việc kinh doanh. Thay vì xây dựng công ty, họ lại cực khổ gầy dựng nên một cái nghề và họ trở thành một người làm tư hơn là người chủ.
4. Nhiều chủ doanh nghiệp làm nhiều giờ hơn mà lại lãnh lương theo giờ thấp hơn người làm công của mình. Do đó mà nhiều người đuối sức và bỏ cuộc.
5. Nhiều chủ doanh nghiệp mới khởi sự thiếu kinh nghiệm sống và thiếu vốn.
6. Nhiều chủ doanh nghiệp có sản phẩm hay dịch vụ tuyệt vời nhưng lại không có kỹ năng kinh doanh để xây dựng nên một công ty thành công từ sản phẩm hay dịch vụ đó.

ĐẶT NỀN MÓNG CHO THÀNH CÔNG

Người cha giàu nói, "Khởi sự làm ăn giống như nhảy ra khỏi máy bay mà không có dù. Giữa không trung, chủ doanh

nghiệp bắt đầu may dù và hy vọng dù bung trước khi chạm đất." Ông nói tiếp, "Nếu chủ doanh nghiệp chạm đất trước khi may xong dù, anh ta khó mà leo lên lại máy bay và nhảy thử một lần nữa."

Với những bạn đã đọc bộ sách *Dạy con làm giàu*, hẳn bạn biết tôi đã nhảy ra khỏi máy bay nhiều lần và việc may dù thất bại. Tin tốt lành là tôi đã chạm đất và nảy lên lại. Cuốn sách này sẽ chia sẻ với bạn những cú nhảy, rơi và nảy lên của tôi. Nhiều thành công và thất bại của tôi nhỏ thôi, vì thế mà cú nảy lên cũng không đau đớn lắm, cho đến khi tôi bắt đầu công ty làm ví nylon Velcro. Thành công của lần kinh doanh đó rất lớn nhưng thất bại cũng thật đau đớn. Phải mất hơn một năm tôi mới vượt qua được cú ngã đó. Điều tốt lành: đó là kinh nghiệm kinh doanh hay nhất của đời tôi. Tôi đã học được rất nhiều điều về kinh doanh và về bản thân mình trong lúc gượng dậy.

VẾT NỨT TRÊN THÀNH ĐÊ

Một trong những lý do tôi té thật đau trong lần kinh doanh ví nylon cho người lướt sóng là vì không chú ý đến những điều nhỏ. Câu "Trèo cao ngã đau" quả đúng với chúng tôi. Công ty ví cho người lướt sóng của tôi phát triển quá nhanh và kết quả là việc kinh doanh vượt quá khả năng của ba ông chủ đã tạo ra nó. Thay vì tạo ra một công ty, chúng tôi đã tạo ra một con quái vật của bác sĩ Frankenstein mà không nhận ra điều đó. Nói cách khác, thành công đột ngột của chúng tôi đã đẩy nhanh tốc độ thất bại. Vấn

đề nằm ở chỗ chúng tôi không biết mình đang rơi xuống vực. Chúng tôi cứ tưởng mình đang thành công. Chúng tôi cứ tưởng mình đã giàu rồi. Chúng tôi cứ đinh ninh mình tài ba. Đến độ chúng tôi không cần đến chuyên gia tư vấn (như các luật sư về bằng sáng chế), không cần nghe họ nói gì.

Ba chàng chủ doanh nghiệp thành công chỉ vừa xấp xỉ ba mươi tuổi đó đã không tập trung vào công việc kinh doanh nữa mà lao vào những bữa tiệc thâu đêm. Chúng tôi cứ nghĩ mình đã dựng nên một doanh nghiệp. Cứ ngỡ mình đã là những ông chủ. Chúng tôi say sưa với câu chuyện thành công của mình. Chúng tôi bắt đầu ba hoa. Rượu sâm banh bắt đầu tuôn chảy. Không lâu sau đứa nào cũng sở hữu những chiếc xe hơi thể thao lướt êm ru cùng những cuộc tình chớp nhoáng. Thành công và tiền đã làm mờ mắt chúng tôi. Chúng tôi không thấy được những vết nứt hiện dần trên thành đê.

Cuối cùng thì đê cũng vỡ. Ngôi nhà bằng các tấm thẻ bắt đầu đổ sập xuống. Chúng tôi đã nhảy khỏi máy bay không dù.

QUÁ THÀNH CÔNG

Điều tôi muốn chia sẻ về sự thiếu hiểu biết trong kinh doanh của mình là nhiều người vẫn cho rằng *thiếu thành công* làm một doanh nghiệp thất bại. Quả là đúng như vậy trong nhiều trường hợp. Nhưng lần thất bại trong kinh doanh ví cho người lướt sóng của tôi là một kinh nghiệm quý báu vì ngay từ những ngày đầu cuộc đời làm chủ doanh nghiệp

của mình tôi đã hiểu rằng *quá thành công* cũng có thể giết chết một doanh nghiệp. Bài học của tôi: một doanh nghiệp nếu được thai nghén không đúng cách có thể sẽ thất bại cho dù bước đầu có thành công đi nữa.

CẦN CÙ BÙ VỤNG VỀ

Một doanh nghiệp lên kế hoạch kém vẫn *có thể* tồn tại nếu chủ doanh nghiệp nỗ lực hết mình và có quyết tâm cao độ. Nói cách khác, cần cù bù đắp được cho sự yếu kém về kế hoạch và cứu cho doanh nghiệp khỏi thất bại. Thế giới này có hàng triệu những chủ doanh nghiệp nhỏ có thể giữ cho cơ sở làm ăn không bài bản của mình tồn tại bằng sự cần cù, ý chí cao, và cung cách hở đâu bít đó. Nhưng nếu họ ngưng làm việc thì việc kinh doanh sẽ tanh banh và chìm lỉm ngay.

Hàng ngày, người chủ doanh nghiệp sẽ hôn tạm biệt vợ con và đi đến văn phòng làm việc – một chốn chông gai. Nhiều người trên đường đi vẫn nghĩ làm việc chăm hơn, nhiều giờ hơn sẽ giải quyết được những khó khăn trong công việc – những vấn đề như bán chưa đủ doanh số, nhân viên không thỏa mãn, những tay cố vấn bất lực, không đủ nguồn tiền để phát triển kinh doanh, nhà cung cấp tăng giá,... và một ngày không đủ thời gian làm việc, bao nhiêu đây cũng chỉ mới là một phần những vấn đề hàng ngày. Nhiều chủ doanh nghiệp không nhận ra rằng nhiều khó khăn mà doanh nghiệp họ gặp phải hôm nay bắt nguồn từ hôm qua, rất lâu trước khi công ty ra đời.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Một trong những nguyên nhân hàng đầu dẫn đến tỉ lệ thất bại cao của các doanh nghiệp nhỏ là sự hụt hơi. Thật khó kiếm tiền và phát triển khi phần lớn thời gian của bạn dành cho những hoạt động không kiếm ra tiền hay khiến bạn phải chi ra mà chẳng có thu nhập bù lại. Nếu bạn nghĩ đến việc khởi sự kinh doanh, trước khi thôi việc, bạn nên nói chuyện với một chủ doanh nghiệp để biết anh ta phải tốn bao nhiêu thời gian cho những việc không hề sinh lợi khi điều hành doanh nghiệp. Tiện thể hỏi luôn anh ta đã đối diện thử thách đó như thế nào.

Như một người bạn của tôi đã nói, "Tôi quá bận lo cho việc làm ăn mà chẳng còn thời gian dành hẳn cho việc kiếm tiền."

LÀM CỰC VÀ LÀM NHIỀU CÓ ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG?

Một người bạn của tôi nghỉ chỗ làm lương cao trong một ngân hàng lớn ở Honolulu và mở quán bán cơm trưa nhỏ xíu trong một khu công nghiệp của thành phố. Anh luôn ao ước được làm chủ công việc và làm việc cho chính mình. Lúc còn là nhân viên tín dụng trong ngân hàng, anh thấy những khách hàng giàu có nhất luôn là các chủ doanh nghiệp và anh muốn phải thay đổi, vì thế mà anh thôi việc để theo đuổi ước mơ của mình.

Mỗi buổi sáng, anh và mẹ anh dậy từ lúc bốn giờ để chuẩn bị cho quán. Cả hai làm việc rất vất vả, cố gắng chắt bóp tiết kiệm để thực khách có bữa ăn trưa ngon miệng với giá phải chăng.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Nhiều năm, tôi vẫn hay ghé ăn trưa và tìm hiểu họ làm ăn thế nào. Họ có vẻ hạnh phúc, với cả khách hàng và công việc. "Trong tương lai, mình sẽ mở rộng," bạn tôi nói. "Mình sẽ thuê người làm những việc nặng cho mình." Nhưng tương lai đó đã không đến. Mẹ anh mất, quán đóng cửa, và bạn tôi đi làm quản lý cho một cửa hàng nhượng quyền bán thức ăn nhanh. Anh trở lại là người làm công. Lần cuối cùng gặp anh, anh nói, "Tiền lương không nhiều nhưng ít ra bây giờ khỏe hơn." Trong trường hợp của anh, chiếc dù đã không bung. Anh đã chạm đất trước khi kịp gầy dựng thành công doanh nghiệp.

Tôi có thể nghe bạn nói, "Ít ra thì anh ta cũng đã thử." Hay "Chỉ là không may thôi. Nếu mẹ anh ta còn sống, hẳn họ đã mở rộng và kiếm được khối tiền." Hay "Sao anh lại có thể bình phẩm những người làm việc cật lực như thế?" Và tôi đồng ý với tất cả những nhận định đó. Tôi không có ý định phê phán họ. Dù không phải thân thích nhưng tôi yêu cả hai người. Tôi biết họ đã hạnh phúc nhưng không khỏi xót xa khi thấy họ làm việc vất vả mà không bứt lên được. Tôi kể câu chuyện này chỉ để đưa ra quan điểm. Một việc làm ăn bắt đầu thất bại *trước* cả khi nó ra đời. Đó là do sự tính toán kém trước khi anh ấy thôi việc.

LÀM CHỦ DOANH NGHIỆP CÓ PHẢI LÀ CON ĐƯỜNG DÀNH CHO BẠN?

Nếu bạn hoảng sợ trước câu chuyện làm việc vất vả mà vẫn không thành công, trước những thất bại có thể, hay

trước chuyện nhảy máy bay không dù và nảy lên đau đớn thì chủ doanh nghiệp không phải là con đường cho bạn.

Nhưng nếu những chuyện này cuốn hút bạn, hãy đọc tiếp nhé. Sau khi đọc xong, ít ra bạn cũng có khái niệm tốt hơn chủ doanh nghiệp cần gì để thành công. Bạn cũng sẽ hiểu rõ hơn làm thế nào để tạo ra, thiết kế và xây dựng một doanh nghiệp phát triển dù có bạn hay không có bạn và có thể làm bạn giàu sụ, vượt xa mọi giấc mơ điên cuồng nhất. Thực ra, nếu bạn đã dự định nhảy máy bay không dù, thì khi thắng, bạn có thể sẽ thắng lớn.

CÔNG VIỆC CỦA CHỦ DOANH NGHIỆP

Phần việc quan trọng nhất của chủ doanh nghiệp bắt đầu trước khi doanh nghiệp ra đời và có nhân viên. Công việc của người chủ là thiết kế cơ sở kinh doanh có tiềm năng phát triển, thuê nhiều nhân viên, tạo ra giá trị cho khách hàng, có trách nhiệm với cộng đồng, mang lại sự giàu có cho tất cả những ai làm việc cho mình, có lòng từ thiện, và cuối cùng nó sẽ không còn cần đến chủ nữa. Trước khi có công ty thực sự, một người chủ thành công đã hình dung rõ ràng mọi việc trong đầu. Theo như người cha giàu, đó là công việc của một chủ doanh nghiệp thực thụ.

THẤT BẠI LÀ MẸ THÀNH CÔNG

Có lần sau một thất bại kinh doanh tồi tệ, tôi đến gặp người cha giàu và hỏi, "Con đã làm gì sai chứ? Con nghĩ mình đã lên kế hoạch rất tốt mà."

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

"Rõ ràng là không đấy chứ," người cha giàu cười giễu.

"Con phải làm việc này bao nhiêu lần đây? Con là đứa thất bại tệ hại nhất con từng biết."

Người cha giàu nói, "Người thua chùn bước khi thất bại. Người thắng thất bại cho đến ngày thành công." Lật xem giấy tờ trên bàn một lúc, ông nhìn tôi và nói tiếp, "Thế giới đầy những người muốn làm ông chủ. Họ ngồi sau bàn giấy, có những chức danh thật kêu, như phó chủ tịch, trưởng chi nhánh, hay giám sát viên và thậm chí một số có lương rất hậu hĩnh. Những người muốn trở thành ông chủ này mơ một ngày khởi sự đế chế kinh doanh của riêng mình và vài người trong số họ một ngày nào đó sẽ thành công. Nhưng cha tin là hầu hết sẽ chẳng bao giờ có ngày đó. Phần lớn ai cũng sẽ viện những lý do như 'Khi nào mấy đứa nhỏ lớn đã.' Hay 'Đầu tiên tôi sẽ đi học lại.' Hay 'Khi tôi gom đủ tiền.'"

"Nhưng sẽ chẳng bao giờ họ nhảy ra khỏi máy bay," tôi nói, kết lại những lời của ông.

Người cha giàu gật đầu.

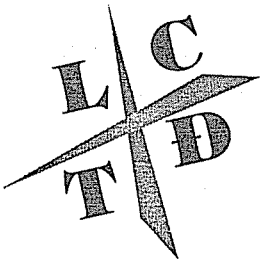
BẠN MUỐN TRỞ THÀNH LOẠI CHỦ DOANH NGHIỆP NÀO?

Người cha giàu tiếp tục giải thích rằng thế giới có nhiều kiểu chủ doanh nghiệp khác nhau. Có chủ to chủ nhỏ, có chủ giàu chủ nghèo, có người trung thực hay xảo trá, có người vì lợi nhuận, có người không, có người thánh thiện, có người tội lỗi, có người chỉ trong một thành phố nhỏ, có

người ở tầm quốc tế, và có cả thành công lẫn thất bại. Ông nói, "Từ *chủ doanh nghiệp* là một từ nghĩa rất rộng và đối với những người khác nhau, nó có ý nghĩa khác nhau."

KIM TỨ ĐỒ

Như tôi đã đề cập trong phần giới thiệu, Kim tứ đồ giải thích có bốn nhóm người khác nhau tạo nên thế giới kinh doanh và thường thì họ khác nhau về chuyên môn, suy nghĩ, và tình cảm.



Nhóm L là *người làm công*

Nhóm T là những *người làm tự*, có *cơ sở làm ăn nhỏ* hoặc *người làm chuyên môn*

Nhóm C là những *chủ doanh nghiệp lớn* (từ 500 nhân viên trở lên)

Nhóm Đ là *người đầu tư*

Ví dụ, người làm công sẽ nói những câu giống nhau, cho dù người đó làm chủ tịch hay bảo vệ công ty. Bạn luôn có thể nghe anh ta nói thế này, "Tôi tìm một công việc đảm bảo, ổn định với lương bổng cao." Những từ khóa ở đây là

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

ổn định và đảm bảo. Nói cách khác, sự *sợ hãi* thường giam hãm họ trong nhóm này. Nếu họ muốn đổi sang các nhóm khác thì không chỉ phải là việc học những gì thuộc về kỹ năng mà trong nhiều trường hợp còn là những thử thách tinh thần phải vượt qua.

Một người trong nhóm T lại nói, "Nếu muốn làm cho đúng việc đó thì bạn phải tự làm thôi." Trong nhiều trường hợp thử thách đối với người này là học cách tin người khác có thể làm một việc gì đó tốt hơn họ. Sự thiếu lòng tin thường khiến cơ sở làm ăn của họ nhỏ mãi vì thật khó mà phát triển kinh doanh nếu không tin vào người khác. Nếu những người trong nhóm T có phát triển thì thường họ cũng phát triển theo kiểu cộng tác, tức là một nhóm những người thuộc nhóm T kết hợp với nhau làm cùng một việc.

Những người nhóm C luôn tìm kiếm những người giỏi và các hệ thống kinh doanh tốt. Họ không nhất thiết nhúng tay quá sâu vào công việc. Họ chỉ muốn xây dựng một doanh nghiệp để làm việc. Một chủ doanh nghiệp thực sự trong nhóm này có thể phát triển công ty của mình trên khắp thế giới. Còn một chủ doanh nghiệp trong nhóm T thường hạn chế trong một khu vực nhỏ mà anh ta có thể tự điều hành trực tiếp. Dĩ nhiên là lúc nào cũng có trường hợp ngoại lệ.

Nhóm Đ đi tìm những người xuất sắc trong nhóm T hay C để giao tiền cho những người đó làm tiền sinh sôi nảy nở.

Trong quá trình dạy con trai và tôi, người cha giàu đã huấn luyện chúng tôi trước tiên xây dựng một cơ sở trong nhóm T thành công và có khả năng phát triển thành một doanh nghiệp lớn thành công trong nhóm C. Đó cũng là mục tiêu của cuốn sách này.

BẠN MUỐN XÂY DỰNG LOẠI KINH DOANH GÌ?

Người cha giàu khuyến khích con trai ông và tôi đi ra ngoài và học càng nhiều loại kinh doanh càng tốt, đó là một phần của chương trình huấn luyện làm chủ doanh nghiệp của ông. Ông nói, "Làm sao các con có thể làm chủ doanh nghiệp thiết kế ra một kế hoạch kinh doanh khi mà các con không biết các loại hình kinh doanh và các loại chủ doanh nghiệp khác nhau?"

NHỮNG CHỦ DOANH NGHIỆP LÀM TƯ

Người cha giàu giữ vững lập trường rằng nhiều chủ doanh nghiệp thực ra không hề làm chủ mà chỉ là những người tự làm công cho mình (hay làm tư) - những người sở hữu một công việc hơn là công ty. Ông nói, "Có thể con sẽ là người tự làm công cho mình khi tên con cũng là tên của doanh nghiệp, thu nhập của con ngưng chảy vào khi con ngưng làm việc, khi khách đến chỉ để gặp con, nhân viên gọi tìm con khi có khó khăn. Khi con là người tài giỏi, thông minh nhất, được đào tạo tốt nhất trong lĩnh vực của mình, con cũng có thể sẽ là một người tự làm công mà thôi."

Ông không phản đối gì những chủ doanh nghiệp tự làm công. Đơn giản ông chỉ muốn chúng tôi thấy được sự khác nhau giữa những chủ sở hữu công ty và những chủ sở hữu công việc. Các nhà tư vấn, nhạc sĩ, diễn viên, những người quét dọn, chủ nhà hàng, cửa hiệu nhỏ, và hầu hết các chủ doanh nghiệp nhỏ đều thuộc nhóm sở hữu công việc thay vì sở hữu doanh nghiệp, hay tóm lại là thuộc nhóm T.

Điểm chính người cha giàu muốn làm rõ về sự khác nhau của chủ doanh nghiệp tự làm công và một chủ doanh nghiệp làm ăn lớn là nhiều doanh nghiệp tự làm công sẽ rất vất vả khi phát triển thành doanh nghiệp lớn. Nói cách khác, đó thật sự là một thử thách để chuyển từ nhóm T sang nhóm C. Tại sao? Một lần nữa, câu trả lời vẫn là kế hoạch kinh doanh yếu kém từ trước khi doanh nghiệp thực sự ra đời.

Bản thân người cha giàu cũng từng bắt đầu là một chủ doanh nghiệp tự làm công trong nhóm T. Tuy nhiên, trong đầu mình, ông đã vẽ ra một doanh nghiệp rất lớn do nhiều người giỏi hơn, có khả năng hơn ông điều hành. Trước khi khởi nghiệp, ông đã lập kế hoạch để doanh nghiệp nhóm T của ông có thể phát triển sang nhóm C.

NHỮNG NGƯỜI LÀM CHUYÊN MÔN VÀ NGƯỜI KINH DOANH

Ông cũng muốn chúng tôi biết có nhiều người làm chuyên môn như bác sĩ, luật sư, kế toán, kiến trúc sư, thợ hàn, và thợ điện bắt đầu kiểu kinh doanh tự do dựa theo chính

ngành nghề của mình. Những người làm chuyên môn và kinh doanh này cần có giấy phép của cấp có thẩm quyền để hoạt động.

Trong số này còn có những nhà buôn chuyên nghiệp, nhiều người được cấp giấy phép làm tư vấn độc lập, ví dụ địa ốc, bảo hiểm hay cổ phiếu. Phần lớn những người này là các chủ doanh làm tư có chuyên môn, hay còn gọi là nhà thầu độc lập.

Vấn đề là đây không phải là một công ty bán hàng vì không thực sự có hàng hóa gì ngoài chính bản thân người chủ. Trong nhiều trường hợp, thực sự không có cả tài sản. *Chính người chủ là tài sản.* Cho dù anh ta có bán tốt đến thế nào thì mức độ tăng tài sản cũng không đạt được như một chủ doanh nghiệp thật sự trong nhóm C. Ngoài ra, anh ta còn phải chấp nhận "liên tục phát triển" để thành công kinh doanh không bị gián đoạn. *Vậy là về cốt lõi, họ chuyển từ một người chủ sang kẻ làm công cho người mua.*

Theo quan điểm của người cha giàu, không mắc gì phải làm việc cực nhọc mà lại chẳng tạo ra được tài sản. Vì thế mà ông khuyên con trai và tôi đừng bao giờ mơ ước trở thành người làm công. Ông nói, "Tại sao lại làm việc vất vả mà chẳng xây dựng được gì cả?"

Ở phần sau trong cuốn sách này, chúng tôi sẽ nói sâu thêm một số cách chủ doanh nghiệp loại này có thể tạo ra tài sản kinh doanh - một tài sản họ có thể xây dựng và bán lại trong tương lai.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CÔNG TY GIA ĐÌNH

Có một bộ phận lớn doanh nghiệp được gọi là công ty gia đình. Loại hình kinh doanh này có tên như vậy vì nhiều doanh nghiệp nhỏ là cơ sở kinh doanh gia đình. Ví dụ như bà ngoại tôi có một cửa hàng tạp hóa và gia đình phụ nhau bán hàng.

Vấn đề nảy sinh là thói gia đình trị. Nhiều người đặt trách nhiệm lên vai con cháu mình cho dù chúng không có khả năng đi nữa vì *một giọt máu đào hơn ao nước lã*. Thường thì con cái lại không đam mê vào công ty gia đình như bố mẹ hoặc chúng không có tinh thần làm chủ để lèo lái chuyện làm ăn.

NHƯỢNG QUYỀN

Nhượng quyền, như hệ thống McDonald's, theo lý thuyết là hình thức hoạt động *chìa khóa trao tay*. Chủ doanh nghiệp bán một cơ sở kinh doanh đã làm sẵn cho người không muốn phải trải qua giai đoạn phát triển và sáng tạo để khởi nghiệp. Nó giống như làm chủ doanh nghiệp tức thời. Một lợi thế đối với kinh doanh nhượng quyền là các ngân hàng sẵn lòng mở hầu bao với người mua nhượng quyền hơn là người muốn khởi nghiệp từ con số không. Ngân hàng thấy tin tưởng những số liệu thành công của các chủ nhượng quyền và cũng đánh giá cao những chương trình huấn luyện mà các hệ thống nhượng quyền hỗ trợ cho các chủ cửa hàng mới.

Một trong những vấn đề lớn nhất của nhượng quyền các tên tuổi lớn là chúng thường khá đắt và ít đất sáng tạo cho những người muốn làm chủ. Nhượng quyền cũng là loại hình kinh doanh thường gặp rắc rối về pháp lý và hay lôi nhau ra tòa.

Một trong những lý do chính của các cuộc cãi vã là người mua nhượng quyền không muốn điều hành cửa hàng theo yêu cầu của người bán nhượng quyền, người sáng lập ra thương hiệu. Một lý do nữa là nếu người mua nhượng quyền làm ăn không thành công thường đổ lỗi cho người bán nhượng quyền. Nếu bạn không muốn đi theo những chỉ dẫn từng chút một của người bán nhượng quyền, tốt nhất bạn hãy tự thiết kế, sáng tạo, và bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình.

TIẾP THỊ ĐA CẤP VÀ BÁN HÀNG TRỰC TIẾP

Tiếp thị đa cấp và bán hàng trực tiếp được nhiều người công nhận là mẫu hình kinh doanh phát triển nhanh nhất hiện nay trên thế giới. Nó cũng là loại hình gây tranh cãi nhiều nhất. Nhiều người vẫn có phản ứng tiêu cực, cho rằng nhiều công ty tiếp thị đa cấp có phương thức kim tự tháp. Tuy nhiên, trên thực tế, phương thức kim tự tháp lớn nhất thế giới là các tổng công ty truyền thống với một người trên chót vót, phía dưới là tất cả các nhân công.

Bất kỳ ai muốn làm chủ doanh nghiệp nên xem qua loại kinh doanh tiếp thị đa cấp. Một số trong 500 công ty thành công nhất theo tạp chí *Fortune* bình chọn như CitiBank, Avon,

Levis, và Smith Barney phân phối sản phẩm bằng tiếp thị đa cấp hoặc hệ thống bán hàng trực tiếp.

Tuy không phải là thành viên của một công ty tiếp thị đa cấp hay bán hàng trực tiếp nhưng chúng tôi rất thích lĩnh vực này. Những ai muốn làm chủ doanh nghiệp nên xét tham gia một trong những công ty này trước khi thôi việc. Tại sao? Nhiều trong số những công ty này cung cấp các kỹ năng lãnh đạo, xây dựng doanh nghiệp và bán hàng rất cần thiết mà không ở đâu có được. Một trong những lợi ích khi làm việc cho một công ty có uy tín là nó dạy cho bạn cả *cách nghĩ* lẫn *lòng can đảm* cần có để trở thành một chủ doanh nghiệp. Bạn cũng sẽ trở nên quen thuộc hơn với các hệ thống cần thiết để xây dựng một doanh nghiệp thành công. Phí tham gia thường khá mềm nhưng những bài học thì vô giá. (Để giải thích thêm giá trị đào tạo của những loại hình kinh doanh này, chúng tôi có viết một cuốn sách nhỏ tựa đề *Trường kinh doanh: Cho những người thích giúp người* [Warner Books]. Muốn biết thêm về cuốn sách này, xin các bạn xem trên trang web www.richdad.com.)

ĂN CẮP HỢP PHÁP

Một trong những lần đàm luận thú vị của Mike và tôi với người cha giàu liên quan đến đề tài những chủ doanh nghiệp đi ăn cắp từ những chủ doanh nghiệp khác. Người cha giàu lấy ví dụ một kế toán làm việc cho một công ty kế toán. Đến một ngày, người kế toán này nghỉ việc và mở công ty riêng với khách hàng là những người anh ta đã

từng gặp khi còn làm công ty nọ. Nói cách khác, người kế toán nọ đã bước ra khỏi cửa công ty nhưng mang mối lái theo. Người cha giàu nói, "Cho dù là chẳng có gì phạm pháp nhưng như vậy vẫn là ăn cắp." Dù đây cũng là một cách xây dựng doanh nghiệp nhưng người cha giàu hẳn nhiên không muốn đó là con đường của con trai ông và tôi.

CHỦ DOANH NGHIỆP SÁNG TẠO

Kiểu chủ doanh nghiệp ông muốn chúng tôi trở thành là chủ doanh nghiệp sáng tạo, giống như Thomas Edison, Walt Disney hay Steve Jobs. Người cha giàu nói, "Làm ông chủ nhỏ thì dễ, giống như cửa tiệm sandwich gia đình. Làm chủ doanh nghiệp thương mại hay chuyên một ngành nghề nào đó cũng tương đối dễ, ví dụ thợ hàn chì hay nha sĩ. Làm chủ doanh nghiệp sao chép và cạnh tranh cũng dễ, đó là những người thấy một ý tưởng hay thì sao chép rồi cạnh tranh với ngay doanh nghiệp đã đẻ ra ý tưởng đó." (Trong quyển *Bảo vệ tài sản số 1 của bạn* [Warner Books], Michael Lechter gọi loại đối thủ cạnh tranh này là "kẻ phá bĩnh" hay là "cướp biển.") Đó là chuyện đã xảy đến khi tôi đi tiên phong trong công nghệ ví nylon Velcro. Khi chúng tôi đã tạo được thị trường và giành được sự quan tâm của công chúng vào sản phẩm mới này thì các đối thủ nhảy vào và chúng tôi bị nghiền nát. Dĩ nhiên tôi không thể trách họ. Có chăng là trách mình vì một lần nữa, tôi đã thiết kế việc làm ăn một cách yếu kém trước khi khởi sự.

Dù tôi bị một vố đau trời giáng, người cha giàu vẫn thấy vui vì tôi học trở thành một chủ doanh nghiệp sáng tạo chứ không phải là một chủ doanh nghiệp sao chép. Ông nói, "Có chủ thành công nhờ sáng tạo, có chủ thành công nhờ sao chép và cạnh tranh." Ông nói thêm, "Gặp nhiều thử thách nhất trong các loại chủ doanh nghiệp là những người sáng tạo, hay còn được gọi là người tiên phong."

"Tại sao chủ doanh nghiệp sáng tạo lại là người gặp nhiều khó khăn nhất?" tôi hỏi.

"Vì sáng tạo có nghĩa con thường là người đi tiên phong. Sao chép một sản phẩm thành công và đã được chấp nhận là việc dễ. Và nó cũng ít rủi ro hơn. Nếu con học cách cải tiến, sáng tạo, hay lập ra con đường đến thành công, con là người chủ doanh nghiệp tạo ra giá trị mới hơn là một người thắng lợi bằng cách sao chép."

CỔ PHẦN VÀ TƯ NHÂN

Phần rất lớn các doanh nghiệp cả lớn lẫn nhỏ là công ty *tư nhân*. Một công ty tư nhân lớn thường được xem như là một công ty *quản lý chặt*, có nghĩa là công ty thuộc sở hữu chủ chỉ của vài người và lợi nhuận không dành cho người bên ngoài.

Công ty cổ phần là công ty bán một lượng lớn cổ phiếu ra ngoài, thường là qua những người môi giới cổ phiếu và những người bán chứng khoán có giấy phép. Công ty cổ phần bán cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán giống

như Sàn Giao dịch Chứng khoán New York và hoạt động theo những quy định nghiêm ngặt hơn các công ty tư nhân.

Người cha giàu không bao giờ thành lập một công ty cổ phần nhưng ông lại khuyên Mike và tôi lập một công ty cổ phần trên con đường phát triển thành chủ doanh nghiệp của chúng tôi. Năm 1996, cùng lúc thành lập Công ty Người cha giàu, tôi còn là chủ đầu tư và tham gia thành lập ba công ty cổ phần. Một công ty khai thác dầu, một khai thác vàng và một bạc. Công ty dầu thất bại dù nó tìm ra dầu, đó cũng là một câu chuyện dài. Công ty vàng và bạc kiếm đủ số vàng bạc nó cần. Dù công ty dầu thất bại, công ty vàng và bạc mang lại cho những người đầu tư rất nhiều tiền.

Phát triển công ty cổ phần là một kinh nghiệm tuyệt vời. Như người cha giàu đã nói, tôi học được rất nhiều và trở thành một chủ doanh nghiệp ngày càng giỏi. Tôi hiểu được rằng các quy định cho công ty cổ phần khó khăn hơn, rằng công ty cổ phần thực sự là hai công ty khác nhau phục vụ cho hai đối tượng khách hàng khác nhau - khách hàng thực sự và những người đầu tư - cũng như phục vụ hai ông chủ, ban giám đốc và công ty chứng khoán nhà nước, ví dụ như SEC (Ủy ban Giao dịch Chứng khoán). Tôi cũng hiểu các chuẩn mực kiểm toán chặt chẽ hơn và chuẩn bị báo cáo nghiêm ngặt hơn.

Khi tôi khởi sự làm chủ doanh nghiệp, người cha giàu nói, "Giấc mơ của nhiều chủ doanh nghiệp là một ngày công ty họ thành lập được niêm yết trên sàn giao dịch." Tuy nhiên, sau những vụ Enron, Arthur Anderson, Worldcom,

và Martha Stewart, các quy định trở nên chặt chẽ hơn và các yêu cầu chấp thuận phức tạp, tốn kém hơn. Chính phủ cũng dòm ngó các công ty cổ phần. Thành lập công ty cổ phần không vui vẻ như tôi nghĩ. Dù học được nhiều điều, kiếm được nhiều tiền cho bản thân và các nhà đầu tư, trở thành một chủ doanh nghiệp giỏi hơn, và tôi thực sự vui khi trải qua quá trình học hỏi đó nhưng tôi không nghĩ mình sẽ lại mở công ty cổ phần nữa. Loại hình kinh doanh đó là cho những kiểu chủ doanh nghiệp khác. Phần tôi có thể kiếm tiền mà vẫn vui vẻ trong những công ty tư quản lý chặt. (Nếu bạn muốn có thêm thông tin về ưu nhược điểm của công ty tư nhân và cổ phần, chúng tôi khuyên bạn nên đọc cuốn *Tiền của người khác*, tác giả Michael Lechter, Warner Books, 2005.)

AI CŨNG CÓ THỂ TRỞ THÀNH CHỦ DOANH NGHIỆP?

Người cha giàu muốn con trai ông và tôi hiểu rằng ai cũng có thể trở thành chủ doanh nghiệp. Làm chủ chẳng có gì là đặc biệt. Ông không muốn ý nghĩ làm chủ làm hỏng đầu chúng tôi. Ông không muốn chúng tôi coi thường bất kỳ ai hay nghĩ rằng mình "xịn" hơn những người khác một khi chúng tôi trở thành những ông chủ thành công.

Về chuyện này, ông nói, "Ai cũng có thể là chủ. Người giữ trẻ bên hàng xóm cũng là chủ. Mà Henry Ford thành lập tập đoàn Ford Motor cũng vậy. Ai có sự tiên phong là có thể làm chủ. Vì thế đừng nghĩ chủ doanh nghiệp đặc biệt hay tốt hơn người khác. Việc của con là xác định loại chủ

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

doanh nghiệp nào con muốn trở thành - giữ trẻ hay là Henry Ford. Cả hai đều có sản phẩm hoặc dịch vụ giá trị. Cả hai cùng quan trọng với khách hàng. Tuy nhiên, họ hoạt động ở những lĩnh vực rất khác nhau, vai trò làm chủ rất khác nhau. Nó giống như sự khác nhau của đá bóng chân đất, đá bóng ở trường trung học, đại học hay đá bóng chuyên nghiệp."

Qua ví dụ đó, chúng tôi hiểu điều người cha giàu muốn nói. Khi còn học đại học ở New York, tôi chơi bóng đá cho đội trường và có cơ hội tập luyện với vài cầu thủ chuyên nghiệp của đội New York Jets. Dù thời gian rất ít nhưng tất cả thành viên trong đội bóng của trường nhận ngay ra rằng dù chơi cùng một thứ bóng nhưng chúng tôi ở hai đẳng cấp hoàn toàn khác nhau.

Tôi làm hậu vệ biên và việc đầu tiên là cố gắng tấn công một cầu thủ New York Jets đang chạy vượt đường biên. Tôi nghĩ là anh chàng không hề chú ý tôi đã tông vào anh. Anh ta chạy lướt qua tôi. Cảm giác như tôi đang cố tấn công một con tê giác đã được sạc điện. Không phải tôi làm đau anh ta mà rõ ràng là ngược lại. Chàng cầu thủ nọ và tôi ngang nhau về kích cỡ và tôi nhận ra sự khác biệt không nằm trong thể chất mà là tinh thần. Anh ta có trái tim, khao khát, và một tài năng bẩm sinh để trở thành một cầu thủ xuất sắc.

Bài học của ngày đó là chúng tôi chơi cùng một môn thể thao nhưng không cùng đẳng cấp. Thế giới kinh doanh và

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

trò chơi doanh nghiệp cũng vậy. Chúng ta ai cũng có thể là chủ doanh nghiệp. Làm chủ chẳng có gì to tát cả. Câu hỏi đúng hơn khi lên kế hoạch kinh doanh là "Bạn muốn chơi ở đẳng cấp nào?"

Giờ đây khi đã lớn hơn và khôn ngoan hơn, tôi không còn ảo tưởng rằng mình sẽ là một ông chủ vĩ đại như Thomas Edison, Henry Ford, Steve Jobs hay Walt Disney. Tuy nhiên, tôi vẫn có thể học hỏi từ họ và xem họ là người dẫn đường, là mẫu hình lý tưởng.

Đó là bài học làm chủ số 1 của người cha giàu, "Một công ty thành công được hình thành từ trước khi nó ra đời."

Phần việc quan trọng nhất của một chủ doanh nghiệp là thiết kế công ty trước khi nó ra đời.

ĐẶT NỀN MÓNG CHO THÀNH CÔNG - THIẾT KẾ KINH DOANH

Hầu hết các chủ doanh nghiệp mới đều rất phấn khích khi có một sản phẩm mới hay một cơ hội mà họ nghĩ sẽ giúp họ làm giàu. Tiếc là phần lớn lại chỉ quan tâm đến sản phẩm hay cơ hội hơn là dành thời gian tính toán khai thác sản phẩm hay cơ hội đó như thế nào. Trước khi thôi việc, cũng là một việc hay nếu bạn tìm hiểu đời sống của các chủ doanh nghiệp và những loại hình kinh doanh khác nhau mà họ lập ra. Rất nhiều lần, người ta đi xin lời khuyên kinh doanh từ người có kinh nghiệm của một người làm công chứ không phải người làm chủ.

Trong phần sau cuốn sách này, chúng tôi sẽ giới thiệu Tam giác C-Đ, phác họa những yếu tố cần có để tạo nên bất kỳ chuyện làm ăn nào, dù to hay nhỏ, nhượng quyền hay sở hữu riêng, công ty gia đình hay phát hành cổ phiếu. Khi đã hiểu được những yếu tố khác nhau tạo nên doanh nghiệp, bạn sẽ dễ dàng lập kế hoạch kinh doanh hơn nhiều cũng như đánh giá được cái nào tốt cái nào xấu.

Chúng tôi cũng luôn đề nghị bạn nên có một chuyện kinh doanh thêm bên cạnh công việc chính hàng ngày, không phải vì tiền mà vì những kinh nghiệm. Có nghĩa là cho dù công việc làm thêm không kiếm ra tiền đi nữa, bạn vẫn có được một thứ còn quan trọng hơn cả tiền - kinh nghiệm sống thật sự. Không chỉ là những điều bạn hiểu về kinh doanh mà bạn sẽ hiểu về chính mình.

PHẦN THƯỞNG

Một trong những lý do mang lại thành công cho Công ty Người cha giàu là doanh nghiệp do ba người chủ thành công sáng lập: Sharon, Kim và tôi. Mỗi chúng tôi góp kinh nghiệm và quan điểm cá nhân cho cả nhóm. Sharon là một sinh viên hạng A xuất sắc, một kế toán công có chứng chỉ đã chuyển qua lĩnh vực doanh nghiệp. Cô đã mở và phát triển nhiều công ty riêng trước khi mở Công ty Người cha giàu với Kim và tôi. Sharon sẽ chia sẻ tầm nhìn riêng cùng những suy nghĩ và kinh nghiệm liên quan đến mỗi bài học như một phần quà cho các bạn.

BÀI HỌC CỦA SHARON

Bài học 1: Một công ty thành công được hình thành từ trước khi nó ra đời.

Con đường làm chủ doanh nghiệp giống cuộc hành trình băng qua hoang mạc. Nếu bạn muốn sống sót và đến đích thành công, bạn phải chuẩn bị trước. Trước khi băng qua rừng, bạn phải khăn gói kỹ càng để đảm bảo có đủ những vật dụng cần thiết cho chuyến đi. Hãy nghĩ đến những trở ngại và nguy hiểm mà bạn có thể sẽ phải đối đầu. Bạn nghe dự báo thời tiết. Chuẩn bị đầy đủ áo quần, thiết bị, thức ăn và nước uống. Con đường làm chủ doanh nghiệp cũng đòi hỏi chuẩn bị kỹ như thế. Những chuẩn bị nào là cần thiết để giúp bạn có vị thế đảm bảo nhất đến thành công?

- *Bắt đầu bằng việc đảm bảo rằng mình có cách nghĩ đúng – rằng bạn hãy suy nghĩ giống một chủ doanh nghiệp chứ không phải một người làm công.*
- *Làm bài tập: nghiên cứu thị trường, đối tượng khách hàng, và đối thủ cạnh tranh.*
- *Xác định những kỹ năng cần thiết để kinh doanh thành công trong thị trường đó và tập hợp một nhóm những đối tác và các nhà tư vấn cung cấp những kỹ năng bạn cần.*

- *Xác định những lợi thế cạnh tranh và những cách làm mình khác biệt trong suy nghĩ của khách hàng tiềm năng.*
- *Đặt ra một kế hoạch kinh doanh, phác thảo con đường đi đến thành công.*
- *Đặt ra cơ sở pháp lý đầy đủ cho doanh nghiệp của bạn.*

Cơ sở pháp lý chúng tôi muốn nói là gì? Có vài ví dụ:

- *Bạn chọn một loại hình pháp lý đem lại mức trách nhiệm hạn chế nhất và mức thuế thấp nhất (có thể đọc cuốn* Sở hữu tập đoàn riêng *của Garrett Sutton, Warner Books).*
- *Bạn có tất cả giấy phép cần thiết, đảm bảo các hợp đồng thỏa thuận dạng văn bản đầy đủ và rõ ràng để tránh những hiểu lầm trong tương lai.*
- *Có sự bảo vệ pháp luật phù hợp để bạn có thể duy trì lợi thế cạnh tranh. Như chồng tôi, Michael Lechter nói là: bạn dựng một pháo đài quanh quyền sở hữu trí tuệ để có thể đánh trả những kẻ phá bĩnh hay những tên cướp biển trong số các đối thủ của bạn (có thể đọc cuốn* Bảo vệ tài sản số 1 của bạn *do Michael viết, Warner Books).*

CHỦ DOANH NGHIỆP VÀ NGƯỜI LÀM CÔNG

Một chủ doanh nghiệp có những đặc điểm gì? Về mặt tinh thần, một chủ doanh nghiệp có gì khác với mọi người? Hẳn nhiên, dám chấp nhận những rủi ro có tính toán là một yếu tố. Một yếu tố nữa là ý chí vượt lên những nếp

nghĩ thông thường. Michael vẫn hay nói rằng một chủ doanh nghiệp sẽ "nghi ngờ" và thử làm gì đó cho dù mọi người xung quanh đều nói không thể được.

Tuy nhiên, theo quan điểm của tôi, đặc điểm xác định một chủ doanh nghiệp thật sự là sáng tạo và khả năng đạt được những điều nằm ngoài nguồn lực của họ. Họ là tay tổ trong việc giải quyết khó khăn, chuyển những trở ngại thành những tài sản trí tuệ vô giá và biết cách tận dụng những tài sản trí tuệ đó vào kinh doanh. Họ là bậc thầy trong việc sử dụng tiền và nguồn lực của người khác. Phương châm của một ông chủ là, "Để xem chúng ta có cách nào làm việc đó," và không bao giờ ta nghe những câu tiêu cực như, "Chúng ta không thể làm được" hay "Chúng ta không đủ lực."

KHỞI ĐẦU

Lập doanh nghiệp hay mua doanh nghiệp?

Không thể kể hết có bao nhiêu người nói với chúng tôi rằng họ muốn khởi nghiệp. Câu chuyện vẫn hay diễn ra như thế này:

"Sharon, tớ rất phấn khích chuyện sắp kinh doanh riêng," Susan nói.

Tôi trả lời, "Tuyệt, thế cậu quan tâm kiểu kinh doanh nào vậy?"

Susan trả lời không chút ngập ngừng, "Mình muốn kiểu

kinh doanh mang lại lợi nhuận cao mà các nhân viên có thể chủ động để mình có nhiều thời gian cho gia đình. À mà mình không muốn đầu tư nhiều đâu nha."

Đến lúc đó thì tôi biết Susan không thực sự là một chủ doanh nghiệp và có thể chẳng bao giờ trở thành một bà chủ được. Cô hoàn toàn không hiểu được sự toàn tâm toàn ý cần có để xây dựng doanh nghiệp thành công. Rằng "Mình không muốn đầu tư nhiều đâu nha" và "Mình muốn kiểu kinh doanh mang lại lợi nhuận cao" cho thấy cô thực sự muốn một doanh nghiệp do một doanh nhân thành công dựng nên. Người bán đã tạo ra giá trị và sẽ được Susan bồi thường cho những giá trị đó. Cô ấy sẽ phải mua những giá trị hiện có. Trong trường hợp này, trừ khi Susan biết làm thế nào có thể đưa việc kinh doanh lên tầm cao mới hoặc biết cách thâm nhập thị trường mới, không thì cô ấy đang mua việc làm chứ không phải xây dựng doanh nghiệp.

Có những khác biệt lớn giữa người chủ doanh nghiệp gầy dựng nên doanh nghiệp riêng và mua doanh nghiệp khác. Với ví dụ của Susan, rõ ràng là cô ấy muốn "mua" chứ không phải muốn "dầy dựng" doanh nghiệp cho mình.

Việc mua một cơ sở kinh doanh không có gì sai. Tuy nhiên, chính sự SÁNG TẠO mới tạo năng lượng cho một chủ doanh nghiệp. Xây dựng một doanh nghiệp từ con số không trở nên thành công, tạo ra giá trị và bền vững là mục tiêu thực sự của một chủ doanh nghiệp. Chính phần SÁNG TẠO mang lại lợi nhuận tối đa và đôi khi những khoản lợi không kể hết cho những gì đầu tư. Khi bạn mua sự sáng tạo

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

của ai đó thì thông thường họ, chứ không phải là bạn, thu lợi tối đa. Dĩ nhiên không có nghĩa việc mua lại một doanh nghiệp có sẵn là "sai", đặc biệt nếu bạn sử dụng được tài năng hoặc thứ gì đó để đưa việc kinh doanh lên đẳng cấp mới hoặc khi mua doanh nghiệp chỉ là một phần trong một kế hoạch lớn hơn.

Ví dụ, mua nhượng quyền xong không phải là lúc cuộc chơi chấm dứt cho một chủ doanh nghiệp thật sự. Nhượng quyền có thể là một bước đi tuyệt vời - là cơ sở đào tạo cho chủ doanh nghiệp - nhưng trong nhượng quyền có rất ít chỗ để thể hiện vai trò làm chủ và những nỗ lực kinh doanh. Khi mua nhượng quyền, người mua mua quyền sử dụng thương hiệu và các hệ thống kinh doanh đã được phát triển trong mối hợp tác với doanh nghiệp của người bán nhượng quyền (và đôi khi cả quyền tham gia vào những chương trình bán hàng hay tiếp thị chung). Một lợi ích của kinh doanh nhượng quyền là nó có uy tín tức thời (ví dụ với người cho vay) vì các hệ thống đã được người bán nhượng quyền kiểm nghiệm và chứng tỏ độ tin cậy. (Dĩ nhiên, để nhượng quyền được thành công, người mua nhượng quyền phải đóng góp rất tích cực.)

Tuy nhiên, sự thống nhất của các cửa hàng nhượng quyền với nhau là một trong những yếu tố hàng đầu để việc nhượng quyền thành công. Thực tế, theo luật định, người bán nhượng quyền được yêu cầu phải kiểm soát việc kinh doanh của người mua nhượng quyền, nếu không người bán sẽ mất những quyền lợi giá trị. Dù có một số người chủ nhượng

quyền đồng ý thực hiện những đề xuất từ người mua nhượng quyền, quyết định cuối cùng vẫn nằm trong tay người chủ. Vì thế sự sáng tạo của người mua nhượng quyền rất hạn chế và đôi khi tinh thần làm chủ của họ bị bóp nghẹt.

Lời một chủ nhượng quyền

Qua những vụ nhượng quyền của chúng tôi trong nhiều năm, tôi chú ý có bốn vấn đề lớn. Hiểu được mối liên hệ giữa bốn vấn đề này là điều tôi chú trọng khi huấn luyện những người mới mua nhượng quyền.

1. Từ ngữ: Những từ ngữ nào định hướng cho việc nhượng quyền của chúng tôi?

Tôi đón khách như thế nào? Tôi bán cho khách hàng như thế nào? Tôi sử dụng những từ ngữ nào để điều hành và xây dựng văn hóa công ty?

Từ ngữ được sử dụng trong công ty luôn cho bạn biết nhiều điều về công ty.

2. Số liệu: Những con số nào tôi dùng để kiểm tra những từ tôi đang dùng?

Lời chào hàng rất quan trọng. Bao nhiêu thời gian, bao nhiêu cuộc bán hàng thành công, chi phí bao nhiêu, tôi có thể đo dòng tiền vào và ra không?

Số liệu thể hiện hiệu quả của kinh doanh nhượng quyền.

3. Biểu tượng: Những biểu tượng nào đại diện cho công ty mà tôi muốn cả thế giới biết đến?

Chữ, số, và/hoặc hình ảnh có thể là biểu tượng, logo, đồng phục, con người - tất cả những thứ đánh bóng việc nhượng quyền và thương hiệu của bạn.

Biểu tượng đánh bóng việc kinh doanh nhượng quyền của bạn.

4. Hành động tập trung: Đây là phần lõi của kinh doanh nhượng quyền. Nó tạo nên hoặc hủy hoại bất kỳ công ty nào. Tôi đang làm gì đây? Dù bạn đang làm gì thì hành động tập trung hoặc hỗ trợ bạn hoặc phá hoại bạn trong việc xây dựng nhượng quyền của mình.

Tôi đã lập ra một công thức kết hợp bốn yếu tố này để sử dụng cho tất cả các việc kinh doanh tôi lên kế hoạch:

(Từ ngữ + số liệu) × biểu tượng/tập trung

Tóm lại, người mua nhượng quyền phải tập trung vào hệ thống kinh doanh đã có chỗ đứng, kể cả từ

ngữ họ sử dụng, những số liệu họ đạt được, và những biểu tượng họ sử dụng để đạt được thành công lớn nhất trong các cửa hàng nhượng quyền. Một trong những lợi ích lớn nhất của việc mua nhượng quyền là chủ nhượng quyền đã tạo ra tên tuổi thành công cho hệ thống kinh doanh.

Kelly Ritchie
Hệ thống Quản lý Nhượng quyền

Lập doanh nghiệp hay tạo việc làm?

Robert đã nói về những người chủ làm tư, những người xây dựng một công ty nhỏ dựa trên chính bản thân họ. Có lẽ đó là người sở hữu một công việc hơn là một doanh nghiệp. Người cha giàu có một tiêu chí về sự khác nhau giữa công việc và công ty. Nếu bạn tách khỏi công ty một năm và khi quay lại thấy nó lớn mạnh hơn tức là bạn đã xây dựng một doanh nghiệp lớn, thuộc nhóm C. Nếu không thể tức là bạn đã tạo ra một công việc hay là một doanh nghiệp nhỏ nhóm T. Ví dụ, nhiều luật sư hay kế toán thành công đến độ khách hàng chỉ muốn làm việc với họ. Càng thành công, họ càng có ít thời gian. Tức họ sở hữu công việc chứ không phải công ty. Có sự khác nhau rõ ràng giữa hai nhóm.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Nói như vậy không có nghĩa là bạn không thể xây dựng doanh nghiệp dựa trên chuyên môn và sự sáng tạo của bạn. Bạn chỉ đơn giản tìm cách để tận dụng chúng: tạo ra những hệ thống cho phép người khác (nhân viên và người hợp tác với bạn) áp dụng được chuyên môn và sự sáng tạo của bạn.

LÝ DO NÀO ĐỂ BẠN KHỞI NGHIỆP?

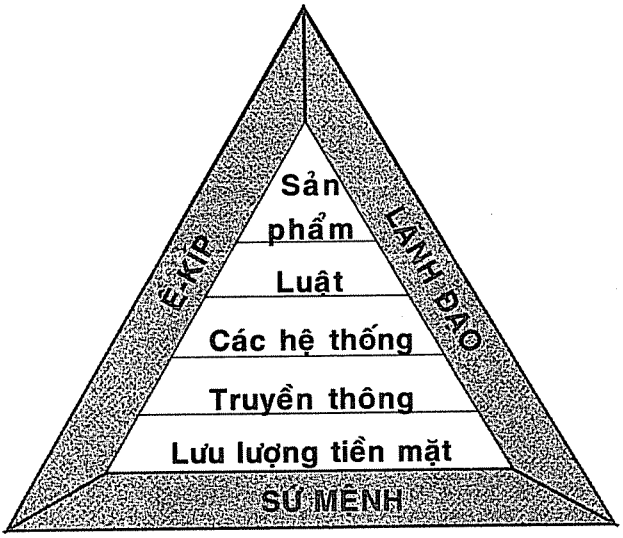
Vì chúng ta mở đầu cuốn sách này về việc trở thành chủ doanh nghiệp nên hiểu được động cơ cá nhân của bạn khi muốn khởi nghiệp là điều quan trọng. Bạn hãy tự hỏi mình những câu sau:

1. Tại sao tôi muốn sở hữu doanh nghiệp riêng?
2. Tôi muốn sở hữu doanh nghiệp riêng đến mức nào?
3. Tôi muốn chơi ở đẳng cấp nào?
4. Tôi sẵn sàng gắng sức chơi đến đẳng cấp nào?
5. Tôi có sẵn sàng dành thời gian để học hỏi từ những chủ doanh nghiệp thành công và công việc của họ?
6. Tôi có sợ thất bại?
7. Tôi có thể chuyển nỗi sợ thất bại thành sức mạnh để dẫn dắt doanh nghiệp?
8. Tôi có học được từ những sai lầm của mình?
9. Tôi có thể xây dựng một ê-kíp hay tôi thích làm việc một mình?

10. Tôi có sẵn sàng trả giá?
11. Tôi có sẵn sàng đầu tư thời gian bây giờ để được hưởng thành quả sau này?
12. Tôi có chấp nhận trì hoãn hưởng thụ những thành quả tài chính cho đến khi việc kinh doanh thành công hay tôi muốn có thu nhập ổn định?

Sau khi trả lời những câu hỏi trên mà bạn vẫn kiên quyết khởi nghiệp, hãy tiến thêm một bước qua những câu hỏi sau đây:

- Những thành tựu lớn nhất của bạn là gì?
- Những thất bại lớn nhất của bạn là gì?
- Đã bao nhiêu lần bạn làm việc không được trả tiền?
- Bạn có chấp nhận làm cho công ty này không lương không?
- Gia đình và bạn bè có ủng hộ về mặt tinh thần những nỗ lực của bạn trong công việc này không?
- Bạn có sẵn sàng tự học tất cả những yếu tố trong Tam giác C-Đ (những yếu tố căn bản của một doanh nghiệp thành công - sẽ được thảo luận và đánh giá trong suốt cuốn sách này)?



Nếu sau khi đã trả lời tất cả những câu hỏi này mà bạn vẫn hăm hở trở thành chủ doanh nghiệp thì có lẽ bạn đã có những gì cần thiết để trở thành một người chủ thành công.

Xin chúc mừng bạn bước vào con đường đi tìm tự do tài chính!

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Bài học Chủ doanh nghiệp Số 2 của Người cha giàu

Học cách biến cái rủi thành cái may.

Có một sự trớ trêu là những gì làm người ta thông minh cũng làm họ kém thông minh - đó là họ học từ những sai lầm của mình.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CHƯƠNG 2

Càng dốt lại càng giàu

LẦN KINH DOANH ĐẦU TIÊN CỦA TÔI

Lần kinh doanh đầu tiên của tôi thất bại năm 1956. Lúc đó tôi chín tuổi.

Lần kinh doanh thứ hai thành công năm 1956. Lúc đó tôi vẫn chín tuổi. Nếu không thất bại trong cuộc kinh doanh thứ nhất thì tôi đã không thành công trong lần thứ hai.

THẤT BẠI LÀ CHIẾN LƯỢC

Kinh doanh thất bại lúc còn trẻ là một kinh nghiệm quý. Nó thiết yếu cho việc phát triển chiến lược thành công trong tương lai của tôi. Từ lúc lên chín, tôi đã bắt đầu nhận ra rằng phạm lỗi là cách tốt nhất để học kinh doanh. Dù không kiếm nhiều tiền, tôi hiểu rằng bằng cách thất bại và học từ thất bại mình sẽ trở nên thông minh hơn và rồi mình sẽ giàu có hơn. Bây giờ, trong kinh doanh, tôi vẫn thường tiếp tục làm những điều mà biết rằng mình có thể thất bại. Tại sao? *Vì từ năm lên chín, tôi đã học được rằng thất bại là mẹ thành công.*

Có hai lý do chính vì sao chủ doanh nghiệp thất bại. Một là những ông chủ tương lai vì quá sợ thất bại mà không dám bắt tay khởi nghiệp. Họ thức dậy mỗi sáng và đi làm - trong đầu luôn vương vấn lý do này nọ vì sao chưa sẵn sàng thôi việc và khởi nghiệp. Những lý do thường vẫn là không đủ tiền, rủi ro quá, chưa tới lúc, con còn nhỏ, và nhiều thứ khác nữa.

Lý do thứ hai các chủ doanh nghiệp thất bại là họ thất bại chưa đủ. Nhiều chủ công ty nhỏ và những người làm tư thành công đến một mức độ rồi dừng lại. Công việc cứ bình bình hoặc bắt đầu đi xuống. Cơ sở đạt đến một tầm mức rồi không phát triển nữa. Và đó là lúc chủ doanh nghiệp cần chấp nhận thất bại trước khi có thể bắt đầu phát triển lên.

Nỗi sợ thất bại là lý do lớn nhất khiến rất nhiều người không thành công trong cuộc sống hoặc không thành công như họ mong muốn. Chuyện này không chỉ diễn ra trong kinh doanh mà còn trong những lĩnh vực khác của cuộc sống. Tôi nhớ lúc còn học trung học, tôi không quen được cô bạn gái nào chỉ vì tôi quá sợ bị từ chối. Cuối cùng, trước ngày tốt nghiệp, tôi rủ một cô bạn xinh đẹp đi cùng đến buổi tiệc tốt nghiệp và cô ấy đã đồng ý. Chuyện của chúng tôi chẳng có gì vui vẻ nhưng ít ra là tôi cũng đã có tiến bộ.

THÊM MỘT ĐIỂM KHÁC BIỆT GIỮA NGƯỜI LÀM CÔNG VÀ CHỦ DOANH NGHIỆP

Mới đây, trong một cuộc phỏng vấn trên radio, người phỏng vấn có gọi tôi là "người rước rủi ro." Tôi đã đáp

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

rằng, "Trong thế giới thay đổi nhanh chóng ngày nay, những ai không chấp nhận rủi ro mới là người rước rủi ro. Những ai không chấp nhận rủi ro sẽ bị tụt lại đàng sau."

Đó là chương trình *Bí quyết thành công của tôi*, khoảng nửa giờ, thường xuyên phỏng vấn nhiều người thuộc những lĩnh vực khác nhau. Khi người dẫn chương trình hỏi tôi về bí quyết thành công, tôi kể lại thất bại đầu tiên của mình năm lên chín và thất bại đó đã dẫn đến thành công kế tiếp như thế nào. Và tôi nói, "Tôi nhận ra thất bại là con đường đưa đến thành công."

"Anh học được điều đó từ năm lên chín?" người dẫn chương trình hỏi.

"Đúng vậy," tôi trả lời. "Giống như đa số, tôi không thích thất bại. Tôi ghét nó. Nhưng thất bại trong kinh doanh từ khi còn nhỏ cho tôi cái nhìn vào tương lai. Tôi đã thấy quá trình đến thành công. Có người tiến lên nhờ biết tất cả các câu trả lời đúng. Những người này thường học giỏi. Nhưng đó không phải là con đường của tôi. Tôi đi lên bằng thất bại. Vì thế mà tôi khởi nghiệp bằng nhiều việc kinh doanh khác nhau. Thất bại nhiều hơn là thành công. Nhưng cái nào đã thành công là thành công lớn, giống như thành công của Công ty Người cha giàu, công ty địa ốc và hai công ty cổ phần khai thác vàng bạc mà tôi đã góp tay thành lập. Những năm đầu sự nghiệp làm chủ, tôi chẳng kiếm được là bao nhưng giờ thì tôi kiếm nhiều tiền hơn đa số."

"Vậy bí quyết thành công trong kinh doanh của ông là sẵn sàng phạm lỗi và học hỏi từ chúng."

"Phải. Đó là công việc của một chủ doanh nghiệp. Công việc của tôi là đặt ra mục tiêu mới, lên kế hoạch, làm sai, và chấp nhận rủi ro thất bại. Càng sai nhiều, tôi càng khôn ngoan hơn và hy vọng công ty phát triển, có thành tựu nhờ những bài học đã học."

"Nếu mắc quá nhiều lỗi trong công việc hẳn là tôi sẽ bị đuổi việc," người phỏng vấn nói. "Đối với tôi, sai phạm và thất bại là *thất bại*. Tôi làm mọi điều có thể để không sai phạm. Tôi ghét sai phạm. Tôi ghét cảm thấy mình ngu ngốc. Tôi phải biết câu trả lời. Tôi nghĩ làm đúng mọi việc ngay tắp lự là điều quan trọng, theo cách mà công ty đòi hỏi tôi phải làm."

"Và vì thế mà cô là một người làm công giỏi," tôi trả lời lịch sự. "Cô được thuê *không phải* để phạm lỗi. Việc của người làm công là theo đúng các quy định như được hướng dẫn; cứ đúng việc mà làm. Nếu người làm công làm việc theo cách riêng hay không theo các quy định hay mắc quá nhiều lỗi, họ sẽ bị sa thải vì họ đã không làm tròn phận sự mà họ đã được trả lương."

"Vậy công việc của người làm công là không được chấp nhận rủi ro và công việc của ông trong vai trò người chủ là đối đầu rủi ro, sai phạm và đôi khi là thất bại. Có phải ông muốn nói thế?"

"Phải," tôi trả lời. "Đó là sự khác nhau căn bản giữa người làm chủ và người làm công."

"Và ông chấp nhận rủi ro. Đó là việc ông làm vì là chủ doanh nghiệp?"

"Không hẳn thế," tôi cười trả lời. "Tôi không đón nhận rủi ro một cách tùy tiện. Đầu tiên, tôi phải *học khoa học sai phạm* và học từ những lỗi lầm. Sau đó, tôi phải học cách chọn rủi ro như thế nào. Các kỹ năng làm chủ doanh nghiệp càng tốt, phán đoán khi chấp nhận rủi ro có tính toán của tôi càng tốt hơn. Bây giờ, tôi xem rủi ro là một phần công việc của mình và không muốn nhân viên của mình chấp nhận rủi ro."

"Nghe giống như một tiêu chuẩn kép," người dẫn chương trình nói.

"Kinh doanh mà," tôi trả lời. "Thất bại thì không có gì vui nhưng nó cần thiết cho sự phát triển."

"Vậy ông có thích thất bại?" người dẫn chương trình hỏi.

"Không, trái lại là khác. Tôi cũng ghét thất bại như ai. Chỉ khác ở chỗ tôi hiểu thất bại là một phần của quá trình đưa đến thành công trong kinh doanh. Tại thời điểm thất bại, tôi hiểu mình ở điểm đột phá trong nhận thức. Đó là điểm mà có một *con người mới* trỗi lên trong tôi."

"Con người mới?" người phỏng vấn cười giễu. "Phép mầu đó là gì vậy?"

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

"Vâng," tôi trả lời chậm rãi. "Tất cả chúng ta ai cũng từng trải qua cảm giác về con người mới. Ví dụ, khi còn là những đứa trẻ nhỏ và chưa thể đi được, chúng ta cứ đứng rồi lại ngã, đứng rồi lại ngã. Cho đến một ngày ta không ngã nữa và bắt đầu bước đi. Từ lúc chúng ta bước đi được chúng ta không còn là một đứa trẻ sơ sinh nữa. Người ta gọi ta là trẻ con, chứ không phải trẻ sơ sinh. Và khi chúng ta học lái xe, chúng ta trở thành những người lớn trẻ tuổi. Cứ mỗi khi chúng ta học được một điều mới thì lại có một con người mới trỗi dậy và thế giới của ta thay đổi. Ý của tôi về con người mới là thế. Chúng ta mới vì chúng ta có thêm những *kỹ năng* mới và có khả năng đối mặt tốt hơn với thế giới mới."

"Vậy có cả một *thế giới* khác biệt giữa người làm công và chủ doanh nghiệp?" người phỏng vấn hỏi khích.

"Ồ hoàn toàn đúng," tôi trả lời, cố gắng thoát khỏi cái bẫy mà cô ta giăng ra. "Chúng ta sống trong những thế giới khác nhau vì chúng ta là những con người khác nhau. Một đàng sống trong thế giới giàu lên nhờ nguy hiểm. Một đàng sống trong thế giới tránh né sự nguy hiểm. Những thế giới khác nhau, những con người khác nhau."

Không khí lặng đi một lúc. Người phỏng vấn có vẻ như đang gom những suy nghĩ của mình. "Và vì thế mà có rất nhiều người làm công không bao giờ trở thành người làm chủ?"

"Đó là một trong những lý do nhưng không phải là lý do duy nhất," tôi trả lời nhẹ nhàng. "Chuyển từ một thế

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

giới tránh sai phạm sang một thế giới sẵn sàng sai phạm không phải là chuyện dễ dàng."

"Nhưng sao ông nói nghe quá dễ," người phỏng vấn nói. "Dường như ông không băn khoăn về thất bại."

"Tôi không nói là dễ dàng nhưng quả là nó đang trở nên dễ dàng hơn," tôi trả lời. "Vấn đề ở chỗ một người chủ cần học nhiều thứ và cần phải học thật nhanh. Người làm chủ không được trả lương đều đặn. Anh ta phải mắc lỗi và sửa thật nhanh. Nếu anh ta tránh mắc lỗi và giả như không phạm lỗi rồi đổ lỗi cho một người khác thì quá trình học hỏi sẽ mất tác dụng với người chủ và việc kinh doanh sẽ thất bại."

"Ông phải học nhanh vì ông đang tay không mà gột nên hồ," người phỏng vấn thêm vào. "Không có gì hỗ trợ ông cả."

"Đặc biệt là ở giai đoạn phát triển ban đầu của một chủ doanh nghiệp. Tuy nhiên vì bạn trở nên giỏi hơn, bạn có thể đi lên từ con số không rất nhanh. Một trong những niềm vui lớn của chủ doanh nghiệp là khả năng đưa ra một ý tưởng và chuyển ý tưởng đó thành thành công kinh doanh trong một thời gian ngắn. Cách đây nhiều thế kỷ, các nhà nghiên cứu thuật chế kim cố gắng luyện chì thành vàng. Công việc của chủ doanh nghiệp là chuyển ý tưởng thành vàng."

"Gần như tay không kiếm tiền," người phỏng vấn nói.

"Gần như vậy," tôi trả lời. "Nếu có thể làm như vậy,

bạn sẽ không bao giờ cần một công việc. Bạn có thể đi bất cứ nơi nào trên thế giới mà vẫn làm giàu. Tôi kinh doanh trên tám mươi nước. Một trong các công ty khai khoáng của tôi nằm ở Trung Quốc còn các công ty khác nằm ở Nam Mỹ. Công việc của một người làm công hay người làm tư chỉ bó hẹp trong một thành phố, một bang, hay một nước."

"Vì thế mới nói đó là một thế giới khác," người phỏng vấn kết luận.

"Đúng vậy," tôi trả lời. "Đó là thế giới của người chủ. Nếu bạn giỏi, bạn tự do đi khắp thế giới làm ăn. Một người làm công cần xin visa lao động trước khi đi làm ở một nước nào đó. Còn một chủ doanh nghiệp nhập cảnh với danh nghĩa đại diện cho một công ty, một liên doanh với một công ty trong nước đó. Đào tạo mình thành chủ doanh nghiệp là phát triển khả năng thâm nhập vào thế giới của sự giàu có gần như vô hạn."

"Và để làm thế, ông cần học cách biến thất bại thành thành công."

"Đúng vậy," tôi đáp.

"Còn nếu ông thất bại và mất tiền?" cô ta hỏi.

"Đó là một phần để trở thành người làm chủ. Tôi chưa biết ông chủ nào mà lại không mất tiền bao giờ."

"Nhưng nếu một nhân viên làm mất tiền của công ty thì anh ta sẽ bị đuổi việc," người phỏng vấn nói với giọng điệu một chút mỉa mai.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

"Trong nhiều công ty, đúng là có chuyện đó," tôi trả lời khẽ. "Quan điểm của tôi là nỗi sợ mất tiền mới làm người ta tốn tiền nhất. Họ quá sợ mất nên... họ mất. Họ chỉ chăm chăm cho thu nhập ổn định. Trong đời họ hẳn sẽ không mất nhiều tiền nhưng họ mất vì đã bỏ qua triển vọng có được sự giàu sang tột đỉnh."

PHÚT NÓI THẬT TRONG GIỜ GIẢI LAO QUẢNG CÁO

"Chúng ta có vài phút dành cho quảng cáo," người dẫn chương trình nói và tắt thiết bị thu. Nhân viên kỹ thuật âm thanh ngưng thu và chuyển sang phát quảng cáo của nhà tài trợ.

"Đã nhiều năm tôi muốn nghỉ việc," người dẫn chương trình nói, cảm thấy an toàn hơn trong căn phòng cách âm và không phát sóng ra cả thế giới.

"Nhưng cô được trả lương quá nhiều nên không nghỉ được," tôi nói, kết thúc suy nghĩ của cô ấy.

Cô gật đầu và nói, "Quả thế. Không quá nhiều nhưng đủ để cầm chân tôi không đi một nơi khác. Tôi cần lương. Cả chồng và tôi kiếm được nhiều tiền nhưng với bốn đứa trẻ đang đi học thì không có cách gì chúng tôi làm những điều ông đã nói."

Dù không đồng quan điểm, tôi vẫn để cô ấy biết rằng tôi hiểu được cảm giác của cô.

"Vậy ông sẽ nói với tôi sao đây? Làm thế nào tôi có thể bứt ra? Tôi cần lương. Tôi cần công việc này dù lương

không phải là quá nhiều. Tôi thấy mình bị kẹt trong một căn phòng với bốn bức tường khép kín. Tôi có thể làm gì đây?"

Tôi mất một lúc để suy nghĩ rồi nói, "Cô còn nhớ ví dụ tôi đưa ra về việc em bé tập đi không?"

"Có," người dẫn chương trình nói. "Và khi biết đi thì đứa bé sơ sinh thành một đứa trẻ. Và khi học lái xe thì nó thành một thanh niên."

"Và đó là cách mà chúng ta học bất cứ thứ gì trong đời. Để học, trước hết cần phải có khao khát thay đổi, chúng ta muốn điều gì đó tốt đẹp hơn. Có thể cô đã từng yêu thích công việc này nhưng bây giờ cô biết đã đến lúc phải thay đổi, đã đến lúc tiến lên, giống như một em bé biết đã đến lúc phải thay đổi. Em bé bắt đầu bằng cách bám vào cái gì đó, ống quần bố mẹ hay chân bàn. Nó chập chững từng bước nhỏ khi học cách xóa đi khoảng cách giữa bò và đi. Nó cứ lặp đi lặp lại cho đến một ngày thả tay ra và té oạch. Thất bại. Thay vì bỏ cuộc, như nhiều người lớn vẫn thế, em bé lại tiếp tục cố gắng. Cho đến một ngày cả tinh thần, cơ thể và ý chí em bé hòa làm một và nó có thể đứng được. Ngay khi đứng được, em bé sẽ học cách đi. Đứa bé sơ sinh giờ đã thành một đứa trẻ."

"Sau đó là xe đạp rồi đến xe hơi," người dẫn chương trình nói. "Em bé thành đứa trẻ và đứa trẻ thành người lớn."

Tôi kết thúc suy nghĩ của mình, "Vâng, và quá trình đó

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

cũng giống như làm chủ doanh nghiệp. Tôi đã bắt đầu lúc chín tuổi, thất bại cũng lúc đó và thành công cũng lúc đó. Cô cũng có thể làm tương tự nếu cô sẵn sàng chấp nhận thử thách vượt qua quá trình học tập."

"Vậy ông có tự tin vào những kỹ năng làm chủ doanh nghiệp của mình chưa?" người dẫn chương trình hỏi.

"Không hoàn toàn. Tôi tự tin vào khả năng mắc lỗi, sửa lỗi, và cải tiến công việc. Tôi trở thành một chủ doanh nghiệp giỏi hơn và tôi có kế hoạch ngày càng tốt hơn. Nhưng không, không bao giờ tôi hoàn toàn tin vào kỹ năng làm chủ doanh nghiệp của mình vì tôi không ngủ quên trên chiến thắng. Tôi liên tục đặt mình trong những hoàn cảnh vượt quá khả năng của mình. Tôi luôn ở thế chênh vênh, luôn trù tính, luôn kiểm tra mình. Đó là cách để tôi liên tục tiến bộ."

"Và vì thế mà ông luôn bắt đầu chuyện làm ăn mới cho dù thất bại?" người dẫn chương trình hỏi.

"Tôi bắt đầu chuyện làm ăn mới cho dù đang thành công đi nữa. Vì thế mà tôi có rất nhiều công ty, những công ty vẫn hoạt động mà không cần tôi. Đó là bí quyết cho sự giàu có của tôi. Mỗi người làm công chỉ có một công việc. Còn làm chủ, tôi có rất nhiều công ty."

"Vì thế mà ông không cần tự làm hay điều hành doanh nghiệp."

"Phải, và vì thế mà tôi vui khi mình thất bại năm lên chín. Từ lúc chín tuổi, tôi đã biết cách lập ra những cơ sở làm

ăn hoạt động mà không cần tôi. Tôi đã viết về những việc kinh doanh này trong cuốn *Dạy con làm giàu (tập 1)* rồi."

"Vâng, tôi có nhớ," người dẫn chương trình nói. "Tôi chỉ không hiểu được tác động to lớn của những việc làm đó. Tôi không nhận ra rằng những chuyện kinh doanh cò con đó lại có tác động sâu sắc đến cuộc đời ông."

Tôi gật đầu nói, "Tôi đã nhìn thấy chiến lược cho đời mình từ năm lên chín."

Nhân viên kỹ thuật âm thanh báo hiệu giờ quảng cáo đã hết và tiếp tục cuộc phỏng vấn. Người phỏng vấn bật micro và nói, "Chúng ta chỉ còn vài phút nên sẽ đi vào phần kết. Ông đang nói rằng công việc của một chủ doanh nghiệp là phạm lỗi và của một người làm công là không phạm lỗi. Có phải vậy không?"

"Đúng thế. Ít ra là theo cách nhìn nhận của tôi. Nếu tôi không đón nhận những rủi ro có tính toán, không sai phạm và phát triển công ty thì tôi nên bị đuổi. Còn nếu nhân viên của tôi có quá nhiều sai phạm thì tôi cũng phải để anh ta lên đường. Vì thế mà tôi thuê những nhân viên ghét làm sai. Họ làm việc của họ, tôi làm phần tôi."

"Vì thế mà chúng ta vẫn dạy con cái 'Đi học để sau này có công việc đàng hoàng,'" người dẫn chương trình nói. "Trường học đào tạo con cái chúng ta thành những người làm công."

"Phải," tôi trả lời. "Nếu bạn học hành giỏi, bạn sẽ có thể làm tốt trong một công ty hay trong cơ quan chính phủ."

"Thế ông có thích trường học không?" cô ta hỏi.

"Không thích lắm," tôi đáp. "Thành tích của tôi không tốt lắm vì tôi mắc quá nhiều lỗi. Tôi có nhiều điểm C, D, thậm chí là F. Vì thế mà ở trường tôi nghiệm ra rằng mình chỉ giỏi mắc lỗi nên mình sẽ là một chuyên gia trong việc mắc lỗi. Do đó tôi trở thành một chủ doanh nghiệp chứ không phải một người làm công. Tôi không thuộc loại sáng dạ trên đường học vấn. Sẽ không ai thuê tôi với mức lương cao. Tôi không thích làm theo mệnh lệnh nên cũng có thể tôi chẳng bao giờ được thăng chức. Tôi thích thay đổi và làm việc theo cách của mình hơn là theo hướng dẫn."

"Chắc chắn ông không thể tìm được việc làm ở đài phát thanh này," người dẫn chương trình nói.

"Tìm việc thì không được nhưng tôi biết cách mua đài phát thanh này và thuê những người thông minh hơn tôi điều hành thay." Tôi nói, giọng pha chút hài hước.

"Vâng, chúng ta phải kết thúc. Ông có còn ví dụ nào cho thấy sai lầm và thất bại là cần thiết cho chủ doanh nghiệp? Còn ví dụ nào hay dẫn chứng một người nào ngoài ông có thể ủng hộ cho quan điểm này?" Người dẫn chương trình hỏi.

"Ồ dĩ nhiên. Thomas Edison bị đuổi học vì các giáo viên cho rằng ông *loạn trí và thần kinh*. Sau đó, ông bị phê phán vì thất bại hàng ngàn lần trước khi phát minh ra bóng đèn điện. Khi hỏi ông về cảm giác lúc đã thất bại hàng ngàn lần, câu trả lời của ông thế này: 'Tôi thất bại hơn một ngàn

lần. Tôi tin 1014 lần thí nghiệm thất bại trước khi tôi thành công. Và nhất thiết phải có ít nhất một ngàn thất bại đó để tôi có thể phát minh ra bóng đèn điện.'"

"Ý ông ấy là sao khi nói rằng nhất thiết phải có ít nhất một ngàn lần thất bại để có thể phát minh ra bóng đèn điện?" người dẫn chương trình hỏi.

"Có nghĩa là nếu bây giờ cô hay tôi muốn phát minh ra bóng đèn thay vì đi mua ở tiệm thì chúng ta cũng phải thất bại một ngàn lần như thế mới biết cách làm ra bóng đèn điện."

"Ông bị cho là kẻ bỏ đi ở trường học và thất bại hàng ngàn lần trước khi phát minh ra bóng đèn điện," người dẫn chương trình nói. "Điều đó có nghĩa là ông là một nhà phát minh. Nhưng làm thế nào ông lại trở thành một chủ doanh nghiệp?"

"Cô có biết ông thành lập công ty gì không?" tôi hỏi.

"Không."

"Ông đã sáng lập General Electric, một trong những công ty lớn nhất thế giới. Tên ban đầu của nó là Edison General Electric, một trong mười hai thành viên ban đầu của Dow Jones Industrial Average, và GE là thành viên duy nhất còn tồn tại cho đến ngày nay. Thành tựu không đến nỗi của một kẻ bị xem là đồ bỏ và thất bại rất nhiều."

Cuộc phỏng vấn kết thúc.

HỌC TỪ NHỮNG SAI LẦM CỦA MÌNH

Người cha giàu rất tin tưởng vào việc học từ những sai lầm của mình. Ông không xem những sai lầm là thứ gì xấu mà là cơ hội để lĩnh hội điều gì đó về công việc và chính bản thân mình. Ông nói, "Sai lầm giống như dấu hiệu báo ngưng. Sai lầm nói với con, 'Nè, đã tới lúc phải ngừng lại... nghỉ một chút... có điều gì đó cậu không biết... Đã đến lúc ngừng lại và suy nghĩ.'" Người cha giàu cũng nói, "Sai lầm là tín hiệu cho biết đã đến lúc phải học cái gì đó mới, một điều mà trước đây con chưa biết." Cũng với cách lập luận đó, ông nói, "Có rất nhiều người lười biếng không chịu suy nghĩ. Thay vì học cái mới, họ lại chỉ có một cách nghĩ hết ngày này đến ngày khác. Suy nghĩ là quá trình lao động vất vả. Khi bị buộc phải suy nghĩ, con mở rộng khả năng trí não của mình. Khi mở rộng khả năng trí não, sự giàu có của con cũng tăng.

"Vì thế mà lúc nào mắc sai lầm, hãy dừng lại và tận dụng cơ hội học hỏi điều gì đó mới, điều gì đó rõ ràng là con cần phải học. Khi có việc gì không đúng ý hay có gì sai, hay con thất bại, hãy tận dụng thời gian để suy nghĩ. Khi đã tìm ra bài học cần thiết, con sẽ cảm ơn sai lầm. Nếu con buồn, giận, xấu hổ, đổ lỗi cho người khác, hay con giả như mình không sai, đó là con đã không suy nghĩ thấu đáo. Khả năng trí tuệ của con không được mở rộng. Con không học được gì cả. Vì thế hãy luôn suy nghĩ."

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

TRIẾT LÝ CỦA NGƯỜI CHA NGHÈO VỀ SAI LẦM

Là một nhà giáo dục, người cha nghèo có quan điểm khác về chuyện phạm sai lầm. Đối với ông, phạm sai lầm cho thấy bạn không biết một điều gì đó và cũng có nghĩa là bạn ngu ngốc và có vấn đề về trí tuệ. Khi người cha nghèo làm gì sai, ông thường giả vờ như mình không làm, phủ nhận chuyện đó hay đổ lỗi sang cho người khác. Ông không xem sai lầm là một cơ hội để học và tăng khả năng trí tuệ của mình. Ông cố gắng tránh sai lầm. *Ông không xem sai lầm là một điều tốt như người cha giàu vẫn nghĩ.*

RỦI THÀNH MAY

Học cách chuyển cái rủi thành cái may là bài học số hai vì tôi để ý những điểm khác nhau giữa người cha giàu và người cha nghèo về phạm sai lầm. Theo tôi nghĩ, chính quan điểm riêng của mỗi người về chuyện mắc lỗi đã xác định thành công cuối cùng của anh ta trong cuộc đời.

THẤT BẠI LỚN ĐẦU TIÊN CỦA ÔNG

Trong những cuốn trước đây, tôi có viết chuyện trở về sau thời gian phục vụ trong quân đội và phải quyết định đi theo con đường của người cha nào. Lúc đó tôi chừng hai mươi lăm còn cả hai người cha đều vừa bước vào tuổi năm mươi. Thời điểm đó, người cha nghèo vừa mất cơ hội làm ứng viên Đảng Cộng hòa ra tranh chức thống đốc bang Hawaii. Vì ông tranh cử với chính sếp của mình, thống đốc

bang, nên ông không được làm việc cho chính quyền bang nữa. Vậy là lúc năm mươi tuổi, ông thành kẻ thất nghiệp.

Vấn đề là cả đời mình ông chỉ biết thế giới giáo dục. Ông bước vào thế giới học hành từ lúc lên năm và ở mãi trong đó đến năm năm mươi tuổi. Khi mất việc, ông đành phải nghỉ hưu sớm. Ông rút hết tiền lương hưu và làm một ông chủ lừng khừng trên ngưỡng cửa thế giới kinh doanh bằng cách mua nhượng quyền một nhãn hiệu kem tên tuổi. Ông mua nhượng quyền vì nghĩ rằng đó là cách kinh doanh *không thể thất bại*. Chưa đầy hai năm, cửa hàng nhượng quyền *không thể thất bại* nọ tan nát và giờ đây cha tôi lại một lần nữa mất việc, lần này còn mất sạch cả tiền.

ĐỔ LỖI KHÔNG PHẢI LÀ HỌC

Người cha nghèo tức giận, đau khổ, buồn bã và trút mọi sự giận dữ lên chủ nhượng quyền cũng như các cộng sự cho thất bại và số tiền bị mất của ông. Vào những ngày đó tôi đã hiểu tại sao người cha giàu nhấn mạnh tầm quan trọng của việc dừng lại, suy nghĩ, học hỏi, và sửa chữa. Rõ ràng là cha tôi trong cả suy nghĩ và tinh thần đều nhận được nhiều tín hiệu báo ngưng nhưng ông lại *đổ lỗi* thay vì *học hỏi*. Ông đã tiếp tục cách nghĩ với khả năng trí tuệ của một người làm công chứ không phải một người làm chủ.

Chỉ sau vài tháng khai trương tiệm kem, cha tôi đã thấy có vấn đề. Có lần mấy người bạn ghé ngang mua kem, họ thấy cả cửa hàng dường như trống trơn. Cha tôi ngồi hàng

giờ, một mình và không có khách hàng. Thay vì dành thời gian để dừng lại, suy nghĩ, và tìm lời khuyên, ông lại sa thải nhân viên để giảm bớt chi phí, làm việc nhiều hơn và cực hơn, cãi cọ với người cộng tác và rồi trút chút tiền còn lại thuê luật sư, kiện tụng chủ nhượng quyền. Nói cách khác, ông xài hết tiền để kết tội chủ nhượng quyền về những khó khăn của mình. Hết tiền, việc làm ăn cũng chấm dứt. Rõ ràng người cha ruột của tôi đã biến chuyện rủi thành tệ hại thêm. Thay vì ngưng lại, học hỏi và sửa sai, ông không thể thừa nhận rằng mình phạm sai lầm. Thay vì cải thiện, ông lại làm mọi chuyện xấu hơn.

Thất bại trên chính trường và thất bại của lần kinh doanh đầu tiên mà cũng là cuối cùng, khiến ông cáu bẳn và cay đắng cho đến ngày qua đời, gần hai mươi năm sau. Vì thế mà bài học về sai lầm, vận rủi, đã nghèo càng thêm nghèo mà đã giàu càng thêm giàu này lại quan trọng với tôi đến vậy.

HÃY CHỈ CHO TÔI MỘT NGƯỜI THẤT BẠI VUI VẺ

Tôi từng nghe Vince Lombardi, huấn luyện viên nổi tiếng của đội bóng đá chuyên nghiệp Green Bay Packers, nói, "Hãy chỉ cho tôi một người thất bại vui vẻ và tôi sẽ chỉ cho bạn một người thất bại." Trong nhiều năm, tôi dành thời gian để cố hiểu câu nói đầy ý nghĩa này của ông. Bề ngoài câu nói của Vince Lombardi dường như có nghĩa rằng những ai xem nhẹ chuyện thất bại là những người thất bại. Tôi đã từng là người thất bại vui vẻ nhiều lần trong đời, đã từng

nói những câu như, "Ờ, đâu có chuyện gì. Thắng thua đâu có quan trọng. Điều quan trọng là tôi đã chơi như thế nào." Bề ngoài, tôi có vẻ thờ ơ, lãnh đạm hoặc vẫn vui vẻ về chuyện thất bại, nhưng thực tế sâu trong tâm, tôi ghét thất bại. Nói cách khác, tôi giả vờ không quan tâm đến chuyện thất bại nhưng đó là tôi đang lừa dối mình.

Tôi càng nghĩ về câu nói của Lombardi càng thấy nó có nhiều tầng nghĩa. Ý ông còn muốn nói những điều này:

1. Không ai thích thất bại. Thất bại không hề là điều người ta trông đợi.
2. Thất bại nên kích thích thành công.
3. Có người tránh thất bại bằng mọi giá vì nó rất đau đớn.

Theo ý tôi, chính ý nghĩa thứ ba là nguyên nhân làm ăn thất bại của người cha nghèo. Suốt nhiều năm dài, cha tôi sống trong thế giới mà mọi người tránh thất bại, sai lầm, thua thiệt bằng mọi giá. Là một người làm công, ông đã quen với thu nhập đều đặn và những quyền lợi được đảm bảo. Với nhiều nhân viên, giống như cha tôi, *sự đảm bảo* quan trọng hơn *cơ hội* nhiều. Vì thế mà nhiều người làm công, theo suy nghĩ riêng, tránh mắc lỗi bằng mọi giá. Một trong những nguyên nhân thất bại của cha tôi đơn giản là ông đã cố gắng tránh sai lầm quá lâu.

HỌC ĐUA TỐC ĐỘ

Tháng 3 năm 2005, vợ tôi - Kim, và tôi đăng ký học lớp đua xe thể thức một trong bốn ngày của Bob Bondurant ở

Phoenix, Arizona. Đừng hỏi tại sao chúng tôi đăng ký học lớp đó. Chúng tôi đi học đơn giản vì thấy vui và thú vị. Cả hai không phải những tay đua chuyên nghiệp và cũng chẳng hề có ý định trở thành chuyên nghiệp.

Cả đời, tôi yêu những bộ phim đua xe Grand Prix và xe hơi Thể thức một. Tôi ghen tị với Paul Newman và sở thích đua xe của anh ta. Kể từ chiếc xe hơi đầu tiên, chiếc Datsun 2000 đời 1969, tôi gần như luôn dùng những xe hơi loại mạnh. Sau chiếc Datsun, tôi mua một chiếc Corvette, nhiều chiếc Porsch, và một chiếc Ferrari. Nhưng vấn đề là xe luôn mạnh hơn khả năng của tôi. Chuyện đó là một trong những lý do khiến Kim, cũng có một chiếc Porsch chạy rất nhanh, và tôi quyết định thử một lần học lái xe đua trên đường đua.

Ngay ngày đầu tiên đi học, chúng tôi nhận ra mình đã sai lầm. Có hai lớp. Một lớp cho lái xe động cơ mạnh. Đây là lớp chúng tôi lẽ ra nên học. Lớp đó cho những người bình thường, chỉ muốn học lái xe thường ở tốc độ cao. Lớp thứ hai gọi là Lái xe Grand Prix, là lớp mà Kim và tôi học. Lớp này dành cho những tay đua chuyên nghiệp và những tay đua nghiệp dư nhưng nhiều năm kinh nghiệm đua xe. Kim và tôi không nhận ra mình sai lầm mãi cho đến khi chú ý lớp kia lái xe động cơ mạnh Cadillac còn chúng tôi thì đang lái xe động cơ mạnh Corvette.

Ý nghĩ xin đổi lớp thoáng qua đầu nhưng chúng tôi quyết định ở lại với mấy tay đua chuyên nghiệp, hy vọng học được nhanh hơn. Nhưng trong bụng tôi cứ đánh lô tô sau khi kiên quyết ở lại với lớp này. Tôi biết sắp đối mặt

với một trong những nỗi sợ hãi lớn nhất của mình. Kim cũng thế. Sau giờ ăn trưa ngày đầu tiên, chúng tôi đã chạy trên những chiếc Corvette bị lên cơn đó. Nỗi sợ hãi được nâng cấp thành kinh hoàng. Tôi gần như tê cứng cả não.

Buổi sáng ngày thứ hai, cảm giác bần thần còn tệ hơn. Suy nghĩ tỉnh táo bảo tôi hãy bỏ chạy, tìm cách gì thoát cho thật đẹp. Trong lớp, huấn luyện viên lịch sự đến nói với tôi, "Anh lái chậm quá. Anh cần lái nhanh hơn nhiều." Lúc đó, tôi đã sẵn sàng nghỉ học nhưng chỉ vì câu nói của huấn luyện viên nọ, "Vợ anh, cô Kim theo kịp lớp đấy. Cô ấy đua nhanh hơn anh nhiều." Ngay lập tức, niềm kiêu hãnh của đàn ông trong tôi trào lên, suy nghĩ tỉnh táo vất hết và tôi không có lựa chọn nào khác. Nếu Kim chạy hơn tôi thì tôi phải ở lại. Có một lưu ý nhỏ: Kim là quý cô duy nhất trong lớp 12 người. Cô nàng rất khoái chí chuyện vượt được đàn ông.

ĐỐT CHÁY NỖI SỢ

Ba ngày tiếp theo, cái cảm giác quặn thắt vì sợ càng lớn vì tốc độ tăng không ngừng, các khúc cua đến nhanh hơn và đầu tôi không nhớ hết nổi tất cả những gì mình đã học và thực hiện ở vận tốc cao. Cuối cùng, vào buổi trưa ngày thứ ba, tôi hỏi người hướng dẫn tại sao anh ta cứ thúc tôi tăng tốc độ. Tôi chỉ muốn lái chậm để có thể học được các chỉ dẫn trước khi tăng tốc. Anh ta mỉm cười nói, "Tôi muốn anh chạy nhanh vì tốc độ sẽ đốt cháy nỗi sợ trong anh. Sự sợ hãi trói anh lại và làm anh không dám đạp ga. Sự sợ hãi

đang điều khiển xe của anh. Vì thế mà khi thấy sợ hãi, tôi muốn anh chạy hết tốc lực."

Một lần nữa tôi lại muốn bỏ cuộc. Một lần nữa tôi lại bị chê là lái chưa đủ nhanh. Một lần nữa tôi lại nghĩ cách học là luyện tập ở tốc độ thấp chứ không phải tốc độ cao. "Nghe này," Les, người hướng dẫn nói. "Anh phải tin rằng có một tay đua tốc độ trong anh chứ. Nếu không chạy nhanh, anh sẽ chẳng bao giờ gặp được tay đua đó. Tôi muốn anh phải thúc đẩy chính mình, đạp hết ga và tay đua trong anh sẽ hiện ra và điều khiển vô lăng. Nếu anh cứ chạy chậm như thế thì chỉ có một tay nhát gan đang cầm vô lăng mà thôi. Chỉ có một cách cho tay đua chuyên nghiệp lộ diện, đó là đạp thật mạnh chân ga. Khi anh chạy hết tốc lực, anh buộc phải tin rằng tay đua chuyên nghiệp trong anh sẽ nắm quyền chủ động."

Ngày thứ tư thì sự sợ hãi càng thậm tệ và đầu tôi cứ xoay mòng mòng với đủ lý do vì sao tôi không cần theo lớp học này. Ngày thứ tư, cả lớp thôi không chạy xe Corvette nữa mà lái xe Thể thức một mui trần. Ngày hôm đó chúng tôi mặc áo khoác đỏ và đội nón bảo hiểm. Vì hơi bị mập nên tôi chui vào xe khó khăn một chút. Trông cứ như tôi leo vào quan tài. Tôi không xoay chuyển được. Và kẻ hèn nhát trong tôi gần như nắm quyền. Tôi chỉ muốn bỏ cuộc. Tôi nghe trong đầu mình có tiếng nói, "Cậu không cần phải làm chuyện này. Chẳng có gì tốt đẹp cả. Cậu sẽ không bao giờ là một tay đua tốc độ. Tại sao cậu lại dính vào chuyện này? Khùng quá."

Chưa đầy một giờ sau, tôi thấy mình hạnh phúc hơn cả nhiều năm cộng lại. Tôi thấy thật thoải mái trong chiếc xe. Bỗng dưng, ba ngày dài với những bài học, sự lo sợ, kinh hoàng tan mất và tôi lái xe hết tốc độ. Thay cho nỗi sợ là sự phấn khích cực độ. Tay đua trong tôi đã đè bẹp kẻ hèn nhát và giành quyền cầm vô lăng.

Vào cuối chiều hôm đó, chúng tôi kết thúc khóa học mà tinh thần phơi phới, một học sinh trong lớp lái xe dòng *sedan* động cơ mạnh đã gặp chúng tôi và nói, "Tôi thích khóa mình học nhưng thực tình tôi muốn phải chi học lớp bên đó."

Tôi cảm ơn và trả lời, "Thật tức cười, vì mãi cho đến lúc nãy tôi vẫn còn ao ước học bên lớp của anh."

HAI THẾ GIỚI KHÁC NHAU

Tôi kể về lớp học đua xe không phải để "khoe" về kỹ năng lái xe tốc độ của mình. Tôi kể vì trường học đua đó là một quá trình - một quá trình rất giống với việc người làm công trở thành chủ, một quá trình chuyển từ thế giới này sang thế giới khác.

Một trong những bài học đầu tiên là những gì cần làm trên đường và xa lộ trái hẳn những gì tôi phải làm trên đường đua. Ví dụ, trên xa lộ, nếu bạn thấy có vết nứt phía trước, hầu hết đều đạp thắng. Ở trường học đua, chúng tôi được dạy là đạp hết ga.

Trên thực tế, khi xe bị trượt, ai cũng đạp thắng. Trong

trường dạy đua, chúng tôi phải biết khi nào đạp thắng và khi nào đạp ga. Nói cách khác, tùy tình huống trượt mà xử lý khác nhau. Tin tôi đi, đạp thắng là chuyện dễ. Đạp ga khi xe bị trượt mới khó. Chuyện đó trái với mọi điều tôi từng biết. Để làm được, rõ ràng tôi cần phải tăng cường khả năng thể chất và trí tuệ. Khi lái xe bình thường, hầu như ai cũng được yêu cầu lái xe dưới hoặc ở tốc độ cho phép. Trong trường dạy đua, chúng tôi được dạy đạp ga và vượt giới hạn tốc độ của mình. Rõ ràng tốc độ và sự sợ hãi đã làm tăng khả năng của tôi.

MỘT CHƯƠNG TRÌNH TUYỆT VỜI

Bốn ngày ở trường dạy đua động cơ mạnh Bob Bondurant là bốn ngày tạo nên bước ngoặt - đó là khoảng thời gian tôi lĩnh hội được nhiều nhất trong cuộc đời mình. Những điều học được ở trường đua để lại dấu ấn sâu sắc hơn cả lúc tôi học ở trường thủy quân lục chiến. Bob Bondurant không chỉ là tay đua Thể thức một tài giỏi mà anh còn là một giáo viên tuyệt vời. Vì cũng là một giảng viên nên dù phần lớn thời gian luôn trong tâm trạng kinh hoàng, tôi vẫn lưu tâm đánh giá phương pháp giảng dạy của anh ta. Tôi thật sự ấn tượng với chương trình học trong lớp và trên đường đua. Trong bốn ngày, anh và những người hướng dẫn khác đưa chúng tôi vượt qua nỗi sợ cũng như những hạn chế về tinh thần và thể chất với một độ an toàn cao. Khi đã vào đường đua, tôi không còn chú ý đến phần thể xác của mình nữa. Mối bận tâm trên hết của tôi là vợ tôi – Kim, nhiều lần

vượt tôi bằng tốc độ cao hơn. Dĩ nhiên về thể xác thì chẳng có vấn đề gì nhưng lòng kiêu hãnh của tôi thì bầm dập nghiêm trọng mỗi khi xe của nàng vượt tôi.

QUÁ TRÌNH TRỞ THÀNH CHỦ DOANH NGHIỆP

Việc chuyển từ một người chạy xe trên đường sang một tay đua tốc độ buộc tôi phải quên đi nhiều thứ đã học. Nói cách khác, những điều *đúng* trên đường phố sẽ giết bạn trên đường đua. Những điều *khôn ngoan* trên đường phố, ví dụ chạy chậm lại, thường là điều *dại* trên đường đua. Quá trình chuyển từ người làm công sang làm chủ cũng thế. Đó là hai thế giới khác nhau và những gì *đúng* ở đây lại là *sai* khi ở bên kia.

Lý do tôi kể câu chuyện người cha nghèo chuyển từ thế giới công chức sang thế giới chủ doanh nghiệp là để minh họa điểm này – những gì ông làm *đúng* khi còn là công chức lại không đúng khi làm chủ doanh nghiệp.

Vì một chủ doanh nghiệp mới phải tạo từ không ra có nên sai sót là chuyện hiển nhiên. Để thành công, một ông chủ mới cần phải cố gắng vượt qua những bước sau một cách nhanh chóng:

1. Khởi nghiệp
2. Thất bại và học hỏi
3. Tìm người đỡ đầu
4. Thất bại và học hỏi

5. Theo học một số khóa đào tạo
6. Lại thất bại và học hỏi
7. Ngừng lại khi thành công
8. Ăn mừng
9. Tính tiền, tiền thu vào và chi ra
10. Lặp lại quá trình

CĂN BỆNH ĐÁNG SỢ

Theo ước tính của tôi, khoảng 90% những người muốn làm chủ không đến được bước một. Có thể họ đã có kế hoạch, họ đã vẽ ra một chuyện làm ăn hoàn mỹ trong đầu hay trên giấy nhưng căn bệnh đáng sợ có tên là *Tê liệt phân tích* đã nhiễm vào họ. Thay vì tiến lên, tôi lại thấy nhiều ông chủ tương lai cứ điều chỉnh kế hoạch tới lui. Hoặc họ có những lý do vì sao mà thời điểm và kế hoạch chưa phù hợp. Thay vì hành động và thất bại, họ lại cố gắng để không thất bại. Họ đã bị nhiễm vào sự *Tê liệt phân tích.*

Không thể nào trở thành chủ nếu không bắt đầu khởi nghiệp. Việc đó cũng giống như học lái xe đạp mà không có xe đạp hay như tôi muốn học đua xe mà không có cả xe lẫn đường đua. Người cha giàu nói, "Lý do chính để khởi nghiệp là có một cơ sở kinh doanh mà luyện tập. Nếu con không có xe đạp để tập thì làm sao mà tập? Nếu con không có cơ sở làm ăn để tập thì làm sao con có thể học làm chủ?"

NHỮNG CÁCH NGHĨ KHÁC NHAU

Ở trường dạy đua Bondurant, chương trình học không tập trung vào việc làm *đúng*. Khóa học tập trung vào *việc mắc lỗi* khi chạy ở tốc độ cao. Khi khả năng mắc lỗi và sửa lỗi ở vận tốc cao tăng lên, lòng tự tin của chúng tôi cũng được nâng cao. Vào ngày thứ tư của khóa học, tôi có thể phạm một lỗi tệ hại ở tốc độ cao, mất kiểm soát chiếc xe tại một khúc cua, lấy lại kiểm soát, đưa chiếc xe vào đúng đường, lại đạp hết ga và đua tiếp. Nếu ngày đầu tiên cố gắng làm thế, có lẽ tôi đã nằm trong bệnh viện.

Một lần nữa, tôi đề cập đến trường đua vì nó phản ánh sự trái ngược trong những cách nghĩ. Người cha nghèo tập trung vào việc tránh mắc lỗi. Vì thế mà ông là một người làm công giỏi. Người cha giàu khuyến khích việc mắc lỗi. Vì thế mà ông là một ông chủ giỏi.

DỐT CÀNG THÊM DỐT

Chương này có tựa *Càng dốt càng giàu* như một lời dành cho Jim Carrey. Với những ai đã từng xem phim của Jim Carrey, bạn có thấy là trên màn ảnh anh chàng càng ngố xị chừng nào thì anh ta lại càng giàu có chừng đó không. Làm chủ cũng như vậy. Nếu bạn là người lúc nào cũng muốn có vẻ thông minh, tài ba, không mắc lỗi và luôn có câu trả lời đúng thì có lẽ đi làm công hay làm tư là con đường phù hợp cho bạn hơn.

Lúc mới bắt đầu, trông tôi như một chú hề trong thành phố. Việc làm ăn lên như diều rồi đổ ập. Danh tiếng ông

chủ của tôi là trò cười trong giới làm ăn ở Honolulu. Nếu không có người cha giàu dẫn dắt và khuyến khích tôi học hỏi từ những lỗi lầm và vượt lên để giành được nhiều hơn, có lẽ tôi đã bỏ cuộc. Đóng những vai của Jim Carrey trong đời thật sao mà đau thế.

Nhiều năm qua, sai lầm càng lúc càng lớn nhưng không còn đau thế nữa, đơn giản vì tôi đã là một chuyên gia trong việc mắc lỗi. Thay vì bỏ lỡ năm bảy biển báo ngừng, tôi ngừng ngay, suy nghĩ, học hỏi, sửa sai và tăng cường khả năng của một ông chủ trước khi tiếp tục. Ngày nay, tôi có thể chân thành nói rằng tôi giàu hơn các bạn bè mình, những người học hành rất giỏi hay có việc làm lương cao hơn tôi lúc còn trẻ, đơn giản chỉ vì tôi sẵn sàng ngày một thêm dốt. Đó là một phần trả giá để thành công.

BIẾN CÁI RỦI THÀNH CÁI MAY

Khi chúng tôi vào trung học, người cha giàu dạy con trai ông và tôi làm thế nào biến cái rủi thành cái may. Lúc đó, cả Mike và tôi đều nhanh chóng đuối sức trong năm đầu trung học chỉ vì cả hai học môn Văn dở tệ. Mike và tôi không có khả năng viết văn.

Thay vì thất vọng, người cha giàu lại nói, "Hãy khiến cho nhược điểm ở trường làm cho con mạnh mẽ hơn. Nếu con có thể chuyển cái dở thành cái hay, con sẽ vượt xa những bạn bè trong lớp."

"Nhưng cả hai đứa con đều bị điểm F trong sổ," Mike phản đối. "Mà điểm đó sẽ bám theo tụi con cho đến khi ra trường."

"Phải, điểm số bám theo con nhưng bài học cũng theo con cả đời. Về lâu dài, bài học này trong đời sẽ quan trọng hơn điểm số rất nhiều nếu con biết tận dụng cái dở để chuyển nó thành cái hay."

Mike và tôi thực sự căm tức giáo viên dạy Văn. Chúng tôi thất vọng và cảm giác thất bại. Nhìn hai đứa, người cha giàu cười mà nói, "Thầy của các con đang thắng. Còn các chàng trai đang thua vì các con đang hành động như những kẻ bại trận."

"Chúng con làm gì được chứ?" tôi hỏi. "Thầy có quyền. Thầy đã chế giễu tụi con và giờ thì cả trường biết chuyện đó."

"Thầy chỉ có sức mạnh để giễu các con," người cha giàu mỉm cười. "Còn các con thì lại có quyền nổi giận và làm những việc xuẩn ngốc hơn, chẳng hạn đâm thủng bánh xe của thầy, cha ngờ là trong đầu bọn con đã nghĩ đến chuyện đó, hoặc làm chuyện tốt, chẳng hạn biến sự giận dữ đó thành nỗ lực học tập ở trường, hay là đá bóng, hay là lướt ván. Hãy biến sự tức tối thành sức mạnh. Và con sẽ thắng. Nếu con ôm sự tức giận đó và đâm thủng bánh xe của thầy thì con làm sự việc trầm trọng hơn mà thôi. Thậm chí con còn bị phạt rất nặng nếu làm điều con nghĩ."

SỨC MẠNH CỦA CẢM XÚC

Một hôm người cha giàu dạy chúng tôi rằng con người có bốn cung bậc cảm xúc cơ bản.

1. Vui mừng
2. Giận dữ
3. Sợ hãi
4. Yêu thương

Ông cũng giải thích rằng còn có nhiều cảm xúc khác nhưng đây là những cung bậc cơ bản. Những cảm xúc khác là sự kết hợp của hai hay hơn các cảm xúc cơ bản này. Ví dụ, sự buồn bã thường là kết hợp của giận, sợ, và yêu... và đôi khi có cả vui.

Ông cũng giải thích cho chúng tôi rằng mỗi cảm xúc có thể sử dụng theo hai cách chính, hoặc tốt hoặc xấu. Ví dụ, tôi có thể thấy vui và vì niềm vui đó mà ra ngoài uống cho thật say, đó là kiểu dùng niềm vui cho một mục đích xấu. Hãy vì niềm vui mà gửi thư cảm ơn đến những người đã giúp đỡ mình. Điều này đúng cho cả bốn cung bậc cảm xúc, kể cả tình yêu.

Cho đến giờ, tôi vẫn không thích thầy giáo dạy Văn nhưng tôi cảm ơn vì thầy đã chế giễu tôi. Nếu không vì điểm F đó, tôi đã không dốc sức để vượt qua bậc trung học và cũng đã không trở thành tác giả có sách bán chạy trên cả thế giới như thế này.

Nói cách khác, điểm F năm mười lăm tuổi cùng với thất

bại kinh doanh đầu đời lúc chín tuổi đã khiến tôi thành một triệu phú. Và tuyệt vời nhất là tôi không chỉ học nhiều bài học về cuộc đời và bản thân, tôi còn học được cách biến sự giận dữ thành niềm vui, và tôi lĩnh hội được rằng càng dốt có thể khiến tôi ngày càng giàu.

Và đó là một trong các bước chuyển cái rủi thành cái may. Như người cha giàu đã nói, "Nếu con có thể biến rủi thành may, con sẽ may mắn gấp đôi trong cả tình yêu, cuộc sống, sức khỏe và tiền bạc."

TRƯỚC KHI BẠN THÔI VIỆC

Trước khi thôi việc, có lẽ bạn nên luyện cách chuyển rủi thành may hay biến sự giận dữ thành niềm vui. Những kỹ năng đó là hành trang quan trọng trước khi bạn đưa chân rời thế giới của người làm công, nơi phải tránh mắc lỗi, sang thế giới của người làm chủ, nơi phải có sai lầm.

Phần sau của cuốn sách này, chúng tôi sẽ giải thích làm thế nào và từ khi nào tôi đã quyết định "mắc lỗi" là chuyên môn của mình. Có một lý do tôi quyết định tiến lên bằng thất bại, đơn giản là vì ở trường học tôi vẫn hay thất bại. Tôi không thuộc loại sáng dạ trong chuyện học. Dù bây giờ đọc nhiều, tôi vẫn thuộc loại đọc chậm, khi đọc vẫn phải mấp máy môi, và khi đếm hay tính tiền tôi vẫn nhẩm bằng tay. Dù tốt nghiệp từ một trường danh tiếng, suốt những năm ở trường, tôi luôn là sinh viên loại C, D, F và đội sổ trong lớp.

BÀI HỌC CỦA SHARON

Bài học 2: Học cách chuyển cái rủi thành cái may.

Người cha giàu nói, "Không có sai lầm, chỉ có cơ hội học hỏi."

CÔNG VIỆC CỦA CHỦ DOANH NGHIỆP LÀ PHẠM SAI LẦM.

CÔNG VIỆC CỦA NGƯỜI LÀM CÔNG LÀ *KHÔNG* PHẠM SAI LẦM.

Tôi điều chỉnh nó khác một tí: MỘT CHỦ DOANH NGHIỆP KHÔNG THỂ VÀ SẼ KHÔNG BAO GIỜ BỊ NHỤT CHÍ VÌ NỖI SỢ PHẠM SAI LẦM. Anh ta không để nỗi sợ đó cản đường.

Không ai thích sai lầm. Theo quan điểm của tôi, *mục tiêu* của chủ doanh nghiệp không phải là "phạm sai lầm." Tuy nhiên, thử và sai là một phần tất yếu khi làm chủ doanh nghiệp. Những chủ doanh nghiệp thành công không sợ nguy cơ sai lầm và nếu có, họ sẽ học được từ đó, thậm chí đôi khi họ có thể tận dụng và khai thác được từ sai lầm đó.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

LỰA CHỌN SAI CÓ PHẢI LÀ MỘT SAI LẦM?

Một vấn đề gọi là "sai lầm" còn tùy thuộc vào cách nhìn. Cách nhìn của người chủ khác với của người làm công. Thử những điều mới, đặc biệt những gì người khác nghĩ không làm được, là một phần cốt lõi của người làm chủ. Vì người chủ doanh nghiệp có khuynh hướng đi theo những con đường chưa từng được khai phá nên chuyện bước sai là rất có thể. Hầu hết chủ doanh nghiệp nhận ra điều đó và chấp nhận. Thí nghiệm có nghĩa là thử một điều gì xem nó có đúng hay không. Hẳn nhiên, không phải thí nghiệm nào cũng thành công. Nếu đã là một điều chắc chắn thì đó đâu còn là thí nghiệm. Đôi khi cũng phải có sai sót. Đôi khi bạn lựa chọn sai. Nếu một người làm thí nghiệm thất bại thì việc cố gắng thí nghiệm phải chăng là một cái tội? Người làm chủ thường không cho rằng đó là sai lầm mà thí nghiệm là thí nghiệm, một rủi ro có tính toán. Hãy nhớ câu chuyện của Robert về Thomas Edison.

XỬ LÝ SAI LẦM

Khi chủ doanh nghiệp có sai lầm họ thường không dằn vặt về hậu quả. Họ không lo lắng gì chuyện sai lầm làm họ xấu mặt. Thay vào đó, một chủ doanh nghiệp thực sự tập trung vào việc học tập từ sai lầm. Bạn giải quyết được vấn đề gì nảy sinh từ sai lầm? Làm thế nào bạn tránh chuyện tương tự trong tương lai? Làm thế nào bạn giảm thiểu hậu quả xấu của sai lầm nếu trong tương lai nó xuất hiện trở

lại? Có cách gì tận dụng được sai lầm và biến nó thành lợi thế chăng?

Làm thế nào bạn khai thác được sai lầm? Tôi thích nhìn vấn đề ở khía cạnh chuyển khó khăn thành lợi thế. Bạn xác định khó khăn và đưa ra giải pháp - làm thế nào tránh hay giảm thiểu hậu quả sai lầm. Giải pháp đó rất có thể sẽ là một tài sản đáng giá (thường vẫn được gọi là sở hữu trí tuệ) mà bạn có thể có cách kinh doanh tốt hoặc có thể là một công cụ để phát triển thêm chuyện làm ăn vốn có. Dĩ nhiên bạn cần được luật pháp bảo vệ để độc quyền sở hữu giải pháp đó.

Ví dụ, chúng ta thử trở về quá khứ và giả định bạn đang phát triển một trong những chiếc radio bán dẫn đầu tiên. Bạn phải rất vất vả để hiểu rằng nếu bạn nối pin với bán dẫn nhầm (lộn cực), bán dẫn sẽ cháy thành tro. Vào thời đó, bán dẫn rất đắt và đó quả là một sai lầm đắt đỏ. Nhưng bạn học được từ sai lầm đó. Bạn đã tìm ra vấn đề - và có được giải pháp: một phích cắm với chìa khóa để ngăn khỏi bị cắm nhầm. Giả sử bạn có thể có bằng sáng chế cho giải pháp đó. Bạn có nghĩ rằng bạn có thể kinh doanh từ giải pháp đó không?

MỔ XẺ MỘT SAI LẦM

Thực tế có hai vấn đề chính về nỗi sợ phạm sai lầm - sợ hậu quả của sai lầm và sợ bị mất mặt. Chúng tôi không nói rằng đánh giá hậu quả của một hành động là sai. Các chủ

doanh nghiệp vẫn thường nghĩ qua những hệ quả có thể của hành động. *Làm chủ doanh nghiệp không có nghĩa là hành động vô trách nhiệm.* (Làm chủ không có nghĩa là bạn thí nghiệm một hệ thống thắng xe mới lần đầu tiên bằng cách chạy xe hết tốc lực đến cách một con vật chỉ vài mét rồi đạp thắng.) Sự khác nhau giữa người làm chủ và người làm công là chủ không bị hoảng sợ vì những hậu quả tiềm ẩn sâu xa mà sẽ tìm cách giảm thiểu những hậu quả tiêu cực.

Còn vấn đề sợ mắc sai lầm - sợ mình trông ngu xuẩn - thì, nói thật, quả là ngu xuẩn. Không có gì ngạc nhiên chuyện người ta sợ sai lầm vì nghĩ mình sẽ bị cho là dốt. Như chúng tôi đã từng đề cập trong những cuốn sách khác, các trường học của chúng ta có khuynh hướng làm cho mọi người sợ bị đánh giá là dốt. Liên tục là một sinh viên hạng A, đây là một vấn đề lớn đối với tôi. Tôi muốn mình đúng và không bao giờ muốn người khác thấy mình không hiểu một vấn đề nào đó. Thậm chí tôi còn nghĩ đặt câu hỏi tức là thú nhận mình không biết. Mất gần hai mươi năm tôi mới vượt qua được trở ngại tinh thần này và nhận ra rằng hỏi tức là cách chúng ta học. Tôi phải thú nhận là mình vẫn còn ám ảnh khao khát "muốn mình đúng." Tôi cũng nhận ra vật cản tâm lý đó ở nhiều người học cao như tôi và khiến tôi thấy buồn cho họ. Đôi khi có thể "trông dốt" hoặc hỏi lung tung mở ra cả một thế giới mới cho các sinh viên hàng đầu. Bây giờ tôi gọi mình là "sinh viên hạng A hồi phục" và mời tất cả các sinh viên hạng A liên tục khác cùng tham gia với tôi.

Nói thế, nhưng vẫn có trường hợp chủ doanh nghiệp phải nghĩ đến uy tín. Uy tín của bạn trong giới kinh doanh và chuyên môn có thể bị tổn hại nếu bạn phạm *quá nhiều* sai lầm. Nhưng khi người ta quá sợ sai lầm, thường họ lại không sẵn sàng chịu rủi ro, và thậm chí chẳng bao giờ nghĩ đến chuyện trở thành chủ doanh nghiệp. Mà nếu họ có khởi nghiệp thì họ lại chú tâm quá nhiều vào việc tránh sai lầm nên trở thành nạn nhân của bệnh "tê liệt phân tích," như Robert đã nói. Họ còn cố gắng thu thập thông tin, xác định và xóa bỏ mọi rủi ro khiến họ cảm thấy không an tâm tiếp tục bước vào kinh doanh. *Tê liệt phân tích* đã ngán chân họ trên đường đua.

Chúng tôi không đề nghị bạn cứ tiến tới mà không xem xét hậu quả. Bạn cần hành động có trách nhiệm và phải làm bài tập trước. Bạn cần đặt ra nền tảng cho việc kinh doanh để nó khỏi sụp đổ trong tương lai. Bạn cần có kế hoạch. MỘT CÔNG TY THÀNH CÔNG ĐƯỢC HÌNH THÀNH TỪ TRƯỚC KHI NÓ RA ĐỜI. Nhưng bạn cũng phải nhận ra điểm ranh giới. Có một khoảng cách rộng giữa hành động mù quáng với trở thành nạn nhân của bệnh tê liệt phân tích. Thực tế, bạn không bao giờ có thể xóa sạch rủi ro.

Có những lúc, bạn sẽ có đủ thông tin để hành động và việc lên kế hoạch thêm nữa chỉ phí thời gian. Khi bạn đã nhận ra cơ hội và những nguy cơ lớn, hãy đặt nền móng và phát triển kế hoạch kinh doanh để giảm thiểu rủi ro, sau đó tiến hành thực hiện kế hoạch.

Tê liệt phân tích không chỉ là trở ngại duy nhất cho bước khởi đầu làm chủ doanh nghiệp. Tính "ì" cũng là một vấn đề. Không làm gì cả là điều dễ dàng nên có rất nhiều người đã như thế: chẳng làm gì cả. Điều này đặc biệt đúng nếu bạn cảm thấy đang thoải mái với hoàn cảnh hiện tại. Thường phải có một sự xáo trộn gì đó thúc đẩy người ta vào con đường chủ doanh nghiệp, một điều khiến bạn muốn thay đổi tình trạng hiện tại.

QUÁ TRÌNH BIẾN ĐỔI

Chúng ta hãy cùng xem xét những giai đoạn bạn có thể trải qua khi chuyển từ người làm công sang chủ doanh nghiệp.

Giai đoạn 1 - Bạn không còn thấy vui khi làm công

Chúng tôi không nói làm công là sai. Để thế giới này tồn tại, chúng ta vẫn cần những người vui vẻ làm công. Làm công chỉ trở thành vấn đề một khi bạn không còn muốn làm công nữa. Bắt đầu những tối Chủ nhật buồn và bạn thấy sợ đi làm mỗi sáng thứ Hai. Bạn sẽ nói hay nghĩ như thế này:

1. "Tôi không muốn đi làm. Ngoài ra, bảng mô tả công việc của tôi bắt đầu với chữ *tăm tối*."
2. "Tôi thích công việc nhưng thấy mình không tiến bộ. Khi nhìn lên bậc thang chức vụ, tôi chỉ thấy sếp của mình đứng chắn ngang."

3. "Tôi không được trả lương xứng đáng. Cho dù tôi có làm việc cật lực hay là ngủ gục trong giờ làm thì lương cũng như nhau. Nhiều đồng nghiệp có làm vất vả như tôi đâu mà lương cũng thế. Tôi thấy không công bằng. Nếu tôi làm việc cực hơn thì tôi muốn mình phải được nhiều tiền hơn chứ."

4. "Tôi đã từng rất yêu thích công việc nhưng giờ thì chán rồi. Tôi muốn công việc nhiều thử thách hơn nhưng sếp cứ nói tôi chưa đủ năng lực. Ông nói tôi cần đi học thêm trước khi có thể thăng chức."

5. "Tôi không muốn chạy lòng vòng từ việc này sang việc khác. Mà cũng đến lúc tôi phải làm cho mình, có việc kinh doanh của riêng mình rồi."

6. "Tôi đã lên quá cao rồi làm sao mà nghỉ. Nếu nghỉ, tôi lại phải bắt đầu từ bậc thấp nhất ở công ty mới và phải nhận lương thấp hơn."

7. "Công ty tôi đang làm chẳng đi đến đâu."

8. "Tôi làm hết còn sếp thì hưởng tất."

9. "Tại sao tôi phải làm việc cho lão, điều hành công ty của lão, trút tiền vào túi lão? Có bao giờ lão đến đây đâu. Lão chỉ có mỗi việc chơi golf. Tôi nên quản lý công ty của chính mình và làm giàu cho mình chứ."

10. "Tại sao tôi phải cật lực làm cho các khách hàng đều giàu còn mình thì chỉ làm công ăn lương?"

11. "Tôi muốn làm việc của mình. Tôi muốn là chủ của chính mình."

12. "Ở đâu lại có chuyện lạ đời. Họ thăng chức cho người trẻ hơn tôi."
13. "Tôi không thể nghỉ việc hay về hưu được. Tôi chẳng còn bao nhiêu tiền tiết kiệm, còn quỹ lương hưu thì tan tành trong đợt sụp đổ thị trường chứng khoán."

Nếu bạn có những suy nghĩ như vậy, có lẽ đã đến lúc bạn trở thành chủ doanh nghiệp. Bạn có thể muốn bắt đầu một việc kinh doanh bán thời gian và vẫn đi làm công. Nhưng từ quan trọng ở đây là "bắt đầu."

Giai đoạn 2 - Vượt qua nỗi sợ bắt đầu

Những năm qua, tôi đã gặp nhiều người muốn bỏ việc nhưng lại rất sợ thất bại. Thay vì nghỉ việc và bắt đầu làm ăn riêng, họ tiếp tục làm việc hết ngày này sang ngày khác với những lý lẽ như:

1. "Thôi để ngày mai làm."
2. "Tôi sẽ bắt đầu khi cơ hội hoàn hảo xuất hiện."
3. "Tôi sẽ làm khi có tiền."
4. "Tôi sẽ làm khi đúng thời điểm."
5. "Tôi sẽ làm khi có thêm thời gian."
6. "Tôi sẽ làm khi kiếm được đối tác thích hợp."
7. "Tôi sẽ làm khi bọn trẻ đã học xong."
8. "Tôi muốn lắm nhưng vợ tôi lại muốn tôi cứ làm việc như bây giờ."

9. "Tôi chờ xem có được thăng chức lần tới không. Nếu không, tôi sẽ bắt đầu làm ăn riêng."
10. "Tôi sẽ lại đi học vài khóa gì đó cái đã."
11. "Chuyện gì sẽ đến nếu tôi thất bại?"
12. "Nếu thất bại thì thật là nhục."
13. "Tôi không lanh lợi lắm."
14. "Bạn bè mình sẽ nói gì đây?"

Giai đoạn 3 - Hãy bắt đầu!

Bạn đã quyết định vượt qua nỗi sợ và khởi nghiệp. Bạn có kế hoạch kinh doanh, sản phẩm hay dịch vụ, và bạn sẵn sàng bắt đầu. Hãy quyết tâm theo những bước người cha giàu đã chia sẻ với Robert càng nhanh càng tốt.

1. Khởi nghiệp
2. Thất bại và học hỏi
3. Tìm người đỡ đầu
4. Thất bại và học hỏi
5. Theo học một số khóa đào tạo
6. Lại thất bại và học hỏi
7. Ngừng lại khi thành công
8. Ăn mừng
9. Tính tiền, tiền thu vào và chi ra
10. Lặp lại quá trình

Bạn đã nghe câu "Bắt đầu đã là thành công một nửa." Hãy biến nỗi sợ thành động lực thành công.

TẠI SAO KHÔNG?

Khi tôi thôi làm kế toán công, nhiều bạn bè và gia đình bất ngờ nên cứ hỏi, "Tại sao? Tại sao cậu lại liều lĩnh rời bỏ con đường đang tốt đẹp trở thành một nhân viên quan trọng trong công ty kế toán quốc tế để làm một việc thật nguy hiểm là mở công ty riêng?" Thực sự tôi cũng mất nhiều thời gian tự vấn. Lúc đó tôi hai mươi lăm (và tôi nghĩ mình biết mọi thứ). Con người kế toán bảo thủ trong tôi cũng hỏi câu đó, "Tại sao?" Tuy nhiên, có một chủ doanh nghiệp trong tôi nói, "Đừng hỏi mình tại sao. Hãy hỏi mình tại sao không."

Tôi không hề hối tiếc về quyết định của mình ở cái tuổi hai mươi lăm đó vì tôi đã nghe người chủ doanh nghiệp trong tôi, "Tại sao không?"

Lúc nào tôi cũng có thể tìm được việc làm trong một công ty kế toán khác nhưng không bao giờ có cơ hội sở hữu cổ phần trong một công ty như thế. Công ty tôi góp quyền sở hữu là một cơ hội học hỏi tuyệt vời – và tôi đã lĩnh hội được rất nhiều. Chỉ trong một năm tôi đã thăng tiến, nhưng tôi chưa bao giờ hối hận về quyết định của mình khi nghe theo con người làm chủ trong tôi. Phần thưởng lớn là tôi đã gặp chồng mình, anh Michael, qua công ty đó.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Giờ đây, khi đánh giá một cơ hội mới, tôi vẫn hỏi mình "Tại sao không?" thay vì "Tại sao?"

Vì thế tôi đề nghị bạn hãy tự hỏi mình "Tại sao không? Tại sao không bắt đầu hôm nay?"

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Bài học Chủ doanh nghiệp Số 3 của Người cha giàu

Hiểu sự khác nhau giữa nghề nghiệp và công việc.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CHƯƠNG 3

Tại sao làm việc không công?

SỰ KHÁC NHAU GIỮA NGHỀ NGHIỆP VÀ CÔNG VIỆC

"Con có thấy sự khác nhau giữa nghề nghiệp và công việc không?" Ngày nọ người cha giàu hỏi.

Tôi hơi bối rối và hỏi lại, "Không phải hai thứ là một sao cha? Không phải nghề nghiệp giống như công việc sao?"

Người cha giàu lắc đầu nói, "Nếu con muốn thành công trong đời, con cần biết sự khác nhau đó."

"Có gì là quan trọng?" Mike hỏi và cả hai đứa nhún vai, chờ bài học của cha vì biết nó sẽ đến cho dù chúng tôi có muốn nghe hay không.

"Cha ruột của con thường nói gì về chuyện tìm việc làm?"

Nghĩ một chút, tôi trả lời, "Cha con vẫn nói là đi học và học cho giỏi vào để tìm được việc làm tốt."

"Thế cha con có nói 'Làm bài tập đi để có việc làm tốt' không?"

"Vâng, có," tôi trả lời. "Cha con có nói những điều như thế."

"Vậy cái khác nhau giữa nghề nghiệp và công việc là gì?" người cha giàu hỏi lại.

"Con không biết," tôi trả lời. "Với con thì cái nào cũng là công việc thôi."

"A, con hiểu cha muốn nói gì rồi," Mike thốt lên. "Nghề nghiệp là việc con làm được trả lương. Còn công việc thì con không được trả lương, ví dụ bài tập về nhà. Công việc là những gì con làm để chuẩn bị cho nghề nghiệp của mình."

Người cha giàu gật đầu, "Đúng vậy. Đó là sự khác nhau giữa công việc và nghề nghiệp. Con ăn lương từ nghề của mình nhưng con chẳng được trả lương cho việc của mình." Nhìn tôi, ông hỏi, "Thế con có được trả tiền để dọn cỏ hay mẹ con có được trả tiền để làm việc nhà không?"

"Dạ không," tôi trả lời. "Trong nhà con không có chuyện đó. Con còn chẳng được cho tiền tiêu vặt nữa là."

"Vậy con có được trả tiền làm bài tập không?" người cha giàu hỏi. "Cha con có cho tiền để con đọc sách không?"

"Dạ không," tôi trả lời giọng nghi ngờ. "Ý cha là bài tập về nhà cũng là bước chuẩn bị cho nghề nghiệp của con?"

"Đúng vậy đấy," người cha giàu mỉm cười. "Về chuyện tiền bạc, càng làm nhiều bài tập, con càng kiếm được nhiều tiền trong nghề nghiệp. Những ai không làm bài tập sẽ kiếm được ít tiền hơn, cho dù là làm công hay làm chủ."

Nghĩ ngợi một lúc, cuối cùng tôi nói, "Vậy có thực là nếu con không làm bài tập về nhà khi đi học, con sẽ không có nghề lương cao?"

"Phải, ý cha là thế," người cha giàu nói. "Ít nhất, nếu con không làm bài tập thì con sẽ không thể trở thành bác sĩ, kế toán, hay luật sư. Nếu con đi làm công, con sẽ gặp khó khăn trên đường thăng tiến và ít lương bổng nếu con không có các kỹ năng được đào tạo đàng hoàng hay bằng cấp đại học."

"Và nếu muốn trở thành chủ doanh nghiệp, chúng con cần làm nhiều loại bài tập khác nữa?"

Người cha giàu gật đầu nói, "Và nhiều chủ doanh nghiệp thôi việc mà không làm bài tập. Vì thế mà rất nhiều doanh nghiệp nhỏ thất bại hoặc rất vất vả chuyện tài chính."

"Vì thế mà cha đang ép chúng con làm bài tập để trở thành chủ doanh nghiệp."

"Chính xác," người cha giàu nói. "Và vì thế mà cha *không* trả tiền cho các con. Làm việc không lương cho cha tức là các con đang làm bài tập. Nhiều chủ doanh nghiệp không hiểu chuyện làm việc không lương. Họ cho rằng cái gì họ làm cũng phải được trả tiền chứ. Vì thế mà họ thất bại. Họ tiếp tục suy nghĩ theo cách của người làm công. Họ muốn được hưởng lương đều đặn."

NHIỀU VIỆC NHƯNG LẠI KHÔNG NGHỀ

"Trong những khu vực nghèo của thành phố, có rất nhiều công việc làm... nhưng lại có ít nghề nghiệp," người cha giàu nói tiếp.

Tôi nghĩ một lúc nhưng cuối cùng lặp lại những gì ông nói, "Có nhiều việc làm nhưng lại không có nghề?" Tôi thấy sao mà đánh đố quá và cần phải nghĩ thêm những gì ông nói.

"Tại sao lại như vậy?" Mike hỏi.

"Một lý do là chúng ta được đào tạo ở trường để có nghề nghiệp. Nếu không có nghề, anh sẽ thất nghiệp dù có nhiều chỗ làm đến mấy. Khi nhà máy đóng cửa hay chuyển ra nước ngoài, hậu quả thường là rất nhiều nhân viên mất việc."

Người cha giàu tiếp tục giải thích, "Người làm công không thấy nghề thì sẽ không làm gì cả. Ngược lại, chủ doanh nghiệp thấy rất nhiều cơ hội. Họ biết nghề nghiệp sẽ đến nếu làm xong việc."

"Và họ cần đào tạo lại. Họ cần làm bài tập," tôi thêm vào. "Đó là việc cần làm cho xong."

"Đó chỉ là một phần việc," người cha giàu nói. "Nào... điều cha muốn nói là có quá nhiều người nhầm lẫn giữa công việc và nghề nghiệp. Quá nhiều người mong đợi được đào tạo nghề miễn phí. Ngay cả khi đã có nghề, vẫn có rất nhiều nhân viên mong muốn ông chủ vừa đào tạo thêm cho họ vừa trả lương."

"Họ muốn công ty trả tiền cho việc đào tạo của họ?" tôi hỏi. Còn là một đứa trẻ và chưa từng làm việc trong một công ty lớn, ý nghĩ đòi được trả lương trong khi đào tạo nghe thật xa lạ với tôi.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

"Nhiều người còn mong muốn Chính phủ phải đào tạo miễn phí cho họ nữa kìa," người cha giàu nói thêm.

"Và vì thế mà cha gọi họ là người nghèo," Mike nói. "Không chỉ là chuyện tiền bạc, đó là thái độ nghèo đối với giá trị của giáo dục, đào tạo, và chuẩn bị cho chính mình những kỹ năng mà người ta rồi sẽ phải trả tiền cho nó."

Người cha giàu đồng ý, "Cha đã thấy những nhân viên dự các khóa đào tạo mà mắt cứ liếc đồng hồ. Đến giờ tan lớp, họ đứng bật dậy ra khỏi lớp dù giáo viên vẫn chưa dứt bài. Hay cha thấy có nhân viên ra đứng ngoài, hút thuốc tán gẫu; hay đi uống ở bar và xem thể thao trên ti vi; rồi cợt nhả với các nhân viên khác thay vì dự các khóa học mà người chủ đã trả tiền cho anh ta học. Vì thế mà có rất nhiều người cả đời không giàu lên được. Có quá nhiều người chẳng học được gì dù là miễn phí hay được trả tiền cho học. Và điều này có cả ở nhân viên lẫn chủ doanh nghiệp."

Vì xuất phát từ gia đình công chức giáo dục, tin vào giáo dục miễn phí nên tôi hỏi, "Cha có thể giải thích thêm cho con mối quan hệ giữa công việc và nghề nghiệp không?"

BÁC SĨ LÀM VIỆC KHÔNG CÔNG

"Dĩ nhiên," người cha giàu nói. "Bác sĩ y khoa tốn rất nhiều tiền và thời gian để học làm bác sĩ trước khi họ có thu nhập. Đó là lý do vì sao họ kiếm nhiều tiền hơn những người khác."

"Bác sĩ làm bài tập trước khi họ được trả lương," Mike nói thêm.

VẬN ĐỘNG VIÊN CHUYÊN NGHIỆP LÀM VIỆC KHÔNG CÔNG

"Đúng như thế," người cha giàu nói. "Và cũng xét các vận động viên xuất sắc kiếm được nhiều tiền. Cha chưa thấy vận động viên xuất sắc nào được trả tiền khi luyện tập thể thao. Hầu hết các vận động viên chuyên nghiệp đều bắt đầu từ sớm, luyện tập nhiều hơn và vất vả hơn các vận động viên bình thường. Họ luyện tập nhiều năm, nhiều người phải trả tiền học, mất rất nhiều thời gian trước khi bắt đầu kiếm được tiền. Họ phải làm bài tập trước khi có nghề nghiệp chuyên môn."

"Vì thế mà cha không trả tiền cho chúng con," tôi nói nhẹ nhàng. "Chúng con làm không công cho cha."

Người cha giàu mỉm cười, "Đến cả *the Beatles* còn phải làm không công trước khi trở nên nổi tiếng thế giới và giàu có nữa là. Giống như bác sĩ hay các nhà chuyên môn, họ cũng phải trả một cái giá. Họ làm bài tập. Họ không đòi hỏi có hợp đồng thu được đảm bảo, không lương tháng, và không bảo hiểm y tế trước khi họ bắt đầu luyện tập."

"Con đã mua nhiều đĩa nhạc của nhóm," Mike nói. "Con đã giúp họ giàu có."

"Họ tự làm giàu cho mình đấy chứ," người cha giàu cười nói. "Làm bài tập còn ứng dụng trong nhiều thứ chứ

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

không chỉ là tiền. Điều đó cũng đúng với sức khỏe nữa. Nhiều người bệnh tật chỉ vì họ không vận động."

"Vì không luyện tập nên họ có sức khỏe kém," tôi nói.

"Các con có để ý từ nghèo không?" người cha giàu hỏi. "Nghèo tiền bạc và nghèo sức khỏe. Những người lười biếng và thiếu kỷ luật thường là những người nghèo cả tiền bạc lẫn sức khỏe."

"Vì thế mà chúng con cần làm bài tập nếu chúng con muốn trở thành chủ doanh nghiệp," tôi kết luận.

"Do đó mà các con làm việc không công cho cha trong những năm này. Các con đang làm bài tập để trở thành ông chủ. Nếu Cha huấn luyện các con làm nhân viên, cha sẽ trả lương theo giờ cho các con."

"Và vì thế mà cha ruột của con, một giáo viên công chức, đã rất tức tối khi cha bắt con làm không công cho cha," tôi nói thêm.

Người cha giàu bật cười và gật đầu, "Cha ruột con nghĩ theo cách của người làm công. Vì thế mà ông nghĩ cha nên trả lương cho con. Ông ấy không hiểu làm việc không công. Ông ấy không hiểu rằng con đang học những bài học vô giá. Đó không phải là cách giáo dục mà ông trân trọng. Kiểu giáo dục một nhân viên cần khác với kiểu giáo dục một chủ doanh nghiệp."

"Vì thế mà cha ruột con nghĩ cha đang gạt chúng con," tôi tiếp lời.

"Cha biết," người cha giàu mỉm cười. "Nghe này, nhiều năm nữa, con sẽ rất giàu có nhờ những gì cha đang dạy con. Những gì con học được giá trị hơn lương tháng nhiều."

TRƯỚC KHI BẠN THÔI VIỆC

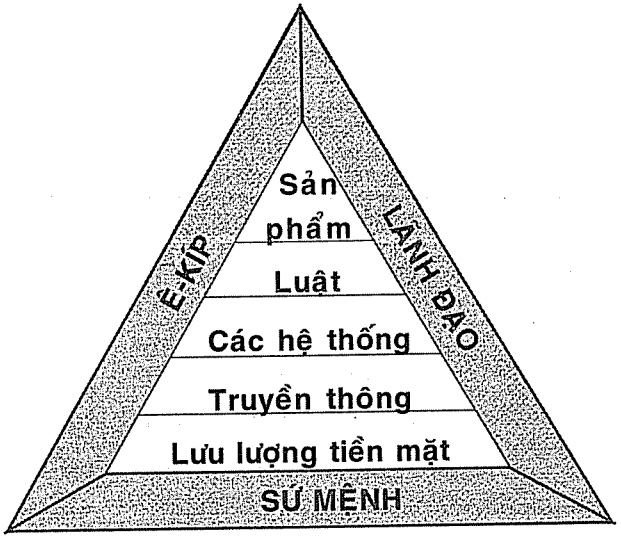
Trước khi thôi việc, bạn cần tìm hiểu có bao nhiêu công việc khác nhau hình thành nên một doanh nghiệp.

Người cha giàu nói, "Một người cực kỳ thành công khi đi làm công - ví dụ như ngành bán hàng - chưa chắc cũng thành công tương tự khi mở công ty." Lý do theo ông là bán hàng chỉ là một trong rất nhiều những nghề cần trong một công ty. Một quan điểm nữa của ông: một công ty khó khăn là công ty có một hay một số nghề không được thực hiện hoặc thực hiện không tốt. "Chủ doanh nghiệp có thể làm việc vất vả nhưng chỉ vất vả mỗi lúc một nghề. Vì thế mà nhiều chủ công ty tư nhân phải chật vật và đôi khi kiệt sức vì làm việc quá nhiều. Họ làm việc cực nhọc nhưng không thể làm được hết các nghề mà một công ty đòi hỏi."

NHỮNG CÔNG VIỆC CƠ BẢN TRONG MỘT CÔNG TY

Trong cuốn *Dạy con làm giàu (tập 3)*, Tam giác C-Đ đã được giới thiệu. C và Đ là viết tắt từ Chủ doanh nghiệp và nhà Đầu tư trong Kim tứ đồ.

Đây là Tam giác C-Đ mà người cha giàu đã chỉ cho tôi.



Người cha giàu nói với tôi, "Nếu con sắp là chủ doanh nghiệp hay nhà đầu tư, hiểu rõ Tam giác C-Đ là điều bắt buộc cho thành công của con." Lúc còn là một cậu bé, tôi không hoàn toàn tin hay đề cao sự đánh giá của người cha giàu về tầm quan trọng của tam giác này. Nhưng ngày nay thì tôi tâm phục.

MỘT SẢN PHẨM MỚI TUYỆT VỜI

Có rất nhiều người vẫn nói, "Tôi có ý tưởng cho một sản phẩm mới rất tuyệt." Như bạn thấy trong Tam giác C-Đ, sản phẩm chỉ là phần nổi của tảng băng trôi.

NGHỀ NGHIỆP

Bạn có thể nghĩ đến các khía cạnh khác nhau của công ty giống như bảng mô tả công việc. Để thành công, công ty cần những người có kỹ năng để hoàn thành từng chức năng này. Bắt đầu với sản phẩm, bạn sẽ thấy một danh sách các nghề cần có để đưa sản phẩm ra thị trường. Nói một cách đơn giản, những yếu tố sản phẩm, luật, hệ thống, giao tiếp và trao đổi thông tin (hay gọi tắt là truyền thông), và lưu lượng tiền mặt gắn với những nghề chuyên môn cần có cho công ty hoạt động thành công. Nếu một hay một số những yếu tố này không được thực hiện hoặc thực hiện kém, công ty sẽ gặp khó khăn và thường là thất bại.

Khi việc kinh doanh kem của người cha nghèo bắt đầu thất bại, nguyên nhân không phải là sản phẩm kem không đạt; thực ra là kem rất ngon. Theo ý tôi, lý do kinh doanh thất bại là vì cha tôi không phải là một người làm tiếp thị hay bán hàng giỏi. Ông là một người giao tiếp giỏi nếu nói về khoản diễn thuyết, nhưng ông thất bại khi làm công việc được gọi là *giao tiếp và trao đổi thông tin.*

Đào sâu thêm bài học kinh doanh kem của người cha nghèo, cha tôi đã không nhận ra rằng bán hàng và tiếp thị không chỉ đơn giản là đăng quảng cáo hay bán thêm được một cúp kem nữa cho khách hàng. Vấn đề nảy sinh khi ông nghĩ rằng nhãn hiệu kem là tất cả những gì ông cần để thành công. Vấn đề bắt đầu khi ông thuê một vị trí rẻ tiền ở một siêu thị xa lắc. Tiệm kem nằm trong góc khuất của một siêu thị hạng thường. Có nghĩa là chẳng có mấy người hay

xe qua lại trước tiệm. Không ai biết có tiệm kem ở đó. Ông nghĩ nhãn hiệu kem đủ mạnh để kéo khách đến. Như tôi đã nói ở chương một, việc kinh doanh bắt đầu thất bại từ trước khi nó ra đời.

ÔNG ĐÃ GẦN ĐẾN ĐÍCH

Theo thứ tự, ông đã làm rất tốt trong việc chọn sản phẩm. Phần pháp lý cho nhượng quyền cũng tốt. Hệ thống làm kem thì tuyệt hảo. Chủ nhượng quyền đòi hỏi phần kế toán rõ ràng là một yêu cầu của kinh doanh nên phần lưu lượng tiền mặt cũng đã được giải quyết. Vấn đề chỉ là không có đủ tiền để đếm thôi. Như vậy, người cha nghèo đã giải quyết tốt bốn trong năm yếu tố của tam giác C-Đ. Ông đã gần đến đích.

Điều cha ruột tôi làm không tốt chính là truyền thông. Ông không hiểu hết sự phức tạp của bán hàng và tiếp thị. Khi không bán được hàng, kinh doanh bắt đầu sụp đổ. Thay vì giảm thua lỗ và lập tức mua một vị trí tốt hơn, cha tôi lại làm giống như nhiều người vẫn làm khi doanh thu giảm và tiền bạc trở nên khó khăn. Ông giảm người làm. Ông cắt giảm quảng cáo. Ông hà tiện thay vì tăng chi tiêu.

Khi chi tiền, ông lại chi cho các khoản kiện tụng, đổ lỗi cho chủ nhượng quyền về khó khăn của mình. Chẳng có gì phí phạm cho bằng theo đuổi một vụ kiện. Thế nhưng đó là cách thông thường khi người ta đổ lỗi thay vì học hỏi. Thay vì nhìn lại những hành động của mình và chịu trách nhiệm cho chính những sai phạm, cha ruột tôi lại khăng khăng

mình đúng. Cuối cùng ông phá sản. Có một bài thơ mô tả những người sẵn sàng chết để được đúng. Nó như thế này:

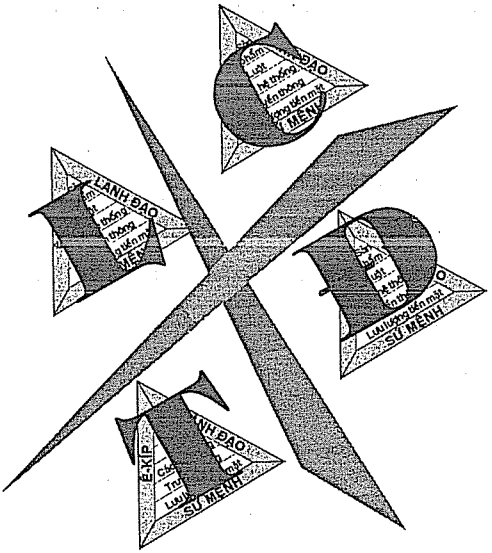
Nằm đây thân xác Justin Grey
Anh chết, bảo vệ rằng mình ngay
Anh đúng... lý lẽ đứng về anh
Nhưng chết rồi, đúng sai có còn nghĩa gì.

Cứ mỗi lần thấy người ta đứng chờ ở ngã tư, hy vọng tất cả xe hơi đều dừng lại để họ băng qua con đường đông đúc, tôi lại nghĩ đến bài thơ này. Khi tôi gặp những người lúc nào cũng cần mình đúng; những người thường đổ lỗi cho người khác khi có trục trặc; những người thích tranh cãi hơn lắng nghe; những người biết mọi câu trả lời; và những người nghĩ họ là cái rốn của vũ trụ, tôi lại nghĩ đến bài thơ này. Tôi cũng vẫn thầm đọc bài thơ này cho chính mình bất cứ khi nào tôi trở thành chàng Justin Grey nọ.

TAM GIÁC CỦA THÀNH CÔNG TÀI CHÍNH

Tam giác C-Đ không chỉ áp dụng cho nhóm C và Đ trong Kim tứ đồ. Nhìn vào Kim tứ đồ dưới đây, bạn sẽ thấy có một Tam giác C-Đ dưới mỗi nhóm.

Ví dụ nếu một nhân viên là tiếp tân thì sản phẩm của người đó sẽ là *trả lời điện thoại tốt*. Đó là sản phẩm của nghề tiếp tân. Theo tôi nghĩ, tiếp tân là môt trong những nghề quan trọng nhất trong công ty. Nếu tiếp tân làm tốt thì việc công ty cũng trôi chảy hơn. Nếu tiếp tân có *sản phẩm* kém, ví dụ như trả lời điện thoại thô lỗ thì giá trị của người



đó đối với công ty cũng đi xuống. Tiếp tân đó cần được hướng dẫn, đào tạo lại, hoặc cho nghỉ việc. Tôi chắc là chúng ta ai cũng từng một lần gặp tiếp tân thô lỗ rồi.

Tiếp tân cũng có quyền *pháp lý*. Nếu công ty vi phạm những quyền đó, tiếp tân có thể thưa kiện. Tiếp tân là một phần không thể thiếu của cả hệ thống kinh doanh. Ở nhà, tiếp tân có thể là lãnh đạo một hệ thống gọi là nhà cửa và gia đình. Nếu cuộc sống gia đình hạnh phúc, người tiếp tân đó sẽ dễ làm việc công ty tốt hơn. Nếu hệ thống ở nhà bị trục trặc, ví dụ không có máy sưởi, không nước, mái dột, người nào đó trong gia đình gặp khó khăn, hệ thống trục trặc ở nhà đó có thể ảnh hưởng đến hệ thống của công việc.

Vì người tiếp tân là một mắt xích tương tác trong hệ thống *truyền thông* của công ty, nếu người đó có kỹ năng *giao tiếp và trao đổi thông tin* kém, hẳn nhiên, cả hệ thống kinh doanh sẽ chịu ảnh hưởng. Việc tái đào tạo hoặc thay thế là cần thiết. Nếu tiếp tân có cách *giao tiếp và trao đổi thông tin* đầy tình thương trong gia đình, điều đó sẽ phản ánh trong cuộc sống của tiếp tân. Nếu *giao tiếp và trao đổi thông tin* ở nhà là những lời lẽ không tốt đẹp thì nó có thể ảnh hưởng nhiều đến phong cách làm việc của nhân viên tiếp tân đó.

Quản lý lưu lượng tiền mặt ở nhà rất quan trọng. Nếu vị tiếp tân nọ tiêu xài quá trớn thì không chỉ ảnh hưởng đến cuộc sống gia đình mà còn có thể ảnh hưởng cả thái độ trong công việc. Lý do số một cho các cuộc cãi cọ trong hôn nhân là chuyện tiền bạc. Nhiều cuộc hôn nhân có kết cuộc đáng buồn chỉ vì những vấn đề về *lưu lượng tiền mặt* trong gia đình.

BÀI TẬP CỦA MỘT CHỦ DOANH NGHIỆP

Trước khi thôi việc, chủ doanh nghiệp nên làm bài tập trước, có nghĩa là đảm bảo nắm vững năm yếu tố trong Kim tứ đồ của việc kinh doanh.

1. Sản phẩm
2. Luật
3. Quản lý các hệ thống

4. Giao tiếp và trao đổi thông tin (Truyền thông)
5. Lưu lượng tiền mặt

Nếu chủ doanh nghiệp nắm không vững một trong số năm yếu tố này thì công ty có nguy cơ thất bại, khó khăn về tài chính, hoặc không thể phát triển được. Đó là lý do mà bài học trong chương một có tên: *Một công ty thành công được hình thành từ trước khi nó ra đời.*

TÔI CÓ Ý TƯỞNG CHO SẢN PHẨM MỚI

Cứ khi nào có người nói, "Tôi có ý tưởng cho sản phẩm mới," bản danh sách năm yếu tố này lại có thể được sử dụng, mang lại chút thực tiễn trên chặng đường đưa sản phẩm ra thị trường. Trong hầu hết các trường hợp, những ông chủ tương lai bỏ dở ý tưởng vì họ không sẵn sàng làm bài tập. Họ lập tức nhận ra rằng vì sao *sản phẩm* mới chỉ là đỉnh của tảng băng trôi hay cụ thể hơn ở đây là phần đỉnh của Tam giác C-Đ.

VÌ SAO HỌ BỎ CUỘC

Một lý do khiến rất nhiều chủ doanh nghiệp tương lai bỏ cuộc là họ bắt đầu nhận ra rằng mình chỉ mới được đào tạo một trong năm yếu tố của Tam giác C-Đ. Ví dụ, một người sáng tạo chỉ được đào tạo đầy đủ về thiết kế sản phẩm. Một luật sư lại chỉ được đào tạo cho phần luật của công ty. Một kỹ sư chỉ được học về sản phẩm hay quản lý các hệ

thống chứ không phải các yếu tố khác. Một người có bằng cấp bán hàng và tiếp thị chỉ giỏi về truyền thông. Và một nhân viên kế toán có thể chỉ chuyên về lưu lượng tiền mặt.

Khi chủ doanh nghiệp tương lai nhìn vào năm yếu tố, thường họ nhận ra mình còn phải làm nhiều bài tập nữa trước khi sản phẩm mới hấp dẫn của họ trở thành cỗ máy in tiền.

NHỮNG NGƯỜI CHUYÊN MÔN LÀM TƯ

Những người làm chuyên môn có học vấn cao hay có mức độ thành công cao hơn vì họ thường được đào tạo nhiều hơn một nghề. Ví dụ, xét công ty của một luật sư theo Tam giác C-Đ:

1. **Sản phẩm:** Luật sư là sản phẩm. Bạn thuê luật sư cho các dịch vụ mà họ đã được đào tạo để thực hiện.
2. **Luật:** Luật sư được cấp phép. Nhìn chung các hợp đồng xác định quyền và nghĩa vụ của từng thành viên trong công ty luật. Ngoài ra, hầu hết luật sư đều làm hợp đồng để xác định mối quan hệ của họ với khách hàng.
3. **Hệ thống:** Luật sư được đào tạo để lập các hệ thống kinh doanh thực hiện dịch vụ, tính tiền và thu tiền. Ví dụ, để cung cấp nghiên cứu pháp lý được hiệu quả về chi phí, các luật sư ít kinh nghiệm và phí rẻ sẽ làm các bước đầu để tìm ra các trường hợp phù hợp, sau đó chuyển chúng cho các luật sư kinh nghiệm hơn phân tích. Việc tính chi phí, báo giá và thu tiền được thực hiện bằng các phần mềm có sẵn.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

4. **Giao tiếp và trao đổi thông tin:** Luật sư hiểu rằng để thành công, họ cần duy trì danh tiếng và mối quan hệ tốt với khách hàng. Hầu hết các công ty luật tiếp thị truyền miệng dù một số đã bắt đầu đăng quảng cáo. Hầu như ai cũng hiểu luật sư làm gì, có nghĩa là họ ít cần giải thích hay truyền thông gì hơn.
5. **Lưu lượng tiền mặt:** Người ta biết phải trả tiền cho dịch vụ của luật sư. Tuy nhiên, không có nghĩa là luật sư bỏ qua vấn đề lưu lượng tiền mặt. Rất thường lệ, hóa đơn dịch vụ gửi vào cuối tháng, dù công việc đã bắt đầu từ trước đó và khách hàng chậm trễ thanh toán phí cho luật sư. Từ khi chuyển hóa đơn dịch vụ cho đến khi thanh toán xong mất 90 hay 120 ngày là bất thường. Luật sư cần có lương nên hóa đơn cần phải thanh toán đúng hạn.

Cái này thực ra cũng là đơn giản hóa tối đa. Tuy nhiên, nó giải thích tại sao những người như luật sư, kế toán, bác sĩ, nha sĩ, thợ hàn, tài xế xe tải, xe taxi và giữ trẻ có thể bắt đầu kinh doanh dễ hơn. Có một thị trường cần dịch vụ của họ và sẵn sàng trả tiền cho dịch vụ đó.

Với những nghề như giáo viên hay nhân viên xã hội, con đường trở thành chủ làm tư có thu nhập cao có thể khó khăn hơn. Điều đó vẫn có thể nhưng một thực tại buồn là người ta thường thuê và trả tiền cho các dịch vụ của một luật sư hơn là cho một giáo viên.

Một lý do tại sao những người học cao như người cha nghèo của tôi, một giáo viên, khi làm chủ doanh nghiệp thì đau khổ thế là vì việc đào tạo nghề nghiệp không chuẩn bị cho họ những nghề khác nhau trong Tam giác C-Đ. Nhiều người như lính cứu hỏa, y tá, thủ thư, hay thư ký được đào tạo để thực hiện những dịch vụ quan trọng nhưng lại không phải là các dịch vụ cần có cho một công ty. Trước khi họ thôi việc, tôi chân thành khuyên họ nên làm bài tập đã.

BẠN KHÔNG CẦN PHẢI LÀ NGƯỜI ĐẦU TIÊN MỚI CHIẾN THẮNG ĐƯỢC

Nhiều người vẫn nghĩ Thomas Edison là người *đầu tiên* phát minh ra bóng đèn điện và là sản phẩm đầu tiên giúp ông thành lập General Motor. Thực sự ông không phải là người đầu tiên. Ghi nhận cho biết ông là người thứ hai mươi ba trong danh sách những người phát minh ra bóng đèn điện. Vậy tại sao lịch sử lại xác nhận ông là người phát minh và tại sao công ty của ông lại trở thành công ty lớn nhất thế giới? Câu trả lời xuất hiện trong Tam giác C-Đ và cuộc đời ông.

1. Edison sinh năm 1847.
2. Từ mười hai đến mười lăm tuổi, ông làm việc ở ga xe lửa, bán bánh kẹo và in tờ báo riêng.
3. Từ mười lăm đến hai mươi hai, ông làm cho công ty điện báo.

4. Năm 1869, hai mươi hai tuổi, ông nhận bằng sáng chế đầu tiên.
5. Năm 1876, ông xây phòng thí nghiệm riêng đầu tiên ở New Jersey.
6. Năm 1878, ông phát minh ra máy hát dĩa thiếc.
7. Năm 1879, ông phát minh ra đèn điện.
8. Năm 1882, ông lắp đặt xong hệ thống điện hoàn chỉnh cho New York.

THU HÚT VỐN: TRUYỀN THÔNG

Bạn có để ý là thay vì đi học, từ mười hai đến mười lăm tuổi, Edison đã đi bán hàng không. Ông đi dọc theo các toa tàu bán kẹo và tờ báo do chính mình in. Ông đã làm việc gắn với truyền thông.

Khi tôi rời hải quân năm 1974, người cha giàu nói, "Con phải tìm một việc làm bán hàng. Bán hàng là kỹ năng căn bản của tất cả các chủ doanh nghiệp." Năm 1974, tôi đến làm việc cho tập đoàn Xerox và đau khổ suốt hai năm vì tôi rất nhát và ghét bị từ chối. Nhưng từ 1977-78, tôi đã nằm trong số năm người bán hàng giỏi nhất công ty.

Bây giờ, tôi gặp nhiều người muốn làm chủ có ý tưởng tuyệt vời cho một sản phẩm hay dịch vụ mới. Vấn đề của hầu hết những người đó là họ không thể bán, có nghĩa là họ không thu được tiền. Không có khả năng thu được tiền có lẽ là lý do số một vì sao phần đông những người muốn làm chủ bỏ cuộc và quay lại với công việc.

NẾU KHÔNG BÁN ĐƯỢC, BẠN KHÔNG THỂ LÀM CHỦ DOANH NGHIỆP ĐƯỢC: LƯU LƯỢNG TIỀN MẶT

Nếu không bán được, bạn không thể làm chủ. Nếu không bán được, bạn không lấy tiền được. Nếu ý nghĩ bán hàng làm bạn khiếp sợ, hãy tìm một chân bán hàng trong cửa hàng và khởi đầu từ đó. Hay tìm một chỗ làm trong công ty như Xerox, bạn phải đi đến các công ty khác và gõ cửa bán hàng. Khi lòng can đảm tăng lên, có thể bạn muốn thử làm cho một công ty bán hàng trực tuyến hay tiếp thị đa cấp, họ sẵn sàng đào tạo bạn.

Một chủ doanh nghiệp thu hút vốn từ:

1. bạn bè và gia đình
2. ngân hàng và các tổ chức hỗ trợ chủ doanh nghiệp
3. khách hàng
4. nhà cung cấp
5. người đầu tư
6. thị trường cổ phiếu

Michael Lechter đã viết cuốn *Tiền người khác* (Other People's Money, Warner Books). Cuốn sách quan trọng cho tất cả các chủ doanh nghiệp, nó bàn cặn kẽ những cách "gọi" vốn đầu tư cần thiết cho công ty của bạn.

Những cuốn sách tôi từng đọc về Edison, cho biết khả năng bán hàng đã khiến nguồn vốn liên tục đổ vào các dự án của ông. Ông đi trước thời đại trong việc hiểu và vận

dụng khái niệm tự tiếp thị. Khả năng tự tiếp thị là một trong những lý do ông được tiếng là người đầu tiên phát minh ra bóng đèn điện cho dù thực ra ông là người thứ hai mươi ba.

NGƯỜI SỞ HỮU CÔNG TY

Thông thường người huy động tiền hay bỏ tiền vào mở công ty sẽ chiếm đa số cổ phần của công ty. Vì thế hãy học cách bán hàng và không ngừng học hỏi. Với tôi, học bán hàng giống như học lái xe đua. Đó cũng là nỗi lo sợ mà tôi từng phải vượt qua.

Tôi thật buồn khi thấy nỗi sợ trong mắt của những người muốn làm chủ mà lại sợ bán hàng.

BẢO ĐẢM BẢN QUYỀN: PHÁP LÝ

Năm 1869, Thomas Edison nhận bằng phát minh đầu tiên lúc hai mươi hai tuổi. Ông đã làm cái việc gọi là bảo vệ tài sản của mình một cách hợp pháp. Trong phần sau cuốn sách này, tôi sẽ đi sâu phân tích tại sao bước này lại rất quan trọng cho bất cứ chủ doanh nghiệp nào.

CÔNG VIỆC TRONG CÔNG TY ĐIỆN TÍN: HỆ THỐNG

Khi làm việc trong công ty điện tín, Thomas Edison đã học để hiểu được sức mạnh của hệ thống. Vì thế mà khi phát minh ra bóng đèn điện, ông cũng đã thiết kế hệ thống điện dành cho bóng đèn. Nếu chưa từng làm việc cho công

ty điện tín, có lẽ ông đã không thấy được tầm quan trọng của hệ thống này.

Một từ khác cho hệ thống là mạng. Những người giàu nhất thế giới kiểm soát các mạng, chẳng hạn mạng truyền hình, mạng sóng phát thanh, mạng nhiên liệu, mạng truyền tiêu, và mạng kinh doanh phân phối.

Một điểm khác giữa chủ kinh doanh nhỏ và kinh doanh lớn là sự thông hiểu tầm quan trọng của hệ thống hay mạng. Cứ xét Công ty Người cha giàu, thành công của chúng tôi chủ yếu là nhờ vào các hệ thống mạng. Ví dụ Warner Books phân phối sách của chúng tôi qua hệ thống bán sách của họ. Chương trình TV phát nhờ sóng các mạng truyền hình toàn cầu. Các buổi dạy đầu tư của chúng tôi liên doanh với các mạng phát thanh lớn.

ĐƠN GIẢN HÓA

Như bạn thấy, ví dụ đơn giản này chứng tỏ tầm quan trọng đảm bảo tất cả năm yếu tố trong Tam giác C-Đ cần được thực hiện. Một lần nữa, tôi nhắc lại nếu một trong năm yếu tố không được thực hiện, cả công ty sẽ rất bấp bênh. Nếu chủ doanh nghiệp lập kế hoạch kinh doanh và quên đi một trong năm yếu tố, tình hình sẽ rất khó khăn và thậm chí thất bại. Chuyện kinh doanh thành bại rõ từ trước khi bắt đầu kinh doanh. Vì thế mà làm bài tập là việc quan trọng, cho dù có là làm không công đi nữa.

TRƯỚC KHI BẠN THÔI VIỆC

Phần tiếp theo cuốn sách, chúng tôi sẽ khai thác sâu hơn Tam giác C-Đ. Trước khi nghỉ việc, nhất thiết bạn phải hiểu kỹ từng yếu tố trong Tam giác C-Đ. Điều này không có nghĩa bạn phải là chuyên gia ở từng lĩnh vực mà có nghĩa nếu bạn là chủ doanh nghiệp bạn không phải nắm vững một yếu tố mà cả năm. Vì thế trước khi nghỉ việc, hãy dành thời gian học cho từng yếu tố trên.

BÀI HỌC CỦA SHARON

Bài học 3: Hiểu sự khác biệt giữa nghề nghiệp và công việc.

Người cha giàu nói, "Làm việc để học, không làm vì tiền." Qua lời khuyên đó, ông nói với Robert phải làm bài tập, học những kỹ năng giúp anh xây dựng được Tam giác C-Đ mạnh trong kinh doanh. Ông khuyến khích Robert học cách bán hàng.

Những kỹ năng của bạn là gì? Hãy nhìn vào năm yếu tố trong Tam giác C-Đ và đánh giá bạn mạnh nhất và yếu nhất ở lĩnh vực nào.

- Sản phẩm
- Pháp lý
- Hệ thống
- Truyền thông
- Lưu lượng tiền mặt

Nếu bạn thấy mình thiếu hoàn toàn một kỹ năng nào đó trong số những kỹ năng này thì sao? Một nhà đầu tư kinh nghiệm sẽ nhận ra một trong các yếu tố bị thiếu và có thể

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

không đầu tư, cho dù bạn có làm tốt nghề bán hàng đến đâu đi nữa. Phải chăng điều đó có nghĩa bạn sẽ không thoát cảnh thất bại? Dĩ nhiên không. Bạn đưa người có kỹ năng bạn thiếu vào nhóm. Người đó có thể là một cổ đông (đồng sở hữu) của công ty, một người làm công, hay một nhà tư vấn. Không ai giỏi tất cả mọi thứ. Khi lên kế hoạch kinh doanh, bạn tạo ra *một ê-kíp* thực hiện cả năm yếu tố, đảm bảo có một Tam giác C-Đ mạnh. Vì thế mà "Ê-kíp" là một phần khung của Tam giác C-Đ.

Ở Công ty Người cha giàu, mối quan hệ hợp tác của chúng tôi rất tuyệt vì chúng tôi mang đến những kỹ năng khác nhau. Robert, Kim, và tôi là những chủ doanh nghiệp mạnh mẽ có kỹ năng của cả năm lĩnh vực. Nhưng chính sự kết hợp các điểm mạnh đã đẩy việc kinh doanh vượt bậc.

Sản phẩm - Trò chơi CASHFLOW là sản phẩm cùng với *Dạy con làm giàu (tập 1)* được viết như một cuốn "brochure" cho trò chơi. Robert và Kim đã tạo ra trò chơi này còn Robert và tôi đã viết *Dạy con làm giàu (tập 1)*. Và khi hai sản phẩm này vẫn còn là sản phẩm chủ lực thì chúng tôi lại tiếp tục đưa ra những sản phẩm và dịch vụ đa chiều hỗ trợ cho chúng. Bộ sách *Dạy con làm giàu* được viết để chia sẻ với các bạn lời khuyên mà chúng tôi đã nhận từ những người tư vấn với hy vọng bạn có thể thấy hữu ích trong quá trình xây dựng ê-kíp của mình.

Pháp lý - Không có thành viên sáng lập nào của Công ty Người cha giàu là luật sư, vì thế chúng tôi dựa vào các nhà tư vấn để làm tròn phần này. Michael Lechter là một

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

phần không thể thiếu của nhóm chúng tôi và bảo vệ quyền lợi của chúng tôi đối với sản phẩm bằng bằng phát minh, quyền sở hữu, đăng ký bản quyền, và những hợp đồng chặt chẽ với nhà cung cấp và các đối tác. Ngoài ra, Michael giúp chúng tôi phát triển liên doanh và các chiến lược xin giấy phép quốc tế mà đến giờ chúng tôi vẫn sử dụng. Chúng tôi phát triển nhờ vận dụng hợp tác chiến lược và giấy phép để sử dụng tiền và nguồn lực của người khác.

Dành thời gian và vốn để mở công ty và bảo vệ tài sản ngay từ ban đầu rất quan trọng. Như bài học của Robert trong lần mở công ty làm ví, bạn có thể không có cơ hội thứ hai. Tần tiện ở những bước quan trọng ban đầu sẽ làm bạn tốn kém không ít về sau.

Hệ thống - Tôi có kinh nghiệm về thiết kế và xây dựng các hệ thống cần để hỗ trợ công ty. Nhiều năm kinh nghiệm trong xuất bản sách và trò chơi, tôi biết cách tạo ra những hệ thống sản xuất, đặt hàng, kho vận, bán hàng, phục vụ khách hàng, và kế toán để công ty hoạt động trơn tru và định vị cho công ty phát triển. Chúng tôi cũng tìm những nhà kế hoạch chiến lược đã có sẵn hệ thống trong một số thị trường để hỗ trợ và chúng tôi không cần tạo lại những gì sẵn có. Nếu một hệ thống không hoạt động đúng, nó có thể khiến cho cả công ty sụp đổ.

Truyền thông - Robert là người giao tiếp và trao đổi thông tin tài ba. Anh có thể biến những đề tài phức tạp như kế toán và tài chính thành những chuyện rất dễ hiểu. Anh có thể nói với một đám đông hai mươi lăm ngàn người mà

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

mỗi người vẫn có cảm giác như anh chỉ nói với riêng mình. Robert và Kim đã có nhiều năm kinh nghiệm xây dựng và thuyết giảng tại các hội thảo về đầu tư. Kim kiểm tra các mối quan hệ cộng đồng, đảm bảo chúng tôi luôn được công chúng lưu tâm càng nhiều càng tốt. Tôi chăm sóc phần truyền thông với các đối tác và đồng minh chiến lược. Tất cả chúng tôi là những nhân viên bán hàng cực giỏi.

Để đọc thêm về bán hàng, các bạn xem cuốn *Salesdogs* (Warner Books) - tạm dịch *Người bán hàng tận tụy* - trong bộ *Dạy con làm giàu,* tác giả Blair Singer. Blair giới thiệu qua các mẫu người bán hàng và mỗi mẫu người làm thế nào trở nên hiệu quả trong bán hàng.

Bên cạnh đó, chúng tôi nhận ra tầm quan trọng của nhãn hiệu và sự nhận biết nhãn hiệu. Nhãn hiệu là biểu tượng để *giao tiếp* với khách hàng rằng các sản phẩm và dịch vụ người cha giàu là của chúng tôi. Nhãn hiệu ràng buộc danh tiếng và trách nhiệm của công ty với sản phẩm và dịch vụ của nó đối với khách hàng.

Chúng tôi dựa vào các nhà tư vấn để phát triển và bảo vệ nhãn hiệu. Ngày nay thương hiệu *Người cha giàu* và giá trị thương mại được nhận biết qua các sản phẩm và dịch vụ người cha giàu khắp cả thế giới. Điều đó không phải tự nhiên mà có.

Giữ quan hệ giao tiếp với khách hàng rất quan trọng. Qua trang web www.richdad.com chúng tôi cung cấp thông tin miễn phí cho cả những khách hàng thường xuyên lẫn không

thường xuyên và thông tin về câu lạc bộ CASHFLOW, các chương trình khuyến mãi đặc biệt và các sự kiện sắp đến.

Lưu lượng tiền mặt - Là một kế toán từ trường lớp và một chủ doanh nghiệp từ trong máu, tôi là người nắm chuyện tài chính của công ty. Cả ba chúng tôi cùng chung tư tưởng là không tiêu tiền cho đến khi nào biết rõ doanh thu mới từ đâu để trả cho đồng tiền đi ra đó. Chính nhờ tư tưởng chung này mà quan hệ cộng tác của chúng tôi rất vững chắc. Cả ba không cần tiền và không lĩnh lương của công ty suốt nhiều năm đầu cho đến khi nguồn tiền đã đủ mạnh. Phần lưu lượng tiền mặt trong Tam giác C-Đ cực kỳ quan trọng vì nguồn tiền trong kinh doanh giống như nhu cầu khí oxy của cơ thể đối với máu vậy. Thiếu lưu lượng tiền mặt là một trong những lý do thường gặp nhất khiến các công ty thất bại.

TÔI XÂY DỰNG Ê-KÍP NHƯ THẾ NÀO?

Đây là một trong những câu hỏi tôi thường gặp nhất. Cách tốt nhất để xây dựng ê-kíp của bạn là bắt đầu nhìn vào năm yếu tố trong Tam giác C-Đ. Bạn không cần chia quyền sở hữu công ty với tất cả các thành viên trong ê-kíp nhưng bạn cần có đầy đủ các kỹ năng trong Tam giác C-Đ.

TÔI TRẢ TIỀN CHO HỌ NHƯ THẾ NÀO?

Trong giai đoạn đầu kinh doanh, bạn có thể cần sáng tạo trong cách đưa ê-kíp lại với nhau. Bạn có thể đồng ý trả

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

cho một nhà tư vấn nhiều hơn anh ta muốn nếu anh ta đồng ý hoãn nhận thù lao cho đến khi công ty đã có doanh thu. Bạn có thể thu hút thêm tài năng của một ban tư vấn thay vì thuê người vào trong công ty luôn. Nhưng đôi khi, bạn cũng phải cắn răng kiếm tiền mà trả cho các tư vấn và bảo vệ pháp lý cần thiết.

Khi tìm đối tác hay các đối tác chiến lược, thương thảo tiền bạc là chuyện quan trọng. Cố gắng tìm các đối tác không thuộc dạng "khát tiền." Khát tiền đã đưa nhiều mối quan hệ làm ăn đẹp đến một kết cục đắng chát.

CHỦ DOANH NGHIỆP VÀ Ê-KÍP

Người cha giàu nói, "Kinh doanh và đầu tư là những môn thể thao đồng đội." Có được một ê-kíp giỏi, một mục tiêu kinh doanh, và những con người đáp ứng đủ năm yếu tố trong Tam giác C-Đ thì quả là hạnh phúc. Khi tất cả các vị trí đều có được người thích hợp, công ty của bạn sẽ có cơ hội thành công rất lớn.

Ở trường chúng ta được dạy thành những người chơi đơn. Nhưng trong thế giới kinh doanh, có được ê-kíp tốt và hợp tác cùng phát triển kinh doanh mới là tất cả.

(Để có thêm kiến thức về xây dựng một ê-kíp mạnh, hãy đọc thêm cuốn *The ABC's of building a business team that wins* của Blair Singer, Warner Books.)

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

SỬ DỤNG TIỀN VÀ LỰC CỦA NGƯỜI KHÁC ĐỂ XÂY DỰNG KINH DOANH CỦA BẠN

Như tôi đã nói ở phần trên, chủ doanh nghiệp là tay tổ trong việc sử dụng tiền và nguồn lực của người khác để xây dựng doanh nghiệp của mình. Có nhiều hình thức và nhiều nguồn khác nhau của Tiền người khác (TNK). Khái niệm TNK không chỉ đề cập những cơ chế truyền thống hút vốn cho kinh doanh - vay nợ, bán cổ phiếu có lãi cho nhà đầu tư. Nó còn bao hàm cả những hình thức khác như đóng góp bằng hiện vật (không phải tiền) và hợp tác liên doanh. Bằng cách lựa chọn loại hình TNK và lên kế hoạch các đợt gây vốn một cách chiến lược, bạn có thể xây dựng kinh doanh của mình mà vẫn giảm thiểu những mất mát về quyền kiểm soát.

QUẢN LÝ MỚI

Công ty Người cha giàu phát triển và nhu cầu đưa thêm vào người quản lý cũng phát sinh. Dù Robert, Kim, và tôi vẫn chịu trách nhiệm quản lý với tư cách là chủ, chúng tôi nhận ra nhu cầu cần thêm người quản lý và lãnh đạo để coi sóc từng cấp của Tam giác C-Đ. Khi công ty của bạn phát triển thì nhu cầu có ê-kíp và người tư vấn đúng sẽ càng tăng. Việc nhận thức được lúc nào bạn đứng sang một bên vì sự phát triển tương lai của công ty là điều quan trọng.

BẮT ĐẦU

Quay lại với việc đánh giá những kỹ năng của bạn trong mối quan hệ với Tam giác C-Đ. Bạn có một ê-kíp có những kỹ năng đáp ứng các yếu tố trong Tam giác C-Đ. Nếu không, hãy tìm phần ê-kíp còn thiếu. Như thế, bạn đã thêm một bước gần hơn đến việc xây dựng công ty thành công.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Bài học Chủ doanh nghiệp Số 4 của Người cha giàu

Thành công phản ánh thất bại của bạn.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CHƯƠNG 4

Giỏi ngoài đời thực và giỏi ở trường

ĐIỂM CAO TRONG THẾ GIỚI THỰC

"Nếu con xuất sắc ở trường thì con có xuất sắc trong thế giới thực không?" tôi hỏi người cha giàu.

"Điều đó còn tùy thuộc con định nghĩa thế nào là *thế giới 'thực'*."

Tam giác C-Đ càng trở nên có ý nghĩa với tôi sau khi cửa hàng bán kem nhượng quyền của người cha nghèo đóng cửa. Ông đã dồn toàn bộ tiền nghỉ hưu non ở tuổi năm mươi và tiền tiết kiệm vào đó rồi mất sạch. Thay vì gượng dậy như nhiều chủ doanh nghiệp vẫn làm khi phá sản, cha tôi dường như xuống dốc luôn.

Một lý do nữa ông không gượng dậy được là hết tiền. Thay vì học cách thu hút vốn cho việc kinh doanh kế tiếp, ông lại đi tìm việc. Có nghĩa ông bắt đầu mọi thứ từ đầu, làm những gì ông đã biết, *làm việc* và *để dành tiền*, thay vì học cái mới, chẳng hạn học cách thu hút vốn. Ông lại trở về với thế giới của người làm công mà ông cảm thấy thoải mái.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CHUYỆN HỌC VẪN TIẾP DIỄN

Khi nhận ra việc thiếu kỹ năng *truyền thông* khiến cha tôi thất bại, tôi đã xin việc bán hàng ở IBM và Xerox. Tôi xin việc không phải vì lương mà vì được *đào tạo về bán hàng*. Người cha giàu đã nói với tôi rằng nếu muốn thành chủ doanh nghiệp, tôi phải rèn luyện kỹ năng *truyền thông* trong Tam giác C-Đ.

Sau hai cuộc phỏng vấn, tôi nhận thấy IBM không phải là công ty thích hợp cho mình và tôi chắc họ cũng biết tôi không thể là nhân viên cho họ. Sau năm vòng phỏng vấn ở Xerox, tôi nằm trong danh sách mười người cho bốn vị trí. Cuộc phỏng vấn cuối cùng là với nhà quản lý chi nhánh Honolulu. Hôm đó sáu trong số mười người ngồi bên ngoài văn phòng, một cảnh rất giống như trong show truyền hình nổi tiếng của Donald Trump - *The Apprentice (Thực tập sinh)*. Bốn người kia đã qua phỏng vấn.

Lúc đó, tôi còn phục vụ cho hải quân và vẫn đang mặc đồng phục hải quân. Ngồi bên ngoài văn phòng của giám đốc chi nhánh, tôi lo lắng điểm mặt các đối thủ. Tất cả đều trẻ hơn tôi, vừa mới ra trường, những chàng trai cô gái hấp dẫn và ăn mặc như những nhân viên cao cấp.

Tôi cảm thấy mình thật sự lạc lõng khi ngồi cạnh những thanh niên đúng phong cách kinh doanh này trong bộ quân phục hải quân: áo kaki ngắn tay, quần xanh, tóc cắt cao cùng những món đồ nhà binh đi kèm.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Cuối cùng, thư ký thông báo ông giám đốc đã sẵn sàng nói chuyện với tôi. Bước vào văn phòng, tôi ngồi xuống chiếc ghế trước mặt ông. Vươn người qua bàn bắt tay tôi, ông ta không để phí một giây, đi thẳng vào vấn đề, "Tôi đã xem hồ sơ của anh. Các nhân viên của tôi qua phỏng vấn đã đánh giá anh rất cao. Họ tin anh là một tài sản giá trị với nhóm bán hàng của chúng tôi."

Nghe thế, tôi hít thật sâu nhưng im lặng, chờ đợi không biết tin lành hay dữ. Dù ông nói ra những lời tốt đẹp nhưng tôi để ý ông ta nhìn tôi không thoải mái lắm. Mắt ông ta không rời tập hồ sơ của tôi.

Cuối cùng ông ta nhìn lên và nói, "Tôi không muốn nói thẳng nhưng tôi sẽ không nhận anh." Ông ta đứng dậy chìa tay ra rồi nói, "Cảm ơn đã nộp hồ sơ."

Tôi đứng dậy bắt tay mà máu sôi lên. Tôi muốn biết tại sao. Tạo sao tôi lại bị gạt? Nghĩ cũng chẳng có gì để mất, tôi hỏi, "Ông có thể cho tôi biết vì sao tôi bị loại không? Ông thậm chí còn chưa phỏng vấn tôi nữa. Ông có thể cho tôi lý do cụ thể vì sao ông tin chắc rằng tôi không thể là một trong số các ứng viên?"

"Bây giờ không phải là lúc," vị giám đốc chi nhánh nói. "Lúc này, chúng tôi có mười hồ sơ xuất sắc mà chỉ có bốn vị trí. Tôi ước mình có nhiều chỗ hơn nhưng chịu. Tại sao anh không chờ năm sau nộp đơn lại? Có thể lúc đó cơ hội của anh sẽ cao hơn. Còn bây giờ thì xin lỗi, tôi cần tiếp tục phỏng vấn các ứng viên khác."

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Tôi nhìn thẳng vào ông ta và nói, "Xin hãy cho tôi biết lý do. Làm sao ông có thể biết được người nào tốt hơn người nào nếu không phỏng vấn? Ngoài ra, tôi nghĩ cách đối xử như thế này là thô lỗ. Tôi đã vượt qua tất cả các vòng và sau đó ông lại không thèm phỏng vấn tôi. Vậy hãy cho tôi biết làm thế nào ông đi đến kết luận mà không cần lý do. Đó là tất cả những gì tôi cần biết."

"Được, nếu anh cần biết, anh là người duy nhất không có bằng MBA. Anh chỉ có bằng đại học." Nói đến đó, viên quản lý bước lại cửa để mời tôi ra ngoài.

"Hượm đã," tôi nói. "Sau khi tốt nghiệp Học viện hàng không dân dụng, nơi tôi lấy bằng đại học, tôi đã trải qua năm năm trong hải quân. Tôi làm cho Standard Oil và có giấy miễn quân dịch, nhưng tôi đã tình nguyện. Và bây giờ ông nói sẽ không thuê tôi chỉ vì tôi đã không ở lại trường để kiếm tấm bằng thạc sĩ. Vì tôi còn phải làm những chuyện khác. Và ông nói rằng thà thuê những công tử bột mài đũng quần trên ghế nhà trường?"

"Chúng ta không phải tranh cãi chuyện đó. Chúng ta ở đây không phải để bàn luận về chiến tranh hay các vấn đề chính trị," vị giám đốc, thực ra cũng chỉ tầm tuổi tôi, nói. "Và đúng thế, tôi thuê người tiếp tục học hành ở trường. Thị trường lao động rất cạnh tranh. Chúng tôi có nhiều ứng viên tốt nên có thể kén cá chọn canh được. Hiện giờ, chúng tôi chỉ thuê những ai có bằng MBA. Đó là cách chúng tôi đi đến quyết định. Về nhà kiếm cái bằng MBA đi rồi quay lại đây chúng ta nói chuyện."

"Vậy sao ngay từ đầu không nói cho tôi biết?" tôi hỏi. "Tại sao lại để cho tôi qua hết các vòng mới nói?"

"Vì vẫn có trường hợp ngoại lệ cho những người ngoại hạng," vị giám đốc trả lời. "Dù anh không có bằng thạc sĩ nhưng những người phỏng vấn trước nghĩ rằng anh có những phẩm chất mà chúng tôi đang cần. Các cấp dưới của tôi cho rằng anh tốt nhưng chưa phải là ngoại hạng."

Ngay lúc đó, tôi quyết định mình phải là ngoại lệ hoặc chí ít cũng để lại ấn tượng. Vị giám đốc một tay giữ cánh cửa mở một tay chìa ra muốn gượng bắt một lần nữa với nụ cười gượng gạo. Tôi từ chối bắt tay và cất cao giọng hỏi, "Vậy ông nói tôi biết, bằng đại học thì dính dáng gì đến chuyện bán hàng?" Nghe lớn tiếng, tất cả các ứng viên có bằng thạc sĩ nọ quay đầu nhìn về phía cánh cửa mở.

"Nó thể hiện phẩm chất. Nó thể hiện lòng quyết tâm và độ thông minh cao."

"Vậy thì bằng đại học ăn nhập gì với chuyện bán hàng?" tôi lặp lại.

"Được rồi," vị giám đốc nói. "Vậy điều gì khiến anh nghĩ anh có thể bán được hả, thưa ngài Hải quân? Điều gì khiến anh nghĩ rằng anh đủ tư cách bán hàng hơn những ứng viên được học hành cao hơn anh?"

"Tôi mất năm năm để học được nhiều thứ khác nhau, những thứ mà không thể có ở trường lớp. Trong khi những cậu bé kia chúi đầu vào mấy kỳ thi thì tôi lao vào chốn làn tên mũi đạn. Đào tạo của tôi là phải vươn lên dẫn đầu,

làm những gì tốt nhất cho cả đội dù tất cả đều thấy hoảng sợ. Chúng tôi không chỉ được dạy phải suy nghĩ dưới áp lực mà chúng tôi buộc phải suy nghĩ dưới áp lực trong cuộc chiến thật sự. Quan trọng nhất, tôi được dạy suy nghĩ đến nhiệm vụ trước khi nghĩ đến bản thân mình; nghĩ đến đồng đội trước khi nghĩ cho cá nhân. Những cậu bé mài đũng quần trên ghế này chỉ được đào tạo cố gắng đạt điểm cao mà thôi."

Và thật ngạc nhiên, vị giám đốc bắt đầu lắng nghe. Tôi đã thu hút được anh ta. Và lúc đó, tôi quyết định phải sút tung lưới.

"Dù tôi không có tấm bằng MBA, tôi vẫn thấy giá trị của mình, lòng can đảm và khả năng suy nghĩ dưới áp lực. Tôi biết vì tôi đã được thử thách, không phải trong lớp học mà ngoài mặt trận. Tôi biết nhiệm vụ của ngài là đánh bại IBM, cũng như việc của tôi là chiến thắng kẻ địch. Suốt một năm, tôi lăn lộn với một kẻ địch kiên gan bền trí hơn các tay bán hàng IBM rất nhiều lần. Sự đào tạo suốt năm năm qua cho phép tôi sống chết với kẻ thù. Vì thế mà cho dù không có MBA, quá trình đào tạo trong Hải quân đã chuẩn bị cho tôi đánh bại IBM. Nếu ngài nghĩ có chương trình MBA dạy những đứa trẻ này đánh bại IBM được thì giá gì cũng phải thuê chúng. Nhưng tôi nghi ngờ điều đó. Còn tôi chẳng nghi ngờ gì giá trị của mình. Tôi có thể đánh bại nhân viên bán hàng của IBM, cho dù họ có bằng MBA còn tôi thì không."

Cả văn phòng lặng phắc đi. Nhìn lướt qua dãy ứng viên tràn trề hi vọng, cặp táp đặt bên hông hay trên đùi, tôi có thể thấy những chàng thạc sĩ khẽ run. Họ đã nghe tất cả những gì tôi nói.

Quay lại vị giám đốc chi nhánh, tôi bắt tay và cảm ơn anh ta đã lắng nghe. Tôi đã nói hết ý mình. Tôi mỉm cười nói, "Tôi nghĩ sẽ sang làm việc cho đối thủ của ngài."

"Hượm đã nào," vị giám đốc nói nhẹ nhàng. "Mời anh vào văn phòng. Tôi có đủ lý do để quyết định một trường hợp ngoại lệ so với quy định tuyển nhân viên của công ty."

KHÔNG CÒN GÌ ĐỂ MẤT

Sau khi được tuyển, tôi ghé qua văn phòng người cha giàu để báo tin cho ông. Tôi cũng kể lại những gì đã nói khi biết mình không được tuyển. Ông mỉm cười nói, "Đôi khi con người ta thắng lợi nhất lúc chẳng còn gì để mất." Ông bình luận thêm, "Phần khó khăn cho số đông chúng ta là việc đi đến chỗ chẳng còn gì. Hầu hết đều cố đeo bám vào một chút gì sót lại hơn là đến điểm chẳng còn gì để mất."

BỐN NĂM ĐAU THƯƠNG

Học bán hàng khó hơn học lái máy bay nhiều. Thật vậy, có những lúc tôi ước đừng phải lang thang trên đường phố Honolulu, gõ cửa từng nhà. Bản chất tôi vốn là người nhút nhát. Ngay cả bây giờ, tiệc tùng và các sự kiện xã hội vẫn là chuyện chẳng đặng đừng với tôi. Cho nên gõ cửa nhà người lạ thật là một kinh nghiệm đau thương.

Trong hai năm đầu tôi là nhân viên bán hàng tệ nhất Xerox. Mỗi khi gặp vị giám đốc ở sảnh công ty là tôi thấy xấu hổ. Cứ mỗi lần nhìn mặt anh ta, tôi lại nhớ đến bài thuyết trình đầy oai hùng của mình để có được việc làm này. Cứ mỗi sáu tháng đánh giá công việc, vị giám đốc lại nhắc anh ta đã tuyển tôi vì sự tin tưởng, nhưng sự tin tưởng đó đang ngày phai nhạt dần.

Cuối cùng, trước nguy cơ bị đuổi việc, tôi gọi người cha giàu hẹn gặp ông. Hai cha con đi ăn trưa và tôi giải thích cho ông tôi đang thất bại. Doanh số của tôi đi xuống, kèm theo đó là thu nhập và tên tôi luôn nằm cuối cùng trong danh sách nhân viên bán hàng. "Vậy cha nghĩ vấn đề của con là gì?"

CON CHƯA THẤT BẠI SỚM

Người cha giàu lại cười phá theo cách ông vẫn thế. Tiếng cười của ông là cách cho biết tôi vẫn ổn, chỉ gặp vướng mắc trong quá trình học hỏi mà thôi. "Thế con gọi bao nhiêu cuộc gọi bán hàng một ngày?"

"Ngày khá thì ba hay bốn cuộc gì đó," tôi trả lời. "Còn thì con bận việc văn phòng hay trốn trong quán cà phê, cố tìm dũng khí để gõ cửa nhà khác nữa. Con không thích gọi bán hàng cho người lạ. Con sợ bị từ chối."

"Cha chưa thấy ai thích bị từ chối hay thích gọi điện bán hàng," người cha giàu nói. "Nhưng cha biết những người học được cách vượt qua nỗi sợ bị từ chối và gọi điện bán

hàng. Họ đã trở thành những người thành công, vượt qua sự sợ hãi."

"Vậy làm thế nào con có thể không bị thất bại?" tôi hỏi.

Người cha giàu lại cười và trả lời, "Cách tốt nhất là thất bại sớm hơn."

"Thất bại sớm hơn?" tôi trố mắt. "Cha nói đùa à? Tại sao con lại phải thất bại sớm hơn?"

"Vì sớm hay muộn gì con cũng sẽ thất bại," người cha giàu mỉm cười. "Nghe cha nói này, con đang trong quá trình học. Quá trình đó buộc con phải có nhiều lỗi sai và học từ những lỗi đó. Con càng phạm lỗi sớm chừng nào con học càng nhanh chừng đó và vượt lên được. Hoặc là con bỏ cuộc. Và quá trình học đào thải con."

Người cha giàu nói hệt những gì Thomas Edison nói về một ngàn lần thất bại trước khi phát minh ra bóng đèn điện. Người cha giàu cũng nói hệt những người hướng dẫn nói khi tôi học lái xe đua. Họ nói rằng nếu tôi muốn học nhanh hơn thì tôi phải sẵn sàng thất bại sớm hơn.

THẤT BẠI - CŨNG PHẢI BIẾT CÁCH

Trong vài tuần, tôi học thuộc lòng bài học của người cha giàu và cố gắng gọi thật nhiều cuộc điện thoại bán hàng. Tôi gõ cửa hết nhà này đến nhà khác nhanh hơn. Nhưng vấn đề là tôi vẫn không tiếp cận được với người tôi cần nói chuyện. Thư ký rất giỏi trong việc ngăn những người bán hàng dây dưa như tôi với ông chủ của họ.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Muốn thất bại sớm hơn cũng chẳng xong, tôi lại gõ cửa người cha giàu xin lời khuyên. Tôi nói với ông rằng mình muốn thất bại sớm mà không được. Ông lại cười phá lên và nói, "Con cứ làm việc ban ngày bình thường và kiếm thêm việc bán hàng ban đêm. Nhưng nhớ tìm chân bán hàng nào cho con thất bại sớm nhé."

Tôi lại trố mắt ra và than thở. Tôi không muốn làm việc buổi tối. Tôi còn độc thân mà lại đang ở Hawaii nữa chứ. Chỗ tôi muốn đến là mấy câu lạc bộ ở Waikiki chứ đâu phải là việc bán hàng ban đêm. Nghe tôi than vãn, người cha giàu chỉ hỏi đơn giản, "Thế con có khao khát trở thành chủ doanh nghiệp không? Kỹ năng số một của chủ doanh nghiệp là bán hàng. Nếu con không vượt qua được thử thách này thì tốt hơn con nên đi làm công. Đó là cuộc đời, là tương lai, là chọn lựa của chính con thôi. Con có thể thất bại bây giờ hoặc là sau này."

Bài học chẳng có gì mới. Tôi đã nghe bài học đó bao nhiêu lần. Đề tài thay đổi - lần này là đề tài bán hàng - nhưng bài học vẫn luôn như thế. Bài học rằng nếu tôi muốn thành công thì tôi phải sẵn sàng thất bại.

Thất bại kinh doanh của người cha ruột vẫn còn rõ mồn một trong đầu, tôi biết bài học bán hàng này đặc biệt quan trọng. Tôi hiểu nếu muốn trở thành chủ doanh nghiệp trong nhóm C, tôi phải học được cách bán hàng. Nhưng tôi ghét gõ cửa nhà người khác. Tôi thấy chuyện đó càng ngày càng đáng sợ. Tới một ngày, sau khi nghe bốn câu trả lời "Chúng tôi không quan tâm" và một câu là "Nếu anh không ra khỏi

văn phòng thì tôi sẽ gọi cảnh sát," tôi đã chạm đến đáy của sự tuyệt vọng. Tôi về nhà thay vì trở lại văn phòng. Ngồi trong căn hộ bé tẹo ở Waikiki, tôi nghĩ đến chuyện bỏ cuộc. Tôi tính đến việc quay lại trường và lấy bằng luật sư nhưng tôi nằm xuống, uống hai viên aspirin và ý nghĩ đó cũng đi qua. Đã đến lúc khiến thất bại sớm hơn bằng một cách mới.

LÀM KHÔNG CÔNG

Thay vì tìm việc làm ban đêm, tôi nhớ đến lời khuyên của người cha giàu rằng sẽ dễ tìm được việc hơn nếu ta chịu làm không công. Tôi tìm được một hội từ thiện cần người gọi điện xin tiền vào buổi tối. Hàng ngày, kết thúc công việc ở Xerox, tôi lại xuống phố và gọi điện xin tiền từ 7 giờ đến 9 giờ 30. Suốt hai tiếng rưỡi đó, tôi thất bại cực kỳ nhanh chóng. Thay vì chỉ gọi dăm bảy lần bán hàng mỗi ngày, tôi gọi đến hơn hai mươi cuộc trong hai tiếng rưỡi mỗi tối. Tỉ lệ bị từ chối và thất bại của tôi tăng lên. Nhưng lạ là tỉ lệ thất bại tăng thì tỉ lệ quyên tiền thành công cũng tăng. Càng gọi nhiều, tôi càng xử lý chuyện từ chối giỏi hơn. Tôi tìm hiểu cái gì làm nên cuộc gọi thành công và bắt đầu điều chỉnh từ những lần bị từ chối và thành công nọ. Buổi tối tôi càng thất bại khi gọi xin tiền từ thiện thì ban ngày tôi lại càng bán thành công ở Xerox. Tôi nhanh chóng vượt lên trên bảng xếp hạng nhân viên bán hàng thay vì đội sổ như trước. Dù ban đêm tôi chẳng được trả lương nhưng thu nhập ban ngày lại tăng lên.

Thời gian làm ngoài giờ đó còn tác động đến thời gian vui chơi của tôi nữa. Càng bị từ chối nhiều khi làm cho hội từ thiện, tôi càng thấy vui những khi vào mấy hộp đêm ở Waikiki. Đột nhiên tôi không còn thấy ngại nói chuyện với những cô gái xinh đẹp ở đó. Tôi bớt khép kín, bớt sợ hãi hơn trước chuyện bị khước từ. Chẳng mấy chốc, tôi được tiếng là anh chàng dễ thương và các cô gái thực sự vây lấy tôi. Sau bốn năm trong trường sĩ quan toàn con trai và tiếp theo là những năm trong hải quân, được vây quanh toàn người đẹp quả là một diễm phúc. Cảm giác đó hơn hẳn sự cô đơn khi ngồi một góc quầy bar và chiêm ngưỡng người đẹp từ đàng xa.

Từ 10 giờ tối đến 1 giờ sáng, tôi làm con ma disco, giống như John Travolta trong bộ phim *Cơn sốt tối thứ Bảy* (Sunday Night Fever). Tôi còn có cả vest trắng, áo cổ cao, giày bốt disco và cả dây chuyền quanh cổ nữa. Khi bước đi, tôi nhún nhảy theo nhạc bài *Staying Alive* của Bee Gees đang vang trong đầu. Thời gian của tôi thật kỳ cục và tôi chắc mình trông cũng kỳ cục, nhưng nó lại rất được việc. Tôi thất bại nhanh và làm bài tập cho cấp truyền thông trong Tam giác C-Đ.

SỰ ĐỀN ĐÁP CỦA THẤT BẠI

Hai năm thứ ba và tư ở Xerox, tôi không còn đội sổ bán hàng nữa mà là dẫn đầu. Tôi kiếm cũng được khá bộn. Thất bại giờ đang đền đáp cho tôi. Năm thứ tư, tôi liên tục dẫn đầu. Khi đã lên đến đỉnh, tôi biết đến lúc phải thay đổi. Những ngày học bán hàng đã qua. Đã đến lúc học cái

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

gì khác. Nhưng tôi không hề hay biết thành công bán hàng đang sắp đẩy tôi vào một trong những thất bại kinh doanh lớn nhất đời mình.

BỐN TRƯỜNG KINH DOANH

Người cha giàu giải thích với con trai ông và tôi rằng có bốn loại trường kinh doanh:

1. Trường kinh doanh truyền thống. Loại trường này gồm các đại học tiếng tăm, có các chương trình chuẩn, chẳng hạn như MBA.
2. Trường kinh doanh gia đình. Nhiều công ty gia đình, chẳng hạn như công ty của người cha giàu là những chỗ tuyệt vời để học kinh doanh nếu bạn là một thành viên trong gia đình.
3. Trường kinh doanh công ty. Nhiều công ty có chương trình tập sự cho những sinh viên triển vọng. Sau khi tốt nghiệp, công ty tuyển dụng và hướng dẫn phát triển sự nghiệp cho họ. Trong nhiều trường hợp, công ty sẽ trả tiền học và thậm chí còn cho nghỉ để đi học nữa. Sau khi học hành đâu vào đó, các nhân viên triển vọng thường được luân chuyển qua các phòng ban khác nhau để có thể hiểu hết toàn bộ công việc và có những kinh nghiệm trực tiếp.
4. Trường kinh doanh đường phố. Đây là loại trường các chủ doanh nghiệp theo học khi họ rời khỏi tổ ấm của nhà trường, gia đình, và thế giới công ty. Đây là trường giúp phát triển sự khôn ngoan của bạn.

ĐI HỌC

Cả bốn loại trường đều có ưu nhược điểm. Tôi không nói ở đây trường nào tốt hơn. Suốt đời mình, tôi có được may mắn theo học cả bốn trường.

TRƯỜNG KINH DOANH TRUYỀN THỐNG

Lúc ở Xerox, tôi có đi học một đại học ban đêm với ý muốn kiếm tấm bằng MBA. Nhưng tôi theo học chưa được một năm. Trường đó không dành cho tôi. Giảng viên là giáo sư ở trường hoặc nhân viên của một công ty nào đó. Sinh viên phần đông là những người tìm cơ hội trở thành những nhân viên học cao lương nhiều, giống như những người dạy vậy. Họ tìm cách leo lên nấc thang quản lý trong khi tôi lại muốn xây dựng và sở hữu chính cái thang đó. Suy nghĩ khác nhau, hoàn cảnh khác nhau nên tôi bỏ.

TRƯỜNG KINH DOANH GIA ĐÌNH

Tình bạn với Mike đã cho tôi một chỗ trong trường kinh doanh gia đình qua công việc kinh doanh của người cha giàu. Đó là trường học tuyệt vời với tôi, đơn giản vì tôi có rất nhiều năm ở đó và người cha giàu không chỉ là một chủ doanh nghiệp thành công đời thực mà còn là một người thầy xuất sắc.

TRƯỜNG KINH DOANH CÔNG TY

Ở công ty Xerox, tôi đã học một trong những khóa đào tạo bán hàng tốt nhất thế giới. Ngay sau khi được tuyển,

năm 1974, công ty đã cho tôi đi từ Honolulu đến Leesburg, Virginia để học khóa bán hàng dài hai tuần. Thật tuyệt vời. Sau khi học trong lớp, chúng tôi lập tức ra đường để thực hành những gì đã học. Các quản lý bán hàng là những giáo viên và người đỡ đầu cực tốt. Họ hướng dẫn chúng tôi vận dụng đúng những lý thuyết trong lớp vào những tình huống đời thực. Chúng tôi học rất căng, không chỉ các kỹ năng bán hàng mà học cả sản phẩm và chiến lược của đối thủ. Lúc đó chúng tôi có một mục tiêu: đánh bại IBM. Họ là một đối thủ khó chịu và rất đáng chơi, vì thế chúng tôi biết mình phải sẵn sàng cho thử thách này.

TRƯỜNG KINH DOANH ĐƯỜNG PHỐ

Nhưng trường kinh doanh vất vả nhất cho tôi là trường kinh doanh đường phố. Khi rời Xerox, tôi bước vào trường kinh doanh đường phố - một ngôi trường kinh khủng, một giáo viên nghiêm khắc và khó được lên lớp. Nhiều lần, tôi mặt đối mặt với nỗi lo sợ khủng khiếp nhất và nghi ngờ về bản thân mình nhất. Nhưng đó cũng là trường kinh doanh tốt nhất cho tôi. Đó đúng là những gì tôi cần. Thay cho những chứng chỉ A, B, chứng chỉ đường phố được đo bằng những đồng tiền kiếm được hay mất đi.

NGÀY TỐT NGHIỆP

Năm 1978, tôi "tốt nghiệp" trường kinh doanh công ty Xerox và bước vào trường kinh doanh đường phố. Đó là một sự chuyển tiếp đầy khó khăn. Tôi bước từ thế giới của

ghế máy bay hạng nhất, văn phòng thật đẹp, lương tháng trả đủ, và mọi chi phí đều có công ty lo sang một thế giới mà tôi phải trả mọi thứ, từ cây kẹp giấy, đi lại cho đến lương cùng mọi quyền lợi của người khác. Trước khi rời trường kinh doanh công ty, tôi không hiểu gì chuyện quản lý chi phí công ty. Trong hai năm, để giảm chi phí, tôi cùng hai đồng sự đã không lãnh lương. Một lần nữa, tôi lại làm việc không công và tôi hiểu vì sao người cha giàu bắt con trai ông và tôi phải làm việc không công cho ông. Ông chuẩn bị chúng tôi cho thế giới của chủ doanh nghiệp – thế giới nơi ai cũng có lương trước rồi cuối cùng mới đến lượt bạn... nếu như quả là bạn được trả lương.

BÀI HỌC SỐ 4: THÀNH CÔNG PHẢN ÁNH THẤT BẠI CỦA BẠN

Một bài học nữa của người cha giàu là "thành công phản ánh thất bại của bạn." Nói cách khác, điểm mạnh phản ánh điểm yếu của bạn. Và một lần nữa tôi lại không hiểu ông nói gì cho đến khi công ty của tôi thành công.

Công ty làm ví chống thấm cho người lướt ván của chúng tôi thành công ở hai trong năm yếu tố. Chúng tôi thành công trong việc truyền thông và sản phẩm. Cả ba chúng tôi đều được huấn luyện nhiều năm để thành công ở những lĩnh vực đó, chúng tôi đều được đào tạo quá kỹ và thành công đến vừa quá lớn vừa quá sớm. Cứ như gắn ống tưới vườn vào họng nước chữa cháy. Ngay khi thành công tầm cỡ quốc tế gây áp lực lên hệ thống, lập tức cả công ty sụp

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

đổ. Tất cả điểm mạnh đều vất đi vì những điểm yếu. Điểm mạnh đã bộc lộ điểm yếu của chúng tôi. Thành công đã bộc lộ thất bại. Chúng tôi thất bại trong việc làm mạnh các yếu tố pháp lý, hệ thống và lưu lượng tiền mặt trong Tam giác C-Đ. Chúng tôi có quản lý nhưng không thể làm mạnh thêm khi thành công đến.

QUAY LẠI NHỮNG BẢN VẼ

Sau khi công ty sụp đổ, hai đồng sự của tôi rời công ty. Tôi cũng muốn bỏ cuộc nhưng người cha giàu nói, "Xây dựng lại công ty đi. Đó là trường học kinh doanh mà con vẫn từng ao ước."

Trong sáu năm sau đó, tôi đã quay lại bản vẽ nhiều lần. Mỗi lần thất bại, nỗi đau càng ít hơn và vực dậy càng nhanh hơn. Mỗi lần vấp ngã, tôi lại biết phải làm gì. Tôi biết tiếp theo mình cần học gì. Trường kinh doanh đường phố đã hướng dẫn tôi. Mỗi thất bại thực sự làm tôi thông minh và tự tin hơn. Mỗi thất bại làm cho tôi ít sợ vấp ngã hơn và thôi thúc học những gì cần học nữa. Mỗi thất bại là một thử thách, là cánh cửa dẫn đến thế giới tiếp theo. Nếu thành công, cánh cửa đó sẽ mở ra. Nếu thất bại và tôi không vượt qua được thử thách, cánh cửa đó đóng sầm trước mặt. Nếu cánh cửa đóng, điều đó có nghĩa tôi cần thông minh hơn. Tôi cần suy nghĩ nhiều hơn. Tôi cần vận dụng trí tưởng tượng để tìm cách vào cánh cửa tiếp theo. Theo nhiều cách, việc này giống với một nhân viên bán hàng, gõ hết cửa nhà này đến nhà khác.

Khi có ai hỏi làm thế nào chúng tôi sống qua những năm tháng đó mà không cần tiền, câu trả lời của tôi là "Tôi không biết. Tôi chỉ sống trọn từng ngày." Sau khi hai đồng sự đầu tiên nghỉ, mọi thứ đều trở nên ảm đạm thì tôi có hai đồng sự mới và một trong hai là anh trai tôi, Jon. Họ góp vào ít tiền nhưng quan trọng hơn là cả hai mang lại sức sống mới và kỹ năng mới. Một đồng sự mới, Dave, có nhiều kinh nghiệm về hệ thống. Anh là chuyên gia về sản xuất. Anh tôi, Jon, quản lý lưu lượng tiền. Anh rất khéo giữ cho các chủ nợ vui vẻ và các nhà cung cấp tiếp tục bán hàng. Chúng tôi cũng mời thêm một nhà tư vấn mới, một chuyên viên kiểm toán cao cấp đã nghỉ hưu ở một công ty kiểm toán, giúp chúng tôi sắp xếp lại mớ hỗn độn lúc đó. Ông rất vui được làm việc, dù không lương vì vợ ông muốn ông đừng ở lỳ trong nhà. Ông muốn có một văn phòng để đi-về. Tôi còn nghĩ rằng ông thấy cái đống hổ lốn của chúng tôi thật sự thú vị nữa là. Ông vẫn thường cười thỏa thích trong khi hai đồng sự mới và tôi than thở khóc lóc trước những khó khăn. Ngoài ra, ông còn dạy chúng tôi cách thu hút vốn chuyên nghiệp hơn.

Như tôi đã nói, "Chúng tôi sống ngày nào biết ngày đó." Tất cả những gì tôi nghĩ lúc đó là không muốn quay lại tìm việc như người cha nghèo đã làm khi tiệm kem đóng cửa. Theo nhiều cách, tư tưởng của tôi là, "Mình đã đi quá xa không còn có thể quay lại được nữa."

Người cha giàu nói đúng. Đó là trường kinh doanh tốt nhất tôi từng học. Bắt đầu làm cho Xerox năm 1974 và cuối

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

cùng xây dựng một công ty thành công vào năm 1984, đó là mười năm dựng rồi đổ, sai rồi sửa, dựng rồi lại đổ. Với tôi, đó là cách học tốt nhất. Nhiều lần, tôi có cảm giác như mình đang chế xe đua chứ không phải là kinh doanh. Cả nhóm ra sức làm việc, đưa xe lên đường đua, nổ máy rồi lại quay về cửa hàng.

HỆ THỐNG CỦA CÁC HỆ THỐNG

Có nhiều yếu tố khiến việc xây dựng công ty giống với việc chế tạo xe hơi. Xe hơi là một hệ thống của các hệ thống. Chiếc xe có hệ thống điện, nhiên liệu, thắng, thủy lực và nhiều hệ thống khác. Nếu một trong số đó trục trặc, chiếc xe không hoạt động hoặc không an toàn.

Cơ thể con người cũng là một hệ thống của các hệ thống. Chúng ta có hệ tuần hoàn, hệ hô hấp, hệ tiêu hóa, hệ xương, và nhiều hệ khác. Nếu một trong các hệ bị hỏng, cả cơ thể cũng có thể ngưng hoạt động.

Theo nhiều cách, học làm chủ doanh nghiệp cũng giống đến trường học để trở thành một kỹ sư tự động hay một bác sĩ y khoa. Giống bác sĩ y khoa đọc bản chụp phim X quang hay xem kết quả xét nghiệm máu, một chủ doanh nghiệp sẽ xem Tam giác C-Đ để đánh giá sức khỏe tổng quát và sức sống của công ty mình.

Sau khi mở rồi lại xây dựng công ty ví nylon nhiều lần nữa và dựng rồi lại xây dựng các công ty khác, phân tích việc kinh doanh trở thành dễ dàng hơn. Bây giờ, thay vì sợ

hãi, tôi lại thấy thú vị. Thay vì thấy những nguy cơ lớn, tôi lại thấy những cơ hội hấp dẫn. Giờ đây, tôi hiểu nếu có mất hết tôi vẫn có thể gầy dựng lại. Vì thế mà việc trải qua cả bốn trường kinh doanh, có được cả giỏi ở trường lẫn giỏi ngoài đời thực, thực sự là một quá trình đào tạo tuyệt vời.

CÁI NÀO QUAN TRỌNG HƠN?

Tôi thường được hỏi "Cái nào quan trọng hơn cho một chủ doanh nghiệp, giỏi ở trường hay giỏi ngoài đời thực?" Câu trả lời của tôi bây giờ là cả hai. Để trở thành chủ doanh nghiệp thành công, bạn và ê-kíp cần phải giỏi ở trường và giỏi ngoài đời thực. Nhìn vào Tam giác C-Đ, bạn sẽ hiểu tại sao. Dù cả năm yếu tố đòi hỏi sự khôn ngoan, luật và quản lý lưu lượng tiền mặt thật sự cần các nhà chuyên môn được đào tạo trường lớp. Hẳn nhiên, với pháp luật, bạn muốn một luật sư và với lưu lượng tiền mặt, bạn cần một kế toán, và tốt nhất là một CPA (kế toán viên được công nhận). Nói như thế nhưng bạn có ngạc nhiên không khi nhiều người đến xin tôi lời khuyên để xây dựng công ty khi mà trong ê-kíp không có kế toán hay luật sư.

TRÍ TUỆ CỦA TẬP THỂ

Một chủ doanh nghiệp cần biết sự khác nhau giữa giỏi ở trường và giỏi ngoài đời thực. Quan trọng hơn, chủ doanh nghiệp cần có trí tuệ của một ê-kíp, tức tìm được sự kết hợp tốt nhất của những người cần cho từng nhiệm vụ. Muốn chiến thắng trong kinh doanh thì chính trí tuệ của ê-kíp mới là thứ mang lại chiến thắng đó.

Trong cuốn *Good to Great* của Jim Collins (Harper Collins, 2001), ông đề cập đến tầm quan trọng của việc có đúng người trong nhóm và người đó ngồi đúng ghế. Nhất thiết phải có một ê-kíp đầy đủ tài năng cho tất cả các yếu tố trong Tam giác C-Đ. Và quan trọng hơn nữa Jim đề cập đến việc đưa người không đúng chỗ ra khỏi ê-kíp.

BA SAI LẦM LỚN

Về các nhà chuyên môn trong kế toán và luật, tôi lưu ý ba sai lầm căn bản mà các chủ doanh nghiệp thường phạm phải:

1. Chủ doanh nghiệp không có hoặc không tìm cố vấn pháp lý và kế toán cần thiết trước khi khởi nghiệp.
2. Chủ doanh nghiệp quá nghe theo kế toán hay luật sư. Nhiều lần tôi đã hỏi chủ doanh nghiệp ai đang điều hành công ty: ông chủ, kế toán hay luật sư? Hãy luôn nhớ rằng cho dù họ có thông minh hơn bạn trong một số lĩnh vực thì bạn vẫn là người trả lương cho họ. Bạn cần quyết định sự sống còn của công ty mình.
3. Chủ doanh nghiệp có kế toán hoặc luật sư nhưng lại không nằm trong ê-kíp. Bạn không cần phải thuê trọn thời gian. Chỉ cần bạn tin tưởng họ. Họ cần biết mọi thứ và họ cũng muốn biết mọi thứ. Bạn cần gần gũi họ. Người cha giàu thường nói, "Có một kế toán và luật sư tạm bợ cũng giống như vợ tạm chồng hờ vậy."

SỰ KHÁC NHAU GIỮA GIỎI Ở TRƯỜNG VÀ GIỎI NGOÀI ĐỜI THỰC

Tư duy loại P Kỹ năng phân tích, phê bình	**Tư duy loại S** Suy nghĩ sáng tạo, suy luận linh hoạt
Tư duy loại K Kỹ năng kỹ thuật, chuyên môn	**Tư duy loại L** Kỹ năng về con người và lãnh đạo

Thường thì cột bên trái là những tính cách gắn với những người giỏi ở trường, bên phải gắn với những người giỏi ngoài đời thực. Người cha giàu nói, "Nếu con muốn phát triển thành chủ doanh nghiệp, con cần phát triển cả bốn loại tư duy."

Tư duy loại P: Chúng ta đều biết có những người có kỹ năng phân tích tuyệt vời. Họ thích giải quyết các bài toán khó ở trường. Nếu bạn đưa cho họ một ý tưởng mới, có thể họ sẽ phê bình hay hoài nghi hơn là đón nhận ý tưởng đó. Thay vì đưa ra quyết định nhanh chóng, họ thường suy nghĩ và phân tích tình huống rất lâu trước khi quyết định. Và họ còn sẽ quay lại bạn hỏi thêm chi tiết cụ thể rồi mới quyết định.

Tư duy loại S: Chúng ta đều biết các nghệ sĩ sáng tạo trong công việc. Sáng tạo không chỉ đơn thuần là những họa sĩ vẽ tranh. Có thể đó là một kế toán hay một luật sư. Họ thích nhìn vào bức tranh toàn cảnh. Họ thích cách nghĩ khác với con đường trước giờ. Người có tư duy loại S thường

khiến người có tư duy loại P phát điên. Cách lập luận linh hoạt khiến họ dễ thích ứng với những gì họ cho là có lý. Ví dụ khi tôi nói "Tôi có thể kiếm tiền khi thị trường sụp đổ," người có tư duy loại S có thể sẽ nắm được logic đó hơn là người có tư duy loại P. Nói cách khác, người có tư duy loại S có thể đón nhận những gì nghe phi lý rồi biến nó hợp với cái lý của mình. Họ là người cởi mở. Còn người có tư duy loại P thường phủ nhận tất cả những gì không phù hợp với cách nghĩ của họ.

Tư duy loại K: Chúng ta cũng biết những tay "phù thủy" về kỹ thuật. Đó có thể là những tài năng tin học nói một thứ ngôn ngữ như người trên sao Hỏa. Hay có thể họ là những tay thích chế tạo xe hơi nghĩ ai cũng biết cách đấu dây này vào dây kia rồi lại tháo ra đấu vào dây khác. Tư duy loại K thường là cực đối lập của tư duy loại L. Vì sao? Vì người có tư duy loại K thường cảm thấy thoải mái nhất với những người nói cùng ngôn ngữ với họ. Họ dự những hội nghị tin học chỉ để gặp những *con sâu tin học* khác. Họ lùng sục những cửa hiệu bán phụ tùng xe hơi chỉ để gặp những người họ nói chuyện được mà thôi.

Tư duy loại L: Ở trung học, những người mạnh mẽ nhất thuộc týp L thường vận động để giành chức lớp trưởng hay từng được bầu chọn là người nổi tiếng. Những người này có thể khơi mào chuyện trò với bất cứ ai, không như người có tư duy loại K. Người có tư duy loại L luôn là nòng cốt của những cuộc vui. Ai cũng muốn họ đến dự tiệc vì họ mang lại không khí sôi động. Trong công việc, nhân viên

yêu những người này. Họ sẵn sàng làm mọi thứ cho người có tư duy loại L. Người có tư duy loại L có thể là những nhà lãnh đạo xuất sắc trong kinh doanh nếu như họ có thêm những kỹ năng kinh doanh cần thiết. Khi họ nói, người khác lắng nghe.

SUY NGHĨ KHÁC NHAU - LÀM CHỦ KHÁC NHAU

Bạn có thể đã đoán được cứ mỗi dạng suy nghĩ khác nhau sẽ bị cuốn hút vào những công việc kinh doanh khác nhau. Ví dụ, một người chế tạo xe hơi có tư duy loại K có thể thích mở một tiệm bán phụ tùng xe hơi. Một người có tư duy loại P thích mở công ty luật. Bác sĩ có tư duy loại S muốn trở thành bác sĩ thẩm mỹ. Và người có tư duy loại L có thể trở thành chính trị gia suốt đời chạy theo bầu cử. Họ cũng có thể trở thành một bộ trưởng hay họ có thể là một ngôi sao trong làng giải trí và kiếm tiền bằng việc thu hút đám đông.

CẢ BỐN ĐỀU QUAN TRỌNG

Người cha giàu nói, "Cả bốn dạng tư duy đều quan trọng trong kinh doanh. Những công ty nhỏ cứ nhỏ mãi hoặc tàn lụi vì họ thiếu một hoặc hơn các dạng tư duy trên." Một trong những lý do vì sao công ty ví nylon cho người lướt ván của tôi thất bại là vì chúng tôi quá mạnh với tư duy loại S và L nhưng lại yếu loại P và K.

Nhiều chủ làm tư có tư duy loại P và K mạnh. Có thể đó là một luật sư tài ba với tư duy loại P hay một thợ điện

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

hàng đầu với tư duy loại K. Đó là những người rất thông minh và là chuyên gia trong một thị trường chuyên sâu và thực hiện xuất sắc vai trò của họ. Nhưng họ có thể phải vất vả để phát triển vì có tư duy loại S và L yếu.

Trong thế giới đầu tư, một người có tư duy loại P và K sẽ đầu tư khác với người có tư duy loại S và L. Người có tư duy loại P và K muốn có một công thức chính xác để làm theo. Họ muốn thấy con số và phân tích chúng nhiều lần. Các nhà đầu tư có tư duy loại S và L lại thích những hợp đồng kỳ lạ hay muốn biết những *người chơi* khác trong vụ làm ăn đó là ai. Lưu ý từ *người chơi*, tức những người quan trọng trong đẳng thức đầu tư. Đây là điều quan trọng cho những người có tư duy loại L.

Khi tôi dạy các lớp về đầu tư, tôi thường gặp câu hỏi, "Hãy chỉ tôi làm thế nào. Anh đã làm theo công thức nào?" Nghe câu hỏi đó, tôi biết có thể họ có tư duy loại P hay K. Họ sẽ khó chịu khi tôi trả lời rằng "Chúng tôi tạo ra đầu tư. Chúng tôi kết lại thành một nhóm rồi làm ăn và kiếm tiền." Câu trả lời khiến họ điên lên vì cách đầu tư của chúng tôi không đúng theo cái lý họ muốn. Người có tư duy loại P và K dễ theo một công thức như "tiết kiệm, trả nợ, đầu tư lâu dài, rồi đa dạng hóa." Công thức này đáp ứng nhu cầu có một công thức đầu tư hợp lý của họ cho dù đó không phải là công thức đầu tư hay nhất. Họ có thể sẽ nổi khùng với các công thức của tôi vì đầu óc họ không cho phép mình có lập luận linh hoạt.

LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI CHA GIÀU

Người cha giàu cảm thấy lo lắng trước ước mơ trở thành chủ doanh nghiệp của tôi vì tôi yếu ở cả bốn loại tư duy. Ông nói, "Con phải chọn một kỹ năng tư duy và giỏi kỹ năng đó trước đã."

Ông viết xuống năm yếu tố trong Tam giác C-Đ:

Sản phẩm

Luật

Hệ thống

Truyền thông

Lưu lượng tiền mặt

Rồi ông nói, "Cha không nghĩ con có cơ hội thực sự với luật, hệ thống hay lưu lượng tiền mặt trong Tam giác C-Đ. Ở trường con không giỏi mà có lẽ con cũng chẳng bao giờ giỏi. Cha không tin con sẽ lại tiếp tục học và trở thành luật sư, kế toán, hay kỹ sư. Còn với sản phẩm và truyền thông, hãy chọn một và dành cả đời con để trở thành người giỏi nhất trong lĩnh vực đó." Và vì thế mà tôi quyết định rời hải quân vào làm việc cho tập đoàn Xerox. Năm 1974, tôi quyết định cơ hội thành công lớn nhất để làm chủ doanh nghiệp là trở thành chuyên gia về giao tiếp với *con người*. Bẩm sinh tôi không có tư duy loại L nhưng tôi quyết định đó là loại tôi sẵn sàng phát triển suốt cả đời mình.

TẠI SAO TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA Ở CHỈ MỘT LĨNH VỰC

Khi tôi hỏi người cha giàu tại sao tôi nên trở thành chuyên gia ở một lĩnh vực, câu trả lời là, "Nếu con muốn có một ê-kíp giỏi nhất quanh mình, con cần phải giỏi nhất ở một lĩnh vực gì đó. Nếu con chỉ là một tay ngang về truyền thông thì con sẽ không bao giờ cần luật sư, kỹ sư, nhà thiết kế, hay kế toán giỏi nhất. Con sẽ chỉ cần những người xoàng vì con cũng xoàng."

MỘT NGHỀ CHO CHÍN CÒN HƠN CHÍN NGHỀ

Một số người làm tư không thể làm hết sức mình vì họ cảm thấy họ phải giỏi ở cả năm lĩnh vực. Họ thường thông minh và giỏi cả năm lĩnh vực nhưng lại không nổi trội ở lĩnh vực nào cả. Có lẽ vì thế mà họ thường nằm trong nhóm T. Nếu bạn muốn thành công trong nhóm C, bạn cần giỏi nhất ở một lĩnh vực và xây dựng một ê-kíp các chuyên gia quanh mình lấp đầy các lĩnh vực còn lại.

Vượt qua sự nhút nhát, tôi đã trở nên khá giỏi ở các lĩnh vực bán hàng, tiếp thị, viết, nói, và tạo ra những sản phẩm mới lạ. Nếu không mất nhiều năm đào tạo trong lĩnh vực truyền thông và phát triển tư duy loại L, tôi e là Công ty Người cha giàu đã không thành công đến thế.

Ngày nay, người cha giàu có nhóm thiết kế sản phẩm, nhóm luật sư giỏi, các hệ thống phân phối quốc tế và nội địa ưu việt, và nhóm kế toán đẳng cấp quốc tế theo dõi chuyện tiền nong. Là một công ty, chúng tôi có hàng ngàn

người khắp thế giới làm việc cho chúng tôi hay cho sản phẩm của chúng tôi. Như một câu nói, Công ty Người cha giàu có thành công bất ngờ nhưng phải mất nhiều năm chúng tôi mới đến được cái bất ngờ đó.

TRƯỚC KHI BẠN THÔI VIỆC

Trường kinh doanh đường phố là một ngôi trường khắc nghiệt. Tôi vẫn còn nhớ lúc đi lang thang ở New Yok, túi không còn một xu, gõ cửa từng nơi, hy vọng có ai đó nói "vâng" với ví nylon của tôi. Tôi yêu New York nhưng luôn hiểu đó là một thành phố thật tàn nhẫn nếu bạn nghèo, không thành công và vô danh tiểu tốt.

Dù văn phòng của Công ty Người cha giàu ở Scottsdale, Arizona, phần động cơ của công ty lại nằm ở New York và các thành phố trên khắp thế giới. Thật thú vị khi vào văn phòng của những công ty mạnh nhất thế giới, như *Time Warner, Viacom, American Express, ABC, NBC, CBS,* các tạp chí *Fortune, Businessweek, Forbes, New York Times, New York Post,* và *CNN*. Và càng thú vị hơn khi làm ăn hay đề nghị làm ăn với họ. Nhưng dù thành công trong suốt sáu năm qua, tôi vẫn luôn nhớ những đường phố của New York và sự lạnh lẽo của thành phố đó như thế nào nếu một trong các yếu tố của Tam giác C-Đ trở nên yếu đi.

Vì thế trước khi thôi việc, hãy hiểu rằng công việc quan trọng nhất của bạn là phát triển bản thân mình. Nếu bạn quyết tâm trở thành một chủ doanh nghiệp lớn, bạn sẽ thấy việc tìm

những người giỏi cho ê-kíp của mình dễ dàng hơn. Nếu bạn có thể tạo ra một ê-kíp giỏi, bạn sẽ thấy thành công dễ dàng hơn dù làm gì. Vì thế không có câu hỏi thông minh nào là quan trọng hơn, mà bạn hãy nhớ rằng cố gắng giỏi ở trường và giỏi ngoài đời thực mới là việc rất quan trọng.

BÀI HỌC CỦA SHARON

Bài học 4: Thành công phản ánh thất bại của bạn.

Như Robert đã giải thích, người cha giàu chia ra bốn loại trường kinh doanh. Chúng gồm:

1. Trường kinh doanh truyền thống
2. Trường kinh doanh gia đình
3. Trường kinh doanh công ty
4. Trường kinh doanh đường phố

Dù cả bốn đều có thể cho những bài học giá trị như trong trường hợp của Robert, liệu bạn có nhất thiết phải trải qua *cả bốn* để trở thành một chủ doanh nghiệp thành công? Câu trả lời là "còn tùy." Dù mỗi trường mang lại những bài học và giá trị đào tạo khác nhau, chúng không phải là điều kiện tiên quyết để thành công. Nhưng làm sao chúng ta có thể thành công mà không có chúng?

Nếu bạn không học từ một trường kinh doanh truyền thống, bạn vẫn có thể lĩnh hội được những kiến thức bằng nhiều cách khác. Các trường cộng đồng hay hiệp hội thường mở những khóa học về quản lý và kinh doanh và có nhiều

sách và các nguồn trên Internet hỗ trợ nhu cầu học tập của các chủ doanh nghiệp.

TẬP TRUNG VÀO NĂM YẾU TỐ CỦA TAM GIÁC C-Đ

Không được đào tạo từ trường kinh doanh truyền thống, hãy tìm và tận dụng những nguồn khác có thể đẩy nhanh tốc độ đến thành công của bạn. Bằng cách tập trung vào chuyên môn, phát triển các kỹ năng trong năm yếu tố của Tam giác C-Đ, bạn có thể chuẩn bị mình tốt hơn trong việc xây dựng một ê-kíp có thể hỗ trợ bạn.

TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA Ở MỘT LĨNH VỰC

Như người cha giàu khuyên Robert, bạn có thể nghĩ đến việc nỗ lực trở thành chuyên gia ở một trong năm lĩnh vực. Giống Robert, bạn có thể tập trung vào truyền thông. Thường thì chủ doanh nghiệp sẽ là nhân viên bán hàng hiệu quả và đầy nhiệt huyết nhất trong công ty của mình. Bán được là điều thiết yếu để thuyết phục các nhà đầu tư bỏ tiền vào công ty bạn hay bán sản phẩm của công ty bạn cho người tiêu dùng. Như cả người cha giàu và Robert khuyên, bán được hàng là kỹ năng kinh doanh rất quan trọng đối với một chủ doanh nghiệp.

NHÀ TƯ VẤN CHUYÊN MÔN

Như chúng tôi đã đề cập trong nhiều trường hợp, bạn có thể tận dụng kinh nghiệm và trình độ của nhà tư vấn để

lấp vào những điểm bạn còn yếu. Ví dụ, trong những năm tôi làm kế toán công, tôi biết nhiều những công ty thành công lẫn không thành cộng. Kinh nghiệm này kết hợp với trình độ của một CPA trở nên vô giá trong những việc kinh doanh tôi tham gia suốt hai mươi lăm năm qua. Kế toán viên của bạn có thể mang lại những kiến thức chuyên môn này cho bạn và công ty.

Hãy tìm và làm việc với các nhà tư vấn giỏi và lắng nghe họ. Hỏi tất cả những gì bạn muốn - chúng là chìa khóa để đảm bảo nhà tư vấn có được tất cả các câu hỏi quan trọng cần xét đến khi đưa ra lời khuyên - và phải chắc rằng lời khuyên của nhà tư vấn ảnh hưởng đến quyết định của bạn. Một trong những sai lầm tôi thấy ở các chủ doanh nghiệp là họ bỏ qua những lời khuyên họ không thích. Thật vô lý khi bạn trả nhiều tiền để mua lời khuyên rồi lại gạt nó sang một bên. Bạn không nhất thiết phải luôn làm theo lời khuyên nhưng nó nên ảnh hưởng đến đánh giá của bạn. Quyết định cuối cùng vẫn thuộc về bạn nhưng nhiệm vụ của nhà tư vấn là đảm bảo quyết định bạn đưa ra là đúng đắn. Là chủ doanh nghiệp, việc của bạn là có chịu chấp nhận rủi ro hay không. Còn việc của nhà tư vấn là đảm bảo bạn hiểu tường tận rủi ro bạn đang đón nhận.

Tôi cũng đề nghị bạn thường xuyên mời các nhà tư vấn khác nhau ngồi lại cùng bàn thảo. Nhiều ông chủ tham khảo ý kiến tư vấn từng người một. Cách tốt nhất để khai thác tối đa trình độ và kinh nghiệm của các nhà tư vấn là mời họ ngồi lại với nhau và học cách họ tiếp cận một cơ

hội hay thử thách cũng như cách họ phân tích ý tưởng của nhau. Kết quả sẽ cho bạn những lợi ích hay hơn nhiều. Bạn vẫn là người lãnh đạo và chịu trách nhiệm cuối cùng của công ty.

GIỎI NGOÀI ĐỜI THỰC

Dù có kiến thức và kinh nghiệm về kế toán công nhưng tôi vẫn còn nhiều điều phải học từ đời sống kinh doanh thực tế. Không gì giống với việc học từ những sai lầm để hiểu được có bao điều cần biết để xây dựng và vận hành thành công một công ty.

Nó giúp bạn nhận thức được tầm quan trọng của việc xây dựng một ê-kíp giỏi. Người cha giàu từng nói, "Không chỉ là con biết gì mà còn là con biết ai." Khi bạn gặp phải một khó khăn trong kinh doanh, còn gì nhẹ nhõm cho bằng khi biết phải gọi ai để giúp đỡ tức thời. Chính nhờ hợp tác và hỗ trợ mới có được thành công kinh doanh ngày mai.

TRÍ TUỆ TẬP THỂ

Sự kết hợp của giỏi ở trường và giỏi ngoài đời thực sẽ giúp bạn xây dựng một doanh nghiệp thành công. Nhưng "trí tuệ tập thể" mới là công thức thực sự của thành công. Nó kết hợp cái giỏi ở trường và giỏi ngoài đời thực của cả ê-kíp. Tất cả những kiến thức và kinh nghiệm của cả nhóm được kết hợp lại trong quá trình kinh doanh hẳn sẽ đẩy công ty của bạn đi lên.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Bài học Chủ doanh nghiệp Số 5 của Người cha giàu

Quá trình quan trọng hơn mục tiêu.

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

CHƯƠNG 5

Đồng tiền biết nói

THÀNH CÔNG?

"Chúng con chỉ giàu được sáu tháng," tôi nối. "Tiền vào như nước và rồi mọi thứ như trời sập."

"Chậc, ít ra các con cũng nếm mùi triệu phú dù chỉ vỏn vẹn sáu tháng," người cha giàu cười nói. "Nhiều người cả đời có biết giàu là gì đâu."

"Vâng, nhưng giờ thì con trắng tay," tôi khóc lóc. "Sáu tháng thành công và bao nhiêu năm trả giá."

"Nhưng ít ra thì con cũng biết thế nào là sung sướng." Người cha giàu lại cười, cố gắng làm tôi vui lên. "Nhiều người chẳng bao giờ biết xây dựng một công ty quốc tế và một thành công quốc tế. Có mấy ai biết thế nào là tiền vào như nước đâu hả con."

"Và cũng có mấy ai hiểu được thất bại quốc tế là sao và tiền đổ ngược ra cửa là sao," tôi nói và bắt đầu cười.

"Vậy tại sao con cười?" người cha giàu hỏi.

"Con cũng không biết nữa," tôi trả lời. "Con nghĩ con cười vì cho dù bây giờ đang rất đau, con vẫn không đổi kinh nghiệm này lấy bất cứ thứ gì. Như cha nói, con đã chớm thấy một thế giới khác, một thế giới có rất ít người nhìn thấy, một thế giới con muốn lại nhìn thấy nữa. Ít nhiều đó cũng là một điều thú vị."

Người cha giàu ngồi tựa vào ghế. Ông lặng yên một lúc lâu, dường như đang ngẫm lại đời mình, những trận chiến được mất đã qua. Cuối cùng ông bứt ra khỏi luồng suy nghĩ và nói, "Nhiều người đi làm nhằm tìm sự an toàn trong thế giới này. Với nhiều người, công việc và nhà là những nơi họ trốn mình khỏi thực tại khắc nghiệt của thế giới cạnh tranh. Tất cả những gì họ muốn là lương tháng trả đủ và một nơi ấm áp như ở nhà." Người cha giàu lại ngưng lời rồi nói tiếp, "Nhưng có những người lại đi tìm cái gì đó khác."

"Ý cha nói còn có gì đó hơn cả sự an toàn và tiền?" tôi hỏi.

Với ánh mắt thoáng buồn, người cha giàu đáp, "Phải. Nếu tất cả những gì cha muốn là một công việc ổn định, lương tháng đều đặn và một chỗ làm ấm cúng, cha chẳng bao giờ trở thành một chủ doanh nghiệp."

"Vậy cha tìm gì?" tôi hỏi. "Ngoài sự an toàn và tiền?"

"Một thế giới khác... một cách sống khác. Con biết đấy, cha xuất thân từ một gia đình nghèo. Cha không chỉ muốn có thật nhiều tiền. Cha không chỉ muốn một căn nhà đẹp

và những chiếc xe hơi sang trọng. Cha còn muốn một cuộc sống ít người từng trải qua. Cha biết sẽ phải đối mặt với cơ hội thất bại nhiều hơn thành công. Cha biết có những lúc thăng trầm trong đời một chủ doanh nghiệp. Và cũng như người khác, cha lo lắng những thăng trầm đó. Nhưng ước mơ về một cách sống khác khiến cho những rủi ro đó trở nên đáng giá. Đó không phải chỉ là chuyện kiếm tiền mà còn là cuộc phiêu lưu trong đời." Người cha giàu lại ngưng và chìm vào dòng suy nghĩ của riêng mình.

Cuối cùng ông nói tiếp, "Khi về cuối đời thì cha cũng đã biết những thăng trầm đó chỉ là kỷ niệm của một cuộc phiêu lưu vĩ đại, của những vụ làm ăn được mất, của những người bạn được mất, và của những đồng tiền được mất. Đó sẽ là kỷ niệm về những người lạ bước vào cửa, sánh bước cùng con trong chuyến phiêu lưu và lại ra đi khi hành trình kết thúc. Và dọc đường, hy vọng con sẽ tìm được một chỗ, một nơi có chất lượng và vẻ đẹp cuộc sống mà tự sâu tận trong tim con biết nó tồn tại; con biết giấc mơ của con đã trở thành sự thật."

"Và cha đã tìm thấy nơi đó?" tôi hỏi.

Người cha giàu nhẹ nhàng gật đầu và cười mãn nguyện.

THOÁNG THẤY TƯƠNG LAI

Đến đó thì thực sự tôi chẳng còn gì để nói. Tôi biết mình phải làm gì. Tôi còn phải nói chuyện với các chủ nợ, sửa sang và xây mới một công ty. Tôi vẫn còn nhiều điều phải

học nên tôi biết đã đến lúc quay lại công việc. Xốc lại đồ đạc, tôi bắt tay người cha giàu và bước ra cửa.

"Còn một điều nữa," người cha giàu nói với theo.

Tôi quay đầu lại nơi bậc cửa hỏi, "Còn gì nữa hả cha?"

"Con biết sáu tháng trên đỉnh vinh quang là gì không?"

"Là gì hả cha?"

"Là một thoáng tương lai của con đấy."

"Một thoáng?" tôi lặp lại. "Ý cha là sao? Một thoáng tương lai?"

"Năm 1974, khi con quyết định nghe theo lời khuyên của cha thay vì cha ruột con, con bắt đầu một quá trình. Quá trình đó có bắt đầu và kết thúc. Có thể sẽ mất nhiều năm nhưng nó có kết thúc. Con sẽ thắng nếu con chung thủy với quá trình đó. Trong chặng đường hiện tại, con sẽ có thêm nhiều thử thách và còn phải học nhiều thứ. Quá trình đó vừa thử thách con vừa huấn luyện con. Nếu con vượt qua được bài kiểm tra và rút ra được bài học, con sẽ tiếp tục được hành trình. Nếu con không vượt qua được bài kiểm tra và bỏ cuộc thay vì làm lại, quá trình đó sẽ đào thải con. Và sáu tháng vinh quang đó đã cho con thấy thoáng qua tương lai mình, thấy thoáng qua thế giới mà con tìm kiếm, thế giới đang chờ đợi con. Một thoáng của tương lai và một cách để nói với con rằng 'Hãy cố gắng đi. Bạn đang đi đúng đường đấy.' Nó cho con lòng can đảm tiếp bước quá trình, động lực để con tiếp tục cố gắng và không ngừng học hỏi."

"Làm sao cha hiểu được chuyện đó?" tôi hỏi. "Cha cũng từng nhìn thấy thoáng qua tương lai mình khi cần sao?"

Một lần nữa, người cha giàu lại gật đầu và cười mãn nguyện.

QUÁ TRÌNH MƯỜI NĂM

Bài học của người cha giàu về quá trình rõ là một bài học vô cùng quan trọng trong đời tôi. Nhìn lại, có lẽ quá trình của tôi là những chu kỳ mười năm, cứ mười năm lại là một chặng đường mới. Ví dụ:

1. **1974 – 1984:** Quá trình học hỏi. Đây là quãng thời gian tôi học những kỹ năng trong thế giới thực của một chủ doanh nghiệp. Không còn những ngày ngồi trong lớp học, trường kinh doanh đường phố đã dạy dỗ tôi. Tôi mắc nhiều sai lầm lớn đơn giản vì tôi còn nhiều điều phải học. Trong thời gian đó, tôi thực tập những kỹ năng của chủ doanh nghiệp bằng cách xây dựng công ty sản xuất ví nylon ở vùng Viễn Đông và tiếp thị với cả thế giới. Chúng tôi cũng thiết kế các sản phẩm trưng bày cho các ban nhạc rock như Duran Duran, Van Halen, Judas Priest, Pink Floyd, và Boy George. Lúc đó, tôi cố hết sức học tất cả các lĩnh vực trong Tam giác C-Đ. Đó là trường học của thế giới thực mà tôi từng nói đến ở phần đầu cuốn sách.

2. **1984 – 1994:** Quá trình kiếm tiền. Trong thời gian này, tôi bắt đầu kiếm được nhiều tiền cũng như xây dựng nền móng cho sự giàu có. Bài học lĩnh hội từ những sai

lầm bắt đầu hữu ích qua số tiền kiếm về. Đầu tư tiền đó vào địa ốc mang lại cho Kim và tôi không chỉ tài sản lớn có thể tạo thu nhập mà còn cho chúng tôi kinh nghiệm đầu tư địa ốc. Cũng thời gian này tôi theo đuổi đam mê của mình là dạy làm chủ doanh nghiệp và đầu tư. Công ty chúng tôi mở các khóa có tên Trường kinh doanh cho Chủ doanh nghiệp và Trường kinh doanh cho Nhà đầu tư. Vào lúc đó, tôi kết hợp kỹ năng và cách dạy của người cha nghèo với các bài học về kinh doanh và đầu tư của người cha giàu. Đó cũng là lúc tôi nâng cao kỹ năng truyền thông trong Tam giác C-Đ qua việc học cách dạy khác xa với các phương pháp giảng dạy truyền thống. Như đã đề cập ở một chương trước, tôi phải quyết định mình muốn trở thành chuyên gia ở lĩnh vực nào. Sau khi nắm căn bản các lĩnh vực, tôi quyết định cơ hội lớn nhất của mình là phát triển kỹ năng truyền thông. Nếu giỏi truyền thông, tôi có cơ hội lớn hơn trong việc thu hút những người có năng lực cao tạo thành ê-kíp gồm các lĩnh vực còn lại.

3. **1994 đến 2004: Quá trình đền đáp.** Sau khi Kim và tôi có đủ tiền mà không cần phải nai lưng làm việc, tôi biết đã đến lúc phải cho đi. Trong quá trình điều hành doanh nghiệp giáo dục, tôi dành thời gian thiết kế một chương trình dạy các bài học của người cha giàu ở một mức phí thấp hơn. Đó là ý tưởng hình thành Công ty Người cha giàu. Thay vì dạy thông qua hội thảo mất đến 5000 đôla học phí, tôi quyết định tạo ra trò chơi CASHFLOW. Trong suốt thời gian đó, sự tập trung của

> tôi chuyển từ kiếm tiền sang trả lời câu hỏi, "Làm sao tôi có thể phục vụ nhiều người hơn?" Nhưng ngạc nhiên là từ khi tập trung phục vụ nhiều người hơn, tôi lại kiếm được nhiều tiền hơn lúc chuyên tâm vào đồng tiền. Năm 2004, Kim, Sharon và tôi quyết định đã đến thời điểm cần có thêm người quản lý để nâng công ty lên tầm mới – và công việc cần phải tiến xa hơn. Vai trò làm chủ doanh nghiệp của chúng tôi xem như đã hoàn thành.

Những chu kỳ mười năm đó không hề được hoạch định trước. Chỉ đến khi nhìn lại, tôi mới nhận ra hình thái mười năm đó.

AI MUỐN LÀ TRIỆU PHÚ?

BÀI HỌC SỐ 5: Quá trình quan trọng hơn mục tiêu.

Phần lớn chúng ta đều nghe đặt ra mục tiêu là quan trọng. Tuy nhiên, người cha giàu lại suy nghĩ khác về mục tiêu. Ông nói, "Mục tiêu quan trọng, nhưng quá trình đạt đến mục tiêu còn quan trọng hơn rất nhiều." Ông giải thích, "Nếu con hỏi người ta 'Ai muốn thành triệu phú?' ai cũng sẽ giơ tay. Có nghĩa họ có mục tiêu trở thành triệu phú, nhưng sau đó họ cần chọn *quá trình* để đạt được mục tiêu đó. Có nhiều cách để người ta đạt đến mục tiêu trở thành triệu phú."

NHỮNG CON ĐƯỜNG KHÁC NHAU ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT TRIỆU PHÚ

Người cha giàu nói, "Lý do quá trình quan trọng hơn mục tiêu là vì quá trình xác định con trở thành ai để đạt được mục tiêu. Có một số ví dụ:

1. Con có thể giàu có nhờ thừa kế. Nhưng hầu hết đều hiểu liệu chúng ta có chờ được đến khi thừa kế, và tìm người giàu sẵn sàng nhận nuôi con nghe bộ khó quá.
2. Con có thể giàu có bằng cách kết hôn. Vấn đề là ai cũng biết con sẽ là người như thế nào trong quá trình đó. Đó là chuyện xưa như trái đất.
3. Con có thể giàu có theo cách hà tiện. Nhưng vấn đề là nếu con giàu theo cách này, cuối cùng, con vẫn là một kẻ hà tiện - và thế giới này ghét những kẻ giàu hà tiện. Thực tế là những người giàu hà tiện trên thế giới mang lại tiếng xấu cho người giàu.
4. Con có thể giàu có bằng cách lừa đảo. Nhưng cuối cùng con sẽ là một tên lừa đảo giàu có với những đứa bạn không trung thực bên cạnh. Người giàu chân chính không thích người giàu lừa đảo.
5. Con giàu có nhờ may mắn. Có nhiều kiểu may mắn để giàu có. Con có thể có tài năng bẩm sinh, giống như các ngôi sao điện ảnh hay thể thao; con có thể trúng số; con có thể sinh ra đã giàu có; hay đơn giản con gặp thiên thời địa lợi. Nhưng nếu con mất tiền, con phải dựa vào may mắn để lại có tiền.

6. Con có thể giàu có bằng cách trở thành một chủ doanh nghiệp khôn ngoan. Để trở thành một ông chủ giàu, con cần phải là một ông chủ khôn ngoan. Lý do cha thích con đường giàu có này vì nó đòi hỏi con phải trở nên khôn ngoan mà khôn ngoan thì quan trọng hơn chuyện kiếm nhiều tiền. Nếu con mất tiền, quá trình này sẽ dạy con làm thế nào để lấy lại những gì đã mất và thậm chí sau đó còn khôn ngoan hơn.

TIỀN KHÔNG LÀM BẠN GIÀU

Vé số có giải thưởng rất cao đơn giản vì có hàng triệu người muốn giàu nhờ may mắn. Tôi thấy buồn cười là cách làm giàu này không chỉ nhiều rủi ro nhất mà đến khi trúng giải cũng lắm chuyện kỳ khôi nhất; đó là cách không hề làm bạn thông minh hơn chút nào. Thật sự trúng số thường phản ánh sự thông minh tài chính của người ta thấp đến mức nào.

NẾU BẠN MẤT MỘT TỈ ĐÔLA?

Có một nhà báo hỏi tỉ phú Henry Ford, lúc đó một tỉ đôla có giá trị gấp nhiều lần bây giờ, "Nếu ông mất hết mọi thứ thì sẽ ra sao?"

Câu trả lời của Ford là, "Tôi sẽ lấy lại sau không đầy năm năm."

Khi bạn so sánh câu trả lời của Henry Ford với những người trúng số, tôi tin bạn sẽ hiểu được sự khác biệt giữa hai con đường trở thành triệu phú nhờ may mắn và trở