

RICH  DAD™

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

# DAY CON LÀM GIÀU Tập XI

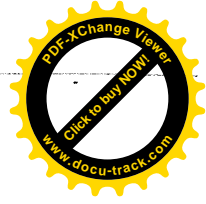
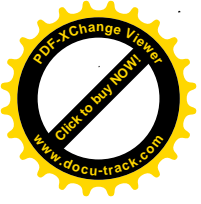
TRƯỜNG DẠY KINH DOANH  
CHỖ NHỮNG NGƯỜI  
THÍCH GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC

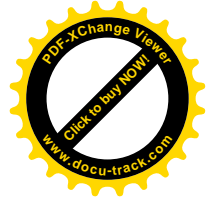
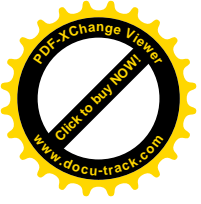
BUSINESS SCHOOL  
FOR PEOPLE WHO LIKE HELPING PEOPLE

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter

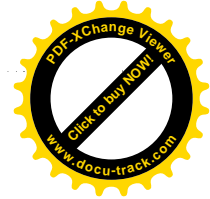
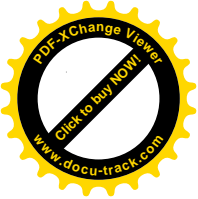


NHÀ XUẤT BẢN TRẺ





Dạy con làm giàu



Rich Dad's The Business School © 2001-2005

by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter.

Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền với  
Công ty TechPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ

BIỂU CHI BIẾN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN ĐƯỢC THỰC HIỆN BỞI THƯ VIỆN KHTH TP.HCM

**Kiyosaki, Robert T.**

Dạy con làm giàu. T.11 : Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác / Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter ; Nguyễn Thị Kim Linh đ.d. - Tái bản lần thứ 8. - T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ, 2010.

229tr. ; sơ đồ ; 20cm.

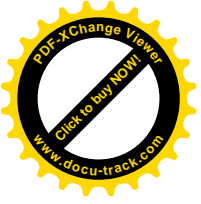
Nguyên bản : Business school for people who like helping people.

1. Thành công. 2. Lối sống. 3. Kỹ năng sống. I. Lechter, Sharon L. II. Nguyễn Thị Kim Linh đ. III. Ts. IV. Ts: Business school for people who like helping people.

650.1 -- dc 22

K62





ROBERT T. KIYOSAKI và SHARON L. LECHTER

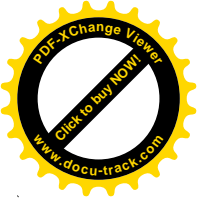
# Dạy con làm giàu

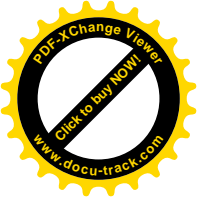
TẬP 11

NGUYỄN THỊ KIM LINH (biên dịch)

(Tái bản lần thứ 8)

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

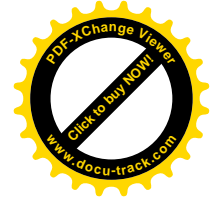
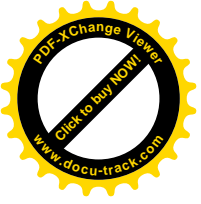




## Lời đề tặng

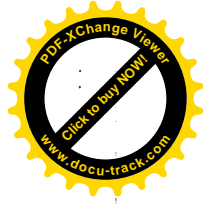
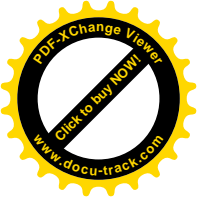
Chúng tôi xin tặng cuốn sách “*Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác*” này đến hàng triệu cá nhân, cặp vợ chồng và gia đình đã, đang và sẽ bắt đầu cuộc hành trình xây dựng những công ty riêng. Như khi chúng tôi dành cả cuộc đời mình giáo dục mọi người cách đạt được tự do tài chính, việc kết hợp với một ngành công nghiệp chuyên giúp đỡ mọi người tự mình khởi nghiệp là một điều rất phấn khởi. Mỗi ngày các bạn truyền dạy và chia sẻ những cơ hội kinh doanh cho gia đình, bạn bè, hàng xóm và những cộng sự cũng như những người hoàn toàn xa lạ. Chúng tôi trực tiếp thấy và trải nghiệm cảm giác của việc có công ty riêng như thế nào. Như trong quyển sách bán chạy nhất *Dạy Con Làm Giàu – tập 1 & 2* giải thích, một khi một người đã biết được sự thật về hoạt động của đồng tiền và những nguyên tắc cơ bản quan trọng tạo nên của cải, sẽ thật dễ dàng để nhận ra kinh doanh tiếp thị mạng lưới có thể sẽ là “kinh doanh hoàn hảo nhất” cho nhiều người.

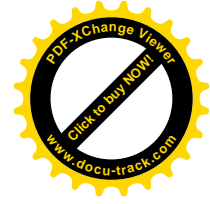
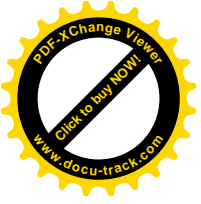




## *Lời cảm ơn*

Đợt xuất bản đầu tiên vào năm 2001 đã nhận được sự đón tiếp nồng hậu từ phía bạn đọc. Tuy nhiên, điều này sẽ không xứng vào đâu nếu so sánh với sự tiếp nhận của lĩnh vực tiếp thị mạng lưới dành cho công việc của chúng tôi từ những năm giữa thập niên 90. Là một tín đồ của thông điệp Người Cha Giàu, chúng tôi xin chân thành cảm ơn các bạn, sếp/ nhân viên/ đồng nghiệp của bạn và công ty bạn đang cộng tác. Chúng tôi có cùng một sứ mệnh giúp đỡ mọi người làm chủ cuộc sống tài chính của họ. Hãy luôn không ngừng học hỏi và giảng dạy. Chúng tôi chân thành cảm ơn!



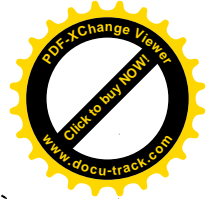


## *Tại sao tôi lại giới thiệu tiếp thị mạng lưới như một hình thức kinh doanh?*

Bức thư dưới đây là ví dụ của một trong những dạng thư tôi thường hay nhận được.

*Kính gửi ông Kiyosaki,*

*Tôi là Susan và xin viết thư này thay mặt chồng tôi, Alan. Anh ấy đã đọc tất cả các quyển sách của ông và có nhiều tiềm năng trở thành một doanh nhân tuyệt vời. Tôi nói với chồng tôi rằng tôi sắp viết thư cho ông để hỏi một số điều. Bản thân tôi chưa đọc một cuốn sách nào của ông nên cũng không hiểu rõ quan điểm của ông về những đề tài đó, nhưng chồng tôi lại đầu tư rất nhiều thời gian cho công ty... (tên công ty đã được bỏ đi). Đó là công ty hoạt động theo hình kim tự tháp. Sẽ không có gì đáng phẫn lòng nếu như tôi không nhận ra rằng những chuyện anh ấy làm ở công ty đang làm uổng phí thời gian của anh ấy.*



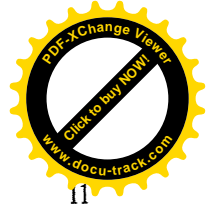
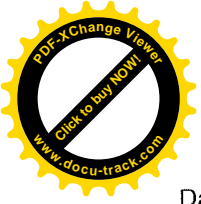
Tất cả những nỗ lực của anh ấy đều nhằm xây dựng cho thành tích của người khác và cho công ty - những người đang thu hoạch thành quả từ nỗ lực của anh ấy. Họ làm cho anh ấy nghĩ rằng anh đang khởi nghiệp công việc kinh doanh của riêng mình, nhưng tôi chẳng thấy tên của anh trong công ty. Trên hết, anh ấy đã làm việc bán thời gian hơn một năm và anh ấy vẫn chưa kiếm được nhiều tiền.

Tôi cho rằng điều cốt yếu chính là việc nó đã làm uổng phí thời gian quý báu của anh ấy, và tôi mong muốn được thấy anh ấy đầu tư vào chính nhãn hiệu của riêng anh hơn là cho một ai đó khác. Thay vì xây dựng một hệ thống tiếp thị, tôi cho rằng anh ấy nên bắt đầu xây dựng công ty riêng của mình. Được biết anh ấy đã đọc sách của ông và đánh giá cao những ý kiến ông đưa ra, có thể anh ấy sẽ lắng nghe ông về vấn đề này vì tôi biết chắc rằng anh ấy sẽ không nghe tôi. Nhưng cũng có thể là tôi sai. Nhưng cũng không sao, đó cũng có thể là điều tốt, vì nó có thể làm cho tôi được thanh thản.

Nếu ông trả lời thư, tôi xin cảm tạ trước về thời gian quý báu của ông.

Kính thư,

Susan M.



## THƯ TRẢ LỜI CỦA TÔI

Như một số người đã biết, văn phòng của tôi lúc nào cũng ngập trong thư từ. Thật chẳng may, tôi không có đủ thời gian để trả lời từng lá thư mà tôi nhận được.

Tôi bắt đầu quyển sách bằng lá thư này bởi những câu hỏi và sự quan tâm của Susan cũng giống như đa số những người khác. Đó là những thắc mắc rất hợp lý. Thêm vào đó, tôi rất ấn tượng trước sự thẳng thắn và cách suy nghĩ thoáng của cô. Trước sự thay đổi đến chóng mặt của xã hội hiện nay, có được một cách nhìn như vậy thật vô cùng quan trọng.

Một trong những lý do chủ yếu khiến tôi quyết định viết quyển sách này là để giải quyết những câu hỏi và khúc mắc này. Rất nhiều người muốn biết tại sao tôi lại giới thiệu hình thức kinh doanh tiếp thị mạng lưới, đặc biệt kể từ khi tôi không còn là thành viên của bất kỳ công ty nào cũng như tôi chưa bao giờ kiếm tiền bằng hình thức kinh doanh này. Để trả lời cho thắc mắc này một lần và cũng là đến tất cả mọi người, tôi quyết định viết quyển sách này. Nhìn vào tổng số trang của quyển sách, các bạn cũng sẽ thấy được câu trả lời của tôi cho lá thư trên không đơn giản chỉ là sai hay đúng.

Trước khi kết thúc, tôi không tin rằng việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới là phù hợp với tất cả mọi người. Tôi hy vọng sau khi đọc quyển sách này, bạn sẽ nhận ra hình thức này có phù hợp với mình hay không. Nếu bạn

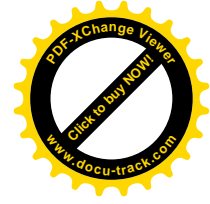
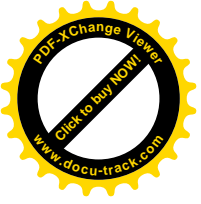


đang tham gia hoạt động kinh doanh này, quyển sách sẽ giúp khẳng định hơn những gì bạn biết... và cảm nhận. Nếu đang cân nhắc, tôi tin rằng quyển sách sẽ đem lại cho bạn những cơ hội và giá trị mới - giá trị mà rất nhiều người thường xuyên thất bại khi tìm hiểu. Nói một cách khác, thực sự tồn tại một giá trị cao hơn trong hình thức kinh doanh này hơn là cơ hội kiếm được thật nhiều tiền.

Xin chân thành cảm ơn các bạn đã đón nhận quyển sách này và có được cách nhìn thoáng với vấn đề.

Kính thư,

Robert T. Kiyosaki



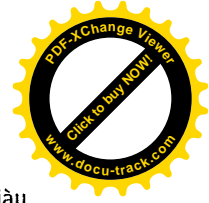
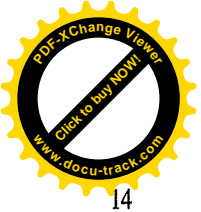
## CHƯƠNG 1

### *Điều gì khiến người giàu giàu?*

Một hôm sau buổi học, tôi lại làm việc trong văn phòng người cha giàu. Khi đó tôi được 15 tuổi và rất chán nản việc học ở trường. Tôi muốn học cách làm giàu. Thay vì học những môn như “Lớp học căn bản về Tài chính” hay “Làm cách nào để trở thành triệu phú 202”, tôi lại ngồi giải phẫu những con ếch trong lớp khoa học, đầu suy nghĩ vẩn vơ làm cách nào để những con ếch chết này giúp mình giàu lên. Hết sức chán nản với việc học hành, tôi hỏi người cha giàu, “Tại sao trường học không dạy học sinh cách làm giàu hả cha?”

Người cha giàu ngước lên khỏi đồng giấy tờ, mỉm cười trả lời, “Cha cũng không biết. Cha cũng đang tự hỏi điều đó.” Người cha giàu ngừng lại một lúc và nói tiếp, “Tại sao con lại hỏi như thế?”

Tôi đáp chậm rãi, “Con chán đi học lắm rồi. Con chẳng thấy có chút gì liên quan giữa mấy môn bắt buộc phải học ở trường và ngoài đời cả. Con chỉ muốn được học cách làm giàu thôi. Làm thế nào để những con ếch chết có thể giúp con mua được một chiếc xe hơi? Giá như thầy giáo có thể chỉ con điều đó, con sẵn sàng ngồi giải phẫu hàng ngàn con ếch.”



Người cha giàu bật cười hỏi tôi, “Thế các thầy cô trả lời con thế nào khi con hỏi về mối quan hệ giữa những con ếch chết và tiền?”

“Tất cả các thầy cô đều trả lời giống nhau mỗi khi con đặt câu hỏi về sự liên quan giữa việc học trên trường và thực tế bên ngoài.”

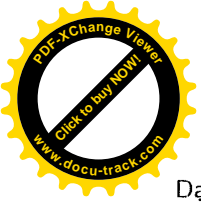
“Thế họ trả lời ra sao?”

“Các thầy cô đều nói con cần phải đạt được điểm cao để tìm được một công việc ổn định.”

“Đó là điều mà hầu hết mọi người nhắm tới” người cha giàu trả lời. “Hầu hết đi học để tìm được một công việc và có được tài chính ổn định.”

“Nhưng con không muốn như vậy. Con không muốn trở thành một nhân viên làm thuê cho người khác. Con không muốn suốt đời phải nghe ai đó bảo con có thể kiếm được bao nhiêu tiền hay khi nào thì con có thể đi làm hoặc nghỉ phép. Con muốn được tự do. Con muốn được giàu có. Đó là lý do con không muốn có một công việc.”

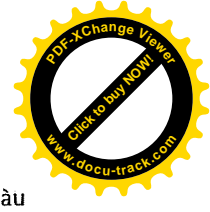
Xin được tóm lược với những ai chưa đọc qua những tập trước của bộ sách *Dạy Con Làm Giàu*; người cha giàu là cha của người bạn thân nhất của tôi. Mặc dù khởi nghiệp từ con số 0 và không hề học qua trường lớp bài bản nào, người cha giàu đã trở thành một trong những người giàu nhất bang Hawaii. Người cha nghèo - cha ruột của tôi, là một người học rộng, một quan chức chính phủ lương cao. Dù ông kiếm được nhiều tiền, nhưng đến cuối tháng cha tôi lại



hết sạch và cuối cùng qua đời trong cảnh túng quẫn sau cả một đời cố gắng vất vả.

Một trong những lý do tôi bắt đầu học với người cha giàu sau khi tan trường và trong ngày nghỉ cuối tuần là vì tôi biết rằng tôi sẽ không học được cái mà tôi muốn ở trường. Tôi biết rằng trường học không có câu trả lời cho điều mà tôi đang tìm kiếm bởi vì cha ruột tôi, vị hiệu trưởng, không biết nhiều về tiền. Chính vì thế, tôi biết hệ thống trường học không thể dạy tôi cái mà tôi muốn. Ở tuổi 15, tôi muốn biết làm cách nào để trở nên giàu có hơn là làm thế nào để trở thành một người làm công cho người giàu.

Khi biết rằng cả cha và mẹ tôi lúc nào cũng chật vật khốn đốn vì thiếu tiền, tôi bắt đầu tìm kiếm một người có thể dạy tôi về tiền. Đó là lý do tôi bắt đầu học với người cha giàu. Tôi học với ông từ năm 9 tuổi đến 38 tuổi. Trong khoảng thời gian đó tôi luôn tìm kiếm một sự giảng dạy đúng nghĩa. Trường học đó theo tôi chính là “Trường đào tạo kinh doanh” – trường đào tạo cho một cuộc sống thật sự. Nhờ sự hướng dẫn từ người cha giàu, tôi có thể nghỉ hưu ở tuổi 47, tài chính thoải mái cho đến cuối đời. Nếu nghe theo lời khuyên của người cha nghèo - trở thành một nhân viên cần mẫn đến tuổi 65 - chắc chắn đến giờ tôi vẫn phải đi làm, lo lắng làm sao đảm bảo được công việc và tiền lương hưu đang ngày càng bị cắt giảm. Sự khác nhau giữa lời khuyên của người cha giàu và người cha nghèo thật đơn giản. Người cha nghèo luôn nói, “Hãy đi học và học thật giỏi để có thể tìm được một công việc làm ổn định lâu dài với trợ cấp béo bở.” Còn



người cha giàu thì lại nói, “Nếu con muốn thực sự giàu có, con phải trở thành một ông chủ hay nhà đầu tư.” Nhưng vấn đề lại là nhà trường không dạy tôi cách điều hành kinh doanh hay trở thành một nhà đầu tư.

**“Nếu con muốn thực sự giàu có, con cần phải trở thành một ông chủ hay nhà đầu tư”.**

### ***TẠI SAO THOMAS EDISON GIÀU CÓ VÀ NỔI TIẾNG***

“Thế hôm nay con học gì nào?” người cha giàu hỏi.

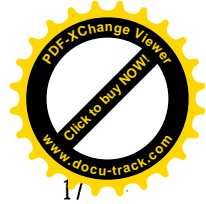
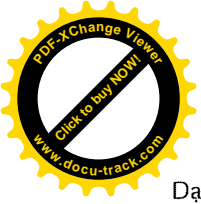
Nhớ lại ngày học vừa rồi, tôi trả lời, “Chúng con nghiên cứu về cuộc đời của Thomas Edison.”

“Đó là một người tài đáng để học hỏi,” người cha giàu nói. “Thế các con có thảo luận bằng cách nào mà ông ấy trở nên giàu có và nổi tiếng không?”

“Dạ không,” tôi trả lời. “Chúng con chỉ thảo luận về những phát minh của ông, như là bóng đèn thôi.”

Người cha giàu mỉm cười nói, “Thật ra cha rất ghét phải mâu thuẫn với thầy cô của con, nhưng Thomas Edison không phát minh ra bóng đèn... mà đúng hơn là hoàn thiện nó.” Người cha giàu giải thích rằng Thomas Edison là một trong những người hùng của ông và ông đã nghiên cứu cuộc đời của nhà khoa học này.

“Thế tại sao ông ấy lại nổi tiếng là người phát minh ra bóng đèn?”, tôi hỏi.



“Đã có những bóng đèn điện khác được phát minh trước phát minh của Edison nhưng vấn đề là những cái bóng đó không thực tế. Chúng không sáng lâu. Ngoài ra, các nhà phát minh đó không thể giải thích được giá trị kinh tế của những bóng đèn đó.”

“Giá trị kinh tế?”, tôi bối rối hỏi.

“Nói cách khác, những nhà phát minh đó không biết cách kiếm tiền từ những phát minh của họ... và Thomas Edison thì biết rất rõ,” người cha giàu nói.

“Vậy thì Thomas Edison phát minh ra cái bóng đèn hữu dụng đầu tiên và ông cũng biết kinh doanh chúng,” tôi kết luận.

Người cha giàu gật đầu, “và chính nhờ sự nhạy bén kinh doanh mà rất nhiều những phát minh của ông trở nên hữu ích cho hàng triệu người.” Thomas Edison còn hơn cả một nhà phát minh. Ông là người sáng lập General Electric và nhiều công ty lớn khác. Các thầy cô ở trường có dạy các con điều đó không?”

“Dạ không,” tôi trả lời. “Con ước chi có. Nếu được vậy, chắc chắn con sẽ thích thú môn học này hơn. Thay vì vậy, con thấy rất chán và tự hỏi liệu Thomas Edison có liên quan gì đến cuộc sống thực tế. Nếu thầy cô giảng cho chúng con nghe bằng cách nào ông trở nên giàu có, con sẽ thấy thích thú và lắng nghe chăm chú hơn.”

Người cha giàu cười và kể tiếp cho tôi nghe bằng cách nào Thomas Edison trở thành triệu phú và người sáng lập



của tập đoàn hàng tỷ đôla. Người cha giàu còn kể rằng Edison nghỉ học ngang bởi vì thầy giáo của ông cho rằng ông không đủ thông minh để học tiếp. Ông phải kiếm sống bằng việc bán kẹo và tạp chí dạo ở nhà ga. Ông đã phát triển kỹ năng buôn bán trong suốt thời gian đó. Chẳng bao lâu, ông bắt đầu tự in báo đăng sau toa tàu và thuê những đứa trẻ bán kẹo và những tờ báo do ông in. Chỉ trong vòng một năm, ông đã đi lên từ một người làm thuê thành ông chủ, có trong tay một tá nhân viên khi còn là một đứa trẻ.

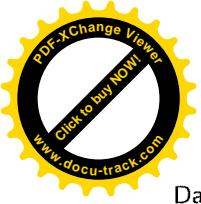
“Vậy Thomas Edison đã bắt đầu khởi nghiệp từ lúc đó hả cha?”

Người cha giàu mỉm cười gật đầu.

“Vậy sao thầy cô không kể cho con về điều đó?” tôi hỏi.  
“Chắc chắn con sẽ rất thích nghe câu chuyện đó.”

“Còn nhiều lắm con,” người cha giàu tiếp tục kể chuyện về Edison. Sau một thời gian, Edison bắt đầu thấy chán công việc ở trên tàu. Ông bắt đầu học cách gửi và nhận mã Morse và trở thành nhân viên vận hành máy điện báo. Chẳng bao lâu, Edison đã trở thành một trong những người vận hành máy giỏi nhất và ông đi từ thành phố này sang thành phố khác sử dụng kỹ năng đó của mình. “Chính những điều học được từ thời gian làm nhà buôn trẻ và nhân viên vận hành điện báo đã tôi luyện ông thành nhà kinh doanh và nhà phát minh ra bóng đèn.”

“Làm thế nào mà một người vận hành máy điện báo có thể giúp ông trở thành một nhà kinh doanh tài giỏi vậy



cha?" tôi hỏi, bây giờ thì bối rối thật sự. "Câu chuyện này có giúp con trở nên giàu có không?"

"Cho cha thời gian để giải thích," người cha giàu nói. "Con thấy đấy, Thomas Edison còn hơn là một nhà phát minh. Khi còn trẻ, ông đã là chủ một doanh nghiệp. Đó là lý do tại sao ông rất giàu có và nổi tiếng. Thay vì đến trường, ông lại học được những kỹ năng kinh doanh cần thiết cho sự thành công ngay từ trong cuộc sống. Con hỏi ta tại sao người giàu lại giàu phải không?"

"Dạ," tôi gật đầu và cảm thấy hơi xấu hổ vì đã ngắt lời người cha giàu.

"Điều làm cho ông nổi tiếng liên quan đến bóng đèn chính là những trải nghiệm trong thời gian làm kinh doanh và vận hành máy điện báo," người cha giàu nói. "Là người vận hành máy, ông biết rằng điều làm cho nhà phát minh ra chiếc máy này thành công là nhờ vào hệ thống kinh doanh - hệ thống các đường dây, cột, những con người tài giỏi và những trạm tiếp âm. Khi còn là một chàng trai trẻ, Thomas Edison đã nhận ra được sức mạnh của hệ thống."

Tôi cất ngang, "Ý cha là nhờ đã từng kinh doanh nên Edison mới nhận ra được tầm quan trọng của hệ thống. Mạng lưới hệ thống quan trọng hơn là một phát minh."

Người cha giàu gật đầu, "Con thấy đấy, hầu hết mọi người đi học để trở thành nhân viên trong một hệ thống; họ không thấy được bức tranh toàn cảnh. Họ chỉ thấy được giá trị trong công việc của họ vì đó là tất cả những gì họ được



đào tạo để thấy. Thế là họ chỉ thấy được những cái cây mà không thể thấy được toàn bộ khu rừng.”

“Vây hầu hết mọi người làm việc cho hệ thống hơn là làm chủ hệ thống,” tôi thêm vào.

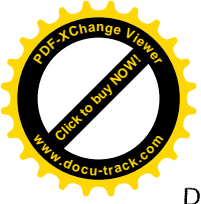
Người cha giàu gật đầu đồng ý, “Tất cả những gì họ thấy là việc phát minh ra sản phẩm chứ không phải hệ thống. Hầu hết mọi người không thể thấy được cái thực sự làm cho người giàu giàu.”

“Vây điều này liên quan gì đến Thomas Edison và những cái bóng đèn điện?” tôi hỏi.

“Điều làm cho những bóng đèn thực sự có tác động mạnh không phải chính bản thân nó mà là toàn bộ hệ thống của các đường dây điện, trạm role giúp nạp năng lượng cho bóng đèn. Và điều làm cho Thomas Edison giàu có và nổi tiếng chính là ông thấy được bức tranh toàn cảnh trong khi những người khác chỉ thấy được mỗi cái bóng đèn.”

“Vây Edison có thể thấy được bức tranh toàn cảnh đó nhờ vào những kinh nghiệm buôn bán của ông ở sân ga và khi làm người vận hành máy điện báo,” tôi chen vào.

Người cha giàu gật đầu, “Từ khác của hệ thống là mạng lưới. Nếu con thực sự muốn học cách làm giàu, con phải bắt đầu tìm hiểu và thấy được sức mạnh của những mạng lưới kinh doanh. Những người giàu nhất thế giới đều xây dựng mạng lưới làm việc. Những người khác thì được đào tạo để tìm kiếm công việc.”



**“Những người giàu nhất thế giới đều xây dựng mạng lưới làm việc. Những người khác thì được đào tạo để tìm kiếm công việc.”**

“Nếu không có mạng lưới điện thì những bóng đèn điện hầu như chẳng có giá trị gì đối với chúng ta,” tôi kết luận.

“Con đang dần nắm được vấn đề đấy,” người cha giàu mỉm cười. “Vậy cái làm cho người giàu giàu chính là họ biết xây dựng và làm chủ hệ thống... mạng lưới. Làm chủ mạng lưới giúp họ giàu có.”

“Mạng lưới? Vậy nếu con muốn trở nên giàu có, con cần học cách xây dựng một mạng lưới kinh doanh?” tôi thắc mắc.

“Đúng thế. Có nhiều cách để trở nên giàu có, nhưng những người giàu thật giàu luôn xây dựng mạng lưới. Hãy nhìn cách John D. Rockefeller trở thành một trong những người giàu nhất thế giới. Ông không chỉ khai thác dầu mỏ. John D. Rockefeller trở thành một trong những người giàu nhất thế giới là nhờ vào việc xây dựng mạng lưới gồm trạm xăng dầu, xe chuyên chở, tàu thuyền và đường ống dẫn dầu. Ông giàu và có tầm ảnh hưởng lớn đến nỗi chính phủ Mỹ bắt ông phải phá bỏ mạng lưới đó vì cho đó là kinh doanh độc quyền.”

“Tương tự như Alexander Graham Bell đã phát minh ra điện thoại và cuối cùng là mạng lưới điện thoại AT&T,” tôi thêm vào.

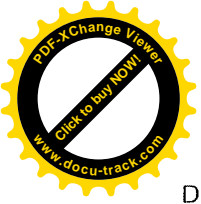


Người cha giàu gật đầu. “Sau đó đến mạng lưới radio, tivi. Mỗi lần một phát minh mới ra đời, người giàu có là người biết xây dựng và làm chủ mạng lưới xung quanh phát minh đó. Nhiều ngôi sao và vận động viên thể thao trở nên giàu có và nổi tiếng đơn giản là nhờ vào mạng lưới dài và tivi.”

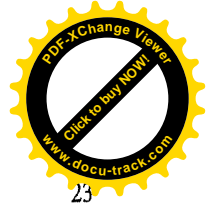
“Vậy tại sao hệ thống trường học của chúng con không dạy cách xây dựng mạng lưới?” tôi hỏi.

Người cha giàu nhún vai nói, “Cha không biết. Cha nghĩ là vì hầu hết mọi người đều cảm thấy hài lòng khi làm một nhân viên trong một mạng lưới rộng lớn... cái mạng lưới giúp cho người giàu càng giàu thêm. Cha không muốn làm công cho người khác. Đó là lý do tại sao cha tự xây dựng mạng lưới cho riêng mình. Cha không kiếm được nhiều tiền khi còn trẻ vì cha dành thời gian để xây dựng mạng lưới. Năm năm đầu, cha kiếm được ít tiền hơn so với những người cùng trang lứa. Tuy nhiên sau mười năm, cha giàu hơn rất nhiều so với hầu hết những người bạn cùng lớp, hơn cả những người làm bác sĩ và luật sư. Đến nay, cha kiếm được nhiều hơn những gì mà họ mơ ước. Một mạng lưới kinh doanh được thiết kế và điều khiển giỏi sẽ giúp kiếm nhiều hơn một cá nhân làm việc chăm chỉ theo hàm số mũ.”

Người cha giàu kể thêm rằng lịch sử có đầy những giai thoại về những người giàu có và nổi tiếng xây dựng mạng lưới. Khi xe lửa ra đời, nhiều người trở nên giàu có. Tương



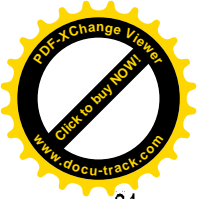
Dạy con làm giàu



23

tự như trường hợp của máy bay, tàu thuyền, xe hơi và chuỗi siêu thị Wal-Mart, Gap và Radio Shack. Ngày nay, sức mạnh của siêu máy tính và máy tính xách tay cho phép các cá nhân có nhiều công cụ để gây dựng của cải nếu họ chịu xây dựng mạng lưới của riêng họ. Cuốn sách này và công ty của tôi, richdad.com, cũng dành cho những người muốn xây dựng mạng lưới kinh doanh của chính họ.

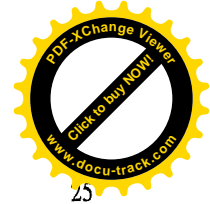
Ngày nay chúng ta có Bill Gates, một trong những người giàu nhất thế giới, người trở nên giàu có nhờ nối kết hệ thống điều hành vào mạng lưới IBM. The Beatles trở nên nổi tiếng trên toàn thế giới nhờ vào sức mạnh của mạng lưới phát thanh truyền hình và phòng thu thanh. Những ngôi sao thể thao kiếm được hàng triệu đôla cũng nhờ vào sức ảnh hưởng của mạng lưới phát thanh truyền hình. Mạng Internet, mạng lưới toàn cầu mới nhất, đã tạo ra nhiều triệu phú và thậm chí là một vài tỷ phú. Kỹ năng viết giúp tôi kiếm được hàng triệu đôla không phải vì tôi là một tác giả đại tài, mà vì những đối tác kinh doanh của tôi kết hợp với mạng lưới Time Warner. Chúng tôi ở richdad.com hợp tác với Nhà xuất bản Time Warner & AOL trên mạng Internet. Họ là những công ty và những con người khổng lồ để làm việc chung. Richdad.com cũng hợp tác với nhiều công ty khắp thế giới, ở Nhật Bản, Trung Quốc, Úc, Anh, châu Âu, châu Phi, Nam Mỹ, Canada, Ấn Độ, Singapore, Malaysia, Indonesia, Mexico, Philippines & Đài Loan. Như người cha giàu đã nói, “Người giàu biết xây dựng mạng lưới làm việc, trong khi những người khác chỉ biết tìm kiếm công việc.”



## TẠI SAO NGƯỜI GIÀU Càng GIÀU HƠN

Hầu hết chúng ta đều nghe câu “Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã”. Thật vậy, câu tục ngữ trên không những đúng cho loài vật mà còn rất chính xác cho người giàu, người nghèo và người trung lưu. Nói cách khác, người giàu hợp tác với người giàu, người nghèo này hợp tác với người nghèo kia, và người trung lưu thì giao du với nhau. Người cha giàu thường nói, “Nếu con muốn giàu có, hãy hợp tác với những người giàu có hay những người có thể giúp con làm giàu.” Người cha giàu kể thêm, “Nhiều người cả cuộc đời giao du với những người ngăn họ giàu có.” Thêm một ý mà quyển sách này muốn truyền tải đến độc giả là kinh doanh tiếp thị mạng lưới là một hợp tác kinh doanh với những người sẵn lòng giúp bạn giàu hơn. Câu hỏi mà bạn nên tự hỏi, “Liệu công ty tôi đang làm và những người tôi làm chung có giúp tôi trở nên giàu có? Hay họ chỉ thích tôi tiếp tục làm việc như một người làm công chăm chỉ?”

Ở tuổi 15, tôi hiểu rằng cách giúp tôi trở nên giàu có và thoải mái về tài chính chính là học cách hợp tác với những người có thể giúp tôi trở nên giàu có và thoải mái về tài chính. Với tôi, điều đó hết sức hợp lý. Nhưng đối với nhiều bạn học trung học của tôi, đạt được điểm cao và có được công việc ổn định lại là một điều hợp lý. Ở tuổi 15, tôi quyết định chỉ kết bạn với những ai quan tâm đến việc tôi trở thành một người giàu có hơn là trở thành một nhân viên trung thành làm công cho người giàu. Giờ đây khi nhìn lại, quyết định năm 15 tuổi đó đã thay đổi cuộc đời



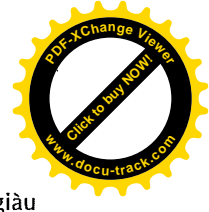
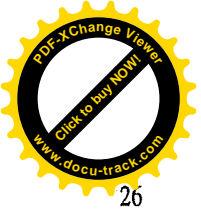
tôi. Đó không phải là một quyết định dễ dàng bởi vì lúc đó, tôi phải rất cẩn trọng với việc dành thời gian cho ai và nên lắng nghe lời giảng của giáo viên nào. Với những người đang và sẽ cân nhắc việc bắt đầu kinh doanh riêng, ý tưởng này - cái ý tưởng bạn sẽ dành thời gian cho ai và nghe theo ai - là một quyết định rất quan trọng. Từ khi còn là học sinh trung học, tôi bắt đầu lựa chọn bạn bè và giáo viên rất cẩn thận, bởi vì gia đình, bạn bè và thầy cô giáo là những nhân tố rất, rất, rất quan trọng trong mạng lưới của bạn.

### ***TRƯỜNG KINH DOANH CHO MỌI NGƯỜI***

Bản thân tôi, tôi rất hài lòng và phấn khởi khi viết cuốn sách này nhằm cổ vũ cho ngành tiếp thị mạng lưới. Nhiều công ty trong ngành này đang cung cấp cho hàng triệu người bài học kinh doanh mà người cha giàu đã dạy tôi: cơ hội xây dựng mạng lưới của riêng mình thay vì việc suốt cả đời phục vụ cho mạng lưới.

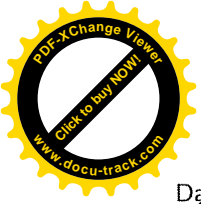
Giúp mọi người hiểu được sức mạnh của việc tự xây dựng mạng lưới kinh doanh của riêng mình là một điều không phải đơn giản. Lý do là hầu hết mọi người đều được học để trở thành một nhân viên trung thành, làm việc chăm chỉ hơn là trở thành chủ doanh nghiệp tự xây dựng mạng lưới cho riêng mình.

Trở về nhà từ quân đội, nơi tôi từng là sĩ quan Hải quân Mỹ và phi công trực thăng, tôi lưỡng lự không biết có nên quay lại trường học lấy bằng MBA. Người cha giàu phản đối ngay, “Nếu con lấy bằng MBA của một trường truyền

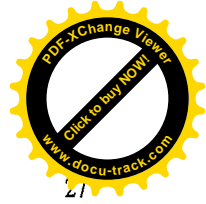


thống, con vẫn chịu sự giáo dục để trở thành nhân viên của người giàu. Nếu con muốn giàu, hơn là một nhân viên được trả lương cao của người giàu, con cần học ở nơi có thể dạy con thành một nhà doanh nghiệp. Đó là dạng trường kinh doanh mà cha nghĩ con nên theo học.” Người cha giàu nói thêm, “Vấn đề của hầu hết các trường dạy kinh doanh là họ nhận những học viên thông minh nhất và huấn luyện thành quản trị viên kinh doanh cho người giàu hơn là cho nhân viên.” Nếu như các bạn theo dõi tin tức về Enron và WorldCom, những nhà quản trị học thức cao bị buộc tội chỉ lo đến bản thân mình mà không nghĩ đến nhân viên hay những nhà đầu tư, những người đã tin tưởng giao toàn bộ cuộc sống và tiền bạc cho họ. Có nhiều nhà quản trị học vấn cao và được trả lương hậu hĩ thuyết phục nhân viên mua cổ phiếu công ty trong khi họ lại bán ra. Mặc dù trường hợp Enron và WorldCom rất cực đoan nhưng dạng hành vi ích kỷ đó vẫn diễn ra hàng ngày trong thế giới tập đoàn và thị trường chứng khoán.

Thêm một lý do khiến tôi ủng hộ ngành tiếp thị mạng lưới là có nhiều công ty trong ngành này thực sự là trường dạy kinh doanh cho mọi người, chứ không phải thu nhận những đứa trẻ thông minh và đào tạo chúng thành người làm công. Những công ty này dạy những giá trị mà ta không thể tìm thấy ở những trường dạy kinh doanh truyền thống... những giá trị giúp bạn và người khác trở thành chủ doanh nghiệp... hơn là dạy trở thành người làm công trung thành.

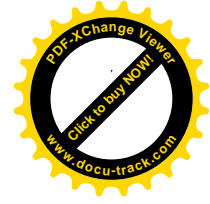
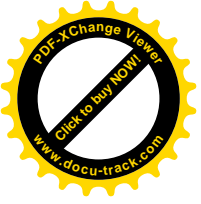


Dạy con làm giàu



## *NHỮNG CÁCH LÀM GIÀU KHÁC*

Nhiều người kiếm được rất nhiều tiền từ việc xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Một số bạn của tôi thật sự đã gây dựng được cả gia tài từ việc xây dựng mạng lưới đó. Tuy nhiên, thành thật mà nói, cũng có những cách khác giúp ta làm giàu. Vì vậy, trong chương tới, tôi sẽ đi sâu vào những cách làm giàu khác, và quan trọng hơn cả, đó là tự do về tài chính... thoát khỏi những lo toan mưu sinh khổ cực, bám dính lấy một công việc ổn định để có thể giúp chi trả hết hóa đơn này đến hóa đơn khác. Sau khi đọc xong chương tới, có lẽ bạn sẽ có ý tưởng hay hơn về việc liệu xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới có phải là cách tốt nhất để tạo nên gia tài cho riêng bạn... như là một phương tiện giúp bạn theo đuổi ước mơ và nhiệt huyết.



## CHƯƠNG 2

### *Có hơn một cách để làm giàu*

“Thầy có thể chỉ cho em cách làm giàu được không?”  
tôi hỏi thầy tôi.

“Không em ạ,” thầy giáo sinh học trả lời. “Công việc của thầy là giúp em tốt nghiệp để em có thể tìm được một công việc tốt.”

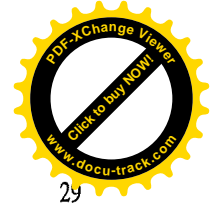
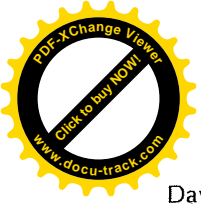
“Nhưng nếu em không muốn có một công việc? Có vấn đề gì không khi em muốn trở nên giàu có?” tôi hỏi.

“Tại sao em muốn giàu có?” thầy giáo hỏi.

“Bởi vì em muốn tự do. Em muốn có tiền và thời gian để làm những gì em muốn. Em không muốn trở thành người làm công suốt đời. Em không muốn giấc mơ của cuộc đời em bị tiêu tan bởi số lượng hóa đơn phải trả.”

“Thật vô lý. Em đang mơ tưởng đến cuộc sống giàu có lý tưởng và em không thể nào giàu được nếu em không đạt được điểm cao và có một công việc lương cao. Thôi quay về với những con ếch đi.”

Trong những cuốn sách và chương trình giảng dạy khác, tôi thường liên hệ đến 3 loại giáo dục thiết yếu nếu muốn



thành công về tài chính trong cuộc sống: giáo dục cơ bản, giáo dục nghề và giáo dục tài chính.

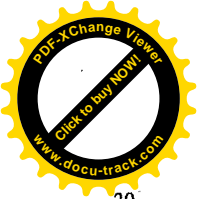
## GIÁO DỤC CƠ BẢN

Loại giáo dục này dạy chúng ta biết đọc, biết viết và làm toán. Loại giáo dục này rất quan trọng, đặc biệt trong xã hội ngày nay. Tôi không phải là học sinh chăm chỉ ở trường. Tôi chỉ là học sinh trung bình khá, đơn giản vì tôi không thích những điều tôi được dạy. Tôi đọc rất chậm và viết không tốt lắm. Mặc dù đọc chậm nhưng tôi đọc rất nhiều; tôi đọc chậm rãi và thường phải đọc đi đọc lại 2-3 lần mới có thể hiểu được cái tôi đang đọc. Tôi viết cũng dở, mặc dù vậy, tôi vẫn tiếp tục viết.

Xin có một giải thích nhỏ, mặc dù viết tệ nhưng may mắn thay tôi đã có 7 cuốn sách được xếp vào danh sách sách bán chạy nhất trên tờ *The New York Times*, *The Wall Street Journal* và *Business Week*. Như đề cập trong *Dạy con làm giàu (tập 1)*, tôi không phải là tác giả viết hay nhất mà tôi là tác giả có sách bán chạy nhất. Những bài hướng dẫn kỹ năng buôn bán của người cha giàu thực sự có tác dụng mặc dù chúng không giúp ích gì cho điểm số của tôi ở trường học.

## GIÁO DỤC NGHỀ

Loại giáo dục này dạy chúng ta cách làm việc để kiếm tiền. Khi còn nhỏ, những đứa trẻ thông minh đều lớn lên trở thành bác sĩ, luật sư và kế toán. Những trường chuyên



ngành khác dạy học sinh trở thành trợ lý y khoa, thợ sửa ống nước, thợ xây dựng, thợ điện và thợ sửa xe. Nếu bạn tra trong trang vàng phần giáo dục hay trường học, bạn sẽ thấy hàng loạt những ngôi trường dạy nghề nhằm giúp cho mọi người trở nên lành nghề hơn.

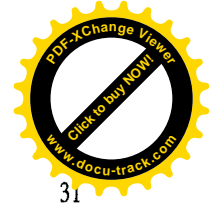
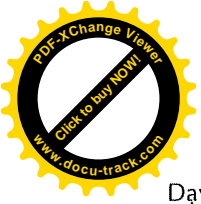
Riêng tôi, vì đã không học giỏi từ bậc giáo dục đầu tiên – giáo dục cơ bản – nên việc trở thành một bác sĩ, luật sư hay kế toán không hấp dẫn đối với tôi. Vì thế, tôi lên New York ghi tên vào khóa sĩ quan thủy quân, điều khiển những chiếc tàu như tàu bồn chở dầu cho hãng Standard Oil và tàu chở khách giống con tàu trong chương trình tivi *The Love Boat*. Sau đó thay vì đi làm trong ngành công nghiệp tàu thủy, tôi đến Pensacola, Florida ghi tên tham gia vào Trường phi đội hải quân Mỹ và trở thành phi công. Đến năm 23 tuổi, tôi có hai nghề: một là sĩ quan tàu thủy, hai là phi công, nhưng tôi chưa bao giờ thực sự sử dụng hai công việc trên để kiếm tiền.

Cần nói thêm rằng, thật là châm biếm khi giờ đây kỹ năng giúp tôi nổi tiếng lại là viết... môn học mà tôi từng thi rớt hai lần khi còn học trung học.

## GIÁO DỤC TÀI CHÍNH

Loại giáo dục này dạy cho bạn cách khiến *tiền bạc làm việc cho mình* hơn là *mình làm việc vì tiền*. Loại giáo dục thứ ba này không được dạy ở hầu hết các trường.

Người cha nghèo của tôi cho rằng loại giáo dục cơ bản ở nhà trường và giáo dục nghề tốt là tất cả những gì một người



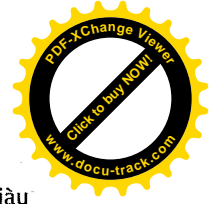
cần cho sự thành công trong cuộc sống. Người cha giàu cho rằng “Nếu con không được giáo dục về tài chính tốt thì con sẽ mãi là người làm công.” Richdad.com đã cố gắng hết sức để tạo nên những sản phẩm có thể truyền tải được những kiến thức tài chính mà người cha giàu đã dạy tôi. Chúng tôi có những sản phẩm như loạt trò chơi CASHFLOW 101, 202 và CASHFLOW cho con nít, những trò chơi giáo dục theo lối giải trí nhằm truyền đạt những kiến thức và cách tư duy về tài chính mà người cha giàu đã dạy tôi.

**“Học cách bắt tiền làm việc cho bạn  
thay vì bạn làm việc vì tiền.”**

## **THẢM HỌA TÀI CHÍNH**

Theo tôi, nước Mỹ và các quốc gia phương Tây đang sắp phải đối diện với thảm họa tài chính... một thảm họa gây ra bởi sự thất bại trong hệ thống giáo dục khi không đưa ra một cách thích đáng chương trình giảng dạy về tài chính cho sinh viên. Như hầu hết đều biết, chúng ta không được học nhiều kiến thức tài chính ở trường, và theo tôi, biết cách quản lý và đầu tư tiền bạc là một kỹ năng sống quan trọng.

Gần đây, chúng ta chứng kiến hàng triệu người mất hàng nghìn tỉ đôla trên thị trường chứng khoán. Tôi tiên đoán đến một thảm họa tài chính trong tương lai gần bởi vì hàng triệu người sinh sau năm 1950 sẽ không lãnh đủ tiền lương hưu. Quan trọng hơn tiền lương hưu là tiền chăm sóc



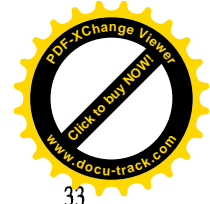
y tế. Tôi thường nghe các nhà tư vấn tài chính nói rằng, “Chi tiêu trong cuộc sống của bạn sẽ giảm xuống sau khi bạn nghỉ hưu.” Nhưng những nhà tư vấn đó quên mất một điều là sau khi bạn nghỉ hưu, chi phí tăng lên trong cuộc sống của bạn chính là y tế phí, cho dù khi chi phí cuộc sống của bạn giảm đi.

Người cha nghèo cho rằng chính phủ nên chăm sóc những người không có đủ tiền. Tận sâu trong đáy lòng tôi đồng ý với cha nhưng đầu óc tài chính của tôi lại tự hỏi rằng làm sao chính phủ có thể hỗ trợ tài chính cho hàng triệu người về những khoản chi phí sinh hoạt và y tế. Đến năm 2010, lứa đầu tiên của đợt bùng nổ 83 triệu em bé Mỹ sẽ về hưu. Câu hỏi của tôi là bao nhiêu người trong số đó có thể tồn tại một khi những năm tháng làm việc qua đi? Và nếu hàng triệu người sẽ phải cần đến hàng tỉ đôla để tồn tại thì liệu rằng những người trẻ trên thế giới có sẵn lòng chi trả những khoản chi phí cuộc sống cho người già?

Đối với tôi, việc hệ thống nhà trường đưa vào giảng dạy môn tài chính càng sớm càng tốt là một điều cấp bách. Học cách quản lý và đầu tư tiền bạc chắc chắn cũng sẽ quan trọng như việc học cách giải phẫu con ếch.

## **Ý KIẾN CÁ NHÂN**

Vợ chồng tôi có thể nghỉ hưu sớm mà không cần phải viện đến việc làm, trợ cấp chính phủ, cổ phiếu hay bảo hiểm nhân thọ nào cả. Tại sao chúng tôi không cần đến chúng

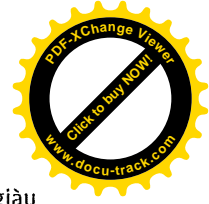


khoản hay bảo hiểm nhân thọ? Bởi vì theo chúng tôi, bảo hiểm nhân thọ là những khoản đầu tư nguy hiểm nhất; tuy nhiên, chúng sẽ là sự đầu tư tốt nếu như bạn không học qua trường lớp tài chính bài bản và chưa có kinh nghiệm nào cả.

Nếu bạn từng theo dõi bản tin tài chính, có lẽ bạn sẽ để ý đến vụ khủng hoảng thị trường chứng khoán bắt đầu từ tháng 3 năm 2000, các nhà tư vấn tài chính nói rằng “hãy đầu tư lâu dài, mua, giữ lấy và phân tán đi.” Bây giờ sau vụ khủng hoảng thị trường, họ lại tiếp tục nói “hãy đầu tư lâu dài, mua, giữ lấy và phân tán đi.” Bạn có thấy sự khác biệt nào không?

Vậy, nếu như chưa có kiến thức về tài chính, có lẽ bạn sẽ nghe theo lời khuyên của hầu hết các nhà tư vấn tài chính; đó là để dành tiền, mua bảo hiểm nhân thọ, đầu tư lâu dài và phân tán đi. Nếu bạn có vốn kiến thức rộng về tài chính, có lẽ bạn sẽ không nghe theo lời khuyên nguy hiểm trên. Thay vào đó, bạn có thể sẽ làm theo những gì người cha giàu khuyên tôi, nghĩa là đầu tiên hãy bắt tay vào kinh doanh. Người cha giàu nói, “Xây dựng kinh doanh riêng cho mình là con đường tốt nhất để làm giàu.” Ông còn nói, “Sau khi xây dựng kinh doanh, có nguồn tài chính vững mạnh, con hãy bắt đầu đầu tư vào những tài sản khác.”

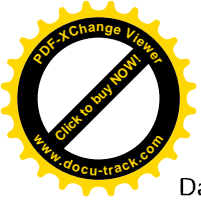
**“Xây dựng kinh doanh riêng cho mình  
là con đường tốt nhất để làm giàu.  
Sau khi xây dựng kinh doanh, có nguồn tài chính  
vững mạnh, hãy bắt đầu đầu tư vào những tài sản khác.”**



## NHỮNG CÁCH LÀM GIÀU KHÁC

Người cha giàu nói, “Bởi vì nhiều người không có kiến thức tài chính nên họ phải nghĩ ra những cách khác nhau để trở nên giàu có mà không cần phải xây dựng mạng lưới kinh doanh. Ví dụ như hàng triệu người cố gắng trở nên giàu có bằng cách chơi vé số, làm việc chăm chỉ hay để dành tiền. Và một vài người thực sự cũng có giàu lên bằng cách đó. Nếu thực sự muốn làm giàu, con phải tìm ra cách thức làm giàu phù hợp với con nhất.” Dưới đây là một số cách làm giàu.

- 1. Bạn có thể trở nên giàu có khi kết hôn với ai đó vì tài sản của họ.** Đây là cách rất phổ biến. Tuy nhiên, người cha giàu nói, “Con biết hạng người nào lấy nhau vì tiền mà phải không?”
- 2. Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách lừa đảo.** Người cha giàu nói, “Rắc rối của một kẻ lừa đảo ở chỗ con phải giao du với những tên lừa đảo khác. Mà kinh doanh thường dựa vào sự tin tưởng. Vậy làm sao ta có thể tin tưởng được khi đối tác của ta lại là những kẻ bịp bợm? Nếu con trung thực và mắc phải một lỗi chân thật trong kinh doanh, đa số mọi người sẽ thông cảm và cho con cơ hội thứ hai. Ngoài ra, nếu con rút ra được bài học từ những lỗi lầm đó, con sẽ tiến bộ hơn lên. Nhưng nếu con là một kẻ lừa đảo và mắc sai lầm, thì hoặc là con sẽ vào tù hoặc là con sẽ bị ‘xử’ bởi những ‘chiến hữu’ của con.”

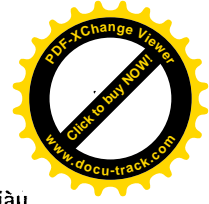
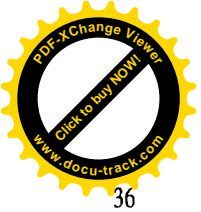


**3. Con có thể trở nên giàu có bằng cách trở nên tham lam.**

Người cha giàu nói, “Thế giới này đầy rẫy những người giàu lên nhờ tham lam. Người giàu tham lam bị ghét nhất trong số các loại người giàu.”

Sau vụ sụp đổ thị trường chứng khoán năm 2000, cả thế giới “được chiêu đãi” bởi những câu chuyện về các công ty bóp méo báo cáo tài chính của họ. Các chủ tịch hội đồng quản trị nói dối nhà đầu tư, những người trong cuộc bán chứng khoán phi pháp, viên chức ở các tập đoàn bảo nhân viên mua cổ phiếu trong khi bản thân họ lại bán ra. Hàng tháng trời tin tức đầy những câu chuyện về giới lãnh đạo của các công ty Enron, WorldCom, Arthur Andersen và các chuyên gia phân tích Wall Street nói dối, lừa bịp và ăn cắp. Nói cách khác, một vài người trong số những người giàu tham lam này tham đến độ vi phạm pháp luật và trở thành kẻ lừa bịp. Những năm đầu thế kỷ 21 đã tiết lộ ra một vài trường hợp tồi tệ nhất về sự tham lam, tham nhũng và thiếu đạo đức; điều đó chỉ ra rằng không phải kẻ lừa bịp nào cũng buôn bán ma túy, đeo mặt nạ và cướp nhà băng.

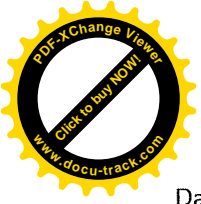
**4. Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách làm rẻ rúng con người mình.** Người cha giàu nói, “Cố gắng trở nên giàu có bằng cách trở thành nghèo nàn là cách thông dụng nhất mà mọi người áp dụng để làm giàu. Những người cố gắng giàu có bằng cách làm rẻ đi con người của mình là những người thường cố gắng tiêu thấp hơn những gì mình kiếm thay vì tìm cách nâng cao đời sống của mình. Vấn đề của



việc trở nên giàu có bằng cách làm mình nghèo nàn đi là cuối cùng bạn vẫn trông nghèo nàn, đáng chán.” Chúng ta đã từng nghe những mẩu chuyện về những người suốt cả đời tằn tiện từng đồng từng cắc, chỉ đi mua sắm khi có khuyến mãi. Tuy thế, mặc dù có rất nhiều tiền, nhưng họ lại sống cực khổ như một người nghèo thực sự. Đối với người cha giàu, việc có một đồng tiền nhưng lại sống nghèo khổ như một người nghèo thực sự rất vô lý.

Người cha giàu có một người bạn sống cả cuộc đời rất tằn tiện, lúc nào cũng để dành tiền, không bao giờ chi tiêu cái gì ngoài những nhu cầu thiết yếu nhất. Điều đáng buồn là ba người con đã lớn không thể chờ đợi đến khi người cha chết để có thể sử dụng số tiền đó. Ngay khi người cha qua đời, cả ba người con đã tiêu sạch sành sanh toàn bộ tiền trong vòng chỉ ba năm như để đền bù cho những tháng ngày đã qua. Ba người con bây giờ sống nghèo khổ như người cha lúc còn sống, mặc dù ông lúc đó có rất nhiều tiền. Đối với người cha giàu, những người tằn tiện tiền bạc và sống một cuộc sống nghèo khổ là những người sùng bái tiền bạc, coi đó như là ông chủ của mình thay vì học cách trở thành ông chủ của tiền bạc.

- 5. Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách làm việc cực nhọc.** Điều mà người cha giàu không thích đối với chuyện làm việc vất vả cực nhọc là những người chăm chỉ làm việc hầu như không có thời gian hưởng thụ tiền bạc và cuộc sống. Nói cách khác, công việc vất vả là tất cả những gì họ biết. Họ không biết làm cách nào để có một thời gian đẹp.



## LÀM VIỆC VẮT VÀ ĐỂ RỒI THU NHẬP ÍT ỎI

Người cha giàu còn dạy con trai ông và tôi rằng nhiều người làm việc rất chăm chỉ nhưng thu nhập thì không xứng đáng. Ông nói, “Người làm việc vất vả vì tiền thường có thu nhập không xứng đáng. Đây là loại thu nhập bị đánh thuế cao nhất trong tất cả các loại hình thu nhập. Những người thu nhập không xứng đáng lại cố làm việc chăm chỉ hơn nữa để rồi lại bị đánh thuế nhiều hơn.” Theo người cha giàu, làm việc cho loại hình thu nhập bị đánh thuế ngày càng cao là không khôn ngoan xét về mặt tài chính. Đa số người đi làm thường làm những công việc bị đánh thuế cao nhất trong tất cả những loại thu nhập. Không những thế, người bị trả lương thấp nhất lại phải trả phần trăm thuế cao nhất.

Khi còn nhỏ, người cha giàu dạy tôi biết rằng có nhiều hơn một loại hình thu nhập. Ông nói, “Có loại thu nhập tốt và loại không tốt.” Trong quyển sách này, bạn sẽ tìm ra loại nào đáng phải bỏ công sức ra... đó là loại thu nhập bị đánh thuế ngày càng ít đi trong khi số tiền kiếm được tăng lên.

Người cha giàu còn dạy con trai ông và tôi rằng có nhiều người suốt cả đời làm việc vất vả nhưng cuối đời chẳng còn lại gì. Trong quyển sách này, bạn sẽ tìm hiểu bằng cách nào bạn chỉ phải làm việc cật lực trong vài năm rồi không bao giờ phải đi làm nữa.... nếu đó là điều mà bạn muốn chọn lựa.

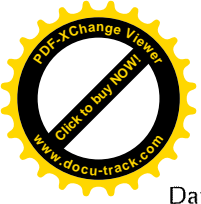
6. Bạn có thể trở nên giàu có bởi bạn cực kỳ thông minh, tài giỏi, quyền rũ hoặc là nhân tài. Tiger Woods là ví dụ



diễn hình về một vận động viên chơi golf cực kỳ giỏi, người dành cả cuộc đời để rèn luyện và phát triển kỹ năng của mình. Tuy vậy, việc bạn thông minh, tài giỏi không bảo đảm sẽ giúp bạn giàu có. Người cha giàu từng nói, “Thế giới đầy những người tài giỏi mà lại không giàu có. Đến Hollywood con sẽ thấy rất nhiều những diễn viên đẹp, hấp dẫn và tài năng nhưng lại kiếm ít tiền hơn phần lớn những người khác.” Thống kê cho thấy 65% các vận động viên thể thao chuyên nghiệp trở nên nhẵn túi 5 năm sau khi sự nghiệp chấm dứt. Trong thế giới tiền bạc, người muốn làm giàu không chỉ có cái đầu, sự tài năng, hay vẻ đẹp trời ban là đủ.

**7. Bạn có thể trở nên giàu có nhờ may mắn.** Cố gắng làm giàu nhờ vào may mắn cũng gần như việc làm giàu bằng cách làm cho mình nghèo nàn đi. Cụ thể là hàng triệu người đặt cược hàng tỉ, hàng triệu tỉ đôla vào vé số, đường đua, sòng bạc và các sự kiện thể thao với hy vọng trở nên giàu có nhờ thắng cuộc. Nhưng chúng ta cũng biết rằng nếu có một người may mắn thắng thì sẽ có hàng ngàn, hàng triệu người kém may mắn. Một lần nữa, nghiên cứu cho thấy rằng hầu hết những người trúng vé số thường trắng tay 5 năm sau ngày trúng được một khoản tiền nhiều hơn số tiền họ có thể kiếm được trong 5 đời người. Vì vậy, việc may mắn một hay hai lần trong đời không có nghĩa bạn sẽ giàu có suốt đời.

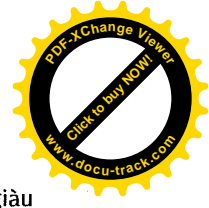
**8. Bạn có thể trở nên giàu có nhờ được thừa hưởng gia tài.** Đến tuổi đôi mươi, bạn sẽ biết rằng bạn có được thừa



hưởng cái gì không. Vì vậy, nếu biết rằng bạn sẽ chẳng được hưởng cái gì hết thì rõ ràng là bạn nên tìm cách làm giàu khác.

**9. Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách đầu tư.** Một trong những than phiền thường thấy nhất là đầu tư nào cũng cần phải có tiền. Hơn nữa, trong hầu hết trường hợp, điều này lại chính xác. Có một lưu ý khác với việc đầu tư là bạn sẽ có thể mất tất cả nếu như bạn không có kiến thức tài chính và chưa có kinh nghiệm đầu tư. Như nhiều người nhận thấy, thị trường chứng khoán rất rủi ro và không ổn định. Nghĩa là hôm nay bạn kiếm được tiền nhưng ngày mai tất cả sẽ biến mất. Với thị trường bất động sản, mặc dù có thể sử dụng tiền từ các chủ ngân hàng, nhưng bạn vẫn cần phải có tiền và kiến thức nhất định để tích lũy của cải. Trong cuốn sách này, bạn sẽ rút ra được cách đầu tư như thế nào. Quan trọng hơn cả, bạn sẽ học được cách trở thành một nhà đầu tư trước khi mạo hiểm tiền bạc của mình.

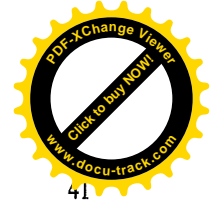
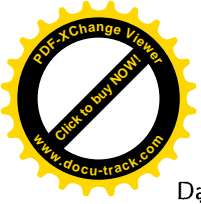
**10. Bạn có thể trở nên giàu có bằng cách tự khởi nghiệp.** Khởi nghiệp là cách hầu hết người giàu làm giàu. Bill Gates thành lập Microsoft; Michael Dell xây dựng Dell Computers ở khu tập thể của mình. Vấn đề là xây dựng kinh doanh từ con số 0 vẫn là điều mạo hiểm nhất trong tất cả những cách làm giàu. Thậm chí hình thức nhượng quyền kinh doanh, mặc dù ít rủi ro hơn, lại rất tốn kém. Giá mua nhượng quyền kinh doanh của những công ty nổi tiếng dao động từ 100.000 đến 1,5 triệu đôla. Bên



cạnh đó là những khoản chi hàng tháng cho công ty bán nhượng quyền cho việc đào tạo, quảng cáo và hỗ trợ. Thậm chí là những việc hỗ trợ này cũng không hứa hẹn sẽ giúp ta giàu có. Rất nhiều trường hợp, chúng ta cứ phải tiếp tục trả tiền cho người bán nhượng quyền trong khi việc kinh doanh nhượng quyền của mình đang gặp vấn đề. Mặc dù hình thức nhượng quyền kinh doanh không rủi ro cao bằng việc tự khởi nghiệp từ con số 0, nhưng các thống kê đã chỉ ra rằng 1/3 kinh doanh nhượng quyền đều đi đến phá sản.

### **SỰ KHÁC BIỆT GIỮA CHỦ DOANH NGHIỆP LỚN VÀ CHỦ DOANH NGHIỆP NHỎ**

Trước khi qua cách làm giàu thứ 11, tôi muốn nói sơ qua về sự khác nhau giữa một chủ doanh nghiệp nhỏ và chủ doanh nghiệp lớn. Cái khác biệt chính là chủ doanh nghiệp lớn biết xây dựng mạng lưới. Thế giới đầy những chủ doanh nghiệp nhỏ làm chủ nhà hàng. Sự khác biệt giữa người chủ một nhà hàng đơn lẻ với Ray Kroc, người sáng lập McDonald's nằm ở chỗ McDonald's là một mạng lưới chuỗi nhà hàng nhượng quyền. Một ví dụ khác nữa giữa chủ cửa hàng sửa chữa tivi và Ted Turner, người sáng lập CNN (Cable News Network). Một lần nữa, ta chú ý đến từ "mạng lưới." Vấn đề của sự khác nhau đơn giản nằm ở sự khác biệt giữa độ phủ của mạng lưới. Trong khi rất nhiều những nhà doanh nghiệp nhỏ làm chủ các doanh nghiệp thì rất ít người trong số đó biết xây dựng mạng lưới. Nói tóm lại,



xây dựng mạng lưới kinh doanh là cách mà những người giàu nhất thế giới làm giàu.

## **CÁCH LÀM GIÀU THỨ 11**

### **11. Bạn có thể xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới.**

Lý do tôi đặt phương pháp làm giàu này ở vị trí thứ 11 vì đây là một cách thức rất mới mẻ và cách mạng trong việc làm giàu. Nếu nhìn sơ qua 10 cách làm giàu ở trên, bạn sẽ thấy rằng cả 10 cách thức đều tập trung vào người muốn giàu có. Nói cách khác, điều đó có thể được xem như cách tập trung tham lam. Ví dụ như một vài người muốn trở nên giàu có bằng cách làm cho mình nghèo nàn đi thì chỉ biết chăm chăm chú ý đến bản thân họ và có lẽ chỉ có một vài gia đình và bạn bè sẽ trở nên giàu. Người kết hôn vì tiền thì chắc chắn chỉ lo đến tiền của bản thân họ. Thậm chí một công ty lớn chỉ tập trung vào một vài cá nhân được chọn lọc để trở nên giàu có. Khi hình thức nhượng quyền xuất hiện, nhiều người được tạo cơ hội làm chủ doanh nghiệp và được hưởng chung của cải; nhưng đa số trường hợp, hình thức nhượng quyền chỉ dành cho ai có tiền. Như đề cập ở trên, giá mua nhượng quyền kinh doanh McDonald's hiện thời lên đến hơn 1 triệu đôla. Vì thế tôi không nói những người này không tốt hay tham lam, đơn giản tôi chỉ muốn chỉ ra rằng trong hầu hết trường hợp, điểm trọng tâm không nằm ở nhiều người làm giàu mà là cá nhân làm giàu.

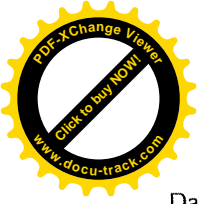


**"Kinh doanh tiếp thị mạng lưới là phương pháp làm giàu mới mẻ và cách mạng."**

Lý do tôi đặt phương pháp làm giàu qua kinh doanh tiếp thị mạng lưới riêng lẻ ở vị trí thứ 11 là vì đó là phương pháp chia sẻ sự giàu có với những ai thật sự muốn làm giàu. Hệ thống tiếp thị mạng lưới, mà tôi thường gọi là "*nhượng quyền kinh doanh cá nhân*" hay "*mạng lưới kinh doanh khổng lồ vô hình*", là hình thức làm giàu rất dân chủ. Hệ thống này luôn rộng mở cho những ai có nghị lực, ý chí và tính kiên nhẫn. Nó không quan tâm đến việc bạn học trường đại học nào, nếu như bạn có, hôm nay bạn kiếm được bao nhiêu tiền, chủng tộc hay giới tính của bạn, bạn trông có ưa nhìn không, bố mẹ của bạn là ai, hay bạn nổi tiếng như thế nào. Hầu hết các công ty tiếp thị mạng lưới chủ yếu chỉ quan tâm đến việc bạn có sẵn sàng học hỏi, thay đổi và phát triển hay không; và liệu bạn có đủ nghị lực để vượt qua tất cả trở ngại trong quá trình học trở thành chủ doanh nghiệp.

**"Hệ thống tiếp thị mạng lưới, mà tôi thường gọi là nhượng quyền kinh doanh cá nhân, là một phương pháp tạo nên sự giàu có rất dân chủ."**

Gần đây, tôi có nghe qua phát biểu của một nhà đầu tư giàu có và nổi tiếng tại một trường kinh doanh nổi tiếng. Tôi xin không đề cập đến tên trường và tên người phát biểu vì những gì tôi sắp nói đây không được vui tai lắm. Người

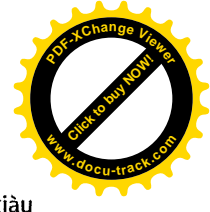


đó nói rằng, “Tôi không thích thú trong việc dạy người khác đầu tư. Tôi không thích thú trong việc giúp đỡ những người nghèo đi lên trong cuộc sống. Tất cả những gì tôi muốn làm là dành thời gian cho những con người thông minh như các bạn ở đây, tại ngôi trường này (trường dạy kinh doanh nổi tiếng).”

Mặc dù không đồng tình với những gì ông ta nói nhưng tôi cũng phải thừa nhận ông ta rất thành thật. Lớn lên trong môi trường những người giàu của người cha giàu, tôi thường nghe những câu nói đại loại như thế nhưng cũng chỉ được nói rủ rủ và bí mật. Trước công chúng, họ tham gia những chương trình từ thiện và tặng tiền cho người nghèo, nhưng phần lớn làm để được xã hội công nhận. Trong những cuộc họp kín, tôi thường nghe những suy nghĩ thật của họ – những suy nghĩ trong những trường hợp tương tự như nhà đầu tư nổi tiếng kia chia sẻ tại ngôi trường dạy kinh doanh nổi tiếng.

Rõ ràng là không phải tất cả người giàu đều có cùng thái độ đó. Tuy nhiên, tôi luôn ngạc nhiên về việc rất nhiều người giàu và thành công nhờ vào sự tham lam và lãnh đạm của họ đối với người kém may mắn hơn. Một lần nữa, tôi lặp lại là không phải tất cả người giàu đều có chung thái độ trên nhưng phần trăm đó thì rất ít.

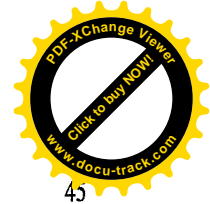
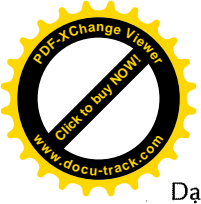
Lý do chính tôi ủng hộ ngành tiếp thị mạng lưới là vì những hệ thống của nó công bằng hơn hệ thống làm giàu nêu trên. Henry Ford, một trong những doanh nhân vĩ đại



nhất của thế giới, trở nên giàu có bởi biết cách hoàn thành sứ mệnh của công ty, công ty Ôtô Ford – “Dân chủ hóa xe ô tô.” Lý do mà cam kết sứ mệnh đó mang tính cách mạng vì lúc bấy giờ vào đầu thế kỷ mới, xe ô tô chỉ dành riêng cho người giàu. Ý tưởng của Henry Ford về việc biến xe ô tô khả thi cho tất cả mọi người chính là điều mà sứ mệnh “Dân chủ hóa xe ô tô” nhắm đến. Cũng khá thú vị, Henry Ford là nhân viên của Thomas Edison và trong những giờ rảnh rỗi, Henry thiết kế ra chiếc xe hơi đầu tiên. Năm 1903, công ty ô tô Ford ra đời. Bằng việc cắt giảm chi phí sản xuất và áp dụng dây chuyền lắp ráp để sản xuất ra hàng loạt những chiếc xe đủ tiêu chuẩn lại không mắc, Ford trở thành nhà sản xuất xe hơi lớn nhất trên thế giới. Không những biến xe hơi hợp lý về giá cả, ông còn trả lương cao nhất trong ngành ô tô và thường thông báo tình hình lợi nhuận đến công nhân; phát lại cho công nhân hơn 30 triệu đôla hàng năm... và 30 triệu đôla những năm 1900 là rất nhiều so với ngày nay.

Nói cách khác, Henry Ford trở nên giàu có vì không những quan tâm đến khách hàng, ông còn lo lắng cho nhân viên. Ông là người rộng lượng chứ không hề tham lam. Bản thân ông cũng chịu nhiều lời châm biếm và công kích từ giới gọi là trí thức. Henry Ford, như Thomas Edison, không trải qua trường lớp bài bản và vì vậy, luôn bị chế nhạo châm biếm.

Một trong những giai thoại mà tôi thích nhất về Henry Ford là chuyện kể về việc ông bị triệu tập để kiểm tra kiến thức bởi đám người tự coi là thông thái của thế giới hàn lâm. Ngày hôm đó, một nhóm những con người thông thái



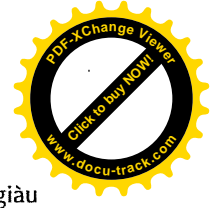
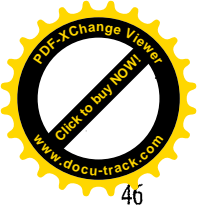
đến và tiến hành kiểm tra miệng. Họ muốn chứng minh rằng ông không biết gì.

Buổi kiểm tra bắt đầu. Một vị học giả hỏi Henry Ford, “Lực căng của chiếc xe ông đang sử dụng là bao nhiêu?” Không trả lời được, Ford nhắc máy gọi điện cho người phó chủ tịch. Ông ta lên và trả lời câu hỏi thay cho Ford. Vị học giả tiếp theo hỏi và Ford cũng không trả lời được. Lần này ông cũng gọi người khác lên trả lời thay. Cứ thế bài kiểm tra tiếp tục cho đến khi một người trong nhóm hét lên “Thấy chưa, ông đúng thật là ngu dốt. Ông không hề biết tí gì về những câu hỏi đưa ra.”

Henry Ford trả lời chậm rãi, “Tôi không biết câu trả lời vì tôi không muốn xáo trộn đầu óc của tôi bằng việc cố gắng suy nghĩ chúng. Tôi thuê những con người thông minh từ trường của các ngài, người có thể nhớ hết những thông tin các ngài đòi hỏi tôi phải nhớ. Công việc của tôi không phải là nhớ những thông tin mà các ngài nghĩ là thông minh, mà là giữ cho đầu óc tôi luôn tỉnh táo thoát khỏi những điều tầm thường để có thể tư duy.” Nói xong, ông mời mọi người lui ra.

Trong nhiều năm, tôi luôn nhớ một câu nói mà tôi tin đó là một trong những câu phát biểu quan trọng của Henry Ford, “Tư duy là công việc khó nhất. Vì vậy mà chỉ có một vài người có thể làm được.”

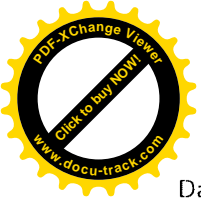
**“Tư duy là công việc khó nhất. Vì vậy mà chỉ có một vài người có thể làm được.”**



## **SỰ GIÀU CÓ CHO TẤT CẢ MỌI NGƯỜI**

Theo tôi, dạng kinh doanh mới này, kinh doanh tiếp thị mạng lưới mang tính cách mạng đơn giản là vì lần đầu tiên trong lịch sử, ai cũng được chia sẻ việc làm giàu, điều mà cho đến tận bây giờ vẫn chỉ dành riêng cho một vài cá nhân được chọn lựa hay là người may mắn. Tôi cũng nhận thấy rằng đã và đang có một số những tranh cãi xung quanh hình thức kinh doanh mới này và sự tham gia của những người tham lam, đôi khi không thật thà, muốn kiếm được tiền nhanh. Tuy nhiên, nếu bạn lùi lại một chút và nhìn lại hình thức kinh doanh mới này, bạn sẽ thấy hình thức này là một hệ thống chia sẻ sự giàu có đầy trách nhiệm về mặt xã hội. Kinh doanh tiếp thị mạng lưới không phù hợp cho những người tham lam. Về mặt hình thức, đây là một dạng kinh doanh hoàn hảo cho những ai thích giúp đỡ người khác. Nói cách khác, kinh doanh tiếp thị mạng lưới chỉ hoạt động dựa trên việc giúp đỡ người khác giàu khi bạn trở nên giàu lên. Đối với tôi, điều này thật cách mạng, cách mạng như chính Thomas Edison và Henry Ford ngày xưa.

Trước khi kết thúc, tôi biết hầu hết mọi người đều rộng lượng. Tôi cũng không lên án sự tham lam, vì một chút tham lam và tư lợi luôn là điều lành mạnh. Chỉ khi sự tham lam và tính tư lợi đó thật quá đáng thì đa số chúng ta sẽ phản kháng và lắc đầu khinh bỉ. Vì hầu hết con người đều rộng lượng và hay giúp đỡ người khác nên việc kết nối thành mạng lưới những hệ thống kinh doanh này tạo điều kiện cho nhiều người có cơ hội giúp đỡ nhiều người hơn.



Dạy con làm giàu



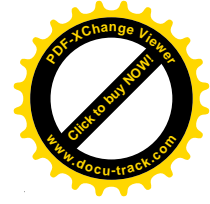
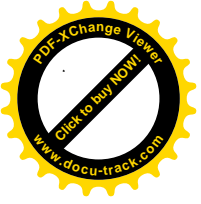
41

Mặc dù dạng kinh doanh này không dành cho tất cả mọi người, và nếu như bạn là người thực sự muốn giúp đỡ càng nhiều người đạt được ước mơ và mục tiêu tài chính càng tốt, thì kinh doanh tiếp thị mạng lưới đáng để bạn dành thời gian cân nhắc.

## **KẾT LUẬN**

Ngày nay có rất nhiều cách giúp ta làm giàu. Cách làm giàu tốt nhất là cách phù hợp nhất với ta. Nếu bạn là người thích giúp đỡ người khác, tôi tin rằng hệ thống kinh doanh mới – tiếp thị mạng lưới – dành riêng cho bạn. Đó là lý do tôi đặt tên quyển sách này là “Trường dạy kinh doanh cho người thích giúp đỡ người khác.” Nếu việc giúp đỡ người khác không làm bạn thích thú, thì ít ra cũng có 10 phương pháp làm giàu khác để bạn chọn lựa.

Trong những chương sau, tôi sẽ đề cập đến những giá trị chính tồn tại ở hầu hết các công ty tiếp thị mạng lưới. Theo tôi, những giá trị chính này cực kỳ quan trọng trong việc quyết định bạn có thể trở thành một phần của nền công nghiệp này hay không. Người cha giàu dạy tôi và con trai ông rằng những giá trị chính quan trọng hơn tiền bạc rất nhiều. Ông thường nói, “Các con có thể trở nên giàu có bằng cách làm cho mình nghèo nàn đi hoặc tham lam. Các con cũng có thể trở nên giàu có bằng cách trở nên hào phóng và rộng lượng. Cách thức mà các con chọn sẽ là cách thức phù hợp với giá trị con người của con nhất. ”



### CHƯƠNG 3

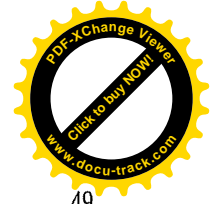
## *Giá trị thứ nhất: Cơ hội ngang bằng thật sự*

**N**gười ta thường hỏi tôi, “Nếu anh không thể giàu có từ việc xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới, thì lý do gì anh lại giới thiệu phương pháp này với người khác?” Có một số nguyên nhân khiến tôi giới thiệu loại hình kinh doanh này, và chúng sẽ được giải thích rõ trong phạm vi quyển sách này.

### **TƯ DUY THÀNH KIẾN**

Một ngày vào khoảng giữa thập niên 70, một người bạn mời tôi đến một buổi trình bày về một cơ hội kinh doanh mới. Là người có thói quen luôn khám phá và đầu tư các cơ hội kinh doanh, tôi đồng ý tham gia cuộc họp. Mặc dù hơi ngạc nhiên khi buổi họp kinh doanh lại diễn ra ở nhà chứ không phải ở văn phòng, tôi vẫn ở lại. Nội dung buổi họp là giới thiệu về thế giới của tiếp thị mạng lưới.

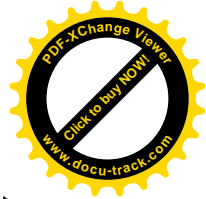
Tôi im lặng lắng nghe phần trình bày dài 3 tiếng và đồng ý với hầu hết các quan điểm nêu lên về việc tại sao



một người nên tự khởi nghiệp. Duy có một phần tôi không quan tâm lắm, đó là sự khác biệt giữa việc kinh doanh của họ và của tôi. Đơn giản là tôi kinh doanh để làm giàu cho bản thân còn họ thì đang trình bày về việc kinh doanh cho nhiều người giàu. Vào thời điểm đó, tôi không được thoáng lăm với những ý tưởng mới mẻ cấp tiến. Tôi cho rằng kinh doanh chỉ để giúp những người chủ trở nên giàu có.

Cuối buổi tối hôm đó, người bạn hỏi tôi nghĩ sao về cơ hội kinh doanh vừa trình bày. Câu trả lời của tôi là, “Cái đó cũng thú vị nhưng không dành cho tôi.” Khi được hỏi tại sao, tôi trả lời, “Tôi đã xây dựng xong việc kinh doanh cho mình. Tại sao lại phải xây dựng kinh doanh với những người khác? Tại sao tôi lại phải giúp họ? Ngoài ra, tôi còn nghe một số tin đồn rằng kinh doanh tiếp thị mạng lưới kiểu này chỉ là lừa đảo và không hợp pháp.” Không kịp để người bạn nói lời nào, tôi đi thẳng đến xe và lái đi.

Vào thời điểm giữa thập niên 70 đó, tôi đang xây dựng công việc kinh doanh quốc tế đầu tiên của mình. Vì vậy, tôi vừa bận rộn với công việc hàng ngày vừa phải tranh thủ xúc tiến việc kinh doanh riêng trong thời gian rảnh. Công ty vừa sản xuất vừa làm tiếp thị, nhắm đến tung ra thị trường loại ví nylon dành cho người lướt ván. Chẳng bao lâu sau lần họp đầu tiên về tiếp thị mạng lưới, công ty kinh doanh ví thể thao của tôi phát lên nhanh chóng. Hai năm trời làm việc cật lực của tôi đã được tưởng thưởng xứng đáng. Thành công, danh tiếng và tiền bạc đến với tôi và hai cộng sự. Chúng tôi đã đạt được mục tiêu của mình: trở thành triệu phú trước tuổi



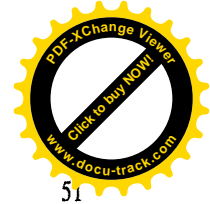
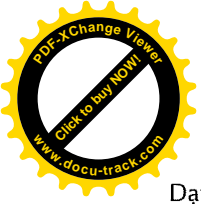
30. Vào những năm 1970, 1 triệu là một số tiền không nhỏ. Tên tuổi công ty và sản phẩm được nhắc đến trên các tạp chí như *Surfer*, *Runner's World* and *Gentleman's Quarterly*. Sản phẩm chúng tôi rất "hot" trong thế giới đồ thể thao; đơn đặt hàng đổ về từ khắp nơi trên thế giới. Công việc kinh doanh quốc tế đầu tiên của tôi đang đi lên một cách nhanh chóng. Vì thế, khi nghe trình bày về cơ hội kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tôi không thấy hứng thú và không muốn nghe tiếp. Phải mất đến nhiều năm sau, tôi mới thực sự mở lòng ... đủ để lắng nghe và bắt đầu thay đổi quan điểm của mình về ngành này. Tôi không hề nghĩ ngợi gì đến tiếp thị mạng lưới này nữa cho đến 15 năm sau đó.

### SỰ THAY ĐỔI TRONG SUY NGHĨ

Vào những năm đầu thập niên 90, một người bạn mà tôi rất tôn trọng vì sự khôn ngoan trong tài chính và rất thành công trong kinh doanh cho biết ông đang tham gia kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Bill rất giàu có từ công việc đầu tư bất động sản, nên việc ông tham gia vào hình thức kinh doanh này thật sự làm tôi khó hiểu. Tôi tò mò hỏi, "Tại sao anh lại tham gia vào lĩnh vực kinh doanh này? Anh đâu cần thêm tiền, phải không?"

Bill bật cười lớn trả lời, "Anh biết là tôi thích kiếm tiền mà, nhưng tôi tham gia vào lĩnh vực này không phải vì tôi cần tiền. Tài chính của tôi đang rất tốt mà."

Tôi biết rằng Bill vừa mới hoàn thành xong một số dự án bất động sản thương mại đáng giá hơn 1 tỷ đôla trong



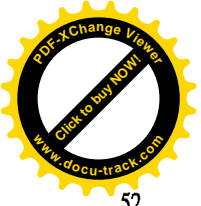
hai năm qua và cũng biết rằng anh ấy đang làm ăn rất tốt. Vì thế câu trả lời mập mờ của Bill càng làm cho tôi tò mò và hỏi tới, “Thế tại sao anh lại cần công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới này?”

Bill suy nghĩ một lúc rồi trả lời bằng cái giọng chậm chậm của vùng Texas, “Trong nhiều năm, nhiều người hỏi xin tôi một vài lời khuyên cho việc đầu tư bất động sản. Họ muốn biết đầu tư bất động sản như thế nào để giúp họ giàu? Nhiều người tỏ ý muốn hợp tác đầu tư chung với tôi và muốn biết làm thế nào để có thể tìm ra những dự án bất động sản mà không bị lỗ?”

Gật đầu đồng tình, tôi nói, “Tôi cũng từng bị hỏi những câu tương tự.”

“Vấn đề là,” Bill tiếp tục, “Đa số họ không thể hợp tác đầu tư với tôi vì họ không có đủ tiền. Họ không có 50 ngàn đôla hay 100 ngàn đôla cần thiết để đầu tư vào những dự án bất động sản tầm cỡ của tôi. Với lại lý do mà rất nhiều người trong số họ không muốn bị lỗ là vì thật ra họ không hề có tiền. Một vài người ở trong tình trạng sắp bị phá sản. Vì thế họ tìm đến những thương lượng không bị lỗ mà những thương lượng kiểu này thường không bảo đảm. Cả tôi và anh đều biết những thương lượng bất động sản ‘ngon ăn nhất’ thường nằm trong tay những người giàu nhiều tiền chứ không phải cho những ai không có tiền.”

Tôi gật đầu đồng tình, “Tôi hiểu. Tôi nhớ là mình đã từng nghèo đến độ không có một nhà băng hay một đại lý



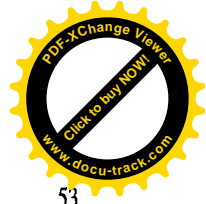
bất động sản nào thềm để ý đến tôi. Ý anh là họ không có tiền hay nếu có, thì cũng không đủ số tiền đầu tư cần thiết. Họ không đủ giàu cho sự đầu tư của anh phải không?”

Bill gật đầu, “Và trên hết, nếu họ có một tí tiền, thường đó là tiền dành dụm cả đời. Anh cũng biết là tôi không tán thành việc đầu tư tất cả những gì mình có mà. Nếu họ đầu tư bằng số tiền tiết kiệm cả đời đó, họ luôn canh cánh bị thua đến nỗi cuối cùng thành ra thua thật. Cả anh và tôi đều biết rằng người nào hay lo sợ bị thua thì thường sẽ thua cuộc.”

Cuộc nói chuyện giữa tôi và Bill chỉ tiếp tục thêm vài phút nữa vì tôi phải đến ngay sân bay. Tôi vẫn không hiểu rõ lý do tại sao Bill lại tham gia vào hình thức kinh doanh này nhưng thật sự cách nhìn của tôi đã bắt đầu thoáng hơn. Tôi bắt đầu để ý đến lý do tại sao một người giàu có như Bill lại phải cần đến hình thức này. Và tôi dần dần nhận ra có điều gì đó khác ở hình thức kinh doanh này, chứ không đơn thuần là vì tiền.

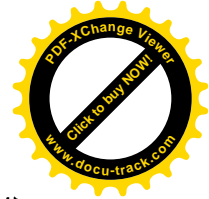
Vài tháng sau, tôi và Bill lại có dịp tán gẫu tiếp. Tôi hiểu ra được lý do anh tham gia vào công việc kinh doanh này:

- 1. Bill muốn giúp đỡ người khác.** Đây là lý do chính khiến anh tham gia vào công việc này. Mặc dù rất giàu, anh ta không phải là người tham lam và kiêu ngạo.
- 2. Bill muốn giúp đỡ chính bản thân mình.** “Anh phải giàu để có thể đầu tư với tôi. Tôi nhận ra rằng nếu tôi giúp càng nhiều người làm giàu, tôi lại càng có nhiều nhà đầu tư.” Bill tiếp tục, “Trở trêu là tôi càng giúp nhiều



người giàu lên nhờ tự kinh doanh, công việc kinh doanh của tôi lại càng phát triển và... tôi càng giàu hơn nữa. Hiện giờ tôi đang nắm trong tay công việc phân phối đến khách hàng rất phát đạt, có nhiều nhà đầu tư hơn, và bản thân có nhiều tiền hơn để tiếp tục đầu tư. Hãy nói đến trường hợp hai bên cùng thắng. Đó là lý do tại sao trong một vài năm trở lại đây, tôi bắt tay vào đầu tư những dự án bất động sản lớn hơn rất nhiều. Như anh thấy đấy, rất khó để thật sự làm giàu khi đầu tư vào những thương lượng bất động sản nhỏ. Bạn cũng có thể đầu tư được, nhưng nếu như bạn không có nhiều tiền, tất cả những gì bạn có được chỉ là những thương lượng bất động sản mà những người có tiền không thèm để ý tới.”

3. **Bill thích học hỏi và truyền đạt kiến thức.** “Tôi thích làm việc với những người ham học hỏi.” Bill nói với tôi trong những buổi thảo luận sau đó của chúng tôi, “Thật là chán khi làm việc với người nghĩ mình biết tất cả. Trong thế giới đầu tư bất động sản này, tôi phải làm việc với nhiều người như thế. Làm việc với người nghĩ rằng mình biết hết mọi câu trả lời thì thật khó chịu. Đối với tôi, những người bắt đầu công việc tiếp thị mạng lưới là những người đang tìm kiếm những câu trả lời mới và sẵn sàng học hỏi. Tôi thích học hỏi, truyền đạt kiến thức kinh doanh, và chia sẻ những ý tưởng mới với những người thích thú với việc truyền đạt đó. Như anh biết, tôi từng học qua kế toán và có bằng thạc sĩ về tài chính. Công việc kinh doanh này cho tôi cơ hội truyền đạt những gì tôi biết và song song đó tiếp tục học hỏi từ

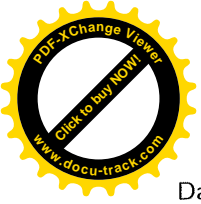


những người khác. Anh hẳn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng có rất nhiều người tài giỏi, học thức cao đến từ nhiều tầng lớp khác nhau tham gia vào hình thức này. Và cũng có nhiều người khác không qua trường lớp giáo dục bài bản nào tham gia vào công việc này để có thể học hỏi được kiến thức cần thiết cho sự đảm bảo tài chính trong một thế giới ngày càng ít đảm bảo về công việc. Chúng tôi cùng ngồi lại và chia sẻ những kinh nghiệm cuộc sống cũng như những gì chúng tôi đang học hỏi. Tôi thích truyền đạt kiến thức và thích được học hỏi; đó chính là lý do tôi yêu thích công việc kinh doanh này. Đây là một hình thức kinh doanh tuyệt vời và một trường dạy kinh doanh thực tế đúng nghĩa.”

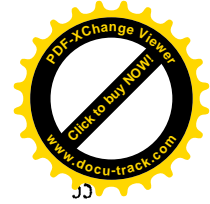
### *MỘT TƯ DUY HOÀN TOÀN MỚI MẸ*

Một thời gian sau, suy nghĩ của tôi bắt đầu thoáng hơn và quan điểm về ngành tiếp thị mạng lưới trong tôi bắt đầu thay đổi. Tôi bắt đầu thấy được những điều mà trước đó tư duy thành kiến không cho phép; thấy những điều tốt và tích cực trong ngành này thay vì tiêu cực... tuy nhiên, thật ra thì cũng có một vài điểm tiêu cực trong ngành này. Nhưng một lần nữa, mặt tiêu cực hầu như luôn tồn tại ở hầu hết mọi lĩnh vực...

Sau khi nghỉ hưu năm 1994, vào độ tuổi 47, khi đã thoải mái về tài chính, tôi bắt đầu tự tìm hiểu về tiếp thị mạng lưới. Mỗi khi nhận được lời mời đến một buổi thuyết trình nào đó, tôi chỉ ngồi lắng nghe. Tôi cũng tham gia một vài



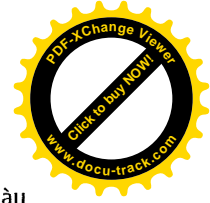
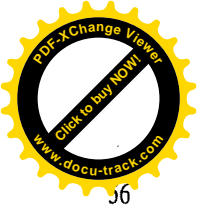
Dạy con làm giàu



công ty khi thấy thích những gì họ trình bày. Tuy nhiên, việc tham gia đó không xuất phát vì tiền mà là để có cái nhìn đúng đắn hơn về mặt tích cực và tiêu cực của từng công ty. Thay vì chỉ bảo thủ không lắng nghe, tôi muốn tự tìm ra câu trả lời cho riêng mình. Sau khi xem xét một số công ty, tôi nhận ra mặt tiêu cực mà hầu hết mọi người đều nhận ra từ rất sớm; ví dụ có những người lạ vừa mới tham gia đã tự quảng cáo cho công việc kinh doanh của họ. Sự thật là có rất nhiều người bị cuốn hút vào hình thức kinh doanh này, những người mơ tưởng hão huyền, những người thực sự làm việc tích cực, những kẻ lừa đảo, những người thua cuộc và cả những nghệ sĩ đang giàu lên nhanh chóng. Một trong những thách thức cho kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là chính sách mở cửa của họ, cho phép hầu như tất cả mọi người tham gia. Chính sách mở cửa chính là cơ hội công bằng mà các nhà hoạt động xã hội luôn kêu gào đấu tranh, nhưng tôi chẳng thấy bất kỳ một nhà hoạt động xã hội nòng cốt nào tham gia vào những buổi họp kinh doanh.

**"Kinh doanh tiếp thị mạng lưới mang đến  
mặt chính sách mở cửa."**

Sau khi gặp gỡ mọi loại người như những người mong muốn giàu có, người làm việc tích cực, người mơ tưởng viễn vông, cuối cùng tôi cũng bắt đầu gặp gỡ những người lãnh đạo của một số công ty. Họ là những người thông minh, ân cần, biết đối nhân xử thế, có đạo đức, sống thiên

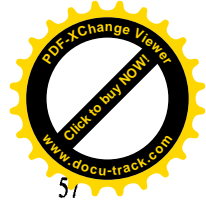
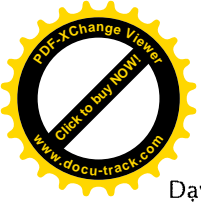


về tinh thần và chuyên nghiệp nhất mà tôi từng gặp trong suốt những năm làm kinh doanh của mình. Ngay khi vượt qua được thành kiến bản thân và gặp gỡ những người tôi tôn trọng và có quan hệ, tôi nhận ra được cái tâm của ngành này. Tôi bây giờ có thể thấy được những điều mà lúc trước tôi không thể nhận ra. Đó là thấy cả mặt tốt lẫn mặt xấu.

Vì thế, cuốn sách này được viết một phần để trả lời cho câu hỏi, “Nếu không thể làm giàu được từ việc xây dựng mạng lưới tiếp thị, tại sao anh lại giới thiệu cho những người khác tham gia?” Do không kiếm tiền từ việc kinh doanh này nên tôi khá khách quan trong việc đánh giá về nó. Quyển sách này miêu tả những giá trị đích thực mà tôi nhận thấy ở hình thức kinh doanh này ... giá trị cao cả hơn khả năng làm giàu. Cuối cùng thì tôi cũng tìm thấy một hình thức kinh doanh có trái tim và thực sự quan tâm đến con người.

Lý do chính tôi ủng hộ hình thức kinh doanh này là vì tôi vẫn luôn không đồng tình với những giá trị tồn tại trong hệ thống giáo dục truyền thống. Tôi nhớ rất rõ thời điểm tôi học trung học, khoảng 16 tuổi gì đó, thầy giáo đã nói với một người bạn của tôi, Martha, rằng cô sẽ không khá lên nổi trong cuộc sống vì học lực cô không tốt. Martha là một cô gái nhút nhát và rất nhạy cảm. Lời nói của thầy như một đòn giáng mạnh vào đầu óc cô. Martha xin nghỉ học liền, dù chỉ còn vài tháng nữa là đến ngày tốt nghiệp trung học.

Trong thời gian tôi còn làm việc ở Xerox, ba tháng liền kết quả bán hàng của một đồng nghiệp không tốt. Thay vì giúp đỡ Ron thì giám đốc bộ phận bán hàng lại bắt đầu đe



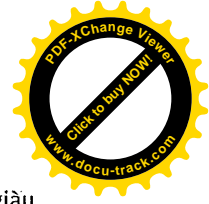
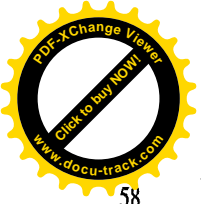
dọa anh. Tôi vẫn còn nhớ người sếp đó của chúng tôi nói rằng, “Nếu như anh không bán được hàng, anh sẽ bị cho thôi việc.” Ron xin nghỉ việc một tuần sau đó.

Vì thế, một lý do khác khiến tôi ủng hộ kinh doanh qua mạng là vì trong hầu hết trường hợp, công ty là những doanh nghiệp rất có tình nghĩa. Nếu bạn vẫn sẵn sàng bám trụ, cùng lúc tự mình học hỏi, nghiên cứu, công ty sẽ luôn bên bạn. Nhiều công ty kinh doanh mạng lưới thực sự là những doanh nghiệp công bằng. Nếu bạn đầu tư cả tiền bạc và sức lực, họ cũng vậy. Mặc dù tôi không tham gia kinh doanh ở mạng lưới này, tôi vẫn ủng hộ các doanh nghiệp đề cao tình cảm con người và cơ hội công bằng thật sự.

## *KẾT LUẬN*

Từ năm 18 đến 27 tuổi, tôi học tại học viện quân sự và tham gia Hải quân Mỹ. Ở cả hai tổ chức này, giá trị chính là hệ thống giá trị tồn tại dành cho người giỏi nhất. Ở trường học, nếu bạn trả lời đúng câu hỏi mà thầy cô giáo muốn nghe, bạn tốt nghiệp. Nếu không, bạn sẽ rớt. Trong Hải quân, nếu bạn làm đúng như những gì bạn được huấn luyện, bạn sẽ sống sót trong cuộc chiến. Trong chiến tranh, sự sống sót dành cho các cá nhân biết thích nghi thể hiện rõ ràng nhất.

Khi trở về từ chiến trường, tôi muốn mình phải thay đổi một số giá trị. Tôi không muốn mình giỏi giang trong việc thắng – thua... một trò chơi tranh giành sự sống sót cho những ai thích nghi nhất (hay thông minh nhất) mà chúng



tôi học ở trường. Đó là lý do tại sao câu tuyên ngôn sứ mệnh của richdad.com lại là, “Nâng cao tình trạng tài chính ổn định cho mọi người”. Chúng tôi tin rằng không phải cứ vì một đứa trẻ học tập không tốt ở trường hay khi lớn lên làm việc lương không cao mà người đó phải chịu khó khăn về tài chính suốt cả đời.

Một lý do khác khiến richdad.com ủng hộ rất nhiều người trong hệ thống tiếp thị mạng lưới này là vì chúng tôi cảm thấy nhiều người trong hệ thống này, chứ không phải tất cả, đều có chung một sứ mệnh. Bây giờ đây, thay vì vượt qua mặt bạn trong kỳ thi, giết chết kẻ thù trong cuộc chiến hay đánh bại đối thủ cạnh tranh trên thương trường, tôi thà làm việc với những người muốn giúp đỡ người khác đạt được mục tiêu và ước mơ tài chính của họ mà không làm hại đến ai. Đối với tôi, điều này đáng được ủng hộ.

Richdad.com nhận quản lý trò chơi CASHFLOW cho trẻ và biến nó thành trò chơi tương tác trên mạng. Trò chơi này cũng mang hình thức một chương trình học trên lớp cho độ tuổi từ 5 đến 12. Trò chơi tương tác này và chương trình giảng dạy được tải lên trên hệ thống mạng miễn phí và không có các quảng cáo thương mại. Đây cũng là cách chia sẻ những tài sản mà công việc kinh doanh chúng tôi may mắn có được. Đây cũng là cách tự nhắc nhở mình nên rộng lượng hơn là tham lam.

Những trò chơi thư giãn và chương trình giảng dạy truyền đạt cho những người trẻ khắp thế giới một số kiến thức và kỹ năng tài chính cơ bản mà người cha giàu đã dạy tôi khi còn



Dạy con làm giàu

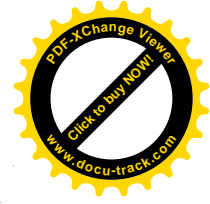
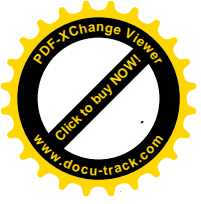
39

nhỏ. Nhiều năm trước, John Lennon của nhóm *the Beatles* dạy cả thế giới bài hát, *Give peace a chance* (Hãy cho hòa bình một cơ hội). Hãy đem đến cho mọi đứa trẻ nền giáo dục về tài chính một cách công bằng. Chúng tôi tin rằng cách đem lại hòa bình tốt nhất chính là việc tích cực chấm dứt cái nghèo. Và chúng tôi cũng tin rằng cách tốt nhất để chấm dứt cái nghèo chính là việc giáo dục về tài chính chứ không phải phân phát tiền bạc. Như người cha giàu thường nói, “Nếu con cho người nghèo tiền, con chỉ đang làm cho họ nghèo hơn.”

Ngày nay nhiều công ty tiếp thị mạng lưới đang mang lại hòa bình thông qua những cơ hội làm ăn trên khắp thế giới. Không những đầu tư tại tất cả các thủ đô lớn trên thế giới, nhiều công ty trong số đó đang hoạt động tại Thế giới thứ III, mang đến những cơ hội tài chính cho hàng triệu người sống trong cảnh bần cùng. Hầu hết các doanh nghiệp truyền thống chỉ tồn tại được ở những nơi có người giàu có và có tiền để tiêu xài. Đã đến lúc tất cả mọi người trên thế giới cần có cơ hội công bằng để tận hưởng một cuộc sống giàu có và đầy đủ, chứ không phải làm cật lực để giúp người giàu càng giàu hơn. Nếu khoảng cách giữa người giàu và người nghèo càng xa, thì cơ hội cho hòa bình càng khó khăn hơn.

### ***GIÁ TRỊ TIẾP THEO***

Chương sau sẽ nói về giá trị của giáo dục làm thay đổi cuộc sống con người mà những công ty tiếp thị mạng lưới đem lại. Nếu bạn đã sẵn sàng tiến hành những thay đổi tài chính trong cuộc sống, chương tiếp theo này là dành cho bạn.



## CHƯƠNG 4

### *Giá trị thứ 2:*

### *Giáo dục làm thay đổi cuộc đời*

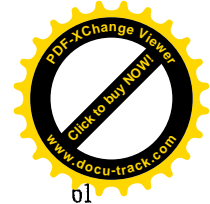
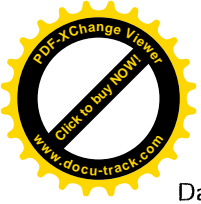
#### **KHÔNG PHẢI VỀ TIỀN**

“Chúng tôi có chế độ đền bù tốt nhất.” Tôi thường nghe câu chú thích này khi tìm hiểu về những công ty tiếp thị mạng lưới khác nhau. Những người e ngại không chỉ cho tôi thấy những cơ hội kinh doanh thường sẽ kể những câu chuyện về những người đã kiếm hàng trăm ngàn đôla hàng tháng như thế nào từ công việc kinh doanh này. Tôi cũng đã từng gặp những người thực sự kiếm được hàng trăm ngàn đôla mỗi tháng từ công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới... nên tôi không nghi ngờ về khả năng kiếm được nhiều tiền của hình thức kinh doanh này.

Đúng là sự cám dỗ của việc làm giàu đã kéo nhiều người vào công việc này. Tuy nhiên, tôi không đề cao việc tham gia kinh doanh tiếp thị mạng lưới chủ yếu vì tiền.

#### **KHÔNG PHẢI VỀ SẢN PHẨM**

“Chúng tôi có những sản phẩm tốt nhất.” Câu phát biểu

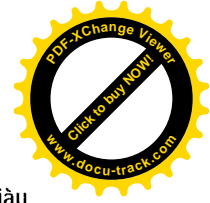
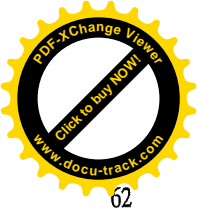


về lợi ích này được nhấn mạnh nhiều thứ hai trong những lần tôi đi tham quan các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác nhau. Cũng khá thú vị khi có những bài phát biểu về doanh số bán hàng của những công ty chú trọng đến sản phẩm lại dựa trên bằng chứng về những người thay đổi cuộc sống như thế nào. Có một lần, người sáng lập của một công ty kể cho tôi nghe việc cô đã sáng chế ra một loại thuốc bí mật để cứu người mẹ sắp chết ở Iowa. Sau một vài cuộc kiểm tra, tôi phát hiện ra mẹ cô chưa bao giờ sống ở Iowa và sản phẩm mà cô ta nói cô ta phát minh ra xuất phát từ một phòng thí nghiệm ở California chuyên cung cấp những sản phẩm nhãn hiệu cá nhân cho nhiều công ty khác. Như đề cập lúc trước, có những người đàn ông giả dối và lừa bịp, và trong trường hợp này, là người phụ nữ, trong tất cả mọi ngành kinh doanh và nghề nghiệp.

Công bằng mà nói, tôi đã thấy nhiều công ty tiếp thị mạng lưới có những sản phẩm rất tuyệt vời ... và một vài trong số đó đến bây giờ tôi vẫn còn sử dụng. Vấn đề đưa ra ở chương này là mặc dù vấn đề lương bổng cao, sản phẩm tốt là điều quan trọng, nhưng đây không phải là những khía cạnh quan trọng nhất của loại hình kinh doanh này mà chúng ta muốn đề cập.

## ***NHIỀU HÌNH THỨC KINH DOANH ĐỂ LỰA CHỌN***

Trong quá trình quan sát các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác nhau, tôi hết sức ngạc nhiên khi biết rằng

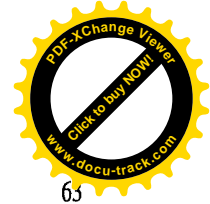
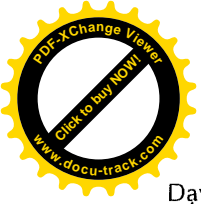


có rất nhiều những sản phẩm và dịch vụ khác nhau được phân phối thông qua mạng lưới tiếp thị.

Công ty tiếp thị mạng lưới đầu tiên tôi tiếp cận vào những năm 1970 chính là công ty chuyên bán vitamin. Tôi thử dùng qua sản phẩm và công nhận chất lượng của nó rất tốt, và bây giờ tôi vẫn còn dùng đến. Càng tiếp cận, tôi nhận thấy những công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới chủ yếu hoạt động trên các lĩnh vực sau:

1. Mỹ phẩm, những sản phẩm chăm sóc da và làm đẹp
2. Dịch vụ điện thoại
3. Dịch vụ bất động sản
4. Dịch vụ tài chính/ bảo hiểm/ bảo hiểm nhân thọ/ thẻ tín dụng
5. Dịch vụ pháp lý
6. Phân phối thị trường Internet, bán hàng hạ giá qua catalogue (hầu hết các sản phẩm bán ở Wal-Mart)
7. Sản phẩm về sức khỏe, vitamin và những sản phẩm, dịch vụ liên quan đến sức khỏe khác
8. Trang sức
9. Dịch vụ về thuế
10. Đồ chơi mang tính chất giáo dục

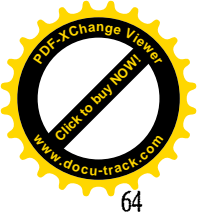
Danh sách này còn nhiều nữa. Ít nhất là một lần một tháng, tôi lại nghe nói đến một công ty tiếp thị mạng lưới thông báo về việc cải tiến sản phẩm hoặc chế độ đền bù khác.



## VẤN ĐỀ CHÍNH LÀ CHẾ ĐỘ GIÁO DỤC

Lý do duy nhất khiến tôi giới thiệu hình thức kinh doanh tiếp thị mạng lưới này chính là hệ thống giáo dục của nó. Tôi đề nghị các bạn nên dành chút thời gian nhìn lại chế độ đền bù, sản phẩm và nghiêm túc nhìn vào rõ “đạo đức” của một công ty để biết công ty có thực sự quan tâm đến việc đào tạo và giáo dục bạn không. Điều này đòi hỏi nhiều thời gian hơn việc lắng nghe bài phát biểu 3 tiếng đồng hồ hay nhìn vào những quyển catalogue sản phẩm đầy màu sắc hay người khác kiếm được bao nhiêu tiền. Để biết được nền giáo dục đó tốt ra sao, bạn thật sự nên tự mình đến những buổi hội thảo, những sự kiện giáo dục, đào tạo. Nếu thấy thích những gì trình bày trong bài phát biểu đầu tiên, bạn nên dành thêm chút thời gian gặp mặt người phụ trách công việc giáo dục và đào tạo đó.

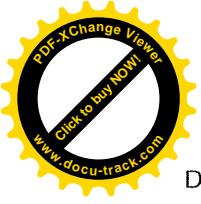
Nhưng hãy quan sát cẩn thận, bởi nhiều công ty tiếp thị mạng lưới tuyên bố họ có những kế hoạch giáo dục tuyệt vời nhưng tôi phát hiện ra rằng chỉ có một vài công ty là có hệ thống giáo dục, đào tạo tốt. Ở một số công ty, nội dung đào tạo duy nhất là một danh sách giới thiệu các tựa sách rồi sau đó tập trung vào việc đào tạo bạn kỹ năng tuyển dụng bạn bè, gia đình vào công việc kinh doanh này. Vì thế, hãy dành thời gian quan sát, tìm hiểu thật kỹ bởi có nhiều công ty thực sự có chế độ giảng dạy và đào tạo cực kỳ tốt... mà theo ý tôi, đó là một vài trong số những khóa đào tạo về kinh nghiệm kinh doanh thực tế tốt nhất mà tôi từng chứng kiến ở nhiều nơi.



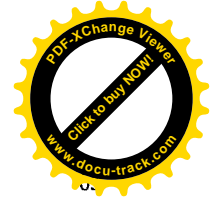
## **BẠN TÌM ĐƯỢC ĐIỀU GÌ TRONG KẾ HOẠCH GIÁO DỤC NÀY**

Nếu đã đọc những quyển sách khác của tôi, bạn sẽ biết rằng tôi xuất thân từ gia đình toàn những nhà giáo dục. Cha tôi là người đứng đầu hệ thống trường học của bang Hawaii. Mặc dù vậy tôi không hề thích thú với hệ thống giáo dục truyền thống đó. Và cho dù tôi cũng được nhận vào học viện quân sự liên bang nổi tiếng ở New York và tốt nghiệp với bằng Cử nhân khoa học, thế giới giáo dục truyền thống vẫn khiến tôi phát chán. Tôi cũng trải qua quá trình của một sinh viên và cũng tốt nghiệp, nhưng hầu như tôi không cảm nhận thách thức hay thích thú về những điều yêu cầu khi học.

Sau khi tốt nghiệp, tôi tham gia Hải quân Mỹ và được nhận vào Chương tình Phi đội Hải quân Mỹ tại Pensacola, Florida. Là sinh viên phi công, tôi nhận thấy chương trình giáo dục này thật sự đầy thử thách và khiến tôi thích thú. Hầu hết chúng tôi đều nghe câu ví von thường được sử dụng thái quá, “biến những chú tắc thành bướm bướm”. Trong trường huấn luyện phi công này, họ làm đúng y chang vậy. Khi tôi bước chân vào trường, tôi đã là một sỹ quan với 4 năm đào tạo quân sự. Tuy nhiên nhiều sinh viên vào trường đều là dân mới tốt nghiệp từ các trường đại học dân sự và giống y chang như những con sâu bướm. Vì đang nhằm thời kỳ hippie nên có một vài cá nhân trông rất dị hợm với những bộ quần áo dân sự, tóc dài, để râu dài và râu quai nón; một vài người đi xăng-đan hơn là đi giày, nhưng cũng đã sẵn sàng cho một chương trình giáo dục thay đổi cuộc sống. Nếu



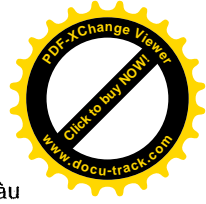
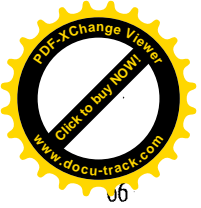
Dạy con làm giàu



tồn tại qua đợt huấn luyện, hai hoặc ba năm sau họ sẽ biến thành những con bướm chiến – những phi công sẵn sàng đặt lên vai những thử thách khắc nghiệt của một vài trong số những đường bay nguy hiểm nhất thế giới.

Bộ phim *Top Gun* với diễn viên Tom Cruise thủ vai, đề cập đến những gì tốt đẹp nhất về sự kiện các chú sấu bướm được trường Phi đội Hàng hải Mỹ biến thành những con bướm. Tôi đang đóng quân tại San Diego, California, nơi trường Top Gun tọa lạc. Mặc dù tôi không đủ giỏi để được cân nhắc vào ngôi trường danh giá đó, nhưng nghị lực và sự tự tin thể hiện qua những phi công trong bộ phim là cái mà đa số chúng tôi cảm nhận được. Chúng tôi từ những chàng trai trẻ cộc cằn không biết lái máy bay thành những người chàng trai trẻ được đào tạo, có kỷ luật, và đã sẵn sàng cả về thể chất, tinh thần và tình cảm để đối đầu với những thử thách mà hầu hết mọi người đều tránh né. Điều mà tôi quan sát thấy nơi bản thân và những người bạn cùng học chính là điều tôi muốn nhấn nhủ khi đề cập đến “giáo dục giúp thay đổi cuộc sống.” Khi kết thúc khóa học, cuộc đời tôi không bao giờ còn như trước nữa. Tôi không còn giống như khi mới chân ướt chân ráo vào trường.

Nhiều năm sau thời gian học tập ở trường phi công và chiến đấu, nhiều người trong số những người bạn phi công của tôi đã trở nên rất thành công trong lĩnh vực kinh doanh. Khi có dịp gặp mặt, chúng tôi đều công nhận khóa huấn luyện ở trường phi công có ảnh hưởng rất lớn đến thành công của chúng tôi ngày hôm nay.



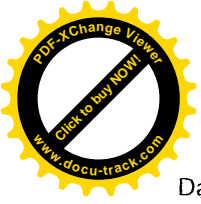
Vì thế, khi đề cập đến nền giáo dục giúp thay đổi cuộc sống, tôi muốn nói đến một nền giáo dục đủ mạnh mẽ để biến một con tằm thành chú bướm trưởng thành, quá trình thường được gọi là sự biến đổi bản chất. Khi đánh giá chương trình giảng dạy của một công ty tiếp thị mạng lưới, đó phải là một chương trình có khả năng tạo nên sự biến đổi lớn trong cuộc đời bạn.

Nhưng có một điều tôi cũng muốn nhắc nhở các bạn, không phải ai cũng qua được chương trình huấn luyện khi còn ở trường phi công.

### **TRƯỜNG HỌC KINH DOANH ĐỜI THỰC**

Một trong những điều hay nhất của trường đào tạo phi công là những người giảng dạy đều là những phi công đã từng trở về từ nhiều chiến trường. Khi nói chuyện với chúng tôi, họ nói từ những thực tế cuộc sống. Một trong những vấn đề tôi gặp phải với trường dạy học truyền thống chính là nhiều thầy cô không có kinh nghiệm kinh doanh thực tế. Nếu cố đi chẳng nữa, thì đó cũng là kinh nghiệm của những nhân viên công ty, phần lớn là giám đốc cấp trung hơn là những người sáng lập công ty.

Khi tham gia khóa học MBA ở Hawaii, tôi nhận ra rằng những kiến thức học được đều là lý thuyết quản trị hay lý thuyết kinh tế từ một vài nhà quản lý cấp trung làm việc tại những tập đoàn lớn. Nếu những người giảng dạy không có kinh nghiệm kinh doanh, thường họ là những người không bao giờ cúp học. Nói cách khác, họ đi học nhà trẻ từ năm 5



Dạy con làm giàu

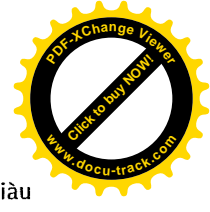
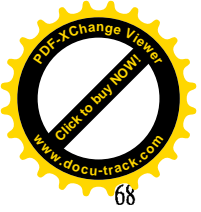


07

tuổi và rồi vẫn ở trong hệ thống trường học, cố gắng giảng dạy cho sinh viên về cuộc sống thực tế. Đối với tôi, hệ thống đó là một trò đùa.

Lý do tôi đi học MBA vì muốn trở thành một nhà doanh nghiệp trẻ thay vì là nhân viên. Hầu hết các nhà quản lý cấp trung hay thầy cô giáo ở trường đều không có khái niệm bắt đầu xây dựng kinh doanh từ con số 0 như thế nào. Hầu hết đều không phải là những doanh nhân, mà là nhân viên. Đa số đều không biết để tồn tại được trong thương trường cần phải có những kỹ năng kinh doanh nào vì họ chưa bao giờ thực sự lăn lộn ngoài thực tế. Hầu hết khi rời khỏi tháp ngà trường học đều tiến thẳng đến tháp ngà ở những tập đoàn đa quốc gia. Họ bị ám ảnh bởi nghề nghiệp ổn định và những khoản thu nhập ổn định. Nói cách khác, hầu hết họ đều sở hữu vốn lý thuyết kinh doanh hoàn hảo nhưng rất ít người có những kỹ năng kinh doanh thực tế, những kỹ năng giúp họ tự xây dựng công việc kinh doanh riêng và trở nên giàu có trên thương trường. Đa số họ đều không thể tồn tại được nếu không có những khoản thu nhập cố định.

Học được chín tháng, tôi từ bỏ chương trình MBA. Đối với tôi, quay lại trường dạy kinh doanh truyền thống để lấy bằng MBA giống như việc quay trở lại trường của những con sâu bướm. Sau thời gian học phi công, tôi chỉ muốn được học tại trường kinh doanh có khả năng biến tôi thành con bướm. Năm 1974, sau khi rời khỏi phi đội hàng hải, tôi tìm đến người cha giàu để tìm kiếm điều tôi cần. Trường

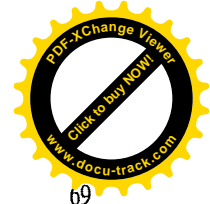
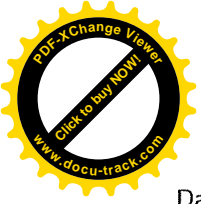


dạy kinh doanh của người cha giàu là nơi tập trung vào *những kỹ năng giúp làm giàu hơn là những lý thuyết dạy cách điều hành một công việc hay một nền kinh tế*. Người cha giàu thường nói, “Kỹ năng giúp con giàu, chứ không phải lý thuyết.”

**“Kỹ năng giúp con giàu, chứ không phải lý thuyết.”**

Tôi có tiếc khi nghỉ học ngang? Thỉnh thoảng cũng có, nhưng xét ra tôi lại cùng hội cùng thuyền với những nhân tài nghỉ học giữa chừng như Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs và Ted Turner. Những doanh nhân trẻ hồi trước như Thomas Edison và Henry Ford cũng nghỉ học giữa chừng. Tôi tin rằng tất cả những nhà doanh nghiệp trẻ này đều nhận ra thế giới kinh doanh bên ngoài là một nơi lý thú để đạt được những kinh nghiệm kinh doanh thực tế. Những người đàn ông này đã trở thành những con bướm khổng lồ, làm thay đổi mãi mãi thế giới kinh doanh.

Tuy nhiên, xin đừng hiểu sai ý tôi. Rất nhiều thông tin dạy trên trường nơi tôi học đều có giá trị cho bất kỳ ai làm kinh doanh. Tuy nhiên, trường học không dạy tôi những kỹ năng thực tế cần thiết để trở thành một doanh nhân. Thay vào đó, trường kinh doanh truyền thống lại dạy những kỹ năng trở thành một nhân viên. Không lâu sau khi nghỉ học, tôi bắt đầu sự nghiệp kinh doanh ví nylon Velcro với hơn 500 đại diện bán hàng trên toàn thế giới. Ở tuổi 30, tôi đã



là một triệu phú, nhưng rồi công ty phá sản hai năm sau đó. Mặc dù việc phá sản không là một kinh nghiệm dễ dàng chút nào, nhưng đó là một bài học tuyệt vời. Tôi học được rất nhiều trong ba năm, không những về vấn đề kinh doanh mà còn về bản thân.

Xây dựng và làm phá sản một doanh nghiệp hoàn toàn là một bài học không dựa trên lý thuyết kinh doanh. Đối với tôi, đó là bài học vô giá khiến tôi giàu có một cách thực sự; nhưng quan trọng hơn cả, đó là một bài học giúp tôi tự do. Tôi không mong đợi một sự giảng dạy có thể biến tôi thành chú tằm chuyên tìm việc với tấm bằng MBA. Sau lần phá sản đó, người cha giàu nói với tôi, “Tiền bạc và thành công làm con ngạo mạn và ngu xuẩn. Bây giờ, với cái nghèo và tình trạng không còn gì, con sẽ lại tiếp tục học hỏi.”

Lý do tôi đặt tựa sách này “*Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác*” bởi vì đó là điều mà nhiều công ty tiếp thị mạng lưới đang làm. Đây là những trường kinh doanh dạy những kỹ năng kinh doanh thực tế cho một doanh nhân trẻ, hơn là những kỹ năng của một nhân viên muốn trở thành một nhà quản lý cấp trung với mức lương cao của tập đoàn quốc tế.

Khi tham gia những buổi huấn luyện của một vài công ty tiếp thị mạng lưới, tôi có dịp gặp gỡ các nhà lãnh đạo – những người làm chủ việc kinh doanh thực tế trên thế giới khởi nghiệp từ con số 0. Nhiều người là những nhà giáo tuyệt vời vì họ giảng dạy từ kinh nghiệm chứ không phải



từ lý thuyết. Tham gia nhiều buổi hội thảo, ngồi phía hàng khán giả mà tôi không ngừng gật đầu đồng ý với những buổi trao đổi thẳng thắn về những kỹ năng giúp bạn tồn tại ở thế giới kinh doanh thực sự. Tuy nhiên, quan trọng hơn cả, những nhà lãnh đạo này không chỉ giảng dạy những kỹ năng thực tế mà còn dạy chúng ta thái độ, tinh thần và tình cảm cần thiết để thành công trong thế giới này. Kiến thức mà tôi nhận thấy qua một vài buổi hội thảo là vô giá ... hoàn toàn vô giá, đặc biệt đối với những ai muốn chuyển mình thành những chú bươm tình nhuệ.

Thường sau mỗi buổi hội thảo, tôi hay nói chuyện với những người hướng dẫn. Tôi rất ngạc nhiên về chuyện họ kiếm được nhiều tiền như thế nào không những từ công việc kinh doanh của họ mà còn từ những đầu tư khác. Một vài người còn kiếm được nhiều hơn xa những giám đốc điều hành hàng đầu của những tập đoàn châu Mỹ. Chắc chắn họ kiếm được nhiều tiền hơn những giảng viên giảng dạy trong những trường dạy kinh doanh truyền thống.

Tuy nhiên, còn có những điều đáng ghi nhận khác về những giảng viên này. Mặc dù rất giàu có và không cần phải dạy học nhưng họ lại có một niềm đam mê giảng dạy, giúp đỡ những người khác. Một lý do cho những đam mê này chính là hình thức kinh doanh tiếp thị mạng lưới hình thành dựa trên những nhà lãnh đạo luôn muốn kéo người khác lên; trong khi một công ty truyền thống hay kinh doanh thuộc chính phủ thường dựa trên việc đề bạt một vài người và làm cho đa số mọi người còn lại hài lòng với khoản tiền

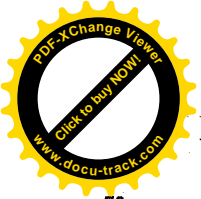


vừa đủ kiếm được. Những giảng viên trong thế giới tiếp thị mạng lưới không nói, “Nếu anh làm việc không tốt, anh sẽ bị mất việc.” Thay vào đó, họ lại nói rằng, “Hãy để tôi giúp anh hoàn thành công việc này tốt hơn nữa.” Họ còn nói rằng, “Anh muốn học bao lâu cũng được. Ngay khi anh còn muốn học, tôi sẽ vẫn luôn ở bên anh hướng dẫn. Chúng ta cùng ở trên một con thuyền.” Đối với tôi đó là loại hình giáo dục mà tôi mong muốn.

Vì thế khi bạn muốn tìm kiếm những con người hàng top, những con người thành công trong công ty tiếp thị mạng lưới, hãy tự hỏi bản thân mình có muốn học hỏi từ họ không.

Một vài trong những môn học thực tế quan trọng mà các công ty tiếp thị mạng lưới dạy là:

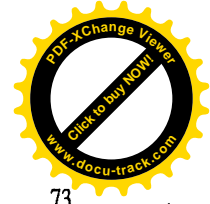
1. Thái độ với thành công
2. Kỹ năng lãnh đạo
3. Kỹ năng giao tiếp
4. Kỹ năng con người
5. Vượt qua sợ hãi cá nhân, nghi ngờ và sự thiếu tự tin
6. Vượt qua nỗi sợ hãi bị từ chối
7. Kỹ năng quản lý tiền bạc
8. Kỹ năng đầu tư
9. Kỹ năng giải trình
10. Kỹ năng quản lý
11. Đặt ra mục tiêu
12. Cách ăn mặc tạo sự thành công



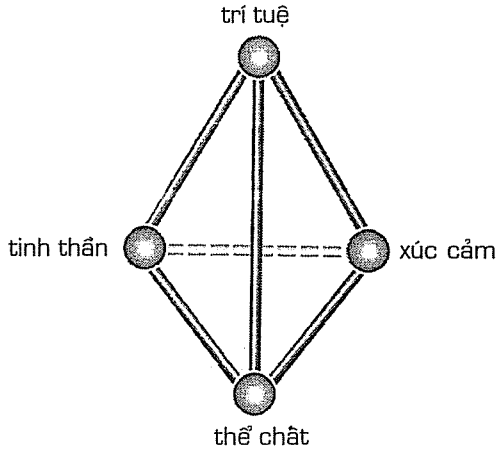
Những người thành công mà tôi gặp trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới đã phát triển những kỹ năng này từ các chương trình đào tạo tiếp thị mạng lưới. Dù cho bạn có đạt vị trí hàng đầu trong hệ thống tiếp thị mạng lưới hay có kiếm được nhiều tiền hay không, thì khóa đào tạo này cũng rất có ích cho suốt cuộc đời của bạn. Nếu chương trình giảng dạy thật sự tốt, cuộc sống của bạn sẽ được cải thiện tốt hơn, và có lẽ là mãi mãi.

### ***GIÁO DỤC LÀM THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI LÀ GÌ?***

Biểu đồ dưới đây nhằm giải thích cái mà tôi gọi là giáo dục mang tính thay đổi cuộc đời. Đây là một tứ diện, có nghĩa là một khối đa diện có 4 mặt, được nhiều người biết đến như là một kim tự tháp... mà những kim tự tháp Ai Cập thì tồn tại hàng thế kỷ. Nói cách khác, khối tứ diện hay kim tự tháp là những cấu trúc rất vững chắc. Trong nhiều thế kỷ các học giả tin rằng quy luật vũ trụ hay thiên nhiên vận hành chung quanh con số 4; và trong trường hợp này là 4 cạnh. Điều này lý giải tại sao có 4 mùa, xuân hạ thu đông. Với những người nghiên cứu chiêm tinh học, có 4 nhân tố chính đó là đất, không khí, lửa và nước. Khi tôi nói đến nền giáo dục mang tính thay đổi cả cuộc đời, sự thay đổi một lần nữa lại xuất hiện với con số 4. Nói cách khác, để giáo dục làm thay đổi cuộc đời này thành sự thật, nó cần phải có đầy đủ 4 yếu tố của Kim Tự Tháp Học: trí tuệ, xúc cảm, thể chất và tinh thần.



### Kim Tự Tháp Học

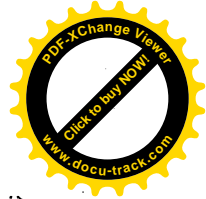


#### Giáo dục trí tuệ

Giáo dục truyền thống chủ yếu chú trọng vào giáo dục trí tuệ. Nó dạy chúng ta những kỹ năng như đọc, viết và tính toán: những kỹ năng vốn rất quan trọng. Chúng thường được gọi là kỹ năng nhận thức cơ bản. Điều mà bản thân tôi không thích nền giáo dục này vì sự thiếu quan tâm đến mặt xúc cảm, thể chất và tinh thần của sự giáo dục.

#### Giáo dục xúc cảm

Một trong những phàn nàn của tôi về giáo dục truyền thống chính là việc nó làm tăng nỗi sợ hãi ..., cụ thể hơn là nỗi sợ về việc phạm lỗi, dẫn đến nỗi sợ bị thi rớt. Thay vì truyền cảm hứng học tập cho tôi, các thầy cô đem nỗi ám ảnh thi rớt để động viên, đại loại như, "Nếu em không đạt điểm tốt, em không thể kiếm được việc làm có lương cao."

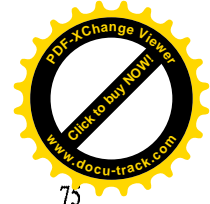


Thêm nữa, khi học ở trường tôi thường bị phạt khi phạm lỗi. Ở trường, tôi học được cảm giác sợ hãi, xét về mặt tình cảm, khi phạm lỗi. Nhưng vấn đề là ngoài thực tế, những người đi tiên phong và thành công là những người mắc nhiều lỗi nhất và biết rút ra bài học từ đó.

Người cha nghèo, một giáo viên, cho rằng phạm lỗi là một cái tội. Ngược lại, người cha giàu lại nói rằng, “Phạm lỗi là con đường chúng ta phải trải qua để học hỏi. Chúng ta học đi xe đạp bằng cách té lên té xuống rồi lại leo lên nhiều lần. Lỗi, nếu có, chỉ là khi ta phạm lỗi mà không rút ra được bài học gì.”

Người cha giàu giải thích tiếp, “Lý do mà nhiều người nói dối sau khi phạm lỗi là vì về mặt tình cảm họ sợ phải thừa nhận chuyện đó ... chính vì thế, họ đánh mất đi cơ hội học hỏi và phát triển. Phạm lỗi, thừa nhận nó mà không đổ lỗi cho bản thân hay người khác hay biện hộ là cách mà chúng ta nên học hỏi. Phạm lỗi mà không thừa nhận và còn đổ lỗi cho người khác là một cái tội. Gần đây chúng ta được biết cựu tổng thống Mỹ có những quan hệ tình cảm ngoài vợ ngoài chồng. Theo tôi, việc tôi tệ hơn chuyện quan hệ tình cảm đó chính là ông đã nói dối về vụ việc khi bị phát hiện. Nói dối không những thể hiện một nhân cách kém mà còn phạm một cơ hội rút ra một bài học quý giá.”

Trong thế giới kinh doanh truyền thống, thái độ đối với lỗi lầm biểu hiện rất rõ. Trong thế giới này, khi phạm lỗi, bạn thường bị cho thôi việc hay bị phạt. Trong thế giới tiếp thị mạng lưới, bạn được khuyến khích học hỏi thông qua



những lỗi phạm phải, sửa chữa lỗi lầm và trở nên thông minh hơn cả về trí tuệ và xúc cảm. Trong thời gian tôi học bán hàng ở các công ty, những người bán hàng nào không đạt chỉ tiêu đều bị cho thôi việc. Nói cách khác, chúng ta đang sống trong thế giới sợ hãi khuyết điểm, chứ không phải là học hỏi. Đó là lý do tại sao nhiều người trong thế giới các công ty vẫn chỉ là những chú sâu bướm. Làm sao chúng có thể bay được khi sống trong một tổ kén công ty bị trói chặt bởi nỗi sợ mắc khuyết điểm?

Trong thế giới tiếp thị mạng lưới, người lãnh đạo chú ý làm việc với những người không làm việc tốt để khuyến khích họ tiến lên, chứ không phải để sa thải họ. Có lẽ bạn sẽ chẳng bao giờ biết chạy xe đạp nếu như bạn bị phạt khi bị té xe.

Tôi thành công hơn nhiều người về mặt tài chính không phải vì tôi giỏi giang hơn họ mà bởi vì tôi gặp nhiều thất bại hơn họ. Nói cách khác, tôi đi lên nhờ phạm lỗi nhiều. Trong tiếp thị mạng lưới, bạn được khuyến khích phạm lỗi, sửa sai, rút ra kinh nghiệm và phát triển. Đối với tôi, đó là giáo dục làm thay đổi cuộc đời. Khi thoát khỏi nỗi sợ hãi bạn mới có thể cất cánh bay.

Nếu bạn là người lo sợ phạm lỗi và thua cuộc, thì tôi tin kinh doanh tiếp thị mạng lưới với chương trình đào tạo tốt sẽ cực kỳ thích hợp cho bạn. Tôi từng chứng kiến những chương trình đào tạo tiếp thị mạng lưới giúp xây dựng và phục hồi sự tự tin vào bản thân như thế nào... và một khi bạn đã tự tin, cuộc sống bạn sẽ thay đổi mãi mãi.

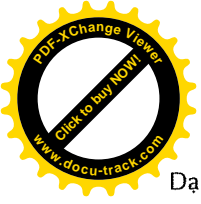


## Giáo dục thể chất

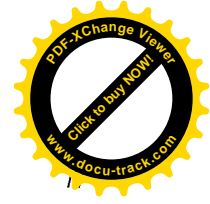
Nói đơn giản, người sợ phạm lỗi thường không học được nhiều vì họ không làm nhiều. Hầu hết mọi người biết rằng học cũng là một quá trình rèn luyện thể chất giống như quá trình trí tuệ. Đọc viết là những quá trình rèn luyện thân thể, cũng giống như chơi tennis. Nếu bạn có điều kiện biết tất cả mọi câu trả lời đúng và không phạm lỗi, những cơ hội – những quá trình giáo dục – sẽ bị cản trở. Làm sao bạn có thể tiến bộ nếu như bạn biết tất cả mọi câu trả lời mà lại sợ hãi không dám làm gì hết?

Những công ty tiếp thị mạng lưới mà tôi nghiên cứu đều khuyến khích giáo dục thể chất nhiều như trí tuệ. Họ khuyến khích bạn ra ngoài và đối diện với nỗi sợ hãi bằng cách hành động, phạm lỗi, rút ra kinh nghiệm, và trở nên mạnh mẽ hơn về trí tuệ, tình cảm và thể chất từ quá trình đó.

Giáo dục truyền thống khuyến khích bạn học những sự kiện và dạy bạn, về mặt xúc cảm, sợ hãi việc phạm lỗi, điều làm bạn thụt lùi phía sau. Sống trong môi trường sợ hãi phạm lỗi là không lành mạnh cả về trí tuệ, tình cảm, thể chất và tài chính. Như nói ở trên, tôi có nhiều tiền hơn không phải vì tôi giỏi hơn về mặt học vấn mà vì tôi phạm nhiều lỗi hơn, biết nhận lỗi và rút ra bài học từ đó. Rồi tôi lại tiếp tục phạm lỗi... và tôi luôn mong phạm thêm lỗi nào đó trong tương lai... trong khi nhiều người cố gắng làm việc chăm chỉ để không phạm thêm lỗi nào trong tương lai... điều đó cũng lý giải tại sao chúng ta có những tương lai khác nhau. Bạn không thể thay đổi tương lai nếu như



Dạy con làm giàu



bạn không sẵn sàng thử những cái mới và chấp nhận rủi ro phạm lỗi và rút ra bài học từ đó.

Những công ty tiếp thị mạng lưới tốt nhất khuyến khích người của họ học thêm cái gì mới một cách trí tuệ, hành động, phạm lỗi, học hỏi, sửa chữa và lặp lại quy trình đó. Đó chính là hình thức giáo dục thực tế cuộc sống.

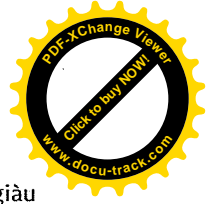
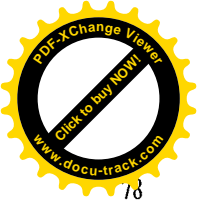
Nếu bạn sợ phạm lỗi nhưng cũng ý thức rằng bạn cần phải tiến hành một số thay đổi trong cuộc sống, thì một chương trình tiếp thị mạng lưới tốt sẽ là một chương trình phát triển cá nhân dài hạn tốt nhất cho bạn. Một công ty tiếp thị mạng lưới tốt sẽ luôn cầm tay và hướng dẫn bạn đến một cuộc sống biết vượt lên nỗi sợ hãi và thua cuộc. Ngoài ra, nếu bạn không muốn được cầm tay, họ sẽ không làm điều đó.

Người ta nói rằng nếu muốn thay đổi hành động một người, hãy thay đổi suy nghĩ của họ. Gần đây, có nhiều người tán thành quan điểm nếu muốn thay đổi suy nghĩ của một người, đầu tiên hãy thay đổi hành động của họ. Điều tuyệt vời của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là nó tập trung vào cả hai, suy nghĩ và hành động của bạn.

Vấn đề đối với hệ thống giáo dục truyền thống là chúng sẽ phạt bạn khi bạn làm sai, thay vì sửa sai giúp bạn.

### **Giáo dục tinh thần**

Đầu tiên, tôi thấy nên giải thích quan điểm của tôi trước đề tài thường nóng hổi và tình cảm này. Tôi sử dụng từ tinh thần thay vì từ tôn giáo vì những lý do cụ thể. Cũng



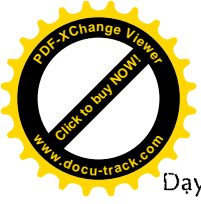
như việc có những công ty tiếp thị mạng lưới tốt và những công ty tiếp thị không tốt, theo ý tôi, cũng sẽ có những tổ chức tôn giáo tốt và những tổ chức không tốt. Nói một cách cụ thể, tôi từng thấy có những tổ chức tôn giáo giúp củng cố con người về mặt tinh thần, nhưng cũng có những tổ chức làm tinh thần con người yếu đi.

Vì vậy, khi đề cập đến giáo dục tinh thần, nó có thể không bao gồm tôn giáo. Khi tôi nói đến giáo dục tinh thần, tôi không ám chỉ đến một giáo phái nào hết. Lý do tôi thận trọng về vấn đề này vì tôi được dạy ngay từ khi còn nhỏ, “Không bao giờ thảo luận về tôn giáo, chính trị, giới tính và tiền bạc.” Hơn nữa, tôi đồng ý với câu phát biểu này vì những đề tài này hay thay đổi và mang tính xúc cảm cao. Tôi không có ý định làm khó chịu cảm xúc hay niềm tin của ai và tôi muốn ủng hộ quyền tự do chọn lựa của các bạn.

### **VƯỢT RA NGOÀI GIỚI HẠN CON NGƯỜI**

Chiến tranh là một sự kiện kinh khủng. Nó khiến những con người này làm những điều kinh khủng với những con người khác. Nhưng cũng chính trong chiến tranh, tôi cũng đã thấy được phần tốt nhất của con người. Chính ở đó, tôi nhận ra rằng sức mạnh con người vượt xa khỏi giới hạn của mình. Và hơn thế nữa, tất cả chúng ta đều có sức mạnh đó. Tôi biết các bạn cũng có nó.

Tin tốt lành rằng không phải ở trong cuộc chiến các bạn mới chứng kiến sức mạnh này. Một ngày nọ khi chúng kiến



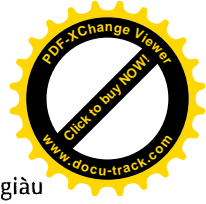
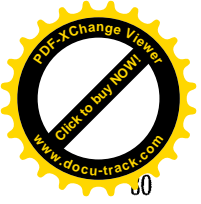
Dạy con làm giàu



cảnh những chàng trai và cô gái trẻ bị khiếm khuyết về cơ thể, tinh thần đó trong tôi lại trở dậy. Khi chứng kiến những con người trẻ, một số người khiếm khuyết chân, chạy đua với những đôi chân giả, chạy với tất cả trái tim và tâm hồn, tinh thần đó lại nhói lên trong tim tôi. Nước mắt tuôn trào khi tôi chứng kiến cảnh một cô gái trẻ mất một chân chạy đua với tất cả con tim. Tôi có thể thấy được sự đau đớn trên gương mặt cô gây ra bởi cái chân giả, nhưng cái đau về thể xác không thể sánh bằng sức mạnh tinh thần của cô. Mặc dù cô không thắng trong cuộc đua nhưng cô đã chiến thắng trong trái tim tôi. Cô đã làm bùng lên tâm hồn cao thượng và nhắc nhở về điều mà tôi đã lãng quên. Giây phút đó tôi nhận ra rằng những con người trẻ này đang chạy cho tất cả chúng ta cũng như cho chính bản thân họ.

Chúng ta cũng thường được gợi nhớ đến tinh thần này trong những bộ phim. Như trong phim *Trái Tim Quả Cắm*, Mel Gibson đi tới đi lui trước nhóm người nông dân Scotland nghèo khổ, đang sợ hãi trước quân đội Anh hùng mạnh trước mặt, và hét lên, "Chúng ta có thể giết chúng ta, nhưng không thể lấy đi sự tự do." Đó là lời nói truyền đi từ tinh thần anh đến tinh thần những người nông dân. Bằng cách đó, anh đã chế ngự được nỗi sợ hãi và nghi ngờ của tất cả mọi người do không được huấn luyện chiến đấu và vũ khí thô sơ. Anh chậm rãi cho tinh thần bất khuất bùng cháy và đánh bại đội quân mạnh nhất thế giới lúc bấy giờ.

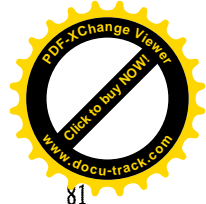
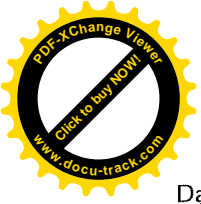
Tôi cũng để ý thấy rằng những nhà lãnh đạo thành công trong tiếp thị mạng lưới đã được đào tạo khả năng kêu



gọi tinh thần con người. Họ có khả năng chạm đến phần cao quý nhất tiềm ẩn trong mỗi người đi theo sau họ và truyền cảm hứng để mọi người tiến lên ... vượt lên giới hạn con người, nỗi sợ hãi và lo lắng. Đó chính là sức mạnh của nền giáo dục làm thay đổi cuộc đời.

Người cha giàu thường nói với tôi, nhất là khi tôi bị phá sản, mất tự tin và phương hướng, “Có ba hạng người trong chúng ta. Người giàu, người nghèo và người trung lưu. Công việc của con là tìm ra loại người nào xuất hiện.” Người cha giàu cũng nói, “Thế giới kinh doanh và đầu tư tồn tại hai dạng cảm xúc: tham lam và sợ hãi. Lý do hầu hết mọi người không giàu không phải vì họ tham lam mà vì họ sợ hãi. Nếu muốn giàu có, con cần phải vượt qua nỗi sợ hãi và vươn lên.” Theo ý tôi, cách tốt nhất vượt qua nỗi lo sợ là phải luôn đánh thức tinh thần trở dậy; và điều này chính là cái mà các công ty tiếp thị mạng lưới làm.

Từ “giáo dục” có nghĩa là “làm cho bộc lộ ra”. Một trong những vấn đề tôi gặp phải với giáo dục truyền thống chính vì việc giáo dục đó dựa trên nỗi lo sợ bị rớt thay vì dựa trên những thách thức học hỏi từ những lỗi phạm phải. Theo tôi, giáo dục truyền thống được thiết kế để làm bộc lộ ra con người trung lưu trong chúng ta... người mà lúc nào cũng cảm thấy không an toàn, cần một công việc, lương tháng ổn định, sống trong nỗi sợ hãi phạm lỗi và lo lắng về việc bạn mình sẽ nghĩ gì nếu mình làm khác họ. Lý do tôi ủng hộ hầu hết các công ty tiếp thị mạng lưới và đặt tên quyển sách này *Trường dạy kinh doanh cho những người thích*



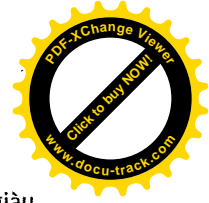
giúp đỡ người khác là vì hình thức giáo dục ở những công ty này giúp làm hiển lộ “con người giàu” trong mỗi chúng ta. Tôi đánh giá cao sự giáo dục làm thay đổi cuộc đời.

Tiền thể cũng xin trích định nghĩa của tạp chí *Forbes*; người giàu là người kiếm từ 1 triệu đôla một năm trở lên. Người nghèo là người kiếm ít hơn 25 ngàn đôla một năm. Câu hỏi không phải là bạn kiếm được bao nhiêu hôm nay mà là, “Công việc của bạn có huấn luyện bạn kiếm hơn 1 triệu đôla hay hơn mỗi năm không?” Nếu không, bạn nên tìm một chương trình giảng dạy tốt hơn.

### TÓM TẮT

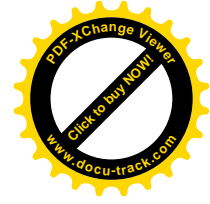
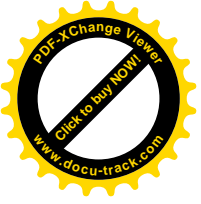
Khi công ty đầu tiên của tôi phá sản, công ty ví nylon Velcro, người cha giàu chúc mừng tôi. Ông nói, “Con mới trả tiền cho một bài học đáng giá hàng triệu đôla. Con đang trên đường trở nên rất giàu có. Lý do hầu hết mọi người không bao giờ tìm thấy con người giàu có trong chính họ là vì con người nghèo lúc đó vẫn nghĩ rằng phạm lỗi thì thật tồi tệ.”

Theo tôi, sự khác biệt giữa những giá trị tìm thấy trong giáo dục truyền thống và giáo dục làm thay đổi cuộc đời chính là sự khác biệt giữa những giá trị của việc rút ra bài học từ những lỗi lầm với việc trách phạt người khác khi họ phạm lỗi; tạo nên giá trị của tinh thần con người – tinh thần đủ mạnh mẽ để vượt qua những thiếu thốn năng lực trí tuệ, tình cảm hay thể chất.



## **GIÁ TRỊ TIẾP THEO**

Người cha nghèo đánh giá cao công việc ổn định. Người cha giàu đánh giá cao việc tự do về tài chính. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ thảo luận về giá trị của việc biến một người chuyên tìm kiếm công việc ổn định thành người tìm kiếm sự tự do tài chính. Nó bắt đầu bằng việc thay đổi những góc phần tư khác nhau. Nói cách khác, bạn sẽ nhận ra rằng tại sao thay đổi công việc không phải là thay đổi cuộc sống.



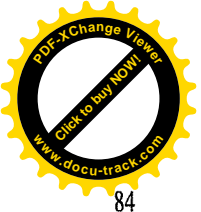
## CHƯƠNG 5

### *Giá trị thứ 3: Bạn bè là người giúp bạn tiến lên chứ không kéo bạn xuống*

“Bạn tôi sẽ nói gì đây?” là một câu hỏi và cũng là mối quan tâm mà tôi đã nghe nhiều lần trong những buổi hội thảo giáo dục tổ chức bởi công ty tiếp thị mạng lưới. Một quan tâm khác nữa là, “Họ sẽ nghĩ tôi bị điên.”

Đối với nhiều người, mặc dù cơ hội kinh doanh này có lý đối với họ và họ thật sự muốn tạo nên sự thay đổi trong cuộc sống tài chính, nhưng một trong những khó khăn lớn nhất chính là bạn bè và gia đình họ sẽ nghĩ gì khi họ bắt tay vào loại hình kinh doanh này.

Một buổi tối nọ, mọi người tập trung đến nghe phần trình bày về cơ hội kinh doanh trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới của một người mẹ trẻ một mình nuôi con. Người mẹ trẻ kể về chuyện chồng cô đã bỏ cô đi, để lại đứa con ra sao. Thay vì nhờ vào quỹ phúc lợi xã hội, người mẹ trẻ kiên cường này bắt tay kinh doanh tiếp thị mạng lưới và cho đến hôm nay đã kiếm được hơn 60 ngàn đôla một năm và vẫn



có thời gian chăm sóc con. Cô nói với mọi người rằng kinh doanh này đã mang đến cho cô sự bảo đảm, niềm hy vọng, khả năng điều khiển cuộc sống của mình và quan trọng hơn cả là thời gian dành cho con cái. Để kết thúc, cô nói, “Và trên tất cả, trong 10 năm nữa thôi, tôi sẽ là một triệu phú nhờ vào công việc kinh doanh đang ngày càng phát triển. Tôi sẽ chẳng bao giờ làm được điều này nếu tôi vẫn tiếp tục làm công việc cũ của tôi. Và tôi cũng chẳng bao giờ làm được nếu không có sự giúp đỡ của mọi người trong ngành.”

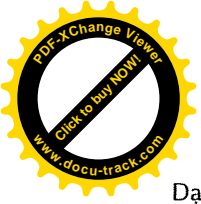
Đối với cô ấy, tiền không phải là điều quan trọng nhất. Đối với cô, kinh doanh này đã đem lại cuộc sống cho cô. Một lần nữa, cô dám mơ những giấc mơ mà cô đã từng không dám trong nhiều năm. Trong phần hỏi và đáp, cô nói, “Tôi có thể cho các con đi học đại học, và chúng cũng không cần phải chăm sóc tôi khi tôi già. Tôi sẽ không là một gánh nặng cho chúng. Điều đó làm tôi nhẹ cả người, thấy thanh thản tinh thần.”

Khi buổi tối kết thúc, tôi đến cảm ơn người trong công ty kinh doanh tiếp thị đã mời tôi tham dự. Bước ra cửa, một nam nhân viên kinh doanh trẻ, cũng là khách mời, hỏi tôi, “Anh bạn nghĩ sao?”

Tôi trả lời, “Tôi nghĩ bài thuyết trình tuyệt đấy chứ!”

“Đúng thế thật. Nhưng nó quá tuyệt vời để có thể tin được,” vừa nói anh ta vừa tìm chìa khóa xe trong cặp táp.

“Sao anh không bỏ thêm chút thì giờ để tìm hiểu xem



điều đó có đúng không?”, tôi đề nghị, “Có thể đó đúng là thứ mà anh đang tìm kiếm.”

“Không, tôi không thể làm được điều đó. Anh có biết đồng nghiệp tôi sẽ nghĩ gì nếu tôi bảo họ rằng tôi sắp bắt đầu kinh doanh tiếp thị mạng lưới? Họ sẽ cười vào mặt tôi. Anh cũng biết mọi người như thế nào mà.”

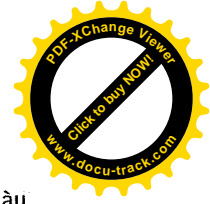
Mỉm cười gật đầu, tôi nói, “Vâng, tôi biết mọi người như thế nào mà.” Anh ta bước lên xe, tôi cũng bước lên xe và chúng tôi cùng nổ máy chạy đi.

### **CÔNG VIỆC KHÓ KHĂN NHẤT**

Năm 1976, ví thể thao nylon Velcro của tôi ra đời. Tôi và người bạn nữa khởi nghiệp từ con số 0, làm bán thời gian cùng lúc với công việc chính thức tại Xerox. Tôi biết tôi không thể làm việc tại Xerox lâu được vì công việc kinh doanh của tôi đang bắt đầu cất cánh và nó chiếm ngày càng nhiều thời gian của tôi. Tôi vẫn còn nhớ tôi đã từng nói chuyện với một vài người trong công ty rằng tôi sắp nghỉ ở Xerox để dành toàn thời gian cho công việc kinh doanh ví thể thao của mình.

“Thật là điên khùng,” một trong những nhân viên bán hàng thâm niên nói. “Rồi cậu sẽ thất bại cho mà xem.”

“Anh có biết là có biết bao nhiêu người muốn làm việc cho Xerox?”, một nhân viên bán hàng thâm niên khác hỏi. “Anh có một công việc tuyệt vời với hoa hồng cao, mức lương hấp dẫn và rất nhiều cơ hội thăng tiến ở phía trước.



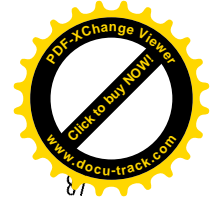
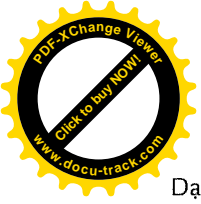
Nếu anh không phạm phải lỗi gì thì một ngày nào đó anh sẽ trở thành giám đốc bán hàng. Tại sao anh lại liều lĩnh đánh mất một công việc tuyệt vời như thế?”

“Rồi anh sẽ quay trở về thôi,” một nhân viên bán hàng khác thêm vào. “Tôi đã từng chứng kiến rất nhiều người như anh. Những người tự cho mình là tài giỏi. Họ nghỉ ở công ty, thất bại, sau đó quay trở lại công ty với tư thế hoàn toàn cup đuôi ... nếu họ còn sót bất kỳ cái đuôi nào.”

Nhóm 6 nhân viên bán hàng nam và 2 nhân viên bán hàng nữ cười phá lên với lời nhận xét đó và tiếp tục câu chuyện về một loại máy photocopy mới công ty sắp tung ra, rồi sau đó lại quay qua chuyện ai sẽ thắng trong trận bóng chày buổi tối. Tôi chợt nhận ra rằng tôi đã kể nhầm người về công việc và ước mơ của mình. Tôi nhận ra rằng tôi đã tâm sự với những người đẩy tôi xuống thay vì nâng tôi lên.

Những năm sau đó, sau buổi thuyết trình về tiếp thị mạng lưới, khi chàng thanh niên trẻ nói với tôi rằng, “Không, tôi không thể làm được điều đó. Anh có biết những người bạn trong văn phòng tôi sẽ nghĩ gì nếu tôi bảo họ rằng tôi sắp bắt đầu kinh doanh tiếp thị mạng lưới? Họ sẽ cười vào mặt tôi. Anh cũng biết mọi người như thế nào mà.” Tôi biết chính xác anh ta nói về điều gì.

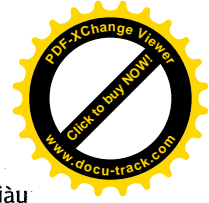
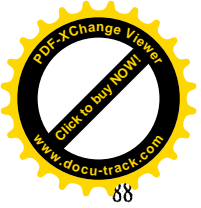
Đối với tôi, vấn đề khó nhất của việc nghỉ ngang công việc ổn định đang làm và bắt tay vào kinh doanh chính là đối mặt với những điều bạn bè, gia đình và đồng nghiệp nói và nghĩ. Đối với tôi, đó là công việc khó khăn nhất.



### ***THAY ĐỔI NHÓM PHẦN TỬ, CHÚ KHÔNG PHẢI CÔNG VIỆC***

Đã bao nhiêu lần bạn nghe người khác nói những câu như thế này?

1. “Ước gì tôi có thể nghỉ làm.”
2. “Tôi mệt mỏi với chuyện nhảy từ việc này sang việc khác.”
3. “Ước gì tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng tôi không đủ khả năng nghỉ việc và bắt đầu lại từ đầu ở một công ty mới. Và tôi không muốn quay trở lại trường để học một chuyên ngành khác.”
4. “Mỗi lần được lên lương, hầu hết số tiền tăng đó đều bị ngón vào thuế.”
5. “Tôi làm việc cật lực, nhưng người giàu lên lại là những người chủ công ty.”
6. “Tôi làm việc cật lực nhưng tài chính của tôi lại không tăng lên. Tôi bắt đầu nghĩ đến việc nghỉ hưu sớm.”
7. “Tôi sợ rằng kỹ thuật và những người trẻ sẽ khiến tôi trở nên lạc hậu.”
8. “Tôi không thể tiếp tục làm việc chuyên cần như thế này nữa. Tôi đã bắt đầu quá già so với chuyện đó.”
9. “Tôi học ngành nha để trở thành nha sĩ nhưng tôi không muốn làm nha sĩ nữa rồi.”
10. “Tôi chỉ muốn làm một cái gì đó khác hơn và gặp gỡ những người mới. Tôi mệt mỏi khi phí thời gian giao du với những người không có tham vọng và không đi đâu



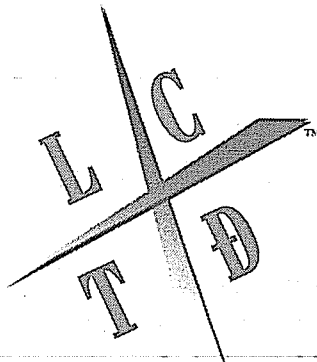
cả. Tôi mệt mỏi làm việc chung với những người chỉ làm chăm chỉ vừa đủ ... để khỏi bị đuổi việc và tôi cũng mệt mỏi làm việc cho công ty chỉ trả lương vừa đủ ... để mà chúng tôi không thể nghỉ được.”

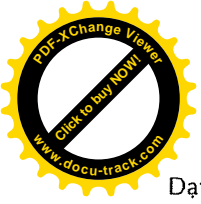
Đây là những lời phát biểu từ những cá nhân bị trói buộc bởi một trong những góc phần tư của Kim tứ đồ; của những người sẵn sàng thay đổi góc phần tư của họ. Nhưng thật không may, thay vì thay đổi góc phần tư đó, họ chỉ thay đổi công việc mà thôi.

### **KIM TỨ ĐỒ LÀ GÌ?**

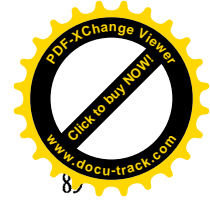
Quyển sách thứ hai của tôi trong bộ sách *Dạy con làm giàu* viết về Kim tứ đồ. Nhiều người nói rằng đó là quyển sách quan trọng nhất của tôi, đặc biệt là cho những người đã sẵn sàng thay đổi cuộc sống... một thay đổi cho những điều lớn lao hơn là chỉ đơn giản nhảy việc này sang việc khác.

Dưới đây là Kim tứ đồ của người cha giàu.





Dạy con làm giàu



Chữ L là người làm công nhân

Chữ T là người làm tư, có cơ sở làm ăn nhỏ hoặc người làm chuyên môn

Chữ C là chủ doanh nghiệp lớn

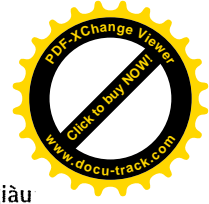
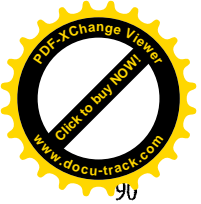
Chữ Đ là người đầu tư

### **LÀM SAO ĐỂ BIẾT BẠN THUỘC NHÓM NÀO?**

Cách để bạn biết mình thuộc nhóm nào đơn giản bắt nguồn từ sự xoay chuyển của góc phần tư tiền mặt. Ví dụ như nếu thu nhập của bạn đến từ một công việc và bạn nhận lương đều đặn từ một công ty hay một doanh nghiệp không do bạn làm chủ, thì tiền mặt của bạn lưu chuyển từ phần tư L. Nếu bạn nhận một khoản tiền khổng lồ từ những đầu tư của bạn, vậy bạn là nhà đầu tư, nằm trong phần tư Đ. Nếu bạn là chủ đầu tư nhỏ, một chuyên gia như bác sĩ, luật sư, người chỉ hưởng phần huê hồng như là nhân viên môi giới nhà đất, thì chắc chắn bạn nằm trong phần tư T. Ngoài ra, nếu bạn làm chủ một công ty lớn với hơn 500 nhân viên, bạn nằm trong phần tư C.

### **PHẦN TƯ KHÁC NHAU, GIÁ TRỊ KHÁC NHAU**

Nhiều năm trước, người cha giàu giảng cho tôi biết những phần tư khác nhau mang những giá trị khác nhau. Ví dụ, một người thuộc góc phần tư L, dù họ có là một quản đốc hay một chủ tịch công ty đi chăng nữa, họ cũng đều có chung những giá trị cốt lõi. Họ thường nghĩ và nói những



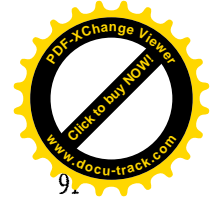
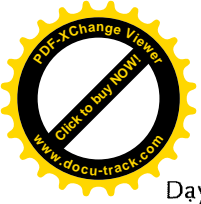
điều như, “Tôi đang tìm kiếm một công việc bảo đảm và an toàn” hay, “Chúng ta có được bao nhiêu ngày phép?”. Nói cách khác, “an toàn” là một giá trị cốt lõi rất quan trọng cho những người nằm trong nhóm L.

#### • Giá trị phần tư người làm tư

Đối với những người nằm trong phần tư người làm tư thì giá trị cốt lõi chính là sự độc lập. Họ muốn được tự do làm những gì họ muốn. Khi một người tuyên bố, “Tôi sắp nghỉ làm để bắt đầu kinh doanh riêng”, họ thường chuyển từ phần tư người làm công (L) sang phần tư người làm tư (T).

Những người trong nhóm người làm tư thường là những chủ doanh nghiệp nhỏ, những công việc của các ông bố bà mẹ, chuyên gia hay tư vấn viên. Ví dụ như tôi có một người bạn chuyên lắp đặt màn hình tivi lớn, hệ thống điện thoại và hệ thống an ninh cho nhà giàu. Anh ta có ba nhân viên và thấy hài lòng với vị trí là chủ của ba người; hơn thế nữa, anh lại là loại chủ doanh nghiệp nòng cốt và chăm chỉ. Những nhân viên bán hàng hưởng hoa hồng như môi giới bất động sản hay bảo hiểm cũng là những người thuộc nhóm T. Nhóm này cũng bao gồm những người làm chuyên môn như bác sĩ, luật sư, kế toán không trực thuộc một công ty được, luật hay công ty kế toán nào.

Cách để nhận biết một người trong nhóm T, một lần nữa, lại qua công việc của họ. Người trong phần tư T thường nói, “Nếu bạn muốn một việc gì đó được hoàn tất đúng, tốt hơn hết là hãy tự làm nó.” Hay “Tôi có những sản phẩm



Đạy con làm giàu

9.

tốt nhất.” Và nếu như họ có một bài hát chủ đề của riêng mình, nó sẽ là, “Không có ai có thể làm tốt hơn.” Cốt lõi của nhóm tự làm chủ, đằng sau vẻ ngoài của sự độc lập, thường là sự thiếu tin tưởng vào người khác... sự tin tưởng rằng sẽ có người làm tốt hơn mình làm.

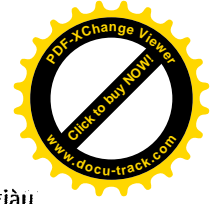
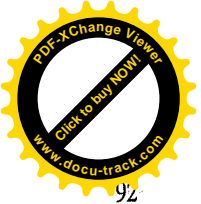
Phương pháp nhóm người thuộc góc phần tư T hưởng lương chính là qua số tiền hoa hồng hay bằng số thời gian họ bỏ ra cho công việc đó. Câu cửa miệng của những người trong phần tư T đại loại là, “Tiền hoa hồng của tôi là 6% trên tổng số tiền bán được.” Hay “Tôi tính 100 đôla một giờ.” Hay “Tiền công của tôi bằng chi phí cộng thêm 10%.”

Người trong phần tư T là dạng kinh doanh kiểu John Wayne. Bạn sẽ thường nghe họ nói, “Tôi sẽ tự mình làm nó.”

### • Giá trị phần tư chủ doanh nghiệp lớn

Những người khởi nghiệp từ con số 0 và xây dựng nên những doanh nghiệp vĩ đại thuộc phần tư C thường là người có sức mạnh cuộc sống, đánh giá cao nhóm làm việc tốt và là những người làm việc nhóm hiệu quả. Họ muốn phục vụ và làm việc với càng nhiều người càng tốt. Thomas Edison, người sáng lập General Electric; Henry Ford, người sáng lập hãng ô-tô Ford; Bill Gates, người sáng lập Microsoft đều là thành viên của nhóm C.

Trong khi những người trong phần tư T thường muốn trở thành người xuất sắc nhất trong lĩnh vực của mình thì những người phần tư C lại tìm kiếm những người tài giỏi nhất trong lĩnh vực của họ và mời tham gia vào nhóm của anh



ta/cô ta. Henry Ford xây dựng chung quanh ông những người thông minh hơn ông. Một người kinh doanh nhóm T thường là người thông minh nhất trong một nhóm nhỏ, ví dụ như một bác sĩ hay một chuyên viên tư vấn.

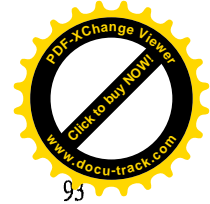
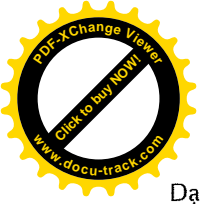
Khi đề cập đến vấn đề lương bổng, một người trong phần tư C thực thụ có thể rời bỏ công ty mà vẫn được nhận tiền. Trong hầu hết trường hợp, nếu ai đó trong phần tư T thôi làm việc thì thu nhập sẽ không còn. Vì thế, bây giờ bạn nên tự hỏi, “Nếu thôi làm việc, ta vẫn còn hưởng bao nhiêu thu nhập?” Nếu thu nhập hết hẳn trong 6 tháng hay nhanh hơn, bạn thuộc nhóm phần tư người làm công (L) hoặc người làm tư (T). Một người trong nhóm chủ doanh nghiệp lớn (C) hay người đầu tư (Đ) có thể thôi làm việc trong nhiều năm nhưng vẫn có thu nhập.

- **Giá trị phần tư người đầu tư**

Phần tư của người đầu tư (Đ) thể hiện sự tự do về tài chính. Nhà đầu tư thường thích nhìn tiền của mình làm việc thay vì chính bản thân mình làm việc.

Những nhà đầu tư đầu tư vào nhiều thứ. Họ có thể đầu tư vào vàng, bất động sản, kinh doanh hay những tài sản giấy như chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương.

Nếu thu nhập của bạn đến từ công ty hay chính sách nghỉ hưu từ chính phủ thay vì đến từ hoạt động đầu tư của riêng bạn, thì thu nhập đó xuất phát từ phần tư L. Nói cách khác, chủ hay công ty của bạn vẫn phải trả tiền cho thời gian phục vụ của bạn.



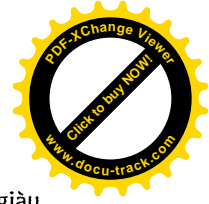
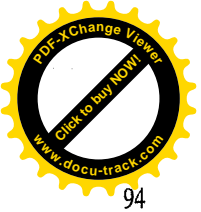
Những câu mà một nhà đầu tư thường hay nói, “Tôi nhận được 20% khoản lời từ tài sản của tôi” hay “Cho tôi xem báo cáo tài chính của công ty”.

### ***NHỮNG PHẦN TƯ KHÁC NHAU, NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ KHÁC NHAU***

Trên thế giới hiện nay, chúng ta nên trở thành những nhà đầu tư. Tuy nhiên, hệ thống trường học lại không dạy chúng ta gì nhiều về đầu tư. Tôi biết một số trường có dạy đầu tư chúng khoán, nhưng phần lớn kiến thức vẫn còn thiếu tính thực tế.

Nhiều năm trước, người cha giàu chỉ tôi rằng hầu hết các nhân viên đầu tư vào quỹ hỗ tương hoặc gửi tiết kiệm. Người cha giàu cũng nói, “Bác sĩ là những người đầu tư dở nhất.” Ông cũng nói thêm, “Không phải vì ai đó thành công trong góc phần tư nào đó, như phần tư người làm công, người làm tư hay chủ doanh nghiệp lớn, mà người đó cũng sẽ thành công trong phần tư người đầu tư.”

Người cha giàu cũng chỉ ra rằng những phần tư khác nhau đầu tư theo những kiểu khác nhau. Ví dụ một người nằm trong phần tư người làm công có thể nói, “Tôi không đầu tư vào bất động sản vì tôi không muốn làm công việc sửa toilet.” Một người trong phần tư chủ doanh nghiệp đề cập đến cùng một vấn đề đầu tư này có thể nói, “Tôi muốn thuê một công ty quản lý bất động sản đến sửa chữa toilet vào buổi tối.” Nói cách khác, một nhà đầu tư trong phần tư T sẽ nghĩ tự họ phải làm công việc bảo quản nhà cửa trong



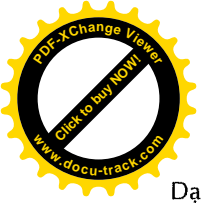
khi một nhà đầu tư thuộc phân tử C sẽ thuê một công ty khác làm công việc bảo trì cơ ngơi cho họ. Những con người khác nhau, những tư duy khác nhau, những phần tử khác nhau, và những giá trị khác nhau.

Nếu muốn tìm hiểu nhiều hơn về những con người khác nhau thuộc những phần tử khác nhau, có lẽ bạn nên đọc quyển sách thứ 2 trong bộ *Dạy con làm giàu* để hiểu rõ hơn. Như đề cập ở trên, nhiều người nói rằng tập 2 bộ sách này là quyển sách quan trọng nhất cho những người sẵn sàng cho những thay đổi trong cuộc sống.

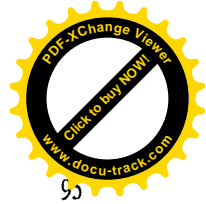
### ***KINH DOANH TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI LÀ KINH DOANH Ở PHẦN TỬ C***

Kinh doanh tiếp thị mạng lưới dành cho những người muốn bước vào thế giới của phần tử chủ doanh nghiệp lớn. Tại sao đó lại là kinh doanh phần tử C? Câu trả lời là vì hệ thống kinh doanh tiếp thị mạng lưới được thiết kế để mở rộng ra hơn 500 người. Không những vậy, tiềm năng thu nhập trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới, về lý thuyết khi so sánh với tiềm năng thu nhập hạn chế của phần tử L và T, chính là cá nhân bạn có thể làm ra được bao nhiêu? Trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới, bạn có thể kiếm được nhiều như chính mạng lưới của bạn. Nếu bạn xây dựng mạng lưới lớn, bạn có thể kiếm được khoản tiền khổng lồ.

Sau khi xây dựng doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới lớn, bước kế tiếp là chuyển từ phần tử chủ doanh nghiệp lớn C sang phần tử nhà đầu tư Đ. Ít nhất đây cũng là những gì



Dạy con làm giàu



55

người cha giàu khuyên tôi làm và là những gì mà tôi đã làm. Những nhân viên bán hàng đồng nghiệp đã từng chế giễu tôi khi tôi rời khỏi Xerox và bắt đầu kinh doanh nay vẫn là những nhân viên bán hàng. Họ không bao giờ thay đổi tư duy, những giá trị cốt lõi, và vì vậy họ không bao giờ thay đổi được phần tư của mình. Bây giờ tôi biết rằng một vài người đang lo lắng sẽ bị mất việc và một số người khác thì không có đủ tiền để nghỉ hưu. Nói cách khác, họ đã dành quá nhiều thì giờ cho phần tư nhân viên và tự kinh doanh.

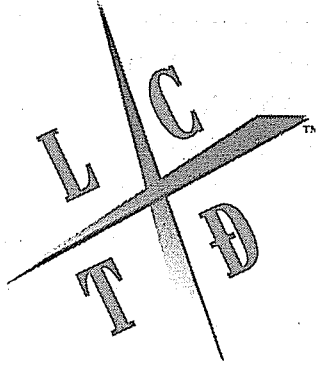
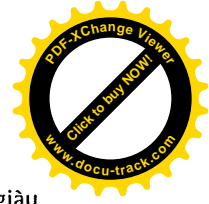
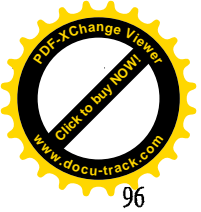
### ***BẠN MUỐN LÀM GÌ KHI BẠN LỚN LÊN?***

Khi còn nhỏ, người cha nghèo thường nói với tôi, “Hãy đi học đều đặn và đạt điểm tốt để có được công việc ổn định sau này.” Ông đã hướng tôi đến phần tư người làm công.

Mẹ tôi lại thường hay nói, “Nếu muốn giàu có, con nên trở thành bác sĩ hay luật sư. Bằng cách đó con luôn có một nghề nghiệp để dựa vào.” Mẹ tôi đang hướng tôi đến phần tư người làm tư.

Người cha giàu nói, “Nếu muốn giàu có, con nên nghĩ đến việc tự kinh doanh.” Người cha giàu khuyên tôi nên học trở thành chủ doanh nghiệp lớn hay nhà đầu tư.

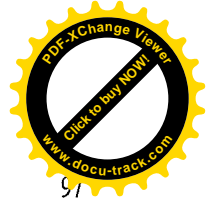
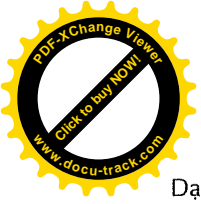
Khi trưởng thành, tôi quyết định làm theo lời người cha giàu khuyên nhủ. Nhìn vào Kim tứ đồ, tôi tự hỏi, “Phần tư nào sẽ cho tôi cơ hội thành công về tài chính nhiều nhất?”



Bản thân tôi biết rất rõ rằng tôi không muốn làm nhân viên suốt cuộc đời hay đi học để trở thành bác sĩ hay luật sư trong phần tư T, và cũng nhận thức rằng những cơ hội tốt nhất cho tôi nằm ở phần tư C và Đ. Tôi biết phần tư C và Đ tốt nhất cho tôi đơn giản là vì tôi muốn trở thành một triệu phú và không muốn nhận mệnh lệnh hay làm việc cật lực suốt cả đời để chỉ kiếm được những con số triệu đô đó. Bây giờ, tôi đã kiếm được hàng triệu đôla mà không cần phải đi làm và làm việc càng ngày càng cật lực. Tôi làm việc ít đi nhưng kiếm tiền lại nhiều hơn vì tôi biết sử dụng sức mạnh của hệ thống mạng lưới.

Bây giờ đến lượt bạn nhìn vào Kim tứ đồ, bạn nên tự hỏi, “Phần tư nào/hay những phần tư nào tốt nhất cho tôi?”

Một trong những lý do khiến nhiều người thất bại trong cuộc sống chính là vì họ không chịu thay đổi phần tư của mình... hầu hết chỉ thay đổi công việc. Đó là lý do vì sao bạn thấy cảnh chuyển công việc từ nơi này sang nơi khác

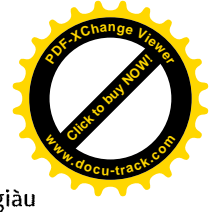


và nghe nói, “Tôi đã tìm được công việc tuyệt vời.” Nhưng thậm chí khi họ có được công việc tuyệt vời, cuộc sống họ cũng không thay đổi gì nhiều vì phần tư của họ vẫn không thay đổi.

### ***THAY ĐỔI PHẦN TƯ CHÍNH LÀ THAY ĐỔI GIÁ TRỊ VÀ BẠN BÈ***

Một trong những điểm thuận lợi của kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là công việc kinh doanh này gồm toàn những người mới, mà một vài người trong số đó có thể sẽ trở thành những người bạn mới tốt nhất của bạn. Một trong những điều khó khăn nhất khi tôi rời Xerox chính là hầu hết bạn bè và gia đình tôi thuộc phần tư L. Họ có những giá trị khác với tôi. Họ coi trọng tính an toàn và những khoản tiền lương ổn định trong khi đó tôi lại đánh giá cao sự tự do và độc lập về tài chính.

Nếu bạn đang cân nhắc việc thay đổi phần tư của mình và về công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới, bạn có lợi thế hơn tôi rất nhiều. Ít nhất mạng lưới kinh doanh tiếp thị sẽ cung cấp một nhóm lớn những người có cùng chí hướng với bạn – những người với cùng giá trị cốt lõi, giá trị của phần tư chủ doanh nghiệp lớn C – để hỗ trợ bạn trong giai đoạn chuyển tiếp này. Tất cả những gì tôi có lúc đó là sự động viên từ người cha giàu và con trai của ông. Còn những người khác thì nghĩ tôi điên khùng, và có lẽ tôi cũng có vấn đề thiệt. Nhưng ở lại tập đoàn Xerox chỉ vì để có được công việc an toàn và khoản lương cố định thì không đủ sức hấp dẫn tôi.

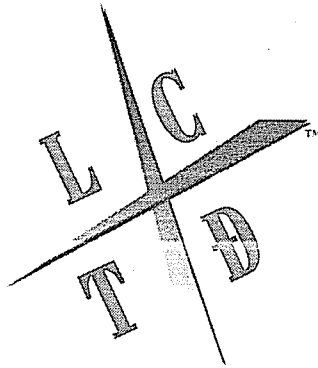
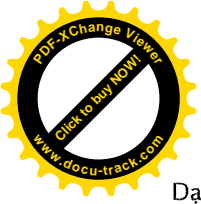


Những người bạn ở lại Xerox vẫn là những người bạn tốt của tôi. Họ sẽ luôn là những người bạn tốt vì họ đã bên tôi trong giai đoạn chuyển tiếp của cuộc đời. Tuy nhiên, đối với tôi, đã đến lúc phải tiếp tục bước đi. Nếu đã đến lúc bạn tiếp tục bước và phần tư C đang vẫy gọi bạn, có lẽ bạn nên tham gia vào công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới và bắt đầu gặp gỡ những người bạn mới.

### ***BẠN CỦA BẠN NẪM TRONG PHẦN TƯ NÀO?***

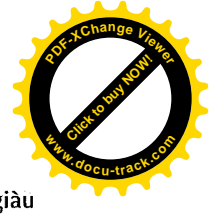
Đến hôm nay tôi có bạn ở khắp 4 phần tư. Tuy nhiên, những người bạn nòng cốt lại nằm trong phần tư C và D. Một trong những thách thức khi giao tiếp với mọi người chính là tôi luôn để ý đến giá trị và phần tư của họ. Tôi để ý khi nói chuyện về kinh doanh hay đầu tư với một người trong phần tư L, họ không hoàn toàn hiểu lắm và thường những điều tôi nói làm họ lo sợ. Ví dụ như, nếu tôi nói với ai đó trong phần tư L rằng, "Tôi thích tự khởi nghiệp." Họ có thể hỏi lại, "Điều đó có liều lĩnh quá chăng?" Điều tôi muốn nói đến là chúng ta đang nói chuyện từ những giá trị cốt lõi khác nhau. Điều làm cho tôi thích thú lại khiến người khác lo sợ. Chính vì vậy thay vì làm những người trong phần tư E và L lo sợ, tôi lại nói đến chuyện thời tiết, thể thao, hay tin tức trên tivi.

Nhiều người trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới dùng Kim tứ đồ như một cách để giải thích công việc kinh doanh của họ. Họ sẽ vẽ nên Kim tứ đồ như Kim tứ đồ tôi có bên dưới.



Sau đó họ sẽ giải thích những điểm khác nhau về giá trị cốt lõi cho người quan tâm đến công việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Nhiều người nói rằng nhờ dùng biểu đồ này mà những chủ doanh nghiệp tiềm năng cảm thấy thoải mái và hiểu dễ dàng hơn. Người mới sẽ có cơ hội nhận ra rằng họ đang từng bước thay đổi những giá trị cốt lõi và dần bước vào trường học kinh doanh để học trở thành chủ doanh nghiệp thay vì nhân viên.

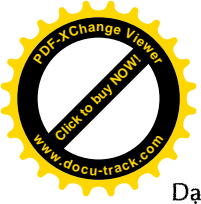
Mặc dù không phải ai cũng đều xây dựng kinh doanh riêng, nhưng nhiều người sẽ rất mang ơn cách bạn sử dụng Kim tứ đồ, đưa ra những giá trị cốt lõi, và cho họ thời gian suy nghĩ, thay vì tạo áp lực lớn để bắt đầu xây dựng sự nghiệp. Nếu bạn dành thời gian nghiên cứu kỹ Kim tứ đồ và cân nhắc sự đồng tình, phản đối, tôi tin rằng bạn sẽ nhận ra việc thay đổi từ phần tư này sang phần tư khác không chỉ là sự thay đổi những giá trị cốt lõi mà còn là sự thay đổi về chân giá trị, và sự thay đổi này thường cần nhiều thời gian.



**“Thay đổi từ phần tư này sang phần tư khác  
là sự thay đổi những giá trị cốt lõi.”**

Một trong những lý do tôi tin rằng tiếp thị mạng lưới rất khó giải thích chính là vì có rất ít người thành công trong phần tư C. Hầu hết mọi người, do ảnh hưởng của những giá trị từ trường học và gia đình, thường hoặc nằm trong phần tư L hoặc phần tư T. Thật vậy, tôi có thể ước tính có đến 80% dân số thuộc phần tư L và T, 15% nằm trong phần tư Đ và ít hơn 5% dân số thực sự thuộc về phần tư C. Nói cách khác, có rất ít Thomas Edison và Bill Gates xung quanh hành tinh này. Nhiều CEO nổi tiếng là những người thuộc phần tư L, chứ không phải phần tư C. Ví dụ trường hợp Jack Welch nổi tiếng, cựu CEO của General Electric, vẫn là một nhân viên của General Electric. Cứ cho ông ấy là một nhà lãnh đạo xuất sắc nhưng chủ doanh nghiệp, người sáng lập ra GE, lại là một người nghỉ học ngang, Thomas Edison – người với tầm nhìn và động lực đã khởi nghiệp từ con số 0 và biến nó thành một công ty khổng lồ.

Xin lặp lại điều nói ở trên, rất ít người thực sự thuộc về phần tư C. Vì vậy, khi nghe nói đến cơ hội kinh doanh từ lãnh đạo công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới, người ta thường không hình dung được cơ hội đó lớn như thế nào. Gần hết cuộc đời trong phần tư L và T đã không cho phép họ có sự suy nghĩ xa xỉ về cơ hội lớn, vì thế nhiều người không thể hình dung được quy mô thực sự của cơ hội. Ngay từ còn trẻ, tôi đã may mắn được người cha giàu



mở mang đầu óc với sức mạnh của phần tư chủ doanh nghiệp. Đó là lý do tại sao tôi chỉ đi làm trong 4 năm. Tôi không có dự định sẽ trở thành một nhân viên hay người tự kinh doanh khi lớn lên. Tôi biết phần tư tôi muốn tham gia như một thành viên là phần tư C và Đ.

Nếu bạn quyết định bắt đầu kinh doanh tiếp thị mạng lưới và chia sẻ với bạn bè, hãy dành thời gian giải thích cho họ nghe về những phần tư và lý do tại sao bạn chọn sự thay đổi phần tư của chính mình. Nếu làm được thế, họ sẽ ủng hộ bạn thay vì chỉ thốt lên, “Tôi sắp sửa bắt đầu công việc bán thời gian với một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Như đã nói, lý do hình thức kinh doanh này khó giải thích vì có rất ít người quen biết với những ai trong phần tư C. Hầu hết những người bạn và gia đình ta chung quanh đều thuộc phần tư L và T. Vì vậy, hãy kiên nhẫn sử dụng Kim tứ đồ để giải thích về viễn cảnh mới của bạn trong cuộc sống. Ngoài ra, biết đâu khi bạn kiên nhẫn và giải thích rõ ràng về những thay đổi bạn đang trải nghiệm, họ sẽ cùng tham gia với bạn trong cuộc hành trình này. Hãy cho họ biết con đường này là cả một quá trình, chứ không phải là một chương trình làm giàu nhanh chóng; và cuộc hành trình có thể mất hàng năm. Nếu bạn thật sự nghiêm túc, tôi xin giới thiệu kế hoạch 5 năm.

### **KẾ HOẠCH 5 NĂM**

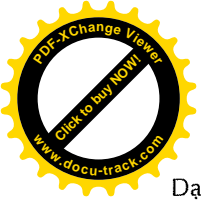
Mọi người thường hỏi tôi, “Tại sao lại là kế hoạch 5 năm?” và sau đây là lý do:



**Lý Do Thứ Nhất:** Phải mất nhiều năm Starbucks mới hình thành. Cũng mất nhiều năm cho McDonald's ra đời. Và cũng phải cần rất nhiều năm để Sony trở thành một gã khổng lồ trong ngành giải trí. Nói cách khác, phải mất nhiều năm để xây dựng những công ty lớn và trở thành những nhà lãnh đạo tài ba. Hầu hết mọi người không nghĩ đến con số hàng năm mà thường nghĩ đến sự tưởng thưởng ngay lập tức và làm giàu nhanh chóng. Đó là lý do tại sao có rất ít người trong nhóm phần tư C. Hầu hết đều muốn có nhiều tiền nhưng lại không sẵn sàng đầu tư thời gian.

Như đề cập ở trên, học là một quá trình thể chất... và giáo dục thể chất thì thường mất nhiều thời gian hơn là giáo dục trí tuệ. Ví dụ như bạn có thể quyết định học chạy xe đạp, nhưng quá trình giáo dục thể chất có thể sẽ lâu hơn là quyết định lý trí muốn học đi xe đạp. Nhưng có một tin tốt là một khi bạn đã học thành công quá trình thể chất, nói chung bạn sẽ học được một cái gì đó mãi mãi.

**Lý Do Thứ Hai:** Mệt khác, quên đi những cái mình từng biết cũng là một quá trình thể chất. Có một câu nói, "Bạn không thể dạy một con chó già những trò mới." May thay, chúng ta là con người chứ không phải những chú chó. Tuy nhiên, câu nói trên cũng có lý ở chỗ khi càng già, rất khó quên đi những điều chúng ta đã học nhiều năm. Một trong những lý do khiến nhiều người cảm thấy thoải mái hơn khi thuộc nhóm phần tư L và T là vì họ cảm thấy an toàn và dễ thở hơn khi ở đó. Mà xét cho cùng thì họ đã bỏ ra nhiều năm trời học cách trở thành thành viên của nhóm. Vì thế,

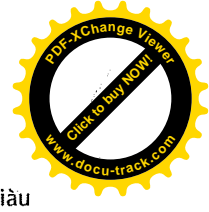


hiều người bỏ cuộc và quay trở lại cũng bởi vì ở đây thoải mái hơn, mặc dù sự thoải mái này thường kết cục không tốt đẹp gì.

Hãy dành thời gian cho cả việc tập quên và học. Đối với nhiều người, phần khó nhất trong việc chuyển từ bên phần bên trái sang phần bên phải của Kim tứ đồ chính là việc tập quên đi những quan điểm của nhóm phần tư L và T. Một khi có thể quên đi những điều đã học, tôi nghĩ sự thay đổi sẽ diễn ra nhanh chóng và dễ dàng hơn.

**Lý Do Thứ Ba:** Tất cả những con sâu bướm đều xây tổ kén trước khi hóa bướm. Trường dạy lái máy bay là tổ kén của tôi. Khi vào trường, tôi là một sinh viên tốt nghiệp đại học và khi ra trường, tôi lại là một phi công sẵn sàng ra chiến trường. Nếu lúc đó tôi đi học ở trường bay dân sự, có lẽ tôi đã không sẵn sàng cho cuộc chiến mặc dù tôi cũng là một phi công. Những điều các phi công quân sự học khác xa những gì phi công dân sự học. Những kỹ năng khác nhau, mức độ huấn luyện chuyên sâu khác nhau, và thực tế trải qua.

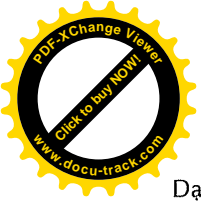
Phải mất đến hai năm tôi mới qua được chương trình học bay căn bản ở Florida. Tôi nhận được máy bay thực tập, có nghĩa là tôi đã trở thành một phi công và được chuyển đến khóa học bay chuyên sâu tại khu đóng quân Pendleton, California. Khóa huấn luyện càng leo thang về mức độ chuyên sâu. Chúng tôi phải bay liên tục trong những điều kiện khắc nghiệt, thách thức cả về trí óc, thể lực, xúc cảm và tinh thần... một lần nữa, lại là bốn điểm thuộc Kim Tự Tháp Học Tập.



Khoảng tám tháng sau khi tham gia chương trình tại khu đóng quân Pendleton, có điều gì đó đang thay đổi trong tôi. Trong suốt hành trình huấn luyện bay, tôi đã trở thành một phi công thực thụ. Ngay tại thời điểm đó, tôi bay với tất cả trí óc, xúc cảm và thể chất. Một vài người gọi đó là “bay một cách máy móc”. Và cũng chính trong một lần thực tập thực hiện sứ mệnh, tôi đã thay đổi hoàn toàn về tinh thần. Sứ mệnh lần đó căng thẳng và kinh hoàng đến độ tất cả sự hồ nghi và nỗi lo sợ vốn có đột nhiên tan biến, thay vào đó là ý chí con người dâng tràn. Bay đã trở thành một phần trong tôi. Tôi cảm thấy bình yên và an bình như ở nhà ngay trong máy bay. Máy bay đã trở thành một phần của tôi.

Không phải là tôi không sợ... nhưng sự tự tin trong tôi lớn hơn cả những nỗi sợ hãi. Và nền giáo dục làm thay đổi đời người tương tự như thế có thể tìm thấy trong những công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

Quá trình trở thành doanh nhân và nhà đầu tư cũng đi theo quy trình như việc trở thành một phi công. Phải thất bại đến hai lần tôi mới tìm thấy tinh thần của mình ... tinh thần doanh nhân. Chính tinh thần này đã giúp tôi trụ lại trong phần tư C (chủ doanh nghiệp lớn) và D (người đầu tư) dù cho nó có khó khăn đến mức nào, và giữ cho tôi không quay lại tổ ấm an toàn và thoải mái của phần tư L (người làm công) và T (người làm tư). Thú thật tôi phải mất đến 15 năm mới có được sự tự tin để cảm thấy thoải mái trong phần tư C.



Dạy con làm giàu



10

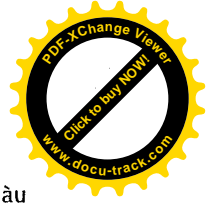
## ***TÔI VẪN ÁP DỤNG KẾ HOẠCH 5 NĂM***

Khi quyết định học một điều gì mới, ví dụ như đầu tư vào bất động sản, tôi vẫn phải bỏ ra 5 năm để học hỏi. Khi muốn học cách đầu tư chứng khoán, tôi cũng phải mất 5 năm để tìm hiểu. Nhiều người đầu tư chỉ một lần, thua một vài đôla rồi bỏ cuộc chỉ sau sai sót đầu tiên khiến họ không thể rút ra được bài học gì. Người cha giàu thường dạy tôi, “Một người thắng cuộc thật sự là người hiểu rõ thất bại là một phần của quá trình thành công. Chỉ có những người thất bại trong cuộc sống mới nghĩ người thắng cuộc không bao giờ thất bại. Người thất bại là người chỉ mơ tưởng đến việc thắng cuộc và làm tất cả mọi thứ có thể để tránh mắc phải sai lầm.”

Đến bây giờ, tôi vẫn cho mình 5 năm để phạm càng nhiều sai lầm càng tốt. Làm vậy vì tôi biết chắc rằng càng phạm nhiều lỗi, tôi lại càng trở nên khôn ngoan và thận trọng hơn trong vòng 5 năm tới ... Nếu không phạm lỗi gì trong 5 năm, chắc chắn tôi sẽ không khôn ngoan hơn so với 5 năm trước. Tôi chỉ có già hơn 5 tuổi mà thôi.

## ***CUỘC HÀNH TRÌNH CỦA TÔI TRONG PHẦN TƯ C VÀ Đ VẪN CHƯA KẾT THÚC***

Về phần mình, mặc dù đã ở trong hành trình này nhiều năm, nhưng tôi thấy vẫn còn nhiều thứ để học hỏi. Có lẽ tôi sẽ vẫn mãi đi suốt hành trình này cho đến hết đời. Điều rất hay ở đây là càng học nhiều, tôi càng kiếm được nhiều tiền và càng làm việc ít đi. Nếu bạn và các bạn của bạn nghĩ đến việc bắt tay vào kinh doanh tiếp thị mạng lưới và hy vọng sẽ kiếm được tiền ngay tức khắc thì các bạn vẫn



chỉ đang tư duy như những người thuộc phần tư L và T mà thôi. Một số người thuộc phần tư L và T chỉ chăm chăm vào việc làm giàu nhanh chóng nhờ những mảnh khốe, mưu đồ bất lương. Nếu bạn thực sự nghiêm túc về việc bắt đầu sự nghiệp riêng, tôi xin nói trước rằng bạn cần ít nhất 5 năm để học hỏi, phát triển, thay đổi giá trị cơ bản và gặp gỡ những con người mới. Theo tôi, những thay đổi này quan trọng hơn cả việc kiếm được vài đồng đôla.

### **TÓM TẮT**

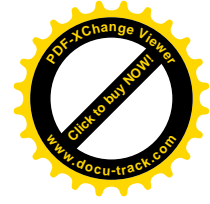
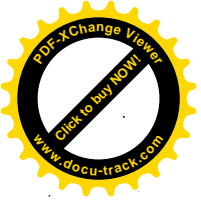
Nói tóm lại, điểm mạnh của kinh doanh tiếp thị mạng lưới không chỉ đem lại một nền giáo dục tuyệt vời, mà nó còn cho bạn một thế giới bạn bè mới – những người bạn sẽ cùng đi chung một hướng và cùng chia sẻ những giá trị cơ bản với bạn. Đối với tôi, thứ tình bạn đó là vô giá. Tôi biết rằng tôi sẽ không đi hết cuộc hành trình này nếu như tôi không gặp được những người bạn tuyệt vời trên suốt đường đi.

Tái bút: Nếu bạn sử dụng Kim tứ đồ để giải thích, tôi sẽ rất biết ơn nếu bạn ghi nhận người cha giàu của tôi trong việc đưa ra một sự giải thích đơn giản cho bốn loại người khác nhau trong thế giới tiền bạc, kinh doanh và cuộc sống. Nhiều năm trước, Kim tứ đồ đã chỉ cho tôi con đường bước vào thế giới mà người cha nghèo không biết đến sự tồn tại đó. Hy vọng Kim tứ đồ cũng sẽ giúp ích cho bạn như thế.

### **BẠN, BẠN BÈ VÀ GIA ĐÌNH CỦA BẠN THUỘC PHẦN TƯ NÀO?**

Trước khi qua chương tiếp theo, có lẽ bạn nên dành một





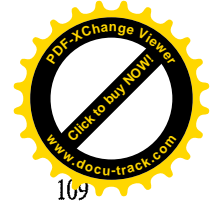
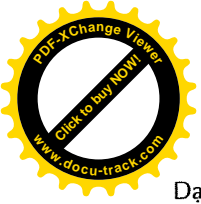
## CHƯƠNG 6

### *Giá trị thứ tư*

### *Giá trị của mạng lưới là gì?*

Năm 1974, khi còn làm việc tại công ty Xerox ở Hawaii, tôi gặp khó khăn với việc bán sản phẩm máy telecopier Xerox vì đây là một sản phẩm mới. Không những hoàn toàn mới mà nó còn gợi lên câu hỏi, “Còn ai khác có máy này không?” Nói cách khác, máy telecopier sẽ không có giá trị gì nếu không có những máy telecopier khác... một mạng lưới máy telecopier. Ngày nay, ít người nghe nói đến máy telecopier mà chỉ biết đến tên gọi máy fax.

Khi ngày càng có nhiều người sử dụng máy fax, giá trị của telecopier tăng nhanh và việc bán hàng trở nên dễ dàng hơn. Tôi phải mất đến 4 năm vật lộn để bán được máy, đầu tư rất nhiều thời gian để giải thích máy này là gì và lý do tại sao doanh nghiệp cần có nó. Ngày nay thì mọi doanh nghiệp và nhiều nhà riêng đều có. Thay vì dành ra nhiều thời gian cố gắng giải thích lợi ích của máy telecopier, mọi người chỉ cần chọn mẫu mã ưa thích. Không cần phải giải thích lợi ích gì nhiều ngoài việc chỉ cách vận hành máy như thế nào. Điểm nêu ra ở đây chính là giá trị của máy



telecopier hay máy fax sẽ tăng một khi nó kết hợp thành mạng lưới. Đó là lý do tại sao chương này lại bàn đến giá trị hay sức mạnh của mạng lưới.

### ***ĐỊNH LUẬT METCALF***

Robert Metcalf là một trong những người nổi tiếng khi đưa ra định luật Ethernet. Gần đây ông sáng lập ra công ty công nghệ 3Com Corp. Ông cũng nổi tiếng với định luật Metcalf:

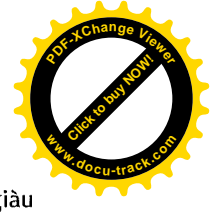
Giá trị kinh tế của một mạng lưới = Bình phương số người sử dụng

Diễn giải định luật Metcalf một cách đơn giản hơn, nếu chỉ có một cái điện thoại duy nhất, chắc chắn nó sẽ không có một chút giá trị kinh tế nào. Khi có 2 cái điện thoại, theo định luật Metcalf, giá trị kinh tế của mạng lưới điện thoại được bình phương lên. Giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ đi từ số 0 đến 2 (bình phương) hoặc 4. Thêm một cái điện thoại và giá trị kinh tế của mạng lưới là 9. Nói cách khác, giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ tăng lên theo hàm mũ, chứ không theo số lượng.

**“Giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ tăng lên theo hàm mũ, chứ không theo số lượng.”**

### ***DOANH NHÂN JOHN WAYNE***

Vào thế hệ của cha tôi, John Wayne là một mẫu người thành đạt. Ông biểu trưng cho một cá nhân vạm vỡ, bền bỉ

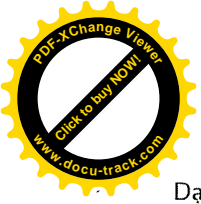


không cần ai giúp mà vẫn hoàn thành công việc. Ngay cả cách John Wayne đối xử với phụ nữ như trong “Tôi Tarzan ... và em Jane” cũng rập khuôn những mối quan hệ này. Những chương trình tivi thời đó, như phim “Đẻ đó cho Beaver” cho thấy Ward Cleaver (cha của Beaver) bỏ đi làm để lại June Cleaver (mẹ của Beaver) chờ đợi ở nhà, một người vợ luôn làm tròn bổn phận, nấu nướng, lau chùi cho đến khi Hiệp sĩ của đời bà xuất hiện trong bộ áo giáp sáng lòa trở về với tiền lương.

Mặc dù nhiều thứ đã thay đổi từ sau những bộ phim thập niên 50, nhiều ý tưởng kinh doanh cũ đến giờ vẫn tồn tại. Đến bây giờ, tôi vẫn còn nghe nhiều người nói, “Tôi sẽ bắt tay vào kinh doanh và sẽ tự làm một mình.” Theo tôi, cái kiểu suy nghĩ *tự mình tôi làm* là cái cách mà John Wayne bắt tay vào kinh doanh. Như có nói qua ở trên, hầu hết mọi người khi nói sẽ tự bắt tay làm kinh doanh cho mình, họ thường chỉ chuyển từ phần tư L sang phần tư T thay vì đến phần tư C. Ngày nay phần tư T chính là nơi những cá nhân gan lì trú ngụ, theo kiểu phần tư kinh doanh của John Wayne.

### **KINH DOANH NHƯỢNG QUYỀN LÀ MỘT DẠNG MẠNG LƯỚI**

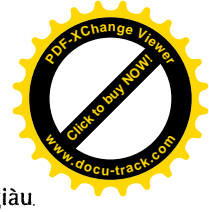
Vào thập niên 50, một dạng kinh doanh mới xuất hiện với tên gọi franchise (kinh doanh nhượng quyền). Một vài tên tuổi có tiếng trong ngành này như McDonald’s, Wendy’s, v.v... Ngày nay, kiểu kinh doanh này được chấp nhận rộng rãi. Quay lại thời điểm những năm 50, rất nhiều người với kiểu suy nghĩ kinh doanh xưa – kiểu kinh doanh John Wayne – đã lên án kinh doanh nhượng quyền, một vài người còn



coi đó là bất hợp pháp. Bây giờ mỗi lần đi công tác đến đâu, tôi cũng đều thấy những cửa hàng nhượng quyền nổi tiếng như McDonald's tại Bắc Kinh, Nam Phi, và những vùng rất xa xôi, hẻo lánh. Bây giờ thì cả thế giới đều xoay quanh hình thức nhượng quyền này.

Nói đơn giản, nhượng quyền kinh doanh là một dạng kinh doanh mạng lưới bao gồm nhiều chủ doanh nghiệp cùng hợp tác với nhau. Chúng ta đều biết rằng một chủ tiệm kinh doanh nhượng quyền McDonald's lực sẽ mạnh hơn một cá nhân gan góc đứng lên mở tiệm hamburger riêng. Nếu tiệm McDonald's nằm cạnh tiệm hamburger này, rất có nhiều khả năng tiệm tư nhân này sẽ phá sản dù cho "John Wayne" có thể nướng bánh ngon hơn.

Cũng như bất kỳ sự khởi nghiệp nào, một doanh nghiệp nhượng quyền sẽ không có giá trị nhiều lắm cho đến khi ngày càng có nhiều những doanh nghiệp nhượng quyền khác. Tôi vẫn còn nhớ cảm giác lần đầu tiên thấy công ty Mail Boxes Etc., tức khắc tôi tự hỏi đó là công ty gì. Đột nhiên công ty phát triển mạnh mẽ qua việc đưa vào những cửa hàng nhượng quyền. Trường hợp của Starbucks cũng tương tự. Nhiều năm trước, tôi bắt đầu nghe đến công ty cà phê nhỏ xíu với cái tên ngộ nghĩnh tung ra những xe đẩy bán cà phê tại Seattle. Ngày nay Starbucks có mặt ở khắp mọi nơi tôi đến. Ở New York, Starbucks dường như có mặt ở từng góc phố. Mặc dù sự phát triển phi thường này chủ yếu qua hệ thống quán cà phê do công ty làm chủ, chứ không phải qua hình thức nhượng quyền, nhưng đây là một

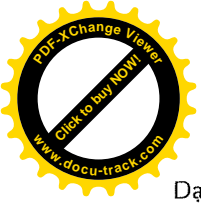


ví dụ khác của định luật Metcalf.

Ở khu vực nơi tôi sống, có một tiệm đóng gói và thư tín nhỏ hoạt động trong nhiều năm bị buộc phải đóng cửa khi công ty nhượng quyền Mail Boxes Etc. mở ra trong cùng một trung tâm mua sắm. Tương tự trường hợp của tiệm cà phê nhỏ cũng phải đóng cửa khi Starbucks xuất hiện mặc dù tiệm cà phê này rất ngon. Một lần nữa, các cá nhân gan góc phải nhường bước cho những công ty mạng lưới.

### ***KINH DOANH LỚN NGÀY NAY VỚI HÌNH THỨC KINH DOANH TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI***

Trong phần đầu của cuốn sách, tôi đã liệt kê ra một vài những sản phẩm hay dịch vụ được phân phối qua hệ thống tiếp thị mạng lưới. Danh sách này bao gồm những sản phẩm như dịch vụ luật, thuế, điện thoại, mỹ phẩm, thuốc bổ, quần áo và thậm chí là bất động sản. Một trong những điều ngạc nhiên hơn nữa chính là con số những tập đoàn lớn như Citibank, AOL Time Warner và Berkshire Hathaway cũng vận hành theo hình thức này. Ngay khi chịu mở lòng tìm hiểu dạng kinh doanh này, tôi phát hiện ra mình chỉ nghe những lời chỉ trích, lên án tiếp thị mạng lưới từ những người đứng ngoài guồng máy. Tôi không thể thấy được công ty vì nó thực sự là một công ty ảo, vô hình và vì thế tôi không thấy được sự phát triển của ngành này. Tôi chỉ nghe được những lời phàn nàn từ những nhà kinh doanh kiểu cũ, hay kiểu kinh doanh John Wayne. Lý do ngành này tiếp tục phát triển chính là sức mạnh có trong định luật Metcalf.



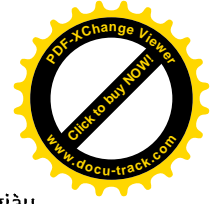
## ***KHAI THÁC SỨC MẠNH TỪ ĐỊNH LUẬT METCALF***

Cái hay của tiếp thị mạng lưới chính là ở chỗ nó mở ra cơ hội cho những cá nhân trung bình – những người như bạn và tôi – sức mạnh của định luật Metcalf ... nhưng bạn phải tuân theo luật lệ chung. Nếu tuân theo quy tắc, chỉ cần liên kết với một công ty tiếp thị mạng lưới đã là một khởi đầu tốt, nhưng chỉ với một hành động đó thôi sẽ không giúp bạn khai thác được sức mạnh. Cũng giống như việc bạn mua điện thoại nhưng lại chỉ có mình bạn là người có điện thoại vậy.

**“Công việc của bạn là nhân đôi lên một người giống bạn.”**

Để có thể khai thác được sức mạnh, bạn chỉ cần tạo ra một người giống bạn. Khi có được hai người, giá trị kinh tế của bạn sẽ tăng gấp đôi. Giá trị mạng lưới của bạn tăng từ con số 0 đến 4. Khi con số tăng lên ba người, giá trị kinh tế của mạng lưới tăng từ 4 lên đến 9. Nếu hai người bạn đưa vào cùng đưa vào thêm hai người nữa, giá trị kinh tế của mạng lưới sẽ bay lên như tên lửa bắn lên mặt trăng. Thay vì làm việc chăm chỉ để có khoản tiền tăng theo số lượng, giá trị kinh tế của bạn sẽ tăng theo hàm mũ. Đó là sức mạnh và giá trị của kinh doanh mạng lưới.

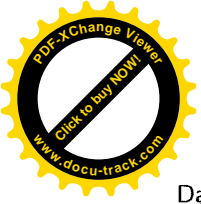
Sau một thời gian, một người kinh doanh mạng lưới thành công sẽ có khả năng kiếm tiền vượt mặt hầu hết các bác sĩ, luật sư, kế toán và những cá nhân gan góc khác. Sự khác biệt và sức mạnh được giải thích rõ qua



định luật Metcalf: một giá trị tối quan trọng của kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

Trong những chương trước, tôi có đề cập đến giá trị của những người bạn mới. Nếu như bạn dành chút thời gian giải thích cho người khác hiểu về Kim tứ đồ, hỏi xem họ muốn đầu tư thời gian cho phần tư nào rồi giải thích về sức mạnh của định luật Metcalf, tôi tin rằng sẽ có người thấu hiểu về cơ hội kinh doanh bạn trình bày. Bạn cũng sẽ giải thích thêm về tiếp thị mạng lưới như là một hình thức kinh doanh phát triển nhanh nhất trên thế giới hiện nay.

Xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới đơn giản chỉ là tìm kiếm những người bạn, mới và cũ, những người thực sự cùng chí hướng với bạn. Hãy nhìn vấn đề này như cách giải một bài toán. Ví dụ bạn giới thiệu 10 người bạn mới vào mạng lưới, giá trị mạng lưới của bạn sẽ tăng lên 100, chứ không phải 10. Nếu 10 người này mỗi người giới thiệu thêm 10 người nữa, giá trị đó sẽ “bùng nổ”. Như đã nói ngay từ đầu cuốn sách, khi lần đầu tiên được giới thiệu về tiếp thị mạng lưới vào những năm đầu thập niên 70, tôi đã không tiếp nhận loại hình này và không nhận ra được sức mạnh của cơ hội kinh doanh đang hiện diện trước mặt. Bây giờ tôi đã thấy được ánh sáng. Nếu có thể làm lại một lần nữa, thay vì thành lập công ty với dạng kinh doanh truyền thống, tôi sẽ bắt tay xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

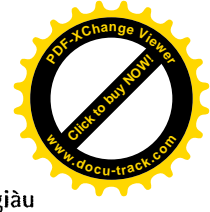


## **MỘT Ý TƯỞNG TUYỆT VỜI HƠN NHƯNG LẠI ÍT TỐN KÉM HƠN**

Thay vì thành lập công ty tiếp thị mạng lưới, tôi lại bỏ ra hàng triệu đôla và đôi khi cũng mất sạch hàng triệu đô khi xây dựng một công ty kiểu cũ. Mặc dù không hối tiếc về cuộc hành trình học hỏi cách xây dựng kinh doanh kiểu cũ từ con số 0, nhưng bây giờ tôi phải thành thật thừa nhận xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới có lý hơn với hầu hết mọi người – đặc biệt khi bạn không có hàng triệu đôla để thành lập công ty kiểu cũ hay hàng trăm ngàn đô để mua nhượng quyền kinh doanh. Nói đơn giản, công ty tiếp thị mạng lưới, với chi phí ban đầu không nhiều và những khóa đào tạo tuyệt vời, là một ý tưởng hay hơn rất nhiều – đó là ý tưởng của thời điểm đã đến. Mạng lưới kinh doanh tiếp thị đang bùng nổ khắp thế giới. Tất cả những gì bạn cần phải làm là hãy mở lòng tiếp nhận và bạn sẽ thấy. Bạn sẽ không thể thấy bằng mắt thường vì có rất ít điều để nhìn. Không có những cánh cổng vòm cung bằng vàng hay những nàng tiên cá xanh mượt đang mời chào bạn bước vào chốn kinh doanh.

### **TƯƠNG LAI CỦA MẠNG LƯỚI**

Mặc dù hình thức kinh doanh này đã phát triển mạnh, nhưng bây giờ vẫn còn là lúc để chúng ta bước chân vào. Tại sao tôi lại nói vậy? Lý do là thế giới cuối cùng cũng đã thức tỉnh trước quan điểm Thời đại Công nghiệp đã qua và chúng ta đang chính thức bước vào Thời đại Thông tin. Những tập đoàn lớn như General Electric hay Ford Motor là dạng công ty thuộc Thời đại Công nghiệp. Kiểu kinh doanh

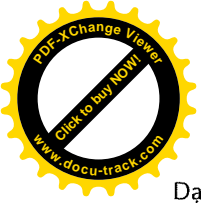


nhượng quyền như McDonald's là kinh doanh trong giai đoạn quá độ từ Thời đại Công nghiệp sang Thời đại Thông tin. Những công ty tiếp thị mạng lưới mới thực sự là kinh doanh nhượng quyền Thời đại Thông Tin vì chúng hoạt động chủ yếu dựa vào thông tin hơn là đất đai, nhà máy và nhân viên.

Khi còn bé, cha mẹ tôi thường bảo, “Hãy đi học và đạt điểm cao để có được công việc lương cao, ổn định với nhiều phúc lợi khác.” Đó là kiểu tư duy cũ của Thời đại Công nghiệp. Cha mẹ tôi thực sự tin vào công việc ổn định, phúc lợi công ty, chăm sóc y tế và an sinh xã hội từ chính phủ. Tất cả những quan điểm như thế đều đã lỗi thời. Ngày nay, hầu hết chúng ta đều ý thức rằng tính ổn định trong công việc chẳng qua chỉ là trò đùa, và làm việc cả đời ở một công ty thực sự không thực tế. Ngày nay, con người cần những quan điểm và hệ thống mới mẻ giúp họ tìm thấy sự ổn định về tài chính như bố mẹ chúng ta từng có. Câu trả lời duy nhất cho vấn đề này là tiếp thị mạng lưới. Con người càng “thức giấc” – và nhất là sau sự kiện ngày 11 tháng 9 và vụ khủng hoảng thị trường chứng khoán – con người càng nhận ra rằng tiếp thị mạng lưới là câu trả lời mới cho một thế giới ngày càng bất ổn. Tiếp thị mạng lưới đem lại cho hàng triệu người trên thế giới cơ hội kiểm soát cuộc sống và tương lai tài chính của họ. Đó là lý do tại sao tiếp thị mạng lưới sẽ tiếp tục phát triển, thậm chí khi những nhà tư tưởng thuộc thế giới cũ không thể thấy được.

## TÓM TẮT

Nhiều năm trước khi còn là nhân viên bán hàng cho

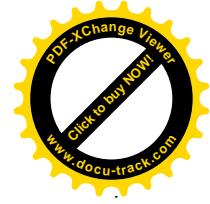
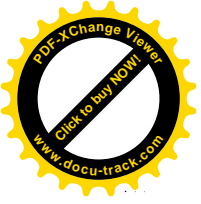


máy telecopier đầu tiên – ngày nay gọi là máy fax – tôi gặp nhiều khó khăn đơn giản vì rất ít người có chúng. Ngay khi con số người sở hữu tăng lên, việc bán hàng trở nên dễ dàng hơn. Càng có nhiều máy fax, giá trị của máy càng tăng. Đó là sức mạnh của định luật Metcalf.

Ngày nay, sự nỗ lực trong việc bán ý tưởng diễn ra tương tự với tiếp thị mạng lưới. Trước đây nhiều người hết sức cười nhạo tiếp thị mạng lưới, nói xấu và đặt tên xấu cho hình thức này. Tôi biết tôi cũng đã từng như vậy. Ngày nay, với tất cả những thay đổi diễn ra trên thế giới, tương lai của tiếp thị mạng lưới chỉ có thể phát triển sáng lạn. Như đã đề cập ở trên, nhiều tập đoàn chủ chốt hiện nay cũng có mảng tiếp thị mạng lưới. Tiếp thị mạng lưới cuối cùng cũng trở thành ngành kinh doanh chính thống mặc dù rất ít người có thể nhận ra... lúc này. Nhưng thậm chí bạn của bạn hay đồng nghiệp không thể thấy được cơ hội, tất cả những gì cần phải làm là hãy mở lòng đón nhận và bạn sẽ thấy được sức mạnh của định luật Metcalf. Tất cả những gì bạn cần làm là hãy nói, “Tôi muốn sức mạnh của những mạng lưới làm việc cho tôi.”

## **CHƯƠNG TIẾP THEO**

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ thảo luận về kỹ năng kinh doanh quan trọng nhất một người cần phải có để thành công trong thế giới thực. Cái hay của tiếp thị mạng lưới chính là nó dạy cho chúng ta một kỹ năng cực kỳ có giá trị giúp tăng sự giàu có cho phần đời còn lại của chúng ta.



## CHƯƠNG 7

### *Giá trị thứ 5: Phát huy kỹ năng kinh doanh quan trọng nhất của bạn*

Năm 1974 là năm thay đổi lớn trong đời tôi. Tôi được giải ngũ và sắp phải bước vào đời. Điều làm tôi không khỏi băn khoăn là tôi sắp bước vào thế giới nào đây? Liệu tôi sẽ nối gót người cha nghèo và trở thành một nhân viên trong phân tử L hay đi theo con đường của người cha giàu và gia nhập thế giới của phân tử C?

Như đã nói, tôi có hai chuyên môn có thể giúp tôi dễ dàng gia nhập phân tử L. Tôi có thể quay lại với nghề tàu thuyền và trở thành một thuyền viên, lái tàu chở dầu cho Standard Oil, hoặc tôi có thể trở thành phi công lái máy bay thương mại như nhiều người bạn cùng lớp. Cả hai nghề này đều rất thú vị, nhưng tôi biết rằng tôi không muốn làm thuyền viên hay phi công cả đời. Những ngày đó đã qua rồi. Mặc dù mạo hiểm hơn và ít đảm bảo hơn, nhưng tôi quyết định đi theo con đường mà người cha giàu đã đi, hơn là đi theo con đường của người cha nghèo.

Đầu năm 1974, trước khi rời khỏi Hải quân, tôi đến