

thăm người cha giàu và nhờ ông dạy tôi thành người có thể gia nhập thế giới của phần tư C. Tôi vẫn còn nhớ như in lúc bước vào phòng ông ở Waikiki để xin ông lời khuyên cho chặng đường kế tiếp của đời tôi. Lúc đó tôi 26 tuổi và ý thức rõ ràng rằng mình cần có người chỉ dẫn để có thể gia nhập vào thế giới mà có rất ít người theo đuổi, thế giới của phần tư C. Tôi hỏi người cha giàu, “Bây giờ con phải làm gì thưa cha? Con cần phải tham gia khóa đào tạo nào ạ?”

Người cha giàu ngược lên nhìn tôi, không chút do dự, ông đáp, “Con hãy tìm một công việc liên quan đến bán hàng.”

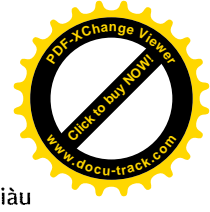
“Bán hàng ư?” tôi hét toáng lên như một con chó bị chủ đá. “Con chỉ muốn gia nhập phần tư C. Con không muốn đi bán hàng.”

Người cha giàu tạm dừng công việc đang làm dở, tháo kính ra, chăm chăm nhìn tôi và nói, “Con hỏi cha nên làm gì tiếp theo và cha đã chỉ con. Nếu con không muốn làm theo lời cha thì hãy ra khỏi văn phòng này.”

Tôi cãi lại, “Nhưng con muốn trở thành một chủ doanh nghiệp. Con không muốn trở thành người bán hàng.”

“Nghe này,” người cha giàu tiếp. “Cha đã nói với con bao nhiêu lần rằng nếu con đến đây để xin một lời khuyên thì con phải tôn trọng lắng nghe lời khuyên. Còn nếu con không muốn nghe thì đừng đến hỏi. Con hiểu rồi chứ?”

“VẬY xin cha giải thích cho con hiểu tại sao lại phải đi bán hàng?” tôi hỏi lại với giọng điệu khúm núm hơn. Cả



hai người cha của tôi đều rất khó tính, và tôi hiểu rằng nếu muốn học hỏi điều gì từ hai người cha này thì cần phải lắng nghe với sự tôn trọng. Tôi tiếp, “Xin cha hãy nói cho con biết tại sao học cách bán hàng lại quan trọng đến thế?”

**“Khả năng bán hàng chính là
kỹ năng hàng đầu trong kinh doanh.”**

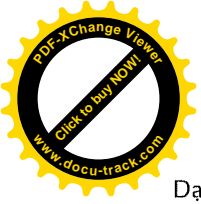
Người cha giàu bảo tôi, “Khả năng bán hàng chính là kỹ năng hàng đầu trong kinh doanh. Kỹ năng bán hàng là kỹ năng quan trọng nhất trong phần tư B. Nếu con không bán được hàng thì đừng mất công nghĩ ngợi đến chuyện trở thành ông chủ làm gì.”

Tôi lặp lại lời người cha giàu với giọng nghi ngờ, “Kỹ năng số một ư?”

Người cha giàu đáp, “Những nhân viên bán hàng giỏi nhất là những nhà lãnh đạo tài ba nhất. Con hãy nhìn Tổng thống Kennedy mà xem. Ông là một trong rất ít nhà hùng biện kiệt xuất nhất mà cha từng biết. Mỗi khi ông hùng biện thì mọi người đều được truyền cảm hứng. Đó là lý do tại sao ông có năng lực nói chuyện đi vào lòng người.”

Tôi lại hỏi người cha giàu, “Ý cha là mỗi khi chúng ta nói trên khán đài hay trên ti-vi là chúng ta đang bán hàng phải không ạ?”

Người cha giàu đáp, “Đúng vậy. Và khi con viết hay nói chuyện với một người, hay ngay khi bảo con cái nhặt đồ



Dạy con làm giàu



121

chơi lên, đều là lúc con đang bán hàng. Mỗi ngày các giáo viên trung học của con cũng đang cố bán hàng đấy thôi.”

Tôi đáp lại bằng một nụ cười tự đắc, “Một số thầy cô làm không tốt mấy.”

“À, đó là lý do tại sao các thầy cô đó không phải là các giáo viên giỏi. Tất cả các giáo viên giỏi đều là những người giỏi bán hàng. Con hãy xem Đức Chúa Jesus, Phật Thích Ca, Mẹ Theresa, Thánh Gandhi, Nhà tiên tri Mohammed. Họ đều là những bậc thầy tuyệt đỉnh và điều này có nghĩa là họ có thể bán hàng siêu giỏi.”

Tôi hỏi, “Vậy nghĩa là con càng bán hàng giỏi bao nhiêu thì con càng thành công trong cuộc sống bấy nhiêu phải không cha?”

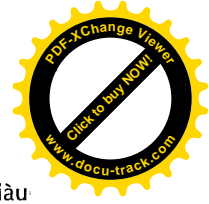
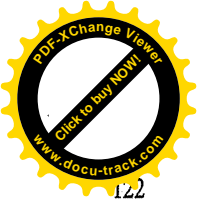
Người cha giàu đáp, “Con hãy nghĩ ngược lại xem. Hãy nhìn những người không mấy thành công trong cuộc đời họ. Không ai muốn nghe họ nói cả.”

Tôi hỏi tiếp, “Có phải bất kỳ ai cũng giỏi bán hàng không cha?”

“Ai trong chúng ta khi mới sinh ra cũng đều biết bán hàng.”

“Tất nhiên rồi. Ai trong chúng ta khi mới sinh ra cũng đều biết bán hàng. Con thử quan sát một đứa trẻ mới sinh không lâu hay một đứa bé xem. Nếu nó đói, hay không có cái chúng muốn thì chúng sẽ làm gì nào?”

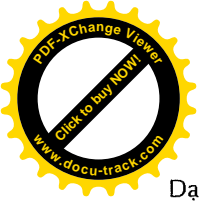
Tôi trả lời, “Nó khóc ạ. Nó giao tiếp. Nghĩa là nó bắt đầu bán hàng.”



Người cha giàu nói, “Đúng rồi. Có bao giờ con thử bảo một đứa trẻ là nó không thể có được thứ nó muốn chưa? Nếu cha nó không cho nó cái nó muốn thì nó đến xin mẹ nó. Nếu mẹ nó cũng không cho thì nó gọi điện thoại cho ông bà. Khi chúng ta lớn lên, một số người trong chúng ta, bằng cách nào đó, mất đi ý nghĩ, ‘Tôi phải có thứ tôi muốn’. Khi chúng ta lớn lên, chúng ta được dạy phải thôi không đòi thứ mình muốn. Chúng ta được dạy không được vùi vĩnh, không được than phiền, và không được làm người khác khó chịu. Điều đó đồng nghĩa với việc chúng ta học cách thôi không bán hàng nữa.”

Tôi nói, “Vậy khi đã là người lớn chúng ta phải học lại điều chúng ta đã biết.”

Người cha giàu trả lời, “Đúng vậy, nếu muốn có được thứ chúng ta muốn trong đời. Khi khoảng ba mươi tuổi, cha nhận thấy rằng cha đang tụt lùi ở phía sau. Cha cảm thấy mình thiếu một thứ gì đó. Cha làm việc rất chăm nhưng mọi thứ không như cha mong muốn. Cha nhanh chóng nhận thấy rằng làm việc chăm chỉ hơn nữa không có nghĩa là làm việc. Cuối cùng, cha chấp nhận ý nghĩ là nếu cha không thay đổi bản thân mình thì cuộc đời cha sẽ kết thúc trống rỗng. Vì thế, cha biết rằng cha phải thay đổi. Cha dần ngộ ra rằng cha không biết cách giao tiếp với mọi người. Nhân viên của cha không nghe cha. Cha bảo họ làm việc này thì họ lại làm chuyện khác hay chẳng làm gì cả. Khách hàng của cha thì không hiểu cha. Cha giải thích cho họ hiểu tại sao sản phẩm của cha tốt hơn nhưng họ vẫn cứ mua sản phẩm của người



khác. Cha đã rất nhút nhát khi nói chuyện với người lạ. Cha là con người tẻ nhạt trong các buổi dạ tiệc. Những gì cha muốn nói vẫn không nói được. Kỹ năng giao tiếp của cha lúc đó rất tồi. Dần dần, cha càng chắc chắn rằng nếu cha muốn thành công trong kinh doanh thì cha phải học cách bán hàng. Cha phải học để trở thành một nhà giao tiếp tốt hơn. Cha phải ra khỏi vỏ bọc của mình. Cha phải học cách thôi không còn e ngại trước mọi người. Cha phải học lại những điều cha từng biết khi còn là một đứa trẻ.” Cha dừng một lúc, tâm trí cha dường như đi ngược thời gian. Một lát sau cha ngược lên và nói tiếp, “Con có nhớ cái thời mà con và Mike còn học ở trường tiểu học, lúc đó cha bay đến Honolulu để học một khóa bán hàng trong một tuần không?”

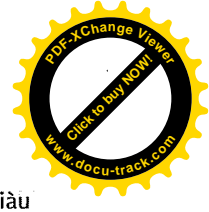
Tôi đáp, “Dạ có. Cha ruột con nghĩ thật ngớ ngẩn khi tham gia khóa học bán hàng đó.”

Người cha giàu hỏi, “Cha con nghĩ vậy sao? Thế cha con bảo sao?”

“Cha ruột con nói, ‘Sao lại có người bỏ ra nhiều tiền đến thế để tham gia một khóa học mà không được bằng cấp gì hết?’”

Nghe chưa dứt câu, người cha giàu phá lên cười, “Cha phải bỏ ra 200 đôla cuối cùng để đăng ký tham dự khóa học đó. Và khóa học đó đã giúp cha kiếm được hàng triệu đôla ấy chứ. Vậy mà cha ruột con chỉ nghĩ tới bằng cấp thôi sao?”

Tôi đáp với vẻ hơi bối rối, “Dạ đúng. Giá trị khác nhau. Cha ruột con thì muốn có bằng cấp còn cha lại muốn thành công về tiền bạc.”



Người cha giàu mỉm cười và lấy ra một mẫu đá và viết các từ sau:

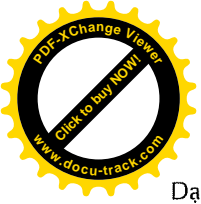
Mua/Bán

Vừa chỉ lên các từ này người cha giàu vừa nói, “Trong kinh doanh, đây là hai từ cực kỳ quan trọng. Trong thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản, người ta luôn nói tới các hợp đồng mua/bán. Một thị trường, cũng như một công việc kinh doanh, hoạt động nhờ có người mua và người bán. Nếu cha không tìm được người mua thì cha bị phá sản. Điều này có nghĩa rằng cha phải liên tục bán. Cha bán cho nhân viên của mình, các nhà đầu tư, bằng cách quảng cáo trên TV và báo chí, trong các bức thư kinh doanh, và bán cả cho các kiểm toán viên và luật sư của mình. Suốt ngày, công việc của cha là bán hàng. Cha phải làm cho đội ngũ nhân viên của mình tiến lên và phải làm cho các khách hàng đã vừa lòng khi đến và càng hài lòng hơn khi đi. Chính vì vậy bán hàng còn hơn cả việc cố tìm ai đó đưa tiền cho mình.”

Tôi trả lời, “Con hiểu ý cha. Nhưng vẫn chưa hiểu tại sao học bán hàng lại quan trọng đến thế? Tại sao khả năng bán hàng lại là kỹ năng hàng đầu đối với phần tư C?”

Người cha giàu trả lời, “Câu hỏi hay đấy. Điều mà hầu hết mọi người không thể nhận ra là càng bán được nhiều thì càng mua được nhiều.”

Tôi hỏi lại, tìm kiếm sự giải thích rõ hơn và biết rằng tôi vừa mới nghe được một điều quan trọng, “Cha bảo sao ạ? Con càng bán được nhiều, con càng mua được nhiều sao?”

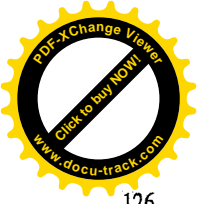


NẾU BẠN MUỐN MUA THÌ BẠN PHẢI BÁN ĐƯỢC THỨ GÌ TRƯỚC ĐÃ

Người cha giàu gật gù và để tôi suy nghĩ vài phút về điều tôi vừa nói cũng như vừa học được. Ông nói, “Con chỉ có thể mua nhiều như con có thể bán. Nếu con muốn mua thứ gì, con phải bán được một thứ gì trước đã. Đó là lý do tại sao khả năng bán hàng là kỹ năng số một. Con phải bán được thứ gì trước đã rồi con mới mua được một thứ gì đó.”

Tôi hỏi, “Vậy nếu con không bán được thì con không mua được, phải không ạ?”

Người cha giàu gật gù bảo, “Sở dĩ những người nghèo sống nghèo khổ vì họ không bán được, hay nói đúng hơn là họ không có thứ gì để bán. Điều này cũng tương tự với các nước nghèo. Một nước nghèo là nước không có gì để bán hay nước đó không bán được thứ nó có. Điều này cũng đúng với con người. Có rất nhiều người rất tài giỏi nhưng họ không bán được tài năng của mình. Một doanh nghiệp mà không bán được sản phẩm của mình thì trở nên phá sản dù cho nó có cả tấn hàng hóa. Khi một doanh nghiệp phải đánh vật với vấn đề tài chính, cha nhận thấy thông thường lý do là vì người đứng đầu doanh nghiệp đó không biết bán hàng. Có thể họ thông minh đấy nhưng đơn giản vì họ là những người giao tiếp tồi. Cha từng gặp nhiều nhà quản lý cấp trung thất bại trong việc thăng tiến chỉ vì họ không biết bán hàng. Có bao nhiêu người độc thân con từng gặp không thể tìm cho mình một người đàn ông hay một người phụ nữ



trong mộng của họ chỉ vì họ không thành công trong việc thể hiện rằng mình là người tốt như thế nào?”

“Ý cha là việc con hẹn hò với một cô gái cũng được coi như đang bán hàng sao?”

Người cha giàu đáp, “Phi vụ bán hàng rất quan trọng nữa là đẳng khác. Thế gian này tràn ngập những người đơn độc và nghèo khổ chỉ vì họ chưa bao giờ được dạy cách bán hàng, cách giao tiếp, cách vượt qua nỗi sợ hãi bị từ chối, hay cách tự đứng lên sau khi bị từ chối.”

Tôi tiếp lời, “Vậy việc bán hàng ảnh hưởng đến mọi khía cạnh của cuộc sống.”

“Chính xác. Đó là lý do tại sao cha lại vét đến đồng cuối cùng để có thể tham dự khóa học bán hàng lúc đó. Bây giờ, cha kiếm được nhiều tiền hơn cha ruột của con vì ông chỉ có bằng đại học còn cha có được những kỹ năng bán hàng tốt hơn. Đó là lý do tại sao cha khuyên con nên học cách bán hàng và không ngừng nâng cao khả năng bán hàng nếu con muốn trở thành một nhà kinh doanh. Bán hàng càng giỏi thì con càng trở nên giàu có.”

Người cha giàu giải thích thêm rằng kế toán của ông bán kỹ năng chuyên môn của mình để nhận mức lương ổn định hàng tháng. Ông tiếp, “Khi một người nộp đơn xin việc, anh ấy hay cô ấy đang rao bán chuyên môn của mình. Mọi người đều bán đi thứ gì đó. Khi con về nhà, mọi thứ có trong nhà con như bếp lò, tủ lạnh, ghế xô-pha, TV, giường, mọi thứ đều được bán cho con. Khi con lái xe xuống phố,



hãy nhìn mọi thứ con thấy. Mọi thứ con có là của một ai đó bán cho con hay là của con cướp được. Nếu con có được do trộm cướp thì hãy biến ra khỏi phòng của cha vì cha không làm việc với những kẻ trộm cắp. Ta chỉ làm việc với những người biết bán hàng.”

Tôi nói, “Con thật đã không nhận ra bán hàng lại quan trọng đến thế đối với việc kinh doanh. Giờ con hiểu rằng nếu muốn giàu có con phải học cách bán hàng.”

Người cha giàu đỡ lời, “Nếu con muốn thành công trong cuộc sống thì con phải học cách bán hàng. Hãy nhìn thế giới thực này. Những chính trị gia đắc cử đều là những bậc thầy bán hàng. Những nhà lãnh đạo tôn giáo thành công nhất cũng đều là những người bán hàng tài ba. Các giáo viên giỏi nhất đều là những người bán hàng xuất sắc. Những đứa trẻ khi mới sinh ra đều là những người bán hàng giỏi. Con hiểu ý cha rồi chứ?”

Tôi đáp, “Thưa cha, con đã hiểu. Nhưng con rất sợ bán hàng.”

Người cha giàu gật gù khi nghe lời thú nhận của tôi, ông lặng im suy nghĩ một lát rồi nói: “Cảm ơn sự thành thật của con. Hầu hết mọi người đều sợ công việc bán hàng. Hầu hết con người ta đều sợ bị từ chối. Họ nói những điều không tốt về những người bán hàng hơn là thừa nhận nỗi sợ của chính mình, những điều họ nói đại loại như, “Tôi không phải là người bán hàng, tôi là một người có chuyên môn đã được huấn luyện.”



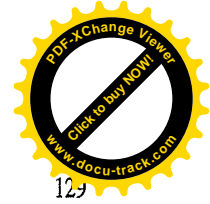
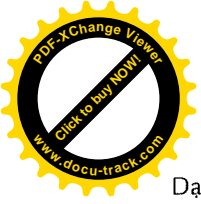
Tôi nói, “Cha muốn nói rằng hầu hết mọi người tự lừa dối nỗi sợ hãi của chính mình. Họ vờ nghĩ rằng hành động bán hàng là thấp kém.”

Người cha giàu nói tiếp, “Đúng vậy. Nghĩa là rất nhiều người e ngại việc bán hàng sẽ không thừa nhận công việc này. Vậy là họ xem thường những người bán hàng và nghề bán hàng. Và những người như vậy thường nghèo nàn trong một hay hai khía cạnh của cuộc sống. Thường thì họ nghèo nàn trong thành công nào đó của bản thân hay là trong tình yêu. Hầu hết những người không biết bán hàng là những người phải sống dưới mức mong muốn của mình, chực chờ mua hàng giảm giá, hay sống tằn tiện chỉ vì họ sợ việc bán hàng. Chính nỗi sợ hãi của họ và tình trạng thiếu kỹ năng bán hàng khiến họ nghèo nàn mãi.”

Tôi hỏi, “Nhưng không phải hầu hết mọi người đều sợ bị từ chối, phải không ạ?”

“Những người thành công luôn học cách vượt qua nỗi sợ hãi hơn là để nó làm chủ cuộc đời mình.”

“Dĩ nhiên rồi,” người cha giàu trả lời. “Đó là lý do tại sao những người thành công luôn học cách vượt qua nỗi sợ hãi hơn là để nó làm chủ cuộc đời mình. Đó cũng là lý do vì sao cha bay đến Honolulu khi trong túi chỉ còn vồn vẹn vài đồng đôla cuối cùng với quyết tâm theo đuổi khóa học bán hàng. Đó cũng là lý do tại sao cha lại khuyên con như đã từng tự khuyên nhủ mình. Lời khuyên của cha là hãy



học cách bán hàng. Cha lặp lại nhé: Một người sống nghèo khổ, không thành đạt, hay đơn độc là do người đó không bán được món hàng nào cả. Nếu con muốn đạt được một thứ gì thì trước hết con phải bán được một thứ gì đó.”

“Vậy có nghĩa là con sẽ mua được bất cứ thứ gì con muốn nếu con bán được món nào đó hả cha?”, tôi hỏi.

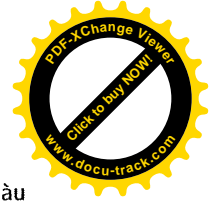
Người cha giàu gật gù, “Đó là lý do vì sao bán hàng lại là kỹ năng quan trọng nhất mà con cần tích lũy. Bây giờ con đã sẵn sàng học cách bán hàng chưa nào?”

KHÓA HỌC BÁN HÀNG CỦA TÔI BẮT ĐẦU

Sau buổi trò chuyện hôm đó, tôi nghe theo lời khuyên của người cha giàu nộp đơn xin việc ở cả IBM và Xerox. Tôi nộp đơn vào cả hai công ty này không phải vì khoản trợ cấp nghỉ việc hậu hĩnh mà là cơ hội tham gia khóa đào tạo kỹ năng bán hàng. Rất nhiều công ty tiếp thị mạng lưới có tổ chức các khóa đào tạo rất chuyên nghiệp cho nhân viên. Đối với tôi, học cách bán hàng và vượt qua nỗi sợ hãi bị từ chối để có thể thuyết phục người mua là kiến thức hữu ích nhất mà tôi được học. Học cách bán hàng làm thay đổi cuộc đời tôi. Học cách bán hàng giúp thay đổi tương lai tôi.

LÀM CON NGƯỜI CHIẾN THẮNG TRONG BẠN LỘ DIỆN

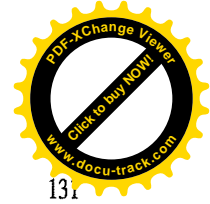
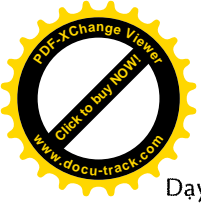
Khóa học bán hàng cho tôi nhiều hơn cả kiến thức và kỹ năng bán hàng. Buổi đầu làm tại Xerox, tôi vô cùng nhút



nhất. Tuy được tham gia khóa học về kỹ năng bán hàng nhưng tôi vẫn cảm thấy sợ hãi mỗi khi tôi phải gõ cửa chào hàng hay giới thiệu sản phẩm qua điện thoại. Cho đến bây giờ tôi vẫn còn cảm giác sợ hãi ấy. Nhưng có khác ở chỗ tôi cuối cùng cũng đủ tự tin vượt qua nỗi sợ để gọi điện thoại chào hàng hay đến tận nơi. Nếu không học được cách vượt qua nỗi sợ hãi của chính mình thì con người thua cuộc trong tôi hẳn đã chế ngự cuộc đời tôi. Người cha giàu thường bảo, “Trong mỗi chúng ta đều có một con người giàu có và một con người nghèo khó. Mỗi khi chúng ta để nỗi sợ hãi, sự nghi ngờ hay sự tự ti chế ngự thì khi đó con người thất bại lộ diện. Học cách bán hàng chính là học cách vượt qua con người thất bại trong ta. Học cách bán hàng còn làm con người chiến thắng trong ta lộ diện.”

“Học cách bán hàng chính là học cách vượt qua con người thất bại trong ta. Học cách bán hàng còn làm con người chiến thắng trong ta lộ diện.”

Một trong những điều tuyệt diệu của tiếp thị mạng lưới là nó tạo cho chúng ta cơ hội để đối diện với nỗi sợ hãi của chính mình, giải quyết chúng, vượt qua chúng và giúp con người chiến thắng trong chúng ta lộ diện. Điều tuyệt diệu mà các công ty tiếp thị mạng lưới có được là các nhà lãnh đạo trong tổ chức rất kiên trì làm việc với bạn trong thời gian học việc. Trong thế giới kinh doanh thật sự, nếu trong ba đến sáu tháng không bán được hàng, bạn sẽ bị sa thải ngay. Xerox có nường tay một chút. Họ cho tôi học việc



trong vòng một năm và thêm một năm nữa để thử việc. Nếu không nhờ có hai năm đó thì chắc chắn tôi đã bị cho thôi việc. Cuối cùng, ngay trước khi bị sa thải, lòng tự tin trong tôi bắt đầu trở lại, kỹ năng bán hàng của tôi cải thiện dần và hai năm sau tôi luôn ở vị trí nhất hay nhì phòng. Việc nâng cao ý thức tin tưởng vào bản thân trong tôi lúc đó quan trọng hơn việc được tăng lương. Lấy lại sự tự tin và lòng tự trọng là điều vô giá. Và điều này đã giúp tôi kiếm được hàng triệu đôla. Tôi sẽ luôn mang ơn tập đoàn Xerox và các bạn đồng nghiệp đã dạy tôi cách bán hàng, và quan trọng hơn nữa, dạy tôi cách vượt qua những lo lắng, những hoài nghi và nỗi sợ hãi. Cho đến bây giờ tôi tha thiết giới thiệu hình thức tiếp thị mạng lưới vì nó đưa ra nhiều cơ hội giúp nâng cao và lấy lại sự tự tin trong chúng ta cũng nhiều như những cơ hội mà tập đoàn Xerox đã mang đến cho tôi.

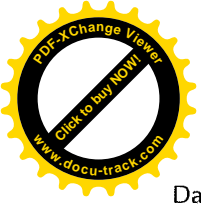
KHÓA HỌC BÁN HÀNG ĐÃ GIÚP TÔI GẶP ĐƯỢC NGƯỜI PHỤ NỮ TRONG MƠ CỦA MÌNH

Trong một tờ giấy ghi chú, tôi có ghi rằng nếu không nhờ vào những kỹ năng bán hàng, và quan trọng hơn là sự tự tin, thì tôi không chắc mình có thể quen và cưới được người phụ nữ trong mơ của mình. Khi gặp vợ tôi, Kim, lần đầu tiên, tôi đã thấy cô là người phụ nữ đẹp nhất thế gian này. Bây giờ, tôi càng thấy vợ tôi đẹp hơn cả ngày ấy vì cô không chỉ đẹp về hình thức mà hơn thế cô còn đẹp cả về tâm hồn.



Lần đầu trông thấy cô ấy, tôi không nói nên lời. Tôi không dám tiến đến bắt chuyện với cô. Nhưng kỹ năng vượt qua nỗi sợ hãi trong khóa học bán hàng đã có dịp phát huy tác dụng. Thay vì đứng ẩn mình ở phía cuối phòng, giấu mặt đi bằng nhiều cách và dán mắt vào cô ấy từ đằng xa (đó là những gì tôi đã thường làm những khi bắt gặp một người phụ nữ làm tôi say đắm) thì tôi lại bạo dạn tiến đến và nói, “Xin chào.” Khóa học bán hàng đã thực sự phát huy tác dụng.

Kim quay về phía tôi, nở một nụ cười thật duyên và tôi đã phải lòng nàng từ giây phút đó. Nàng rất thân thiện, quyến rũ và chúng tôi nói rất nhiều chuyện với nhau. Chúng tôi đã rất ăn ý với nhau. Nàng chính là người trong mộng của tôi. Nhưng khi tôi mời nàng đi chơi thì câu trả lời tôi nhận được là, “Không.” Là một nhân viên bán hàng giỏi nên tôi lại mời nàng đi chơi và lần này tôi lại nhận được câu trả lời, “Không.” Mặc dù lòng tự tin trong tôi bị bầm dập và cái tôi của người đàn ông giảm dần, tôi lại bạo gan mời nàng đi chơi lần nữa. Lần nữa tôi bị từ chối. Tình trạng này kéo dài trong vòng sáu tháng. Trong suốt sáu tháng rông, nàng chỉ có một câu trả lời là “Không.” Nếu không học được cách vượt qua sự thiếu tự tin của chính mình thì tôi đã không bao giờ kiên trì mời nàng đi chơi rông rã sáu tháng liền. Lúc đó lòng tôi tan nát. Mỗi khi cô ấy từ chối, tôi lại thu mình gặm nhấm cái tôi bị tổn thương. Sau sáu tháng liền bị từ chối, cái tôi đàn ông mong manh của tôi xẹp dần, nhưng tôi vẫn kiên trì. Thế rồi một ngày nọ cô ấy cũng đồng ý, và từ đó trở đi chúng tôi làm gì cũng có nhau.

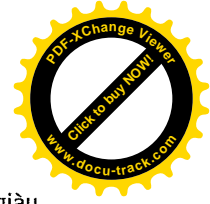
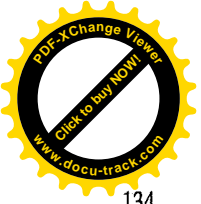


Trong thời gian tôi và Kim hẹn hò, rất nhiều người bạn của tôi nói, “Tao không tin nổi con nhỏ đó chịu đi chơi với mày. Hai đứa bây giống như giai nhân và quái vật.” Trong thâm tâm, tôi nghe tiếng nói của người cha giàu vọng lại, “Bán hàng là kỹ năng quan trọng nhất trong kinh doanh. Đó cũng là kỹ năng quan trọng nhất trong cuộc sống.”

Kim và tôi có những tấm ảnh lúc đang cưỡi ngựa trên một hòn đảo ở Fiji, hai người đều cười toe toét vì đó là ngày chúng tôi kỉ niệm khoảnh khắc trả xong nợ. Trong thâm tâm, tôi biết rằng tôi sẽ không làm được điều này nếu không có Kim. Cô ấy chính là người phụ nữ trong mơ của tôi và cô ấy là người góp phần làm cuộc đời tôi trở nên hoàn thiện. Năm 2004 là năm chúng tôi kỉ niệm 18 năm ngày cưới.

MỘT LỜI TỪ CHỐI

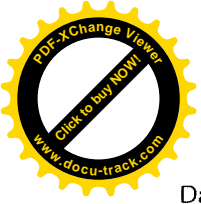
Một ngày nọ, tôi tình cờ nghe được một quảng cáo trên đài rằng, “Đây là một vụ kinh doanh béo bở. Không cần phải buôn bán.” Tôi tự nhủ, “Có loại người nào lại hứng thú với một công việc nhuộm mùi kinh doanh mà không phải buôn bán?” Về sau tôi nhận ra rằng phần lớn mọi người hứng thú với công việc không liên quan đến buôn bán, mặc dù tất cả chúng ta đều rao bán một thứ gì đó. Càng nghĩ về điều này tôi càng nhận ra rằng phần lớn mọi người không phải là không thích bán hàng mà họ chỉ không thích bị từ chối. Tôi thừa biết rằng tôi cũng vậy. Tôi rất ghét bị từ chối. Vì phần lớn mọi người đều ghét bị từ chối nên tôi nghĩ tôi nên thêm một quan điểm khác cho từ “từ chối”.



Hơn 20 năm về trước trong khi đang nỗ lực làm đại diện bán hàng cho Xerox, tôi đến thăm người cha giàu và nói với ông rằng tôi ghét bị từ chối. Tôi bảo, “Hơn cả ghét bị từ chối, con sống trong nỗi sợ hãi khi bị từ chối. Con nghĩ ra mọi cách có thể để tránh gặp những trường hợp bị người khác từ chối. Có lúc con nghĩ thà chết còn hơn là bị từ chối. Mỗi khi con gõ cửa một công ty nào đó thì cô thư ký trả lời rằng, “Công ty chúng tôi đã có máy photo rồi”, hay, “Chúng tôi không cần máy photocopy mới đâu, nhất là máy do Xerox sản xuất”, hay, “Sếp của tôi không muốn tiếp chuyện với nhân viên bán hàng”, hay, “Chúng tôi rất thích cách tiếp thị của anh nhưng chúng tôi đang sử dụng máy do IBM sản xuất vốn là đối thủ cạnh tranh của Xerox”, những lúc ấy con muốn chui xuống lỗ và chết đi cho xong. Càng nghĩ đến chuyện bị từ chối con càng muốn từ bỏ công việc bán hàng này và chạy càng xa càng tốt. Con càng trốn tránh bị từ chối thì sếp của con ở Xerox càng hăm đuổi việc con.”

BỊ TỪ CHỐI = THÀNH CÔNG

Đối với tôi, nỗi sợ hãi bị từ chối, sự tự ti và thiếu tự tin đã làm hỏng cuộc đời tôi. Ngoài mặt tôi làm ra vẻ tự tin và cởi mở. Vẻ bề ngoài của tôi khiến người khác liên tưởng đến John Wayne trong lực lượng hải quân Hoa Kỳ với một phong thái đĩnh đạc và đạo mạo, nhưng thật ra, con người bên trong tôi lại thiếu tự tin như Pee Wee Herman. Đúng lúc cuộc đời tôi đang lâm vào tình thế nguy kịch nhất vì sắp bị đuổi việc thì người cha giàu đã truyền cho tôi một số



lời khuyên hữu ích. Vào cái ngày sắp cho tôi thử việc ở Xerox, người cha giàu nói với tôi rằng, “Người thành công nhất trên thế gian này là người bị nhiều người trên thế gian này từ chối nhất.”

Tôi hỏi lại, “Cha nói sao ạ?” Tôi không nghĩ là tôi đã nghe ông nói như thế.

“Con không nghe lầm đâu,” người cha giàu trả lời. “Và ngược lại người nào ít bị từ chối nhất thì ít thành công nhất.”

“Vậy là nếu con muốn trở nên thành công trong cuộc đời thì con cần phải bị từ chối nhiều hơn nữa,” tôi nói.

“Đúng đấy,” người cha giàu nhướn miệng cười.

“Con không hiểu gì hết. Xin cha giải thích thêm,” tôi nói.

“Con hãy nhìn tổng thống Mỹ. Trong 49% người đi bầu thì hết hàng chục triệu người không bỏ phiếu cho ông ấy. Họ từ chối ông ấy. Có khi nào con bị cả triệu người từ chối chưa?”

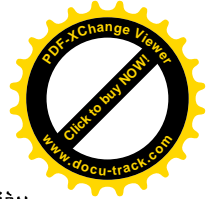
“Chưa bao giờ.”

“Vậy khi nào con được như thế thì con sẽ trở nên nổi tiếng và thành công.”

“Nhưng ông ấy cũng được hàng triệu người chấp nhận mình.”

“Đúng vậy, nhưng ông ấy có trở thành tổng thống nước Mỹ được không nếu ông ấy sợ bị từ chối?”

“Chắc là không. Con biết có rất nhiều người còn hơn cả



từ chối ông ấy, nhiều người ghét ông. Ông ấy phải có vệ sĩ đi kèm vì có người muốn ám sát ông. Con không nghĩ là mình có thể chịu được áp lực như thế.”

“Và đó chính là lý do vì sao con không thể đạt được thành công như con mong muốn hay thành công mà con có thể có được. Vấn đề ở chỗ không ai thích bị từ chối cả. Nhưng bài học chính là người chạy trốn bị từ chối lại là người ít thành công nhất hành tinh này. Điều này không có nghĩa là họ không phải là người tốt, mà chỉ có nghĩa là những người như thế không thành công bằng những người bị nhiều người từ chối... những người không trốn chạy việc mình bị từ chối.”

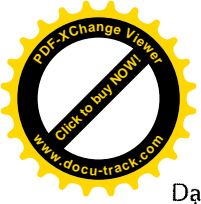
“Vậy thì nếu con muốn thành công trong cuộc sống thì con cần phải liệu để bị người khác từ chối nhiều hơn nữa, phải không ạ?”

“Chính xác. Hãy nhìn Đức Giáo Hoàng. Ông ấy là một người vĩ đại và là một nhà lãnh đạo tôn giáo lớn nhưng ông cũng gặp rất nhiều sự phản đối. Hàng triệu người không thích những gì ông nói hay những điều ông đại diện.”

“Nếu con không bắt đầu bị từ chối thì chắc chắn con sẽ bị sa thải,” người cha giàu mỉm cười. “Nghe đây, đừng có đại dốt mà chạy ra đường và chìa mặt ra... Đành rằng con cần phải liệu bị từ chối nhưng con phải rút ra bài học từ những lần bị từ chối đó và điều đó có nghĩa là sửa sai.”

“Bị từ chối và sửa sai,” tôi lặp lại.

Người cha giàu vừa gật gù vừa viết ra công thức ông



học được khi tham gia khóa học bán hàng trước đây ở Honolulu mà ông phải trả 200 đôla.

Bị từ chối và sửa sai = được đào tạo và tăng tốc

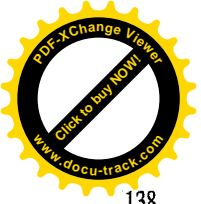
“Cha đã làm theo công thức này trong nhiều năm. Mỗi lần bị từ chối, cha lại tự hỏi, ‘Mình đã làm điều gì sai? Lẽ ra mình đã làm tốt hơn như thế nào? Nếu không tìm ra câu trả lời hợp lý, cha sẽ tìm một ai đó và thuật lại cho họ nghe về cú điện chào hàng, thuật lại mọi chuyện đã xảy ra, có thể là diễn lại chuyện đã xảy ra bằng cách đóng vai và lặp lại tình huống, trong đó bạn của cha là người mua và cha là người bán. Điều đáng nói là cha không gọi người khách hàng đã từ chối cha là ‘thằng ngốc, kẻ lộn xộn, kẻ bần tiện hay kẻ thua cuộc’. Cha thôi không nghĩ về chuyện không đâu vào đâu đó và thầm cảm ơn người khách hàng đã cho cha cơ hội được học hỏi, sửa chữa và hoàn thiện bản thân. Cha tự hỏi, ‘Lần sau, mình phải giải quyết tình huống như thế này khác đi và khôn ngoan hơn.’”

“Và điều đó giúp cha tích lũy kiến thức cũng như kinh nghiệm và tăng tốc trong cuộc sống,” tôi thêm vào.

“Theo cha, đó chính là công thức của sự thành công đối với bất cứ vấn đề gì trong cuộc sống,” người cha giàu nói.

“Nhưng nếu con né tránh bị từ chối thì quá trình này không bắt đầu được phải không?”, tôi hỏi. “Bị từ chối là khởi điểm của việc được đào tạo.”

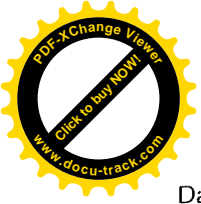
Người cha giàu vừa gật gù vừa nhướn miệng cười đáp, “Con đã thông hiểu rồi đó. Đó là lý do vì sao trong cuộc chạy



đưa đường dài này, những người né tránh bị từ chối lại là những người ít thành công trong cuộc sống so với những người dám đối diện với việc bị từ chối. Hầu hết mọi người không thành công vì họ bị từ chối chưa đủ nhiều, con ạ.”

“Tôi càng liều để bị nhiều người từ chối thì tôi càng có nhiều cơ hội được chấp nhận hơn.”

“Giờ thì con hiểu rồi, cha ạ.” Tôi vừa nói vừa nhún miệng cười. Vài ngày sau, tôi tình nguyện làm việc cho một tổ chức từ thiện. Nhiệm vụ của tôi là gọi điện thoại để gây quỹ. Tôi không làm vì thù lao mà là để giúp đỡ những người đáng được giúp đỡ và để bị nhiều người từ chối hơn. Tôi nhận thấy rằng công việc ở Xerox cũng tốt hơn, mỗi ngày tôi bị từ chối ít đi. Bằng cách gọi điện quyên tiền, tôi có thể gia tăng số lần bị từ chối. Tôi biết rằng bị từ chối càng nhiều chừng nào thì tôi càng khắc phục bản thân mình tốt lên chừng ấy. Và càng sửa sai nhiều chừng nào thì tôi càng có nhiều kinh nghiệm chừng nấy. Mỗi tuần 3 buổi chiều sau khi tan sở ở Xerox, tôi đến làm việc cho tổ chức từ thiện này. Tôi làm việc ở đây được một năm mà không lấy một đồng thù lao nào. Cũng trong năm đó, tôi xoay chuyển tình thế từ khi có nguy cơ bị Xerox cho thôi việc đến trở thành nhân viên bán hàng số một trong suốt hai năm sau đó. Khi đã đạt được thành công trong công việc bán hàng ở Xerox, tôi xin nghỉ việc để làm toàn thời gian cho công việc kinh doanh ví nylon Velcro dành cho người lướt



ván mà tôi đang làm bán thời gian. Tôi đã bắt đầu cuộc hành trình vào một phần tư C. Bài học tôi rút ra là càng bị từ chối thì tôi càng có nhiều cơ hội *được chấp nhận*.

98% BỊ TỪ CHỐI

Trước khi nói tiếp về đề tài bị từ chối này, tôi thiết nghĩ tốt nhất nên đưa ra vài sự kiện có thật trong thực tế về đề tài này. Khi tôi đang tham gia khóa học ngắn hạn ở một trường dạy kinh doanh, một giáo sư đã nói rằng, “Để thành công trong kinh doanh bạn phải đúng trong ít nhất 51% các trường hợp.” Theo tôi thì thông tin đó không được chính xác cho lắm. Trong thực tế thì một người có thể rất thành công với mức độ thành công thấp hơn nhiều.

Lấy ví dụ trong việc kinh doanh thư trực tiếp, nếu một công ty gửi đi 1 triệu lá thư và nhận lại 2% số thư trả lời thì thường được coi là rất thành công. Điều này thực chất có nghĩa là 98% tổng số người được gửi thư nói “Không”. 98% từ chối việc gửi thư nhưng vẫn còn đến 2000 người chấp nhận. Cái hay của công ty tiếp thị mạng lưới là người lãnh đạo khuyến khích bạn đi ra ngoài để nhận được lời từ chối của người khác. Đúng là một cơ hội tốt. Nếu bạn thực sự mong muốn đạt được thành công to lớn trong đời thì hãy xin vào làm việc cho một công ty tiếp thị mạng lưới và học cách vượt qua nỗi sợ khi bị từ chối. Nếu bạn kiên trì với công việc như thế trong vòng năm năm thì tôi dám cá với bạn rằng phần còn lại của đời bạn sẽ gặt hái được vô vàn những thành công. Ít nhất thì điều đó đúng trong trường hợp của tôi. Thật ra, tôi tiếp tục tìm kiếm thêm

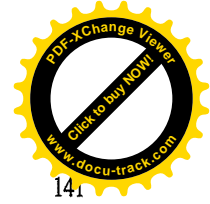
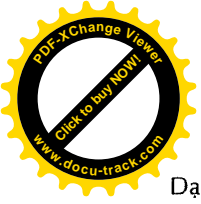


nhiều cơ hội bị từ chối. Đó là lý do vì sao tôi học để trở thành một nhà hùng biện và nói chuyện trên các chương trình phóng sự quảng cáo trình chiếu trên tivi. Bây giờ có đến hàng triệu người trên thế giới đang phản đối tôi. Đó là lý do vì sao tôi ngày càng giàu có.

GIẢNG DẠY VÀ BÁN HÀNG

Tiếp thị mạng lưới mang đến nhiều thách thức cho tôi hơn là bán hàng cho Xerox. Tôi nói như thế là vì ở Xerox, tất cả những gì tôi phải làm là học cách bán hàng. Còn ở công ty tiếp thị mạng lưới, tôi không chỉ học cách bán hàng mà còn học cách dạy người khác bán hàng. Nếu bạn giỏi bán hàng mà không dạy được người khác thì bạn không thể thành công ở công ty tiếp thị mạng lưới. Điều này có nghĩa là điều tối quan trọng trong việc tiếp thị mạng lưới là nếu bạn muốn trở nên thành công thì bạn phải trở thành một người thầy giỏi. Nếu bạn yêu thích công việc giảng dạy thì bạn sẽ làm rất tốt ở công ty tiếp thị mạng lưới.

Theo quan điểm của riêng tôi thì việc giảng dạy còn được tưởng thưởng xứng đáng hơn cả bán được hàng. Điều tuyệt diệu ở công ty tiếp thị mạng lưới là nó rèn luyện để bạn trở thành một giáo viên chứ không chỉ đơn thuần là một nhân viên bán hàng. Nếu bạn yêu thích học hỏi thì công việc đào tạo tiếp thị mạng lưới là một nghề tuyệt vời mà bạn nên thử khám phá. Đó là lý do vì sao tôi lại đặt tựa đề cho quyển sách này là *Trường dạy kinh doanh cho những người thích giúp đỡ người khác*.

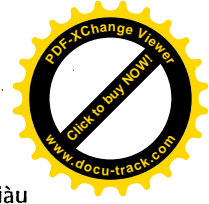
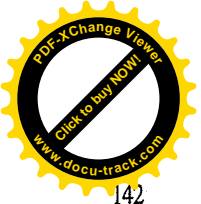


***GIÁM ĐỐC/TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH
KHÔNG LÀM CÔNG VIỆC BÁN HÀNG MÀ ĐẢM NHIỆM
CÔNG VIỆC ĐÀO TẠO***

Trong thời gian tiến hành nghiên cứu thị trường ở nhiều công ty tiếp thị mạng lưới khác nhau, tôi nhận thấy nhiều người thành đạt làm việc rất chăm chỉ và biết cách bán hàng, nhưng không mấy thành công với việc kinh doanh của mình. Lý do khiến những người này không thành công là vì họ đang bán hàng cho những người không biết bán hàng. Ví dụ có một lần tham dự một buổi thuyết trình, tôi nhận thấy người chủ doanh nghiệp trẻ mời rất nhiều bạn bè và người thân thích đến dự buổi thuyết trình này để nhận biết về cơ hội làm ăn nhưng lại không nói một lời nào; chỉ để cho người tài trợ cấp trên của mình trình bày toàn bộ bài thuyết trình.

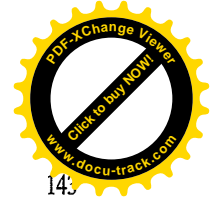
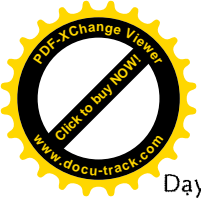
Sau cuộc họp, tôi gặp người chủ doanh nghiệp trẻ hỏi thăm xem người tài trợ cấp trên đó có dành thời gian giảng cho anh về những kỹ năng bán hàng cơ bản không. Anh ấy trả lời, “Không có. Cấp trên của chúng tôi chỉ muốn chúng tôi mời người đến tham dự cuộc họp thôi. Còn anh ấy là người duy nhất làm công việc bán hàng vì anh ấy là nhân viên bán hàng giỏi nhất.”

Chỉ đến đây thôi, tôi cũng nhận ra rằng hệ thống đào tạo của công ty tiếp thị mạng lưới này có lỗ hổng. Thứ nhất, công việc đào tạo chỉ là một trò đùa. Công ty này có cả một danh sách các quyển sách cần đọc nhưng không một ai trong công ty từng đọc một quyển nào trong số đó. Thứ hai, công ty chỉ



muốn những người mới bắt đầu công việc kinh doanh rủ theo bạn bè và người thân của họ để những nhân viên bán hàng giỏi hơn có thể giới thiệu về mình. Đây không phải là trường dạy kinh doanh, nói cho đúng thì đây là trường bán hàng.

Trong thời gian làm việc tại Xerox, trưởng phòng kinh doanh của tôi, Charlie Robinson, là một trong những người thầy giỏi nhất mà tôi từng được theo học. Tôi đã hẹn anh để thực tập bán hàng qua điện thoại và anh luôn sẵn lòng dành thời gian tham gia với tôi. Trong những cuộc bán hàng qua điện thoại như thế, anh nói rất ít. Sau khi cuộc gọi kết thúc, chúng tôi trở về phòng làm việc của anh, cùng phân tích phần chào hàng của tôi và thảo luận về những ưu, khuyết điểm. Sau khi giảng giải và sửa chữa, anh Charlie cho tôi vài bài luyện tập cách bán hàng giúp nâng cao kỹ năng bán hàng, đặc biệt là kỹ năng vượt qua nỗi sợ hãi khi bị từ chối. Đó là cách giúp tôi trở thành một nhân viên chào hàng. Tôi trở thành nhân viên bán hàng vì tôi có một người thầy tuyệt vời. Dù là một nhân viên bán hàng rất giỏi nhưng một khi là trưởng phòng kinh doanh, anh phải trở thành một người thầy. Và anh là một người thầy tuyệt vời. Đó là lý do vì sao anh thường ngồi yên không nói gì trong hầu hết các cuộc điện thoại chào hàng của tôi. Thỉnh thoảng anh có góp ý nên làm thế nào nhưng phần lớn thời gian anh chỉ ngồi yên để mặc tôi mắc lỗi. Thông điệp mà tôi muốn nhấn gửi là nếu muốn thành công trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới thì bạn phải giống Charlie Robinson, nghĩa là phải vừa là một nhân viên bán hàng giỏi vừa là

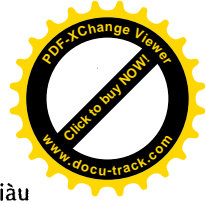
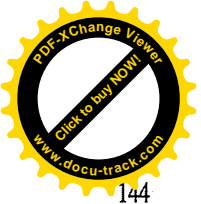


người thầy tài ba. Một khi bạn làm được như thế, việc kinh doanh sẽ trở thành hiện thực.

NHỮNG “CHÚ CHÓ” ĐƯỢC ĐÀO TẠO ĐỂ BÁN HÀNG

Blair Singer và tôi là bạn thân từ hơn 20 năm nay. Blair, chuyên viên tư vấn của Richdad và là tác giả quyển *Sales Dogs* (tạm dịch *Những “chú chó” được huấn luyện để bán hàng*) và quyển *The ABC’s of Building a Business Team That Wins* (*Xây dựng một nhóm kinh doanh thành công*), và tôi làm công việc chào hàng trong nhiều năm. Chúng tôi cùng nhau khởi nghiệp ở Hawaii với chức danh đại diện kinh doanh. Anh xin vào làm cho tập đoàn Burroughs mà ngày nay đổi tên thành UNISYS, cùng lúc đó tôi xin vào làm cho tập đoàn Xerox. Cả hai chúng tôi đều khám phá ra thế giới của các khóa đào tạo kinh doanh do các tập đoàn tổ chức. Có một điều mà Blair và tôi quan sát thấy, đó là có nhiều chủ các công ty tiếp thị mạng lưới được học cách bán hàng nhưng họ thất bại vì không có khả năng trở thành giám đốc kinh doanh chuyên nghiệp. Trong thế giới tập đoàn của Mỹ, những giám đốc kinh doanh còn là những người đảm nhiệm công việc giảng dạy chứ không đơn thuần là nhân viên bán hàng.

Trong quyển *Sales Dogs*, Blair bàn luận về những kiểu nhân viên bán hàng khác nhau có thể bắt gặp trong bất kỳ tổ chức kinh doanh nào và làm cách nào mà mỗi nhân viên cần phải được huấn luyện một cách khác biệt. Trong đó Blair có nói, “Lý do khiến khóa học bán hàng trở nên quan trọng đến thế trong một công ty tiếp thị mạng lưới là vì bạn



không chỉ phải học cách bán hàng mà bạn còn phải học cách dạy người khác bán hàng. Nếu bạn không dạy người khác bán hàng thì bạn sẽ không thành công trong một công ty tiếp thị mạng lưới.”

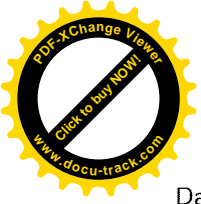
NỢ THẺ TÍN DỤNG

Một trong những lý do khiến rất nhiều người đang trong tình trạng nợ thẻ tín dụng ngày nay là vì họ không biết bán hàng. Khi người ta mua hàng trả bằng thẻ tín dụng thì thực tế là họ đang bán đi sức lao động của mình trong tương lai. Trong nhiều trường hợp, khi sử dụng thẻ tín dụng, người ta đang bán đi *ngày mai* của mình để mua thứ gì đó hôm nay. Lý do khiến nhiều người lâm vào tình trạng nợ thẻ tín dụng là họ được dạy để trở thành người mua sắm vô tội vạ, chứ không phải những nhân viên bán hàng chuyên nghiệp.

Tôi đề nghị các bạn vào làm ở một công ty tiếp thị mạng lưới và học cách bán hàng, hơn là bán đi *ngày mai* của mình. Nếu bạn học được cách bán hàng và tạo dựng được một công ty tiếp thị mạng lưới ăn nên làm ra thì bạn có thể sử dụng thẻ tín dụng để mua thứ gì bạn muốn và có khả năng thanh toán toàn bộ hóa đơn thanh toán thẻ tín dụng vào cuối mỗi tháng. Theo tôi, làm như vậy có ý nghĩa hơn là bán đi *ngày mai* của mình. Bạn và tôi đều biết rằng không có nhiều tương lai khi ta bán đi *ngày mai* của mình.

TÓM TẮT

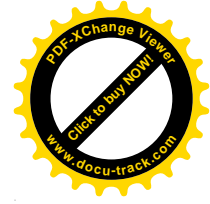
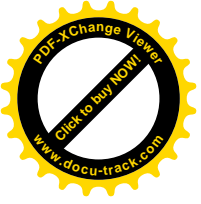
Nói cho dễ hiểu thì khả năng bán hàng là một kỹ năng



vô cùng quan trọng đối với mỗi người. Thậm chí chú mèo nhà tôi cũng biết bán hàng. Mỗi buổi sáng, nếu tôi không cho nó ăn khi nó đang đói, nó sẽ cho tôi biết nó đang muốn gì và khi nào nó muốn điều đó. Con người không được đào tạo để làm như thế. Một công ty tiếp thị mạng lưới có thể giúp bạn tìm lại năng lực bẩm sinh, đó là đạt được những điều mình muốn trong cuộc sống bằng cách dạy bạn cách bán hàng và dạy bạn cách dạy người khác bán hàng.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Trong chương kế tiếp, chúng ta sẽ tìm hiểu cách một công ty tiếp thị mạng lưới giúp bạn phát huy khả năng lãnh đạo như thế nào. Người cha giàu bảo, “Trong phân tư C, kỹ năng lãnh đạo là điều bắt buộc.”



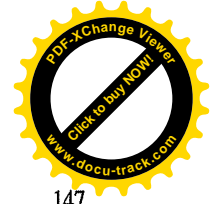
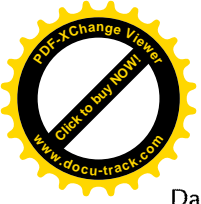
CHƯƠNG 8

Giá trị thứ 6: Kỹ năng lãnh đạo

Cả người cha giàu lẫn người cha nghèo của tôi đều là những nhà lãnh đạo tài giỏi. Cha ruột tôi là người đứng đầu ngành giáo dục bang Hawaii. Ông là nhà diễn thuyết tài ba và làm việc không ngừng nghỉ để cải thiện chất lượng giáo dục của tiểu bang. Người cha giàu của tôi cũng là nhà lãnh đạo tuyệt vời. Ông tạo được niềm tin nơi nhân viên và các nhà đầu tư để họ giúp ông xây dựng nên một ngành kinh doanh to lớn. Sau khi rời khỏi Hải quân, người cha giàu nhắc nhở tôi ngay về tầm quan trọng của việc phát triển các kỹ năng quản lý. Ông nói, “Người lãnh đạo là người dám làm những điều hầu hết những người khác không dám làm.” Có lẽ đó là lý do tại sao không có nhiều nhà lãnh đạo ở phân tử C. Trong chương này, tôi sẽ trình bày những kỹ năng quản lý cần thiết để phát triển kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

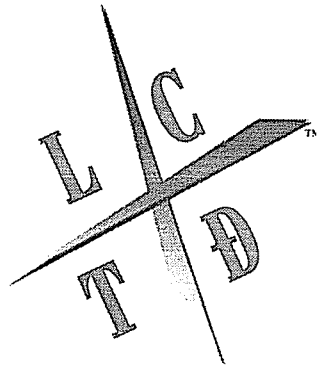
KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO KHÔNG PHẢI LÀ TỰ CHỌN

Người cha giàu thường nói, “Ở lĩnh vực nào cũng có lãnh đạo giỏi cả. Tuy nhiên, không phải nhà lãnh đạo nào

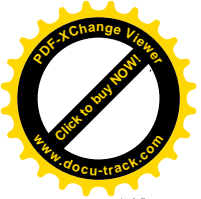


cũng phải thành công ở mọi lĩnh vực... ngoại trừ phần tư C, tức quản lý kinh doanh. Ở phần tư C, kỹ năng quản lý là yếu tố bắt buộc phải có. Lợi nhuận không đến với ta chỉ vì ta có sản phẩm hoặc dịch vụ tốt nhất. Lợi nhuận đến với ta là nhờ ta có một đội ngũ lãnh đạo và quản lý xuất sắc nhất.”

Nhìn vào Kim tứ đồ dưới đây, bạn sẽ thấy mỗi góc phần tư đều cần có một nhà lãnh đạo.



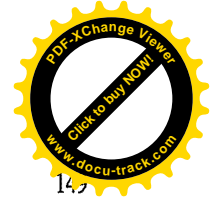
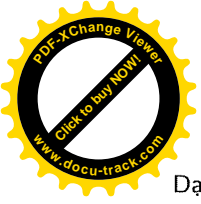
Ví dụ, người cha nghèo của tôi là nhà lãnh đạo năng động ở phần tư L, tức quản lý nhân viên trong khi người cha giàu của tôi lại là nhà lãnh đạo tài ba ở cả hai phần tư C & Đ, tức quản lý kinh doanh và giao dịch với các nhà đầu tư. Từ những ngày đầu tiên, cả hai người đều nhận thấy tầm quan trọng của việc phát triển các kỹ năng lãnh đạo cho tôi. Đó là lý do vì sao cả hai ông đều khuyên tôi nên tham gia hướng đạo sinh, chơi thể thao và gia nhập



quân đội. Nếu ai đó hỏi tôi những khóa đào tạo nào đã giúp tôi có được thành công cả về nghề nghiệp lẫn tài chính như ngày hôm nay, có lẽ câu trả lời của tôi không phải là những môn học tôi được dạy ở trường, mà chính là nhờ những khóa học hướng đạo sinh, thể thao và thời gian phục vụ trong quân đội.

Năm 1974, lần cuối cùng tôi lái chiếc phi cơ của Hải quân trước khi giã từ quân đội và trở lại môi trường kinh doanh, tôi vẫn còn nhớ lúc đó đã tự hỏi mình, “Liệu các kỹ năng quản lý của mình đã đủ bén nhọn chưa?” Những ai đã từng biết chuyện gì xảy ra với tôi sau khi rời quân đội đều biết rằng những khóa huấn luyện từ các cuộc hướng đạo sinh, các môn thể thao và trong quân đội không hề đủ cho tôi đối phó với những thử thách cam go của thế giới kinh doanh nằm trong phân tử C đang chờ đón. Tôi cần phải học nhiều hơn nữa.

Lý do vì sao những kỹ năng lãnh đạo trong quân đội không đủ đối với tôi đơn giản vì những luật lệ, tình huống và môi trường ở đó khác hẳn với thế giới kinh doanh. Trong chiến tranh, chúng ta biết rằng nếu chỉ huy dở, chúng ta sẽ chết. Trong kinh doanh, nếu lãnh đạo dở, chúng ta sẽ bị kiện hoặc phá sản. Trong quân đội, động cơ khiến chúng ta chiến đấu hết sức mình là vì sợ chết, vì tình đồng đội, vì tập thể và quan trọng hơn cả vì đó là nghĩa vụ của chúng ta. Tuy nhiên, trong cuộc sống thường nhật, chúng ta lại thấy những động lực thúc đẩy rất khác. Ví dụ trong kinh doanh, chúng ta được thúc đẩy bởi sự đảm bảo an toàn chứ

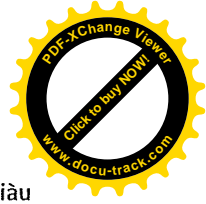
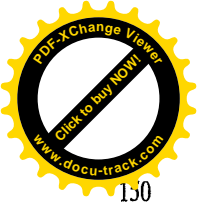


không phải tự do, tiền chứ không phải nghĩa vụ, cá nhân chứ không phải là tập thể, và quản lý chứ không phải lãnh đạo. Chính vì những sự khác biệt này mà tôi đã phải chạt vật trên thương trường trong những ngày mới trở về và thậm chí cho đến nay tôi vẫn còn gặp không ít khó khăn.

Tôi biết rằng trong các cuộc họp chung toàn công ty, các nhà quản lý luôn luôn nhắc đi nhắc lại với nhân viên về sứ mệnh, nhiệm vụ của toàn công ty, tầm quan trọng của tinh thần tập thể và nhiều nhiều những điều cao siêu, lý tưởng khác nữa. Tuy nhiên, trong tình hình kinh doanh ngày nay, tôi lại thấy rằng tiền, lợi nhuận và sự an toàn mới chính là những yếu tố cần thiết. Khi tham quan các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tôi thường thấy nhiều nhà lãnh đạo, xin nhắc lại, không phải là toàn bộ – cũng có cùng những giá trị căn bản như các nhà lãnh đạo trong quân đội. Hầu hết những nhà lãnh đạo trong mạng lưới này, dù trẻ hay già, đều rất có ý chí. Họ không giống những nhà quản lý tôi gặp trong các tập đoàn kinh doanh lớn, những người cứ tưởng họ là những nhà lãnh đạo thực thụ.

NHÀ QUẢN LÝ KHÔNG PHẢI LÀ NHÀ LÃNH ĐẠO

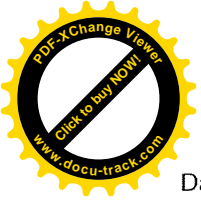
Với tôi, một trong những giá trị lớn nhất của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là những khóa học về lãnh đạo cung cấp cho bạn những kiến thức, thời gian và cơ hội để phát triển một trong những kỹ năng kinh doanh quan trọng và cần thiết nhất trong phần tư C, tức quản lý kinh doanh. Những kỹ năng lãnh đạo đó rất khác so với những kỹ năng quản



lý được yêu cầu đối với phần tư L và T, tức phần tư nhân viên và những người chủ doanh nghiệp nhỏ. Xin đừng hiểu lầm tôi. Kỹ năng quản lý là những kỹ năng cực kỳ quan trọng, nhưng chúng ta phải biết phân biệt giữa kỹ năng quản lý và kỹ năng lãnh đạo, và phải biết khi nào thì bạn nên phát triển khi nào nên dùng kỹ năng nào. Như người cha giàu của tôi thường nói, “Nhà quản lý không nhất thiết phải là nhà lãnh đạo, và tương tự nhà lãnh đạo không nhất thiết phải là nhà quản lý.”

Mỗi khi gặp một ai đó trong phần tư L và T gặp khó khăn khi chuyển sang phần tư C, tôi thường thấy người đó là người có kỹ năng quản lý và nghiệp vụ rất giỏi, nhưng lại có rất ít năng lực lãnh đạo. Ví dụ, một người bạn của bạn tôi đến gặp tôi xin vài lời khuyên vì anh ta đang kêu gọi vốn để mở một nhà hàng riêng. Anh ta là một người thông minh và là một đầu bếp chuyên nghiệp với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nấu ăn nhà hàng. Anh ta có ý tưởng độc đáo cho nhà hàng mới này, có kế hoạch kinh doanh rõ ràng, dự toán tài chính cụ thể, địa điểm nhà hàng cũng đã được chọn và có cả danh sách một số khách hàng sẽ sẵn sàng theo anh ta sang nhà hàng này. Điều duy nhất anh ta cần là số tiền đầu tư 500.000 đôla cho dự án này.

Anh ta đã viết kế hoạch kinh doanh cho dự án này cách đây năm năm. Đó là một kế hoạch kinh doanh hấp dẫn nhưng tất cả những người anh ta mời đầu tư, trong đó có tôi, đều từ chối. Cho đến hôm nay, anh ta vẫn đang làm công cho nhà hàng cũ, vẫn là người đầu bếp tuyệt vời, và



Dạy con làm giàu

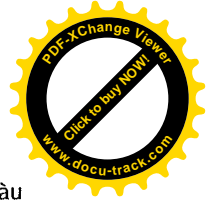
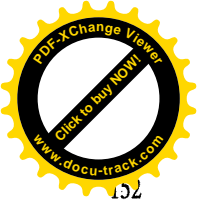


đương nhiên, anh vẫn đang ôm mộng kiếm cho bằng được ai đó sẵn sàng đầu tư 500.000 đôla vào dự án mở nhà hàng riêng của anh. Tôi không biết lý do vì sao những nhà đầu tư khác không đầu tư vào dự án này, nhưng tôi sẽ cho bạn biết lý do vì sao tôi từ chối đầu tư. Những lý do đó là:

Lý do đầu tiên: Mặc dù anh ta có kinh nghiệm, tính tình dễ thương, có uy tín, nhưng anh ta thiếu kinh nghiệm lãnh đạo để tạo dựng và thúc đẩy sự tin tưởng nơi đối tác. Mặc dù anh ta có thể mở một nhà hàng và thành công, nhưng tôi không tin lắm vào khả năng mở rộng nó trở thành một chuỗi các nhà hàng cùng tên.

Sự thiếu tự tin đó như nói lên, “Tôi có thể thành công, nhưng sẽ chỉ là một kinh doanh nhỏ.” Hay nói cách khác, anh ta có kỹ năng quản lý tuyệt vời, nhưng tôi không nghĩ rằng anh ta có đủ kỹ năng lãnh đạo cần thiết để thực hiện dự án kinh doanh này. Tôi không nghi ngờ khả năng anh ta có thể quản lý một lúc 10 nhà hàng, nhưng tôi nghi ngờ khả năng lãnh đạo của anh ta để xây dựng một vụ kinh doanh có thể mở rộng được 10 nhà hàng. Anh cần một đối tác có đủ kỹ năng lãnh đạo và kỹ năng kinh doanh. Nhưng vì anh ta là một người điển hình chuyển từ phần tư L, tức nhân viên, sang phần tư T, tức người làm tư, anh không muốn hợp tác chung với ai cả. Anh ta chỉ muốn xây dựng ước mơ kinh doanh của riêng mình thôi.

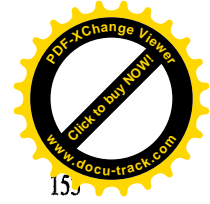
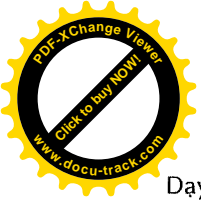
Lý do thứ hai: Khi nhìn vào Kim tứ đồ, bạn sẽ nhận thấy sự khác biệt giữa phần tư T và C chính là kích cỡ. Ví dụ, khi bạn nghe ai đó nói rằng, “Tôi muốn mở một cửa hàng bán



hamburger ở góc đường số 6 và đường Vine” bạn sẽ biết ngay anh chàng này chắc thế nào cũng nằm ở phần tư T một thời gian dài cho mà xem. Nhưng nếu bạn nghe một người khác hùng hồn tuyên bố, “Tôi muốn mở cửa hàng bán hamburger trên mỗi góc đường chính ở mỗi thành phố trung tâm trên khắp thế giới, và tôi sẽ đặt tên chuỗi cửa hàng kinh doanh đó là McDonald’s”, bạn sẽ biết ngay rằng anh chàng này cũng muốn mở cửa hàng bán hamburger như anh chàng kia, nhưng khác anh kia ở chỗ anh này dự tính xây dựng hẳn một ngành kinh doanh ở phần tư C. Hay nói cách khác, cả hai tình huống đều về kinh doanh hamburger, nhưng góc nhìn của mỗi người lại khác nhau. Người cha giàu chắc thế nào cũng nói rằng, “Sự khác biệt ở số con đường chính là sự khác biệt về khả năng lãnh đạo.”

Tôi từ chối đầu tư vì tôi không biết liệu có lấy lại được tiền đầu tư không. Ý tôi không phải là kinh doanh sẽ thất bại, nhưng tôi ngờ rằng tôi sẽ rút vốn lại bởi vì nhà hàng đó sẽ mãi mãi là một nhà hàng nhỏ, cho dù có thành công như thế nào đi chăng nữa. Thậm chí, nếu cuối cùng anh ta cũng trả vốn lại cho tôi, tôi nghĩ chắc cũng phải chờ một thời gian khá lâu. Nếu bạn hỏi những nhà đầu tư chuyên nghiệp khác, chắc chắn họ cũng chẳng quan tâm đến việc kinh doanh của nhà hàng đó tốt hay không. Điều họ quan tâm là liệu nhà hàng đó có khả năng phát triển thành một chuỗi nhà hàng hay không.

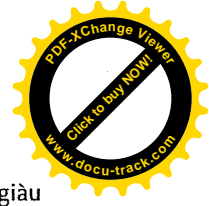
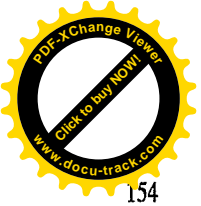
Lý do thứ ba: Lý do thứ ba khiến tôi từ chối đầu tư là vì anh ta cứ mãi muốn giữ nguyên mô hình một nhà hàng nhỏ



thôi, vậy thì tôi đầu tư làm gì? Tôi sẽ hào hứng đầu tư ngay nếu anh ta có ý tưởng mở rộng dự án và có thể biến số tiền đầu tư 500.000 đôla của tôi thành hàng triệu đôla. Vì không có kỹ năng lãnh đạo để khuếch trương nhà hàng, tôi hoàn toàn nghi ngờ khả năng anh ta có thể biến số tiền đầu tư 500.000 đôla đó thành hàng triệu đôla. Đó là cái giá phải trả của việc thiếu kỹ năng lãnh đạo để đưa một kinh doanh từ phần tư T sang phần tư C. Như người cha giàu từng nói, “Tiền không đến với những kinh doanh có sản phẩm hoặc dịch vụ tốt nhất. Tiền đến với những kinh doanh có đội ngũ lãnh đạo và quản lý xuất sắc nhất.”

Lý do thứ tư: Lý do thứ tư tôi từ chối đầu tư vì anh ta nhất định anh phải là người giỏi nhất nhóm. Anh ta có vấn đề về cái tôi của mình. Người cha giàu thường nói, “Nếu anh là người lãnh đạo, đồng thời cũng là người giỏi nhất nhóm, nhóm của anh chắc chắn có vấn đề.” Ý người cha giàu là trong rất nhiều doanh nghiệp thuộc phần tư T, người chủ doanh nghiệp thường là người giỏi nhất. Ví dụ, khi đi khám sức khỏe hay khám răng, bạn đến phòng nha và phòng mạch để gặp bác sĩ hoặc nha sĩ chứ không phải để gặp cô nhân viên tiếp tân.

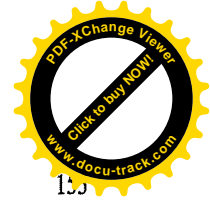
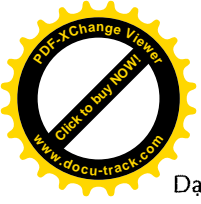
Ở phần tư C, kỹ năng lãnh đạo là tối quan trọng, đơn giản vì người lãnh đạo phải làm việc và lãnh đạo những người giỏi hơn, kinh nghiệm hơn và có khả năng hơn anh ta rất nhiều. Hãy lấy người cha giàu làm ví dụ. Ông không hề học qua một trường lớp bài bản nào, thế mà trong công việc ông vẫn có thể điều hành và làm việc chung với các chủ



ngân hàng, luật sư, kế toán, các nhà tư vấn đầu tư v.v... để họ làm việc cho ông. Hầu hết những người này đều có bằng thạc sĩ hoặc thậm chí bằng tiến sĩ. Hay nói cách khác, để hoàn thành công việc của mình, ông phải biết cách điều hành và dẫn dắt những người có học và có chuyên môn giỏi hơn ông rất nhiều lần. Và để huy động vốn kinh doanh, ông cũng phải liên hệ với những người giàu có hơn ông rất nhiều.

SINH VIÊN HẠNG "A" LÀM VIỆC CHO SINH VIÊN HẠNG "C"

Hầu hết chủ doanh nghiệp ở phần tư T chỉ liên hệ với khách hàng, người ngang hàng với họ, chẳng hạn như bác sĩ, luật sư hoặc các cộng sự khác. Để chuyển sang phần tư C, bước nhảy vọt về kỹ năng lãnh đạo, không phải kỹ năng chuyên ngành, thường bắt buộc phải có. Hay nói cách khác, nếu bạn có khả năng lãnh đạo tài giỏi, chắc chắn bạn sẽ có đủ khả năng thuê những người có nghiệp vụ chuyên môn giỏi để phục vụ cho công việc kinh doanh của bạn, ví dụ như luật sư, kế toán, ban quản trị, chủ tịch, phó chủ tịch, kỹ sư và các nhà quản lý... Như tôi đã từng đề cập trong các cuốn sách trước, ta phải làm sao để anh sinh viên hạng "A" làm việc cho anh sinh viên hạng "C", và anh sinh viên hạng "B" làm việc cho chính phủ. Nếu bạn là một sinh viên hạng "C", và "C" tượng trưng cho người truyền đạt, và bạn có khả năng lãnh đạo tuyệt vời, chắc chắn bạn sẽ thuê được những anh sinh viên hạng "A" với kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn xuất sắc vào làm việc cho bạn.

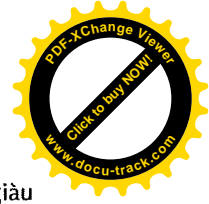
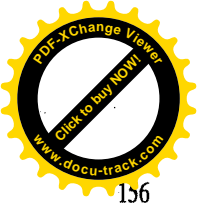


LÃNH ĐẠO KHÔNG PHẢI LÀ TỰ CHỌN

Một hôm, cũng anh chàng trong câu chuyện trên điện thoại hỏi tôi vì sao tôi lại từ chối đầu tư vào nhà hàng của anh ta. Tôi ít nhiều nói sơ cho anh ta nghe bốn lý do kể trên. Hơi tự ái, anh phản bác ngay, “Nhưng tôi được đào tạo chuyên nghiệp nhất trên thế giới này. Tất cả những tay đầu bếp trên thế giới đều mơ được học những khóa nấu ăn tôi đã từng được học. Tôi có cả chục năm kinh nghiệm không chỉ trong nhà ăn mà còn trong quản lý nhà hàng nữa. Anh nghĩ sao lại nói tôi thiếu kỹ năng lãnh đạo?”

**“Trong quá trình phát triển kinh doanh,
kỹ năng lãnh đạo là tôi cần thiết.”**

Sau một hồi kiên nhẫn giải thích với anh ta rằng tiền, sự tự tin và khả năng lãnh đạo luôn đi chung với nhau, anh ta mới dần hiểu ý của tôi. Tuy nhiên, tôi biết chắc rằng anh ta chưa thấm hết ý đâu. Cuối cùng anh ta nói, “Nhưng tại sao tôi lại phải cần kỹ năng lãnh đạo trong khi tôi có đầy đủ kiến thức và nhiều kinh nghiệm lắm rồi?” Khi tôi khuyên anh ta nên tham gia một khóa học về kỹ năng kinh doanh và lãnh đạo ở một công ty tiếp thị mạng lưới, anh ta giận dữ nói, “Tôi kinh doanh nhà hàng và tôi chẳng cần học thêm bất cứ cái gì về kinh doanh hay về kỹ năng lãnh đạo cả.” Tôi nói với anh ta rằng việc học kinh doanh và lãnh đạo là về lâu về dài và hoàn toàn tự chọn. Với người cha giàu, phát triển kỹ

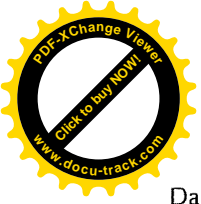


năng lãnh đạo kinh doanh là tối cần thiết. Với ông, kỹ năng này không phải là tự chọn, mà là bắt buộc, nếu bạn đang ở phần tư C.

NƠI HỌC TỐT NHẤT THẾ GIỚI

Như tôi đề cập ở đầu sách, một trong những giá trị quan trọng trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới là một nền giáo dục kinh doanh có khả năng thay đổi cuộc sống. Tôi cũng tìm thấy được một vài chương trình phát triển kinh doanh và lãnh đạo tốt nhất trên thế giới. Với tôi, giá trị của những chương trình này là vô giá cho những ai muốn chuyển từ phần tư L và T sang phần tư C.

Từ khi bắt tay vào nghiên cứu và rũ bỏ những định kiến về lĩnh vực này, tôi có dịp gặp gỡ nhiều doanh nghiệp thành công đã từng học qua các lớp kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Mới đây tôi lại có dịp làm quen với một doanh nhân trẻ kinh doanh máy vi tính và kiếm được hàng trăm triệu đô từ kinh doanh này. Anh ta kể, “Hồi đó tôi chỉ là một tay viết chương trình thôi. Một hôm, có anh bạn rủ tôi đến dự buổi họp của một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới và tôi liền đăng ký học lớp kinh doanh của công ty đó. Sáu năm sau đó, tôi chỉ toàn là đi họp, dự các sự kiện, đọc sách và nghe băng giảng về kinh doanh thôi. Đến nay trong tủ sách của tôi có cả hàng trăm cuốn băng và sách về kinh doanh. Cuối cùng không những thành công trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới mà tôi còn có thể vận dụng những kiến thức



đã học để mở một công ty kinh doanh máy vi tính riêng, từ giờ nghề viết chương trình ngày nào. Ba năm trước, tôi mở rộng công ty, cổ phần hóa nó và thu được 48 triệu đôla lợi nhuận sau thuế. Nếu không có dịp học khóa huấn luyện kinh doanh ngày đó chắc tôi đã không kiếm được nhiều như vậy. Đó chính là khóa học về kinh doanh và lãnh đạo tốt nhất trên thế giới.”

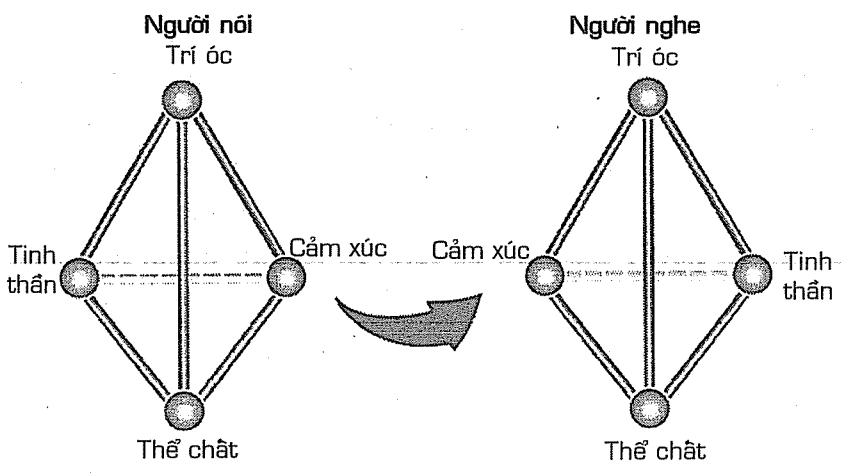
CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO ĐẾN ĐƯỢC VỚI TINH THẦN CỦA BẠN

Khi làm nghiên cứu này, tôi có dịp đến dự rất nhiều cuộc họp và những sự kiện lớn. Ở đó, tôi có dịp chứng kiến những nhà lãnh đạo tài ba trò chuyện với các cộng sự, nhân viên để khích lệ họ tự tìm kiếm ra những điểm mạnh nhất của họ. Khi nghe những nhân vật này kể lại chuyện họ đã thành công và trở nên giàu có từ hai bàn tay trắng như thế nào, tôi chợt nhận ra họ đã thực hiện chính xác những gì người cha giàu đã khuyên tôi: trở thành nhà lãnh đạo. Mặc dù những gì họ nói đều xoay quanh tiền và tiền, nhưng họ thực sự biết cách khích lệ những người khác chui ra khỏi vỏ bọc của mình, vượt qua nỗi sợ hãi và làm theo những ước mơ để cuộc sống có ý nghĩa hơn. Để làm được điều đó họ nhất thiết phải có kỹ năng lãnh đạo khi diễn thuyết như vậy. Lý do vì sao cần kỹ năng lãnh đạo vì có rất nhiều người cũng dùng những từ như ước mơ, dành thêm thời gian cho gia đình và tự do. Nhưng chỉ rất ít người thực sự cảm thấy đủ khích lệ để tin tưởng và làm theo lời của những nhà diễn thuyết đó.

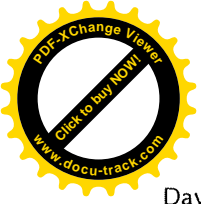
GIẾT CHẾT TINH THẦN CỦA BẠN

Chắc bạn sẽ nhận ra rằng ở đầu sách sơ đồ này được thể hiện ở chương giá trị của giáo dục thay đổi cuộc sống. Chương này đề cập về sức mạnh của giáo dục cần thiết để có thể tạo ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn, chứ không chỉ đơn giản là tạo tư duy. Nền giáo dục thay đổi cuộc sống tác động đến trí óc, tình cảm, tinh thần và thể chất. Sơ đồ sau đây thể hiện cách một người sử dụng tình cảm của anh ta để kích lệ một người khác làm một việc gì đó về thể chất.

Sơ đồ giao tiếp Cảm xúc đến Cảm xúc



Với tôi, trường học đã sử dụng quá nhiều mẹo trí óc để đe dọa tôi về mặt cảm xúc trong việc phải học thật chăm và phải đạt điểm cao. Khi lớn lên, tôi cũng phát hiện ra nhiều người đã dùng những thủ đoạn khác nhau để kích lệ người khác làm việc cho họ.



Sau đây là những mẹo vặt người ta thường dùng để sai khiến người khác:

1. Nếu không đạt điểm cao, sẽ không kiếm được việc làm tốt.
2. Nếu anh không đi làm đúng giờ sẽ bị đuổi việc.
3. Nếu anh bỏ phiếu cho tôi, tôi sẽ đảm bảo anh không bị mất các phúc lợi xã hội.
4. Hãy cẩn thận. Đừng nắm lấy những rủi ro không cần thiết.
5. Hãy làm cho tôi. Anh sẽ kiếm được rất nhiều tiền.
6. Để tôi chỉ cách cho anh làm giàu nhanh nhất.
7. Hãy làm những gì tôi nói.
8. Anh biết đấy, công ty đang gặp khó khăn. Nếu anh không muốn bị đuổi việc, đừng đòi tăng lương.
9. Tôi chắc anh không dám nghỉ việc. Có ai trả lương cho anh cao hơn tôi đâu?
10. Anh chỉ còn tám đến mười năm là nghỉ hưu rồi. Đừng quậy làm gì.

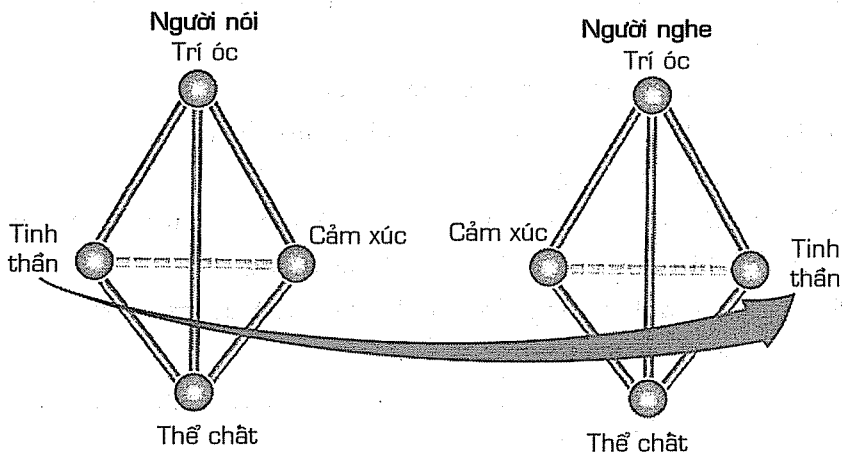
Tôi thấy ngày nay người ta sử dụng quá nhiều sự đe dọa hoặc các chiêu dụ dỗ để thôi thúc những người khác làm việc cho họ. Và khi sự đe dọa hoặc dụ dỗ là cách khích lệ chính, chúng sẽ giết chết tinh thần của chúng ta.

NHÀ LÃNH ĐẠO THỰC THỤ BIẾT CÁCH KHÍCH LỆ VÀ THÔI THỨC TINH THẦN

Nhà lãnh đạo tài ba là người có thể đến được với tinh thần của chúng ta. Họ có thể nói chuyện làm sao để chúng ta

vượt qua được nỗi sợ hãi trước cái chết và nói chuyện trực tiếp với tinh thần của chúng ta, phần có tác động mạnh nhất và không thể đánh bại được. Những ví dụ sau đây là cách thường nói của các nhà lãnh đạo tài ba. Những lời nói này vượt ra khỏi sự nghi ngờ, sợ hãi và tác động trực tiếp đến tinh thần của chúng ta. Hãy xem sơ đồ thể hiện sau:

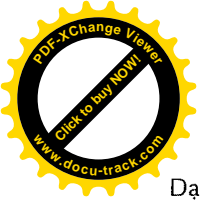
Giao tiếp từ Tinh thần đến Tinh thần



Chắc bạn sẽ xúc động trước những câu nói này. Nhiều câu trong số này đã được lưu lại trong lịch sử:

1. Bây giờ là thời điểm quyết định người dân Mỹ sẽ được tự do hay thành nô lệ. – *George Washington*
2. Hãy cho tôi sự tự do hoặc hãy giết tôi. – *Patrick Henry*
3. Hãy nhớ đến Alamo. – *Trận chiến Texas*
4. Bốn trận thắng và bảy năm. Và còn nữa, “Liệu tôi có diệt được kẻ thù khi tôi kết bạn với họ không?” – *Abraham Lincoln*

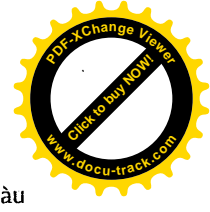
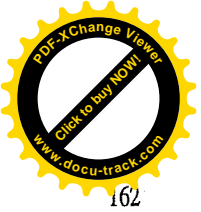
Lincoln



5. Anh không thể nào đìm một người khác xuống nếu anh không cúi xuống chung với anh ta – *Booker T. Washington*
6. Đừng hỏi đất nước có thể làm gì cho anh.... – *John F. Kennedy*
7. Tôi có một ước mơ...: - *Martin Luther King*
8. Chiến thắng là một thói quen. Thật đáng tiếc, thất bại cũng vậy. – *Vince Lombardi*
9. Chỉ có niềm tin vào sự tự do mới đưa ta đến tự do. – *Dwight Eisenhower*
10. Hèn nhát không bao giờ là một tiêu chuẩn đạo đức. – *Gandhi*
11. Đừng khiêm tốn, anh đâu có giỏi đến như vậy đâu. – *Golda Meir*
12. Có quyền lực cũng giống như là làm người phụ nữ vậy. Nếu anh phải nói cho mọi người biết anh có uy quyền, tức là anh chưa thực sự có uy quyền. – *Margaret Thatcher*
13. Đừng để những gì anh không thể làm được ảnh hưởng đến những gì anh có thể làm được. – *John Wooden*
14. Người bạn tốt nhất của tôi là người có thể phát hiện được điểm mạnh nhất trong tôi. – *Henry Ford*
15. Đừng cố gắng làm một người thành công, mà hãy cố gắng làm một người có giá trị. – *Albert Einstein*

TÓM LƯỢC: BA TÍP NGƯỜI LÃNH ĐẠO KHÁC NHAU

Cái hay của chương trình giảng dạy lãnh đạo tiếp thị mạng lưới là nó chia ra được những loại lãnh đạo khác

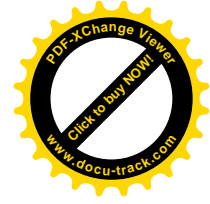
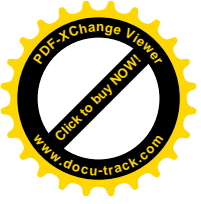


nhau. Thế giới kinh doanh phát triển típ lãnh đạo biết xây dựng một đội ngũ đánh bại sự cạnh tranh. Tiếp thị mạng lưới lại phát triển típ người lãnh đạo có thể gây ảnh hưởng đến những người khác bằng cách giảng dạy người ta hoàn thành những ước mơ và làm theo những ước mơ đó. Thay vì đánh bại đối thủ hoặc đánh bại sự cạnh tranh, hầu hết các nhà lãnh đạo của tiếp thị mạng lưới chỉ đơn thuần khích lệ và dạy con người tự kiếm ra cơ hội kiếm tiền mà không gây nguy hại cho người khác.

Nói tóm lại, cả ba típ lãnh đạo này đều giao tiếp trực tiếp đến tinh thần của chúng ta, nhưng mỗi típ lãnh đạo khác nhau sẽ có những nhà lãnh đạo khác nhau. Nếu bạn là người thích lãnh đạo bằng cách truyền đạt kiến thức, tạo ảnh hưởng và khích lệ người khác để giúp họ kiếm được nhiều tiền mà không cần phải đánh bại sự cạnh tranh, kinh doanh tiếp thị mạng lưới có lẽ rất phù hợp với bạn.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Trong chương tiếp theo, tôi sẽ nói về sự khác biệt giữa tiền và sự giàu có. Tiếc thay, hầu hết ai cũng được dạy rằng đi làm để kiếm được nhiều tiền thay vì đi làm để giàu có. Một trong những lý do nhiều người không thành công trong hình thức kinh doanh này đơn giản vì họ đến với kinh doanh để kiếm tiền chứ không phải để kiếm cơ hội xây dựng sự giàu có. Như người cha giàu từng nói, “Người giàu không làm việc vì tiền. Người nghèo hoặc trung lưu sẽ làm điều đó.”



CHƯƠNG 9

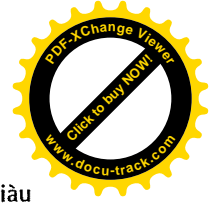
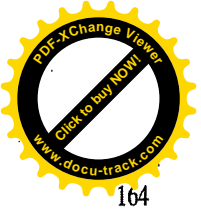
Giá trị thứ 7: Không làm việc vì tiền

Trong một cuộc nói chuyện trên đài phát thanh năm 2002, một khán giả đã hỏi tôi câu hỏi sau:

“Tôi là kỹ sư điện tử, hiện đang làm việc cho công ty máy tính nằm trong Thung lũng Silicon. Như ông đã biết, ngành công nghiệp kỹ thuật cao này hiện đang bị tàn phá, đặc biệt là tại bang California. Dù chưa bị đuổi việc nhưng tôi đã bị giảm lương và làm ít giờ hơn. Trong khi giá nhà đất ở khu này đang lên cao. Tiền trả góp nhà hàng tháng chiếm gần hết tiền lương đã bị giảm này. Cứ đà này chắc tôi sẽ bị mất nhà nếu lương lại tiếp tục bị cắt giảm. Tệ hơn nữa là kế hoạch nghỉ hưu của tôi, cũng gần như tan tành. Xin ông khuyên tôi nên làm gì?”

Câu hỏi đầu tiên của tôi là, *“Thế anh đã định bán nhà chưa?”*

“Tôi đã rao bán rồi đó chứ,” vị thính giả đó trả lời ngay. *“Vấn đề là giá trị căn nhà đã xuống hơn rất nhiều so với số tiền tôi nợ trả góp. Nếu bán nó, chắc tôi phải bù thêm tiền cho người mua nữa. Rồi tôi sẽ sống ở đâu đây khi tiền thuê nhà cũng cao ngang với tiền trả góp nhà?”*



Tôi hỏi tiếp, “Thế vợ anh có đi làm không?”

“Vợ tôi làm ở một trung tâm nuôi dạy trẻ. Trung tâm này cũng đang gặp khó khăn vì có nhiều nhà dời đi bang khác ở. Công việc của vợ tôi thì ổn định nhưng lương lại không cao.”

“Sao vợ anh không kiếm một việc khác lương cao hơn?” tôi hỏi tiếp.

“Cô ấy cũng muốn vậy nhưng vì nếu làm việc ở đó, hai đứa con tôi sẽ được học miễn phí. Nếu làm ở chỗ khác chắc số tiền vợ tôi phải trả để gửi hai đứa con đi nhà trẻ cũng sẽ ngốn hết số lương.”

“Anh có bao giờ nghĩ đến kinh doanh thêm một ngành gì đó tại nhà không?”

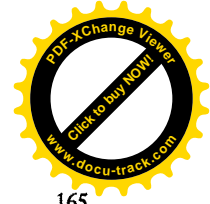
“Như tôi đã nói với anh rồi đó, chúng tôi không còn dư đồng nào hết, làm sao chúng tôi có thể kinh doanh riêng nếu không có tiền?”

“Anh và vợ có bao giờ nghĩ đến việc mở một công ty tiếp thị mạng lưới ở nhà không? Việc này không đòi hỏi nhiều vốn và họ có thể dạy anh cách kinh doanh.” Tôi đề cập.

“Ồ có chứ, chúng tôi đã nghiên cứu qua kiểu kinh doanh gian lận đó rồi. Nó chẳng mang lại điều gì cả. Họ chỉ muốn chúng tôi làm việc từ hai đến ba năm trước khi chúng tôi thực sự kiếm được tiền. Chúng tôi cần tiền ngay bây giờ, chúng tôi không thể đợi đến hai hay ba năm sau được.”

Người dẫn chương trình cắt ngang cuộc trò chuyện của chúng tôi vì đã hết giờ quy định. Tôi và người khán giả nó chẳng bao giờ có dịp kết thúc cuộc trao đổi đó.

Lý do tôi đề cập đến cuộc phỏng vấn trên là vì nó minh họa được sự khác biệt giữa những giá trị căn bản. Vị thánh

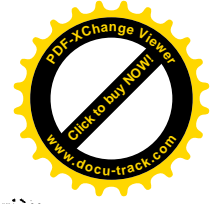
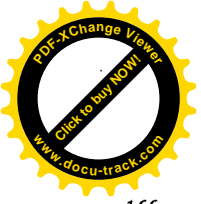


giả đó rõ ràng là đang rất cần tiền và tôi hoàn toàn thông cảm với họ. Hai vợ chồng tôi cũng đã từng trắng tay và thậm chí còn không có nhà ở trong vòng vài tuần nữa kia, vì thế tôi rất hiểu cái cảm giác cần tiền như thế nào.

Không đầy mười năm tôi và Kim đã có một cuộc sống thoải mái không cần phải quan tâm đến tiền bạc, lý do đơn giản vì chúng tôi hiểu được sự khác biệt giữa *tiền* và *sự giàu có*. Nếu bạn muốn biết rõ hơn làm cách nào tôi và Kim đi từ bàn tay trắng đến cuộc sống dư dả trong không đầy 10 năm, hãy tìm đọc tập 5 của *Dạy con làm giàu*. Tập 2 cũng có đề cập đến tình trạng không nhà của tôi và Kim năm 1985, giai đoạn túng quẫn nhất của vợ chồng chúng tôi. Tôi đề cập đến hai cuốn sách này để những ai muốn biết cảm giác của tôi như thế nào khi bị phá sản và vỡ nợ. Cả hai cuốn sách cũng kể chuyện chúng tôi đã thoát khỏi cảnh túng quẫn đó ra sao. Tôi muốn nói với bạn rằng tôi và Kim hiểu rất rõ cái cảm giác khi không còn gì, và đó chính là lý do vì sao chúng tôi luôn mong muốn được sống giàu có, không phải lo lắng về tiền bạc nữa. Đối với chúng tôi, không có đủ tiền để sinh sống là một điều đáng sợ nhất trong cuộc sống. Tình trạng không có tiền ảnh hưởng khủng khiếp đến cuộc sống vợ chồng, sự tự tin và cái tôi của mình.

BA CÁCH SỐNG

Mặc dù chương trình phỏng vấn qua đài phát thanh đó đã trôi qua một thời gian, nhưng cảm giác bị cắt ngang câu chuyện với người bố trẻ vẫn lẫn lẩn quẩn trong đầu tôi. Như

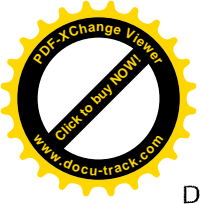


đã đề cập trong chương trước, chúng ta có thể nói chuyện với một người trên phương diện tinh thần đến tinh thần hay cảm xúc đến cảm xúc. Trong buổi trò chuyện qua đài phát thanh này, cuộc nói chuyện của chúng tôi là nỗi sợ hãi. Tôi cảm giác hiểu rất rõ nỗi lo sợ của anh ta và tôi cũng đau lòng như vậy.

Điều tôi muốn nhấn mạnh trong chương trình này là về cảm giác. Cá nhân tôi và Kim hiểu rằng khi đề cập đến tiền, ta sẽ có ba cảm giác và có ba cách để sống với ba cảm giác đó:

1. Cảm giác sợ hãi. Khi tôi và Kim ở trong tình trạng không nhà và không tiền, cảm giác sợ hãi làm tê liệt cả hai chúng tôi. Nó căng thẳng đến độ làm tê liệt toàn bộ cơ thể chúng tôi. Tôi cảm nhận được chính xác cái cảm giác đó từ giọng nói của người bố trẻ kia. Tôi cũng có cảm giác y chang như vậy khi tôi còn nhỏ sống chung với gia đình. Cha mẹ chúng tôi nghèo khổ và không có đủ tiền suốt cả cuộc sống hôn nhân. Cảm giác nghèo khổ đeo đuổi cả nhà và suốt cả tuổi thơ của tôi.

2. Cảm giác thất vọng, buồn bực. Cách sống thứ hai là cách sống với cảm giác thất vọng và buồn chán vì mỗi sáng thức dậy cảm cổ đi làm, mong kiếm được chút tiền thay vì có thể làm được việc gì khác. Một người có cảm giác này cũng có thể đang có một công việc tốt, lương cao, nhưng họ không thể ngưng làm việc được vì cần có tiền. Đó là lý do vì sao họ có cảm giác buồn chán. Họ biết rằng nếu ngưng làm việc, cả thế giới họ đang sống sẽ hoàn toàn sụp

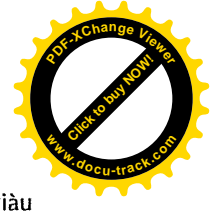


đổ. Những người sống trong tình cảnh này sẽ nói, “Tôi không thể nghỉ việc được. Nếu nghỉ việc, ngân hàng sẽ đến và lấy đi tất cả mọi thứ.” Và họ cũng sẽ nói, “Tôi mong đến đợt nghỉ phép sắp tới để dễ sợ” hoặc “Ôi, ráng đợi đến mười năm nữa thôi là được nghỉ hưu rồi.”

3. **Cảm giác hạnh phúc, an bình và hài lòng.** Cách sống thứ ba là sống với một đầu óc thanh thản vì biết rằng cho dù bạn có đi làm hay không thì tiền sẽ vẫn đến với bạn. Từ năm 1994, khi tôi và Kim bán hết các công ty kinh doanh của chúng tôi, chúng tôi đã sống với cảm giác này. Lúc đó Kim 37 tuổi và tôi 47 tuổi. Với tôi, đó là cách sống, cách suy nghĩ đáng được áp dụng. Mặc dù đến bây giờ chúng tôi vẫn đang làm việc, nhưng cảm giác không cần phải làm việc và có thể nghỉ ngang bất kỳ lúc nào mà vẫn có thể có đủ tiền để sinh sống mới tuyệt vời làm sao.

SỰ KHÁC BIỆT GIỮA TIỀN VÀ GIÀU CÓ

Điều tôi muốn nói với người bố trẻ trong cuộc phỏng vấn trên đài bữa nọ là những khó khăn của anh ta sẽ chẳng bao giờ hết nếu anh ta tiếp tục đi làm chỉ vì tiền. Khi tôi đề nghị anh thử tham gia mô hình kinh doanh tiếp thị mạng lưới bán thời gian cùng với vợ, đó chính là thời điểm để họ bắt đầu làm việc để đạt được sự giàu có chứ không chỉ đơn giản là nhận lương cao hơn. Nhưng khi anh ta trả lời, “Ồ, có chứ, chúng tôi đã nghiên cứu qua kiểu kinh doanh gian lận đó rồi. Nó chẳng mang lại điều gì cả. Họ chỉ muốn chúng tôi làm việc từ hai đến ba năm trước khi chúng tôi



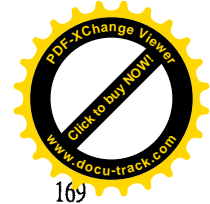
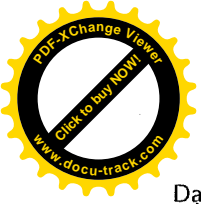
thực sự kiếm được tiền. Chúng tôi cần tiền ngay bây giờ, chúng tôi không thể đợi đến hai hay ba năm sau được,” tôi biết ngay rằng để thay đổi chất lượng cuộc sống của anh ta, anh ta phải thay đổi những giá trị của mình. Hay nói cách khác, nếu họ thay đổi, tôi không nghi ngờ việc anh và vợ cuối cùng cũng sẽ kiếm được nhiều tiền và sẽ có một cuộc sống mới. Nhưng tôi ngờ rằng nếu họ không thay đổi những giá trị căn bản, họ sẽ suốt đời sống trong kiểu sống thứ hai, đó là sống trong sự thất vọng và buồn bực đơn giản chỉ vì họ chọn cách làm việc vì tiền thay vì sự giàu có.

THẾ NÀO LÀ GIÀU CÓ?

Trong những cuốn sách trước, tôi có đề cập rằng sự giàu có không đo được bằng tiền, mà thay vào đó, nó được đo bằng thời gian. Định nghĩa của chúng tôi là:

Giàu có là khả năng tồn tại trong nhiều ngày sắp tới.

Như vừa nói, sự giàu có được đo bằng thời gian. Ví dụ, nếu tổng số tiền tôi có hiện giờ là 1.000 đôla và mỗi ngày tôi phải chi tiêu hết 100 đôla, như vậy sự giàu có của tôi là mười ngày. Nếu chi tiêu hàng ngày của tôi là 50 đôla thì sự giàu có của tôi là 20 ngày. Đó là cách giải thích đơn giản nhất về định nghĩa của sự giàu có, và tôi xin nhắc lại một lần nữa, sự giàu có được đo bằng *thời gian* chứ không phải bằng tiền. Sức khỏe và sự giàu có giống nhau ở điểm chúng đều được đo bằng thời gian. Chúng ta thường nghe bác sĩ nói với bệnh nhân, “Anh chỉ còn sống được sáu tháng nữa thôi.”



Khi nói vậy tức là vị bác sĩ nọ đã đánh giá tình trạng sức khỏe của bệnh nhân đó bằng đơn vị thời gian. Tôi có quen một anh đang thiếu thốn tiền bạc và anh ta đo sự giàu có của anh ta như sau, “Tôi giàu âm hai tháng.” Có nghĩa là, anh ta thực sự đang sống bằng số tiền và thời gian vay mượn.

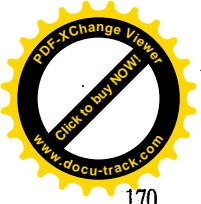
Người ta nói rằng một gia đình trung bình ở Mỹ thường sống dư 3 kỳ trả lương tính từ điểm kiệt quệ tiền bạc. Nếu mỗi kỳ trả lương là 2 tuần hay 14 ngày thì một gia đình trung bình ở Mỹ sẽ giàu có được 44 ngày. Sau 44 ngày đó, cuộc sống của họ sẽ xuống dốc. Đó là vấn nạn của làm việc vì tiền thay vì sự giàu có.

Trước khi chuyển sang phần kế tiếp, có lẽ bạn sẽ tự hỏi, “Nếu tôi (hoặc vợ hoặc chồng tôi) nghỉ làm ngày hôm nay, liệu tình hình tài chính của tôi sẽ kéo dài trong bao lâu?” Câu trả lời của bạn chắc sẽ là ngày hôm nay. Tin đáng mừng là sự giàu có của bạn sẽ tăng lên gấp bội nếu bạn không kiếm được nhiều tiền ngày hôm nay.

TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI DẠY BẠN CÁCH LÀM VIỆC ĐỂ GIÀU CÓ

Trong thời gian nghiên cứu nhiều công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác nhau, một trong những điểm khó nhất để những diễn giả giải thích là sự khác biệt giữa việc đi làm để kiếm tiền và đi làm để kiếm sự giàu có.

Trong một buổi diễn thuyết, một khán giả giơ tay lên hỏi, “Như vậy tôi sẽ kiếm được bao nhiêu?” Rất tiếc, người



diễn thuyết hôm đó đã không giải thích rõ ràng với khán giả sự khác biệt giữa thiết lập một ngành kinh doanh và đi làm công. Quan trọng hơn nữa là anh ta cũng không giải thích sự khác biệt giữa tiền và sự giàu có. Tôi e rằng hầu hết khán giả đều thấy khó hiểu và không hài lòng với câu trả lời của vị diễn thuyết kia.

Câu trả lời của nhà diễn thuyết là, “Thu nhập của anh vô hạn.” Câu trả lời đó gặp rắc rối ở chỗ hầu hết những người đến dự hôm đó không kiếm tìm sự giàu có vô hạn, mà họ đến tìm kiếm cơ hội để có thêm thu nhập từ 1.000 đến 3.000 đôla mỗi tháng. Tôi cảm nhận họ vẫn muốn nói về tiền hơn là về sự giàu có. Nói cách khác, có hai loại tiền. Một loại đến từ công việc lao động, và một loại đến từ các tài sản của chính bản thân. Nếu muốn trở nên giàu có, bạn cần loại tiền đến từ các tài sản. Nếu bạn muốn làm việc chăm chỉ suốt đời, vậy thì hãy đi làm để kiếm tiền, như hàng hà sa số những người khác.

Khán giả lại càng thấy khó hiểu hơn khi nhà diễn thuyết nói tiếp, “Nếu các anh chị muốn kiếm thêm 3.000 đôla một tháng, anh chị có thể tưởng tượng rằng tiền sẽ đến với các anh chị trong suốt cuộc đời, cho dù có làm việc hay không đi chăng nữa?” Trong khi hầu hết khán thính giả đều đồng ý với ý kiến đó, tôi lại nghi ngờ liệu điều đó có khả thi không. Hơn nữa, dường như mọi người chỉ cần tăng thêm thu nhập mỗi tháng là 3.000 đôla thôi chứ không cần làm việc thêm vài năm, xây dựng kinh doanh riêng và sau đó đợi tiền tự chảy vào túi họ. Tôi đoán hầu hết những khán



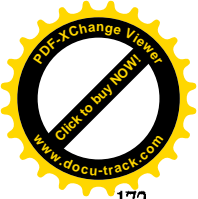
thính giả hôm đó đều có cùng kiểu suy nghĩ như những nhân viên của các ông chủ nhỏ, chỉ biết làm việc để kiếm tiền chứ không phải để kinh doanh riêng một ngành nào đó hay như những nhà đầu tư làm việc để kiếm được sự giàu có từ những tài sản sẵn có của mình.

MỘT KIỂU TIỀN KHÁC

Một trong những lý do người giàu lại càng giàu hơn đơn giản vì người giàu làm việc vì một loại tiền khác. Sơ đồ báo cáo tài chính sau đây có thể giúp giải thích sự khác biệt:

Thu nhập	
Chi phí	
Tài sản	Tiêu sản

Nếu bạn chưa quen cách đọc một bản báo cáo tài chính kiểu này hay cần giải thích rõ hơn, hãy tìm đọc tập 1 bộ sách này hoặc hỏi những ai đã có dịp đọc qua cuốn sách đó để họ giải thích giúp. Đó là một sơ đồ rất quan trọng mà bạn cần phải hiểu và cũng là cốt lõi từ các bài học của người cha giàu. Ông thường nói, “Ngân hàng chẳng bao giờ hỏi cha về

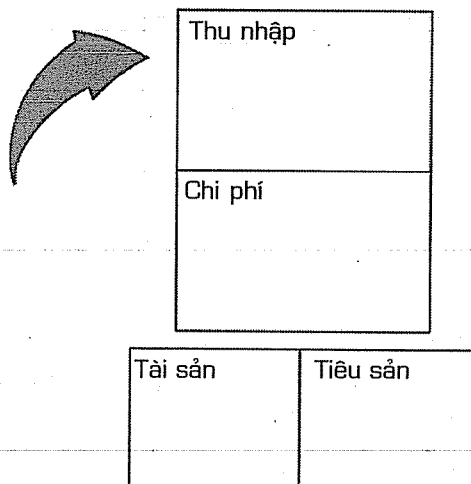


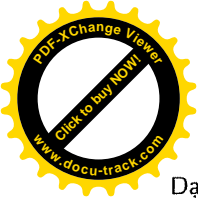
bảng điểm cả. Họ chỉ muốn xem báo cáo tài chính thôi.” Ông còn nói, “Báo cáo tài chính cũng giống như bảng điểm của con sau khi tốt nghiệp vậy. Báo cáo tài chính là thước đo chỉ số thông minh (IQ) về tài chính của con.” Đó là lý do vì sao sơ đồ này quan trọng đối với tất cả những ai muốn đạt được sự tự do về tài chính hoặc đạt được sự giàu có.

SỰ KHÁC BIỆT CHÍNH

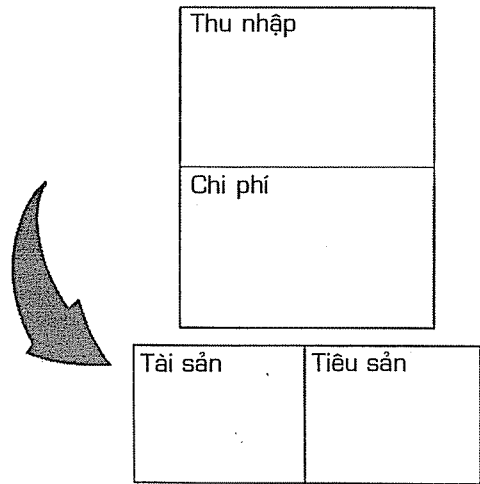
Một trong những cách giúp giải thích rõ sự khác nhau giữa phân tư L và T, giữa C và Đ là sử dụng báo cáo tài chính. Sự khác biệt giữa phần bên trái và phần bên phải của kim tứ đồ là sự khác biệt về điểm tập trung. Sơ đồ sau giải thích rõ hơn:

Nói đơn giản, những người thuộc phân tư L và T tập trung vào:





Còn những người thuộc phần tư C và Đ tập trung vào:

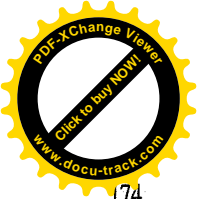


BẠN VẪN CÒN MUỐN LÀM VIỆC VÌ TIỀN?

Sự khác biệt chính trong báo cáo tài chính là nhóm người thuộc phần tư L và T làm việc vì tiền. Nhóm người thuộc phần tư C và Đ tập trung vào xây dựng hoặc thu thập tài sản chứ không đơn giản đi làm để kiếm tiền. Đó là lý do vì sao những người thuộc phần tư C và Đ thường có chỉ số giàu có cao hơn những người thuộc phần tư L và T. Nếu nhóm người thuộc phần tư C và Đ ngưng làm việc, những tài sản của họ sẽ tiếp tục kiếm tiền cho họ.

BA KIỂU TÀI SẢN

Ba loại tài sản chính trong cột tài sản:



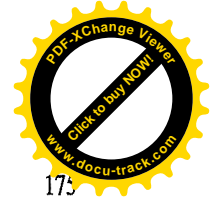
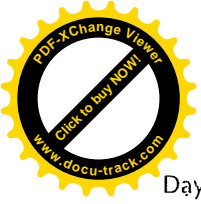
Thu nhập
Chi phí

Tài sản	Tiêu sản
<ol style="list-style-type: none"> Những kinh doanh thuộc nhóm C Địa ốc Các tài sản giấy 	

KẾ HOẠCH ĐƠN GIẢN ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC TỰ DO VỀ TÀI CHÍNH

Kế hoạch đơn giản mà tôi và vợ tôi, Kim đã sử dụng để được về hưu sớm và về hưu giàu, trước hết là xây dựng công ty riêng và kế đến là đầu tư vào địa ốc. Như đã kể trong các chương trước, chúng tôi bắt đầu lập nghiệp năm 1985 từ hai bàn tay trắng và đến năm 1994, chúng tôi đã nghỉ hưu, tự do về tài chính và không nắm giữ một cổ phiếu hay quỹ hỗ tương nào. Đó là kế hoạch đơn giản của chúng tôi, và chúng tôi quyết tâm thực hiện kế hoạch đó.

Có vài người hỏi tôi, "Sao anh lại mở công ty trước?" Tôi có ba câu trả lời cho câu hỏi loại này. Câu trả lời thứ nhất là mở một công ty riêng cho phép chúng tôi kiếm được thật nhiều tiền. Ngay từ đầu cuốn sách này, tôi đã liệt kê 11 cách khác nhau để có thể trở nên giàu có, kể cả cách cưới một ai đó giàu có. Với tôi và Kim, cách tốt nhất để chúng tôi trở



nên giàu có là mở một công ty riêng. *Câu trả lời thứ hai* là luật thuế của Mỹ rất ủng hộ những người làm kinh doanh trong phần tư C và không mấy thân thiện với những người có thu nhập từ phần tư L. Cuối cùng, *câu trả lời thứ ba* là việc mở công ty riêng và đầu tư vào địa ốc là kế hoạch hành động mà hầu hết những người giàu có đều thực hiện.

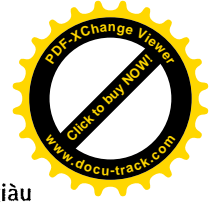
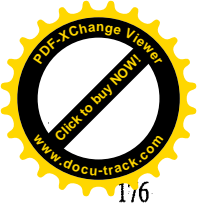
LÀM SAO TÔI CÓ ĐỦ KHẢ NĂNG ĐỂ KINH DOANH ĐỊA ỐC?

Sau cuộc khủng hoảng thị trường chứng khoán năm 2000, nhiều người mới thức tỉnh nhận ra rằng đầu tư chứng khoán và quỹ hỗ tương quá rủi ro. Sau đó, nhiều người bắt đầu nghĩ đến đầu tư vào địa ốc. Vấn đề ở chỗ nhiều người không đủ tiền để đầu tư địa ốc hoặc sinh sống ở những nơi địa ốc có giá. Một câu hỏi phổ biến mà đến nay tôi vẫn thường bị hỏi là, “Làm sao tôi có đủ tiền để kinh doanh địa ốc khi thu nhập của tôi chỉ vừa đủ để trả tiền thuê nhà?”

Tôi chỉ có một câu trả lời duy nhất. Tôi sẽ nói, “Hãy giữ nguyên công việc hiện tại của bạn và bắt đầu nghĩ đến kinh doanh một cái gì đó bán thời gian. Một khi kinh doanh đó có đồng ra đồng vào, bước tiếp theo là vẫn giữ công việc hiện tại và bắt đầu đầu tư vào địa ốc bằng số tiền lời từ công việc kinh doanh bán thời gian kia. Bằng cách này bạn sẽ dần dần xây dựng được hai khoản tài sản, còn hơn là chỉ suốt đời làm công vì tiền.”

BA KIỂU TRÍ THÔNG MINH

Tôi đã nói về ba kiểu giáo dục cần thiết để đạt được

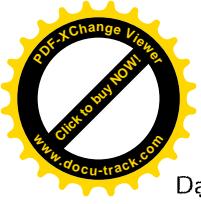


thành công về tài chính: giáo dục cơ bản, giáo dục nghề và giáo dục tài chính, trên thực tế cũng tồn tại ba kiểu trí thông minh cần thiết để được thành công về tài chính. Đó là:

1. **Thông minh trí tuệ:** Trí thông minh nói chung, thường được đo bằng chỉ số thông minh (IQ) ở trường học.
2. **Thông minh cảm xúc:** Người ta thường nói thông minh cảm xúc có sức mạnh gấp 25 lần thông minh trí tuệ. Một vài ví dụ về thông minh cảm xúc: giữ bình tĩnh hơn là cãi trả; không kết hôn với người mà bạn biết về lâu dài sẽ không thể là người bạn tốt; tiền thù lao trả trễ, thay vì phải trả thù lao ngay, nguyên nhân của các vấn đề tài chính hiện tại.
3. **Thông minh tài chính:** Người cha giàu nói, "Thông minh tài chính của con được đo trên bản báo cáo tài chính của cá nhân con. Trí thông minh tài chính được đo trên số tiền con kiếm được, số tiền con giữ được, số tiền đó sinh lợi bao nhiêu cho con, và liệu số tiền đó sẽ được truyền đến mấy đời con cháu của con."

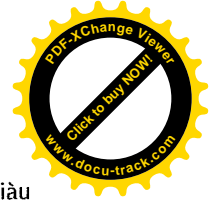
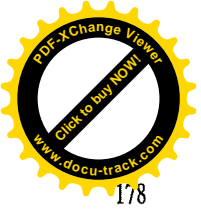
TẠI SAO NHỮNG NGƯỜI THÔNG MINH KHÔNG GIÀU?

Một trong những lý do nhiều người giỏi giang, thông minh, như trường hợp của người cha nghèo của tôi, không đạt được sự giàu có mặc dù chỉ số thông minh của họ khá cao và có thành tích học tập tốt ở trường chính là vì họ thiếu trí thông minh cảm xúc cần có để đạt được thành công tài chính và giàu có. Bốn dấu hiệu phổ biến của trí thông minh cảm xúc thấp là:



- 1. Chậm giàu vì quá cẩn thận trong trò chơi tiền bạc.** Vì hầu hết họ đều ở phần tư L nên họ thường phải trả tiền thuế cao hơn, lại không biết cách đầu tư xoay vòng tiền bạc, chỉ biết giữ tiền trong ngân hàng với lãi suất thật thấp và số tiền lời ít ỏi đó lại bị đánh thuế cao.
- 2. Cố làm giàu quá nhanh.** Người này thiếu trí thông minh cảm xúc ở dạng kiên nhẫn. Người này thường chuyển hết việc này sang việc khác hoặc thay đổi hết sáng kiến này sang sáng kiến khác. Họ thường bắt đầu một việc nào đó, rồi lại chán ngay và bỏ ngang.
- 3. Chi tiêu bốc đồng.** Sở thích của người này là đi mua sắm. Họ mua sắm cho đến khi hết tiền mới thôi. Nếu có tiền, họ xài ngay. Họ thường nói, "Hình như tiền tự chạy ra khỏi túi tôi."
- 4. Không thể giữ nổi những thứ có giá trị.** Hay nói cách khác, nhóm người này chỉ sở hữu những thứ hoặc chỉ làm những thứ khiến họ nghèo thêm mà thôi. Ví dụ, tôi đã từng gặp vài người trong số họ đầu tư vào địa ốc. Nhưng ngay khi họ mua được một căn, họ bán ngay, lấy số tiền đó trả tiền thuê, tiền nợ học phí, hoặc mua ngay một con thuyền mới hoặc đi nghỉ mát. Nói cách khác, họ chỉ bám vào những thứ có rất ít giá trị và lại bán đi những thứ thực sự có giá trị.

Nhiều người trong số này thay vì tự gây dựng kinh doanh riêng cho mình lại thích làm công cho người khác và thậm chí còn làm việc cật lực cho những thứ mà họ không bao



giờ sở hữu. Cái cảm giác sợ hãi mạnh đến nỗi họ thà làm việc trong sự đảm bảo hơn là làm tự do.

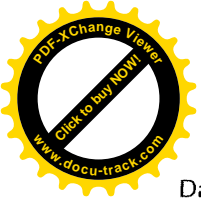
THÔNG MINH CẢM XÚC CẦN THIẾT CHO THÔNG MINH TÀI CHÍNH

Chương này bắt đầu bằng cuộc phỏng vấn trên đài phát thanh. Lý do là người phỏng vấn này hoàn toàn mất tự chủ về mặt cảm xúc. Rõ ràng anh ta là người rất thông minh, nhưng chính cảm xúc đã khiến anh ta có những suy nghĩ rất kỳ cục. Hãy nhớ rằng nếu đang mất bình tĩnh, cơ hội giải quyết các khó khăn về tài chính của bạn sẽ giảm đi rất nhiều.

Hay nói đơn giản hơn, trên thực tế, nếu muốn làm giàu, thông minh cảm xúc còn quan trọng hơn thông minh trí tuệ. Chỉ số thông minh cảm xúc cao là rất cần thiết để có thể có chỉ số thông minh tài chính cao. Warren Buffett, nhà đầu tư giàu nhất nước Mỹ đã từng nói, "Một người nếu không điều khiển được cảm xúc của mình sẽ không thể quản lý được tiền của họ."

"Trên thực tế, nếu muốn làm giàu, thông minh cảm xúc còn quan trọng hơn thông minh trí tuệ."

Lúc còn nhỏ, tôi chậm phát triển về mặt cảm xúc. Mọi thứ đối với tôi đều là "Sống cho ngày hôm nay." Đó là lý do vì sao mãi đến năm 47 tuổi tôi mới đạt được sự tự do về

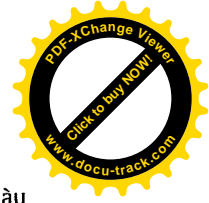


mặt tài chính cho dù tôi biết rõ mình nên làm gì. Cứ mỗi lần tôi mất bình tĩnh chỉ vì muốn giàu nhanh chóng hay bỏ ngang thì người cha giàu lại ôn tồn khuyên, “Hãy thử quay trở lại thời con còn trẻ rồi tự dạy mình cách làm giàu.”

BẠN CÓ MUỐN CẢI THIỆN CHỈ SỐ THÔNG MINH CẢM XÚC CỦA MÌNH KHÔNG?

Kinh nghiệm bản thân cho thấy chỉ số thông minh cảm xúc càng cao bao nhiêu thì cuộc sống của tôi càng thênh thang bấy nhiêu. Là cựu chiến binh thủy quân lục chiến, tôi không những bốc đồng mà còn rất bạo lực và nóng tính. Người cha giàu đã khuyên, “Cái tính nóng nảy và phản ứng nhanh của con có thể đã giúp con sống sót trong cuộc chiến nhưng sẽ giết chết con trong môi trường kinh doanh.” Ông khuyên tôi nên cải thiện chỉ số thông minh cảm xúc trước nếu tôi muốn cải thiện chỉ số thông minh tài chính. Lúc kiểm soát được cảm xúc, cũng là lúc tôi cải thiện được cuộc sống hôn nhân, cải thiện được các kỹ năng kinh doanh và kỹ năng đầu tư. Tình hình sức khỏe cũng cải thiện khi tôi biết giữ bình tĩnh, mặc dù đôi khi tính nóng nảy vẫn vượt quá sự kiểm soát của tôi. Bước đầu tiên để nâng cao trí thông minh cảm xúc là phải thừa nhận rằng tôi phải cải thiện nó.

Nếu bạn cũng giống như tôi, người luôn có thể sử dụng một chút sự trưởng thành trong tình cảm thì một khóa học về kinh doanh tiếp thị mạng lưới có thể sẽ là nền tảng tốt nhất cho bạn. Với tôi, một trong những giá trị quý nhất của

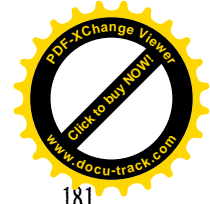
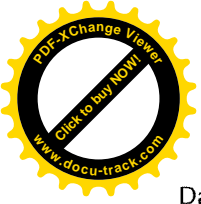


kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là nó giúp phát triển trí thông minh cảm xúc. Chỉ số trí thông minh cảm xúc của bạn tăng lên mỗi khi bạn phải đối phó với một ai đó đòi hỏi việc ngang hoặc nói dối, hay mỗi lần bạn cố gắng vượt qua nỗi sợ hãi, thất vọng, buồn bực hoặc mất kiên nhẫn để trở thành một người tốt hơn. Hay nói cách khác, kinh doanh tiếp thị mạng lưới là một nơi lý tưởng để bạn hiểu rõ thêm về mình và cải thiện chính mình.

Hãy thử tự hỏi, “Cảm xúc ảnh hưởng thế nào đến cuộc sống? Liệu cảm xúc có làm cho mình...

1. Mắc cỡ?
2. Lo sợ bị loại bỏ?
3. Cần sự an toàn?
4. Quá mất kiên nhẫn?
5. Quá nóng tính?
6. Quá say sưa vào một việc?
7. Quá hấp tấp?
8. Quá giận dữ?
9. Quá chậm thay đổi?
10. Lười biếng?
11. _____ (lựa chọn của bạn)?

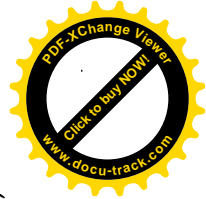
Xin nhắc lại một lần nữa, một trong những giá trị hay nhất của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là nó giúp kiểm tra trí thông minh cảm xúc của bạn và trong nhiều trường hợp còn giúp cải thiện nó. Một khi cải thiện được chỉ số thông



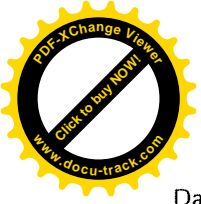
minh cảm xúc, bạn sẽ nhận thấy những khía cạnh khác trong cuộc sống cũng sẽ được cải thiện. Bạn sẽ thấy dễ dàng tiếp xúc với nhiều người, giao tiếp khéo léo hơn và xử lý cảm xúc hiệu quả hơn. Khi đã cải thiện được những điểm trên, chắc chắn kinh doanh của bạn sẽ phát triển nhanh hơn. Càng kiên nhẫn, bạn càng có nhiều cơ hội để trở thành một nhà đầu tư tốt hơn. Bằng cách phát triển trí thông minh cảm xúc, hôn nhân của bạn sẽ được cải thiện, nếu bạn là người đã có gia đình hoặc nếu bạn muốn lập gia đình và chúng ta đều biết tình cảm đóng vai trò quan trọng như thế nào trong hôn nhân. Bạn cũng sẽ trở thành những bậc cha mẹ tốt hơn trong việc nuôi dạy con cái. Vì thế tôi muốn nói rằng cái công đầu tư vài năm để xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới sẽ được đền bù trong những khía cạnh khác của cuộc sống. Vì sao? Vì cuộc sống là một đề tài thuộc về cảm xúc.

MỘT CUỘC SỐNG HÔN NHÂN TỐT HƠN

Đối với tôi và Kim, kế hoạch để sống tự do về tài chính là tuyệt vời đối với cuộc sống hôn nhân của chúng tôi. Từ hai bàn tay trắng, chúng tôi tự tạo nên một dự án cho cả hai cùng chung sức thực hiện. Có thể nói rằng những vui buồn, lên xuống trong việc xây dựng kinh doanh đem đến rất nhiều thử thách cho cuộc sống hôn nhân của chúng tôi, nhưng cuối cùng, chúng lại làm cho cuộc sống chung của chúng tôi bền vững hơn rất nhiều. Chúng tôi cùng chung lưng chia sẻ những rủi ro, mất mát và cùng tận hưởng thành công.



Như đã đề cập ở chương trước, kế hoạch của chúng tôi thật đơn giản. Năm 1985, Kim và tôi bắt đầu gây dựng công ty riêng, bắt đầu từ tay trắng. Năm 1991, chúng tôi đầu tư vào địa ốc đầu tiên khi ngành địa ốc đang rất phát triển. Năm 1994, chúng tôi bán công ty riêng để mua nhiều địa ốc hơn và nghỉ hưu tận hưởng cuộc sống tự do về mặt tài chính. Đó là một kế hoạch đơn giản giúp cuộc sống đơn giản hơn và hạnh phúc hơn. Như chúng ta đã biết, tiền là chủ đề chính của hầu hết các mâu thuẫn trong hôn nhân. Ngày nay chúng tôi có cuộc sống hôn nhân tốt hơn, không hẳn vì chúng tôi có nhiều tiền hơn mà vì chúng tôi đã cùng chung lưng đấu cật gây dựng kinh doanh chung với nhau. Thay vì mạnh ai tự phát triển, chúng tôi trở nên thân thiết, gần gũi hơn và cùng nhau trưởng thành về mặt tình cảm. Tôi nghe rất nhiều người nói, "Tôi chưa bao giờ nghĩ đến chuyện làm việc chung với chồng. Tôi không thể chịu nổi lúc nào cũng mặt đối mặt với chồng hết." Thực lòng mà nói tôi không thể thành công như ngày hôm nay nếu không có Kim và cuộc sống hôn nhân của chúng tôi cũng không thể hạnh phúc như bây giờ nếu mỗi người chúng tôi làm công việc khác nhau ở những công ty khác nhau. Nếu chúng tôi làm việc riêng lẻ, chắc chắn chúng tôi cũng sẽ trưởng thành riêng lẻ. Cùng nhau gây dựng kinh doanh và cùng nhau đầu tư đã làm cho hôn nhân của chúng tôi bền chặt hơn bởi vì chúng tôi có cơ hội khám phá ra những điểm khác biệt để rồi gần nhau hơn, hiểu nhau hơn, tôn trọng nhau hơn, tình cảm trưởng thành hơn và cuối cùng là cảm



thấy hạnh phúc hơn khi bên nhau. Đối với tôi, đó là thành quả vô giá mà chúng tôi đạt được. Mặc dù vẫn có những điểm khác biệt, chúng tôi đều hiểu rằng tình yêu chúng tôi dành cho nhau luôn lớn mạnh hơn những khác biệt đó. Cuộc sống hôn nhân hạnh phúc giữa hai người hoàn toàn phụ thuộc vào trí thông minh cảm xúc, chứ không chỉ dựa trên nền học vấn và việc kiếm được nhiều tiền.

VÌ SAO VẪN CÓ NHỮNG NGƯỜI KINH DOANH TIẾP THỊ MẠNG LƯỚI THẤT BẠI?

Tôi đã từng có dịp gặp rất nhiều người kinh doanh tiếp thị mạng lưới thành công rực rỡ trên thương trường. Và tôi cũng có dịp gặp những người kinh doanh tiếp thị mạng lưới đã gây dựng được một kinh doanh lớn và rồi sau đó mất tất cả. Vì sao? Một lần nữa, câu trả lời nằm ở trí thông minh cảm xúc.

Hãy xét trường hợp của anh Ray như một ví dụ về người kinh doanh tiếp thị mạng lưới thất bại. Ray sống ở miền Nam Cali. Sau khi tốt nghiệp đại học, anh xin vào làm việc tại chuỗi cửa hàng bán thực phẩm dinh dưỡng và chẳng bao lâu sau anh được đề bạt lên chức cửa hàng trưởng. Ray có bằng đại học chuyên ngành hóa sinh và anh ta rất thích làm việc trong ngành liên quan đến sức khỏe. Một ngày nọ, một khách hàng đến gặp Ray và cho anh xem một sản phẩm dinh dưỡng mới. Ray thử sản phẩm mới này và thấy nó tuyệt vời. Ray đến gặp ngay sếp của anh và hỏi ý kiến có nên nhập ngay về bán ở cửa hàng không. Ông chủ nói



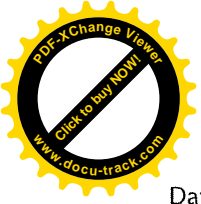
“không”. Vốn không kiên nhẫn và bốc đồng, Ray xin nghỉ việc và nhảy ngay vào kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

Trong ba năm liền, Ray miệt mài nghiên cứu và học kinh doanh. Anh chật vật về tài chính trong vài năm và rồi bất chợt ánh sáng lóe lên khi Ray quyết định chuyển từ phần tư L sang phần tư C. Kinh doanh của anh bùng phát và ngay lập tức mức thu nhập anh kiếm được trong một tuần còn hơn là thu nhập trong một năm khi anh còn làm ở cửa hàng thực phẩm dinh dưỡng.

Ray bắt đầu đi diễn thuyết chia sẻ kinh nghiệm cho những người mới bước chân vào kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Anh ta là ngôi sao mới lên. Vấn đề ở chỗ là sân khấu và bệnh ngôi sao đã ăn vào trong đầu anh. Anh ta trở nên kiêu ngạo và tự mãn, một dấu hiện của trí thông minh cảm xúc thấp. Anh bắt đầu cãi lại những người đã từng dạy anh kinh doanh và cho rằng anh ta giỏi hơn họ vì anh đã kiếm được nhà mới, xe mới và tiền rừng rỉnh. Tiền thực sự chiếm hết đầu óc anh.

Rồi một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới khác xuất hiện. Họ cũng kinh doanh một loại thực phẩm dinh dưỡng xuất sắc và đang tìm kiếm một người như Ray tham gia vào công ty họ. Chẳng lấy làm mấy khó khăn để ông chủ của công ty này lôi Ray ra khỏi công ty Ray đang làm chủ, vốn nhỏ hơn và cũ hơn. Ray chuyển sang công ty nọ vì muốn xây dựng một công ty lớn hơn nhanh hơn. Ray cũng rủ một số cộng sự ra đi theo anh sang công ty mới.

Ba năm sau Ray phá sản. Vì sao? Có hai lý do tôi có thể



tìm ra. Lý do thứ nhất là vì ông chủ của công ty mới này cũng giống như Ray. Họ đều mất kiên nhẫn và hấp tấp. Họ cũng muốn làm giàu nhanh chóng. Lý do thứ hai là cả họ và Ray đều là những nhà quản lý nghèo tiền nhưng thích sống trong hào nhoáng, tiền rủng rỉnh, sống vội và ăn nói huênh hoang. Thay vì tái đầu tư vào công ty đang kinh doanh, họ lại tái đầu tư vào địa ốc. Họ mua lấy những biểu tượng của giàu có hơn là đạt được sự giàu có thực sự. Bạn có nhớ ở chương trước tôi cũng đề cập rằng những người nghèo thường cảm thấy khó chịu trước những thứ có giá trị thực sự không? Ray và những người sáng lập công ty nọ cũng nằm trong kiểu suy nghĩ đó. Đó là lý do vì sao Ray và người chủ mới không thành công trong việc mua những giá trị giàu có thực sự. Thay vào đó, họ mua xe hơi đời mới, đàn đúm bù khú và cuối cùng là làm ăn thua lỗ và chẳng mấy chốc thì phá sản. Đúng là ngưi tầm ngưi, mã tầm mã.

Cho đến ngày hôm nay Ray vẫn nhảy từ công ty này đến công ty khác. Cứ mỗi lần gặp lại anh, anh lại đang ở một công ty mới và đang quảng cáo một mặt hàng mới. Ray đã học được cách xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới nhưng anh lại không thành công trong lĩnh vực kinh doanh đó. Anh ta thất bại vì đã để cho tình cảm thống trị tư duy.

ĐỪNG LÀM CON ÉCH BẮT MỒI

Tôi không nói là thay đổi công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới là sai lầm. Tôi biết thay đổi là chuyện đương nhiên. Tôi chỉ nói là có nhiều người như Ray, chuyển hết

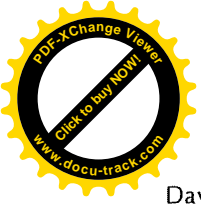


công ty này sang công ty khác để kiếm một kinh doanh hoàn hảo, sản phẩm hoàn hảo và dễ kiếm tiền. Nhiều người làm như vậy vì họ không phát triển được trí thông minh cảm xúc, mà theo tôi, lại là một trong những lý do chính để kinh doanh. Hay nói cách khác, bạn có thể rời bỏ một công ty, nhưng chỉ nên làm vậy vì những lý do chính đáng, không nên vì lý do tình cảm. Chỉ có con ếch mới nhảy từ đầm hoa Lily này sang đầm hoa Lily khác, còn chủ doanh nghiệp thì không nên tùy tiện nhảy việc. Một người bạn của tôi nói, “Cái khổ của con ếch là không những nó phải mất cả ngày trời đuổi bắt những con bọ, mà nó còn phải ăn những con bọ bắt được.” Thông điệp tôi muốn đưa ra là, một khi bạn đã tìm thấy một ngành kinh doanh phù hợp với mình, hãy hết mình vì nó. Đừng làm con ếch bắt mồi.

VÌ SAO MỘT SỐ NHÀ KINH DOANH THÀNH CÔNG LẠI THÀNH CÔNG HƠN?

Tôi cũng vinh dự được gặp một vài chủ doanh nghiệp rất thành công, trong đó có rất nhiều người thành công hơn hẳn tôi và người cha giàu. Với tôi, niềm vui lớn nhất của mình chính là khi nhận ra công thức đi đến thành công của những vị này giống hệt công thức làm giàu mà người cha giàu đã dạy tôi. Công thức đó là:

1. **Mở công ty riêng.** Trung bình để gây dựng một công ty mất năm năm. Tùy trường hợp cũng có thể ít hơn hoặc nhiều hơn. Tuy nhiên, kinh doanh cũng giống như một đứa trẻ vậy: nó cần thời gian để phát triển.



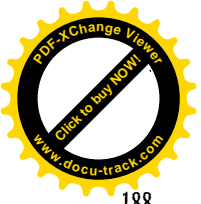
2. **Tái đầu tư vào công ty.** Lý do vì sao bước thứ 2 này là quan trọng vì Ray và nhiều người khác không thích thực hiện bước này. Thay vì tái đầu tư, họ lại chi xài hết số tiền lời họ kiếm được. Họ phung phí tiền vào xe hơi, nhà cửa, quần áo và những chuyến nghỉ mát. Thay vì giúp cho đứa con phát triển, họ lại lấy mất phần tiền ăn trưa của nó và đứa trẻ dần dần bị chết đói.

Rất tiếc trong kinh doanh lại có khá nhiều loại người như Ray. Một trong những lý do vì sao chỉ có một số rất ít người Mỹ giàu có, mặc dù họ kiếm được rất nhiều tiền, đơn giản vì họ chi xài bằng tiền ăn trưa của con cái họ, tiền mua đồ chơi và những vật dụng khác giúp phát triển nhận thức của đứa trẻ.

TÁI ĐẦU TƯ KINH DOANH NHƯ THẾ NÀO?

Là một ngành kinh doanh truyền thống, richdad.com liên tục tái đầu tư bằng cách chi hàng triệu đôla để cải thiện trang web và mở riêng một trang web cho trò chơi trí tuệ CASHFLOW 101 và CASHFLOW cho trẻ em, đây là phần mềm trò chơi học đường mà chúng tôi cung cấp miễn phí cho các trường học. Một ví dụ khác là chúng tôi xây thêm nhà kho, mua thêm xe chở hàng hoặc tăng chi phí cho quảng cáo.

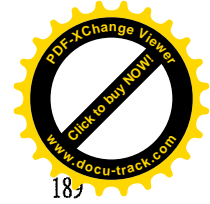
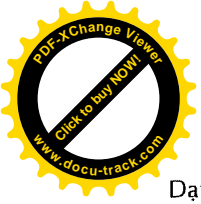
Trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tái đầu tư cũng có thể là mở rộng kinh doanh từ con số 10 người đến 20 người. Cái hay của kinh doanh tiếp thị mạng lưới là nó không đòi hỏi phải tái đầu tư một số tiền lớn.



Điểm cuối cùng tôi muốn đề cập là một người chủ kinh doanh thực sự sẽ không bao giờ ngừng đầu tư và tái đầu tư vào kinh doanh của mình. Lý do nhiều người không thành công trong việc làm giàu là vì họ không biết cách liên tục tái đầu tư vào kinh doanh.

3. Đầu tư vào địa ốc. Tại sao lại là địa ốc? Có hai lý do. Một là vì luật thuế rất ủng hộ những ai đầu tư vào địa ốc. Hai là ngân hàng luôn sẵn sàng cho bạn vay tiền để mua địa ốc. Không tin bạn hãy thử hỏi vay ngân hàng một số tiền trong vòng 30 năm với lãi suất là 6,5% để mua cổ phiếu xem, họ sẽ cười vào bạn cho mà xem.

Lưu ý: Lý do tôi khuyên các bạn nên mở công ty trước vì đầu tư địa ốc đòi hỏi thời gian, kiến thức, kinh nghiệm và tiền. Nếu bạn không có một nguồn thu nhập ổn định để hỗ trợ và có lợi thế về thuế vì đang làm kinh doanh ở phần tư C, thì đầu tư địa ốc là quá rủi ro hoặc sẽ rất chậm đối với bạn. Tôi nói rủi ro cao là vì những sai lầm trong kinh doanh địa ốc, đặc biệt là trong quản lý tài sản thường phải trả giá rất đắt. Lý do vì sao nhiều người không thể làm giàu nhờ kinh doanh địa ốc hoặc lời rất chậm vì họ không có tiền mặt dư như những ông chủ kinh doanh khác. Trên thực tế, những thương vụ địa ốc tốt nhất thường rất đắt. Nếu không đủ tiền, thương vụ địa ốc duy nhất mà bạn có được thường là những thương vụ mà những người có tiền làm lơ. Tôi vẫn thường gặp những người đang tìm kiếm đầu tư vào những thương vụ địa ốc “không thể xuống giá hơn được nữa.” Lý do chính của những người này là họ không có gì để thế chấp cả. Nếu

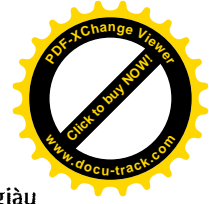


không có kiến thức về địa ốc, kinh nghiệm và tiền bạc, không còn gì để mất có thể sẽ là lần đầu tư đắt giá nhất trong cuộc đời của bạn. Vì thế, hãy xây dựng công ty trước, tái đầu tư vào công ty và sau đó, kinh doanh bất động sản.

“Hãy xây dựng công ty trước, tái đầu tư vào công ty và sau đó, kinh doanh bất động sản.”

4. **Mua tiện nghi sang trọng.** Phần lớn thời gian trong đời sống hôn nhân của mình, cả Kim và tôi đều không ở nhà lớn hay lái những chiếc xe đẹp. Trong nhiều năm liền, chúng tôi sống trong căn hộ nhỏ trả hàng tháng khoảng 400 đô. Mặc dù ở nhà nhỏ và đi xe hơi trung bình nhưng chúng tôi đang xây dựng công ty riêng và đầu tư vào bất động sản. Bây giờ chúng tôi đã có nhà lớn hơn rất nhiều và có tới 6 chiếc xe, nhưng tiền bạc vẫn còn dư dả rất nhiều từ những kinh doanh và đầu tư của chúng tôi. Quy tắc ngón tay cái đơn giản của người cha giàu như sau: xây dựng kinh doanh, tái đầu tư vào kinh doanh đó để phát triển mạnh hơn, đầu tư vào bất động sản, rồi hãy để những kinh doanh và bất động sản mua cho con những tiện nghi sang trọng. Nói cách khác, hãy làm việc để xây dựng và mua tài sản rồi chính tài sản của bạn sẽ mua lại cho bạn những tiện nghi.

Mặc dù bây giờ Kim và tôi có nhà to và 6 chiếc xe, chúng tôi vẫn có khả năng thôi không làm việc để nghỉ ngơi đến hết đời bởi vì chúng tôi không có công việc, chúng



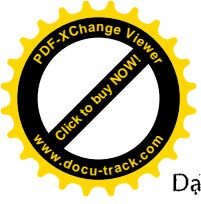
tôi có tài sản. Đến giờ chúng tôi vẫn làm việc vì chúng tôi yêu thích những công việc đó. Trên tất cả, chúng tôi ngày càng trở nên giàu có hơn là nhờ vào công thức 4 bước đơn giản của người cha giàu chỉ cách đạt được sự giàu có và mãi mãi giàu có hơn. Chúng tôi xây dựng kinh doanh, tái đầu tư vào kinh doanh đó để phát triển mạnh hơn, đầu tư vào bất động sản, rồi để những kinh doanh và bất động sản mua những tiện nghi sang trọng.

TẠI SAO HẦU HẾT MỌI NGƯỜI KHÔNG GIÀU?

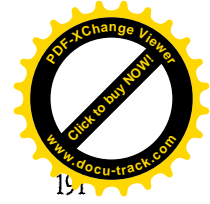
Tại sao đa số mọi người không làm theo kế hoạch này mặc dù đơn giản? Câu trả lời cho đa số trường hợp lại nằm trong trí thông minh cảm xúc. Hầu hết đều thiếu kiên nhẫn, tính kỷ luật, sự tự nguyện trì hoãn sự hưởng thụ để đi hết kế hoạch. Đa số kiếm tiền và xài tiền ngay. Vì vậy, nó không dính dáng gì đến trí thông minh trí tuệ hay tài chính mà là cảm xúc. Trên thực tế, thông minh tài chính dễ nhất trong 3 dạng trí thông minh, điều này lý giải tại sao những người không học giỏi ở trường lại giàu có. Chính vì thế, đối với tôi, cây cầu nối đến trí thông minh tài chính chính là trí thông minh cảm xúc và một công ty tiếp thị mạng lưới đều có thể đào tạo bất kỳ ai phát triển trí thông minh này.

KHI NÀO NÊN MUA TÀI SẢN GIẤY?

Nhiều người hỏi tôi, “Khi nào thì anh mua tài sản giấy như chứng khoán, trái phiếu và quỹ hỗ tương?” Câu trả lời của tôi cũng là câu trả lời của người cha giàu. Nhiều năm



Dạy con làm giàu



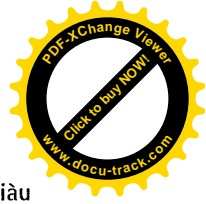
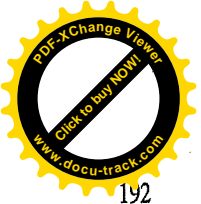
191

trước, người cha giàu bảo tôi, “Tài sản tốt nhất là công ty. Lý do cha đặt công ty lên hàng đầu đơn giản vì đó là tài sản tốt nhất nên sở hữu, nếu con đủ thông minh. Dạng thứ hai là bất động sản và thứ ba là tài sản giấy. Lý do tài sản giấy đứng thứ ba vì đó là những thứ dễ mua nhất nhưng lại chứa rủi ro cao nhất. Nếu không tin cha về điều này, hãy thử đến ngân hàng xin mua thế chấp chúng trong vòng 30 năm xem.”

Vì vậy, câu trả lời của tôi hôm nay cũng là câu trả lời của người cha giàu. Lý do tài sản giấy là lời khuyên cuối cùng vì mặc dù chúng dễ mua nhất nhưng lại chứa rủi ro cao nhất. Thêm một lý do nữa là tôi có thể mua bảo hiểm cho những thất thoát lớn trong kinh doanh và bất động sản. Rất ít người biết cách mua bảo hiểm cho chứng khoán và tôi thì lại không hề biết đến sự có mặt của bảo hiểm cho quỹ hỗ tương... nhưng biết đâu lại có đấy chứ.

TẠI SAO MỌI NGƯỜI LẠI KHÔNG THẤY VUI VẺ TRONG CÔNG VIỆC

Một người bạn là nhân viên chăm sóc sức khỏe tinh thần dày dặn kinh nghiệm nói với tôi, “Một trong những căn nguyên hạnh phúc chính là từ ‘kiểm soát’. Càng biết kiểm soát, bạn càng cảm thấy hạnh phúc. Mặt khác, nếu bạn mất kiểm soát hay thiếu bình tĩnh, bạn thường không thấy vui vẻ.” Ví dụ anh bạn đưa ra là một người đang vội chạy đến sân bay nhưng lại bị kẹt xe dài hàng dặm. Nhích từng chút một trên đường mà không có cách gì thoát ra

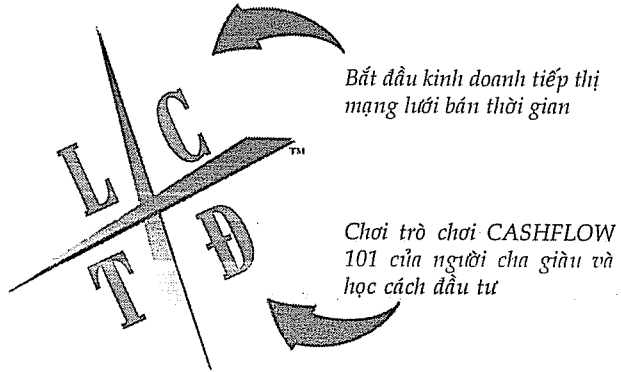


được, người đó biết rằng mình sẽ trễ chuyến bay và tâm trạng vui vẻ bỗng biến mất. Lý do người này không vui vì anh ta không có khả năng kiểm soát được chuyện kẹt xe. Tóm tắt câu chuyện này chính là, “Kiểm soát và hạnh phúc có liên hệ rất gần gũi.”

Trở lại câu chuyện của vị thánh giả gọi điện thoại đến đài ở đầu chương, tôi có thể chắc chắn người này không hạnh phúc. Một trong những lý do là vì anh ta không kiểm soát được cuộc sống của mình. Mặc dù đang làm một công việc mà anh ta cho là an toàn, anh ấy vẫn không kiểm soát được tài chính của mình, kể cả việc đầu tư vào chứng khoán và quỹ hỗ tương. Trong thế giới ngày nay, đặc biệt sau khủng hoảng thị trường chứng khoán, nền kinh tế suy thoái, và vụ khủng bố ngày 11 tháng 9, nhiều người Mỹ càng cảm thấy mất kiểm soát và điều đó dẫn đến việc không hạnh phúc. Một trong những điều tuyệt vời của việc xây dựng kinh doanh tiếp thị mạng lưới và đầu tư vào bất động sản chính là nó giúp đem lại sự kiểm soát cuộc sống cho bạn. Một khi đạt được kiểm soát, bạn càng thấy hạnh phúc và hạnh phúc là một cảm xúc cực kỳ quý giá trong cuộc sống.

TÓM TẮT

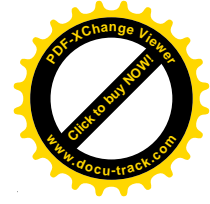
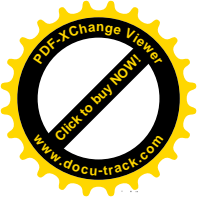
Vậy thì câu hỏi là, “Bạn đang làm việc để có tiền hay để giàu có?” Nếu đã đến lúc làm việc để giàu có, tôi có hai đề nghị. Hãy nhìn vào Kim tứ đồ dưới đây.



Trong thời gian rảnh, nếu bạn đều thực tập cả hai điều trên trong vòng 3 đến 5 năm nữa, tôi tin tương lai tài chính của bạn sẽ sáng sủa hơn rất nhiều so với việc bạn làm theo những gì đa số mọi người làm; nghĩa là bám víu lấy công việc ổn định và đầu tư tiền bạc vào quỹ hỗ tương. Làm sao một người có thể vui được khi anh ta/ cô ta trao hết cả cuộc sống tài chính của mình vào tay người khác? Ngoài ra, trong vòng mấy năm nữa, nếu bạn thành công ở phần tư C và Đ, bạn sẽ làm việc để được giàu có thay vì làm việc vì tiền.

GIÁ TRỊ TIẾP THEO

Chương sau sẽ đi sâu vào giá trị của ước mơ biến thành hiện thực. Đối với những ai từng chơi CASHFLOW 101, bạn sẽ nhớ ngay đến bước chọn ước mơ đầu tiên trước khi chơi. Người cha giàu thường nói, "Hãy bắt đầu với các ước mơ và bắt đầu từ đó trở xuống." Tôi để cái tốt nhất cuối cùng vì một khi bạn biết rằng bạn có thể trở nên rất giàu có trong cuộc đời, có lẽ bạn sẽ muốn những ước mơ lớn lao hơn.



CHƯƠNG 10

Giá trị thứ 8: Sống để theo đuổi ước mơ của bạn

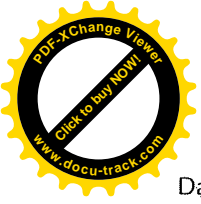
Người cha giàu bảo, “Nhiều người không mơ ước gì cả.”

Tôi hỏi, “Tại sao vậy ạ?”

Ông đáp, “Bởi vì mơ mộng cũng tốn tiền.”

NHEN NHÓM LẠI ƯỚC MƠ

Vợ tôi, Kim, và tôi tham dự một cuộc họp mặt. Trong buổi gặp mặt đó một nhà sản xuất hàng dầu của một công ty kinh doanh qua mạng đã khoác lác về khu điền trang rộng 17.000 bộ trong đó có một ga-ra chứa đến 8 chiếc xe hơi và ông cũng có 8 chiếc xe hơi, một chiếc Limousine và các thứ đồ chơi khác. Câu chuyện về ngôi biệt thự và các thứ đồ chơi thì rất ấn tượng, nhưng điều thật sự làm tôi chú ý là thành phố đã lấy tên ông đặt cho con đường đi ngang nhà ông. Khi tôi hỏi ông làm cách nào mà ông khiến thành phố lấy tên ông làm tên đường thì ông ấy đáp, “Dễ thôi, tôi ủng hộ tiền để xây một ngôi

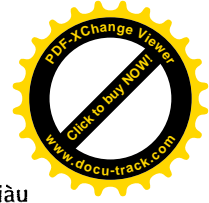
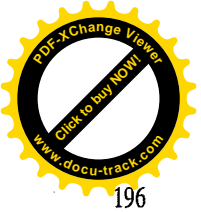


trường tiểu học mới và một thư viện. Khi tôi làm thế thì thành phố cho phép tôi lấy tên gia đình mình đặt cho con đường." Lúc đó, tôi chợt nhận ra rằng ước mơ của ông ấy còn lớn gấp nhiều lần ước mơ của tôi. Trước nay tôi chưa hề ước rằng tên mình được lấy làm tên đường, hay ủng hộ đủ tiền để xây một ngôi trường và một thư viện. Lúc rời khỏi cơ ngơi của ông buổi tối hôm đó, tôi nhận ra rằng đã đến lúc tôi cần phải mơ ước to lớn hơn nữa.

Một trong những giá trị quan trọng hơn mà tôi học được từ các công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới thành đạt là họ nhấn mạnh tầm quan trọng của việc sống và theo đuổi ước mơ của mình. Nhà sản xuất hàng dầu mà chúng tôi có dịp đến chơi khoe của cải vật chất không có nghĩa là ông hay khoe khoang. Ông và vợ muốn kể cho mọi người đến tham dự lúc ấy về lối sống mà hai vợ chồng đạt được để khuyến khích mọi người hãy biết theo đuổi ước mơ của mình. Hai vợ chồng không có ý nói đến căn nhà rộng, các thứ đồ chơi hay giá trị vật chất của chúng mà họ có ý truyền cảm hứng cho những người khác để những người này tiếp tục theo đuổi ước mơ của chính mình.

GIẾT CHẾT ƯỚC MƠ

Trong tập 1 bộ sách này, tôi viết người cha nghèo thường nói câu, "Cha không thể có được nó." Tôi cũng viết rằng người cha giàu cấm cậu con trai của ông và tôi nói những từ đó. Thay vào đó, ông buộc chúng tôi nói câu, "Làm cách nào tôi có thể có nó?" Tuy những câu này đều đơn giản



như nhau, nhưng với người cha giàu, sự khác biệt giữa chúng rất quan trọng. Ông bảo, “Tự hỏi mình, ‘Làm cách nào tôi có thể có thứ mình muốn?’ cho phép chúng ta có những ước mơ lớn hơn.”

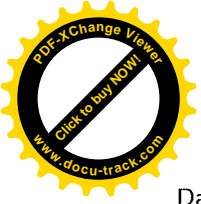
Người cha giàu còn nói, “Thận trọng với những người muốn giết chết ước mơ của con. Không có gì tồi tệ hơn một người bạn hay một người mình yêu quý đang cố giết chết ước mơ của con.” Có người có thể vô tình hay cố ý nói ra những câu như:

1. “Bạn không làm được chuyện đó đâu.”
2. “Làm thế mạo hiểm quá. Bạn có biết có bao nhiêu người thất bại rồi chứ?”
3. “Đừng có ngốc thế. Mà lấy ý tưởng đó ở đâu ra vậy?”
4. “Nếu đây là một ý tưởng hay thì tại sao chưa có người nào làm thử?”
5. “Ồ, tôi đã thử cách đó nhiều năm trước đây rồi. Để tôi bảo cậu nghe tại sao nó không thành công.”

Tôi nhận thấy rằng những người giết chết giấc mơ của người khác là những người đã từ bỏ giấc mơ của chính họ.

TẠI SAO ƯỚC MƠ LẠI QUAN TRỌNG

Người cha giàu giải thích tầm quan trọng của ước mơ như thế này, “Giàu có và tậu được một căn nhà lớn không phải là điều quan trọng. Điều thật sự quan trọng là tiến lên, học hỏi và làm hết mình để phát huy tối đa năng lực bản thân để

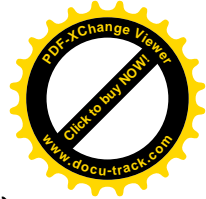


có thể tậu được một căn nhà lớn. Điều quan trọng là con trở thành người như thế nào trong quá trình kiếm đủ tiền để mua căn nhà đó. Những người ấp ủ những ước mơ nhỏ bé thì tiếp tục sống cuộc đời như những con người nhỏ bé.”

“Những người ấp ủ những ước mơ nhỏ bé thì tiếp tục sống cuộc đời như những con người nhỏ bé.”

Như lời người cha giàu nói, ngôi nhà không phải là thứ quan trọng. Vợ tôi, Kim, và tôi sở hữu hai căn nhà cực rộng, và tôi đồng ý rằng kích thước của ngôi nhà hay việc trở nên giàu có không phải là điều quan trọng. Khi chúng tôi bị phá sản, chúng tôi lập ra mục tiêu là khi chúng tôi kiếm được hơn 1 triệu đôla thì chúng tôi sẽ mua một căn nhà lớn. Khi việc kinh doanh của chúng tôi làm lợi cho chúng tôi hơn 1 triệu đôla, chúng tôi mua căn nhà lớn đầu tiên rồi bán đi không lâu sau đó. Chúng tôi bán nó đi vì chúng tôi tiếp tục thực hiện ước mơ mới. Nói cách khác, căn nhà và số tiền một triệu đôla kiếm được không phải là ước mơ của chúng tôi. Căn nhà và số tiền chỉ là những biểu tượng của việc trở thành người có khả năng đạt được ước mơ của mình. Ngày nay, chúng tôi lại đang sở hữu một ngôi nhà lớn, và một lần nữa, căn nhà chỉ là một biểu tượng của ước mơ mà chúng tôi đã đạt được. Bản thân ngôi nhà không phải là ước mơ, mà người chúng tôi muốn trở thành trong quá trình phát huy bản thân mới chính là ước mơ.

Người cha giàu có nói thế này, “Vi nhân có những ước



mơ to lớn còn những người nhỏ bé thì có những ước mơ bé nhỏ. Nếu con muốn thay đổi con người mình thì hãy bắt đầu thay đổi từ tâm cơ của ước mơ.” Khi tôi bị phá sản và không còn một xu dính túi, người người cha giàu đã dạy tôi rằng, “Đừng bao giờ để trở ngại tài chính tạm thời này thu nhỏ ước mơ của con. Chính tâm cơ ước mơ của con giúp con vượt qua những lúc khó khăn trong cuộc sống.” Ông còn nói, “Phá sản chỉ là tạm thời và nghèo khó là mãi mãi. Dù con có phá sản đi chăng nữa, thì con cũng chẳng mất đồng xu nào nếu con ước mơ được giàu có. Nhiều người nghèo cứ nghèo mãi vì họ đã từ bỏ mọi ước mơ.”

CÁC KIỂU NGƯỜI ƯỚC MƠ KHÁC NHAU

Khi còn học trung học, người cha giàu giải thích rằng có 5 kiểu người ước mơ:

1. **Người mơ về quá khứ.** Người cha giàu bảo có rất nhiều người đạt được nhiều thành tựu to lớn trong đời nhưng là những thành công trong quá khứ. Người dẫn chương trình Al Bundy của chương trình TV *Hôn nhân và Con cái* là một điển hình cổ điển về một người mơ về những thứ trong quá khứ. Đối với những người không mấy quen thuộc với chương trình này thì Al Bundy là một người đàn ông trưởng thành nhưng vẫn còn hồi tưởng những ngày còn học trung học, lúc đó anh là một ngôi sao bóng bầu dục từng ghi bốn điểm trong một trận bóng. Đó là một ví dụ về người cứ mãi mơ về quá khứ. Người cha giàu thường bảo, “Người chỉ mơ về quá khứ là người sống



mà như đã chết. Người đó cần phải ước mơ cho tương lai nếu muốn sống trở lại.”

Không chỉ các cựu siêu sao bóng bầu dục mà còn những người luôn cố đạt được điểm cao, hay những người đóng vai vua và hoàng hậu, những người từng tốt nghiệp từ những trường đại học danh tiếng, hay những người từng trong quân ngũ đều sống trong quá khứ. Nói cách khác, những ngày vàng son của họ đều đã qua.

2. Những người chỉ mơ những ước mơ nhỏ bé. Người cha giàu bảo, “Loại người này chỉ mơ toàn những ước mơ nhỏ bé vì họ muốn có được cảm giác tự tin rằng họ có thể đạt được những ước mơ này. Vấn đề ở chỗ, dù họ biết rằng mình có thể đạt được những ước mơ này nhưng sự thật là họ không bao giờ đạt được.”

Loại người này trước đây tôi không mấy chú ý, cho đến một ngày nọ khi tôi hỏi một người đàn ông, “Nếu ông có tất cả số tiền mọi người trên thế giới này cộng lại thì ông sẽ đi du lịch ở đâu?”

Ông trả lời, “Tôi sẽ bay đến California để thăm chị tôi. Mười bốn năm nay tôi chưa gặp mặt chị ấy và tôi rất muốn được gặp chị ấy, nhất là trước khi các con chị lớn hơn nữa. Đó là chuyến đi mơ ước của tôi.”

Nghe xong tôi bảo, “Nhưng ông chỉ cần có 500 đôla là đi được rồi. Tại sao ông không thực hiện ước mơ của mình bây giờ?”

“Ồ, tôi sẽ đi chứ, nhưng không phải là bây giờ. Hiện giờ tôi đang rất bận.”

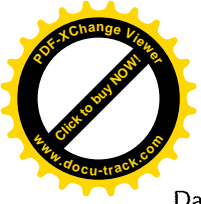


Sau lần gặp gỡ với người đàn ông này, tôi nhận thấy rằng kiểu người ước mơ này phổ biến hơn tôi nghĩ. Những người này sống và mơ những ước mơ họ có thể đạt được nhưng dường như họ không bao giờ cố gắng để biến chúng thành hiện thực. Sau này bạn sẽ nghe họ nói rằng, “Bạn biết không, lẽ ra tôi đã làm điều đó nhiều năm về trước nhưng tôi chẳng có lúc nào rảnh để bắt đầu làm cả.”

Người cha giàu bảo, “Loại người này thường là loại nguy hiểm nhất. Họ sống như những chú rùa, rứt đầu vào cái mai dày yên tĩnh của chính mình. Nếu con gõ lên chiếc mai này và nhòm vào một trong những cái lỗ trên mai thì chúng thường thò đầu ra và cắn con.” Bài học là hãy cứ để những chú rùa mơ mộng tiếp tục những ước mơ của chúng. Hầu hết những ước mơ này sẽ chẳng đi đến đâu và điều này hoàn toàn tốt đối với chúng.

3. Những người có ước mơ và đạt được mơ ước của mình nhưng không tiếp tục mơ ước nữa. Có lần một người bạn của tôi nói với tôi rằng, “Hai mươi năm trước, tôi mơ ước trở thành một bác sĩ. Giờ đây tôi đã thành bác sĩ nhưng tôi cảm thấy cuộc đời thật tẻ nhạt. Làm bác sĩ thì vẫn rất thú vị nhưng tôi có cảm giác thiếu điều gì đó.”

Đây là ví dụ về một người thành công trong việc thực hiện ước mơ của mình và vẫn tiếp tục sống theo ước mơ đó. Cảm giác tẻ nhạt thường là dấu hiệu cho biết đã đến lúc phải thay đổi ước mơ. Người cha giàu thường bảo, “Nhiều người làm những nghề họ từng mơ ước khi họ còn đang ngồi trên ghế nhà trường. Vấn đề là họ đã ra khỏi trường



hiều năm rồi. Đã đến lúc họ mơ một ước mơ mới và tìm kiếm cuộc phiêu lưu mới.”

4. Những người mơ những ước mơ vĩ đại nhưng không có kế hoạch hiện thực hóa ước mơ đó... thế là họ không đạt được gì cả. Tôi nghĩ chúng ta đều quen biết một người nào đó thuộc loại người này. Những người này thường nói, “Tôi vừa mới có một đột phá vượt bậc. Để tôi nói cho anh biết về kế hoạch mới của tôi” hay, “Lần này mọi chuyện sẽ khác hẳn” hay, “Tôi sắp có một thay đổi mới” hay, “Tôi sẽ làm việc chăm chỉ hơn, thanh toán hết hóa đơn còn nợ và bắt đầu dành dụm” hay, “Tôi vừa mới nghe đồn có một công ty mới mở văn phòng ở thị trấn và họ đang tìm kiếm ứng viên có bằng cấp như tôi. Đây có thể là một cơ hội làm thay đổi cuộc đời tôi.”

Người cha giàu bảo, “Rất ít người tự mình đạt được ước mơ của họ. Kiểu người này thường cố gắng đạt được nhiều thứ, nhưng họ cố tự mình đạt được những thứ này. Loại người này nên duy trì những ước mơ tầm cỡ như thế, với điều kiện là lên kế hoạch và huy động nhân lực để giúp họ biến ước mơ thành hiện thực.”

5. Người có những ước mơ vĩ đại và đạt được những ước mơ đó rồi tiếp tục mơ những ước mơ to lớn khác. Tôi nghĩ rằng hầu hết chúng ta đều mong muốn trở thành loại người này. Tôi biết tôi cũng mong muốn như thế.

Một trong những điều mới mẻ nhất xảy đến với tôi khi đang nghiên cứu một số công ty kinh doanh tiếp thị mạng



lưới là tôi thấy mình mơ những ước mơ còn to lớn hơn nhiều. Công ty khuyến khích mọi người mơ những ước mơ to tát và thực hiện những ước mơ này. Nhiều công ty truyền thống lại không muốn nhân viên mơ những ước mơ của riêng mình.

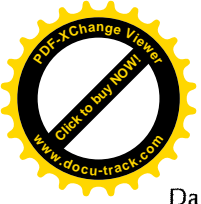
Rất nhiều lần, tôi gặp những người có bạn bè hay bản thân họ làm việc cho các doanh nghiệp cố tình giết chết ước mơ của nhân viên. Tôi ủng hộ lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới vì đó là lĩnh vực được hình thành bởi những người thực sự mong muốn mọi người có những ước mơ vĩ đại và hỗ trợ họ vạch ra kế hoạch kinh doanh, tổ chức đào tạo, đề ra kỷ luật và biến ước mơ của họ thành hiện thực.

TÓM TẮT

Nếu bạn là người có những ước mơ vĩ đại và mong muốn hỗ trợ người khác biến ước mơ to lớn của họ thành hiện thực thì một doanh nghiệp kinh doanh tiếp thị mạng lưới chính là kiểu doanh nghiệp bạn đang tìm kiếm. Lúc đầu bạn có thể làm việc bán thời gian đến khi công việc phát triển lên, bạn có thể giúp những người khác bắt đầu công việc bán thời gian của họ. Đây là một giá trị đáng có – một công việc và những người giúp đỡ người khác biến ước mơ của họ thành sự thật.

NHỮNG ƯỚC MƠ VĨ ĐẠI CỦA BẠN LÀ GÌ?

Lúc này điều quan trọng là bạn dành ít thời gian để suy nghĩ, mơ tưởng, rồi viết ra những ước mơ của mình. Khoảng



trống dưới đây được dành cho bạn để bạn soi rõ bản thân mình và viết ra giấy những ước mơ của chính bạn.

Sau khi đã viết ra những ước mơ của mình, có thể bạn sẽ cần trao đổi những ước mơ này với người có thể giúp đỡ bạn đạt được mọi thứ bạn muốn. Người đó có thể là người tặng bạn quyển sách này.

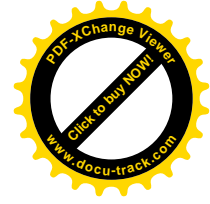
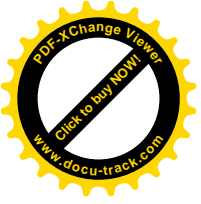
MỘT GIÁ TRỊ NHỎ NHƯA

Phần này tổng kết các chương về cảm nhận cá nhân tôi, đó là tám giá trị tiềm ẩn trong kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Ngoài ra, còn ba giá trị tiềm ẩn nữa nêu trong Phần phụ lục; chúng là những giá trị mà hai người phụ nữ quan trọng nhất đời tôi cho là quan trọng trong việc tạo lập một doanh nghiệp.



Người thứ nhất là vợ tôi, Kim. Cô viết về giá trị của hôn nhân và việc kinh doanh.

Người thứ hai là người bạn đồng nghiệp của tôi và cũng là đồng tác giả của bộ sách này. Cô ấy là Sharon L. Lechter. Sharon viết về tác động của việc xây dựng công ty gia đình và làm cách nào chúng ta có thể hưởng những ưu đãi về thuế như người giàu được hưởng. Người con trai của Sharon là Phillip, đang làm việc cho công ty có trang web tên richdad.com và cậu làm lợi rất nhiều cho công ty. Không chỉ cậu mà Sharon, vốn là một nữ doanh nhân tài năng, có lợi thế là dành nhiều thời gian đào tạo và dẫn dắt cậu con trai của mình gia nhập thế giới kinh doanh.

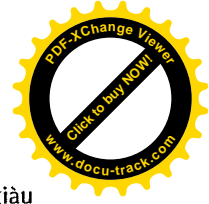
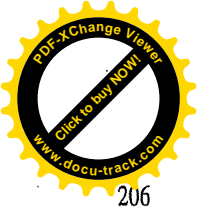


Giá trị thứ 9: Hôn nhân và kinh doanh

KIM KIYOSAKI viết

Robert và tôi hẹn hò lần đầu tiên vào tháng Hai năm 1984 ở Honolulu, Hawaii. Chiều hôm đó, anh ấy hỏi tôi, “Em muốn làm điều gì trong đời?” Tôi đáp, “Em muốn có một công ty riêng.” Lúc đó, tôi đang quản lý một tờ tạp chí ở Honolulu. Robert bảo, “Nếu em muốn thì anh sẽ chỉ lại em những điều anh biết và những điều người cha giàu đã dạy anh.” Trong vòng một tháng, chúng tôi cùng nhau thành lập công ty mới (cũng là công ty đầu tiên của tôi).

Chúng tôi thiết kế một mẫu logo riêng, cho người thêu mẫu logo trên áo somi và áo jacket rồi đi khắp nước Mỹ để chào bán những sản phẩm của chúng tôi. Mục đích chính của kinh doanh này là để kiếm đủ tiền trang trải cho chương trình học kéo dài một năm của chúng tôi (tham gia các buổi hội thảo bàn về kinh doanh, các buổi gặp gỡ và thảo luận xuyên quốc gia) đồng thời chuẩn bị cho công việc kinh doanh tiếp theo mà chúng tôi dự định tiến hành. Chúng tôi

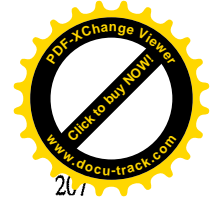
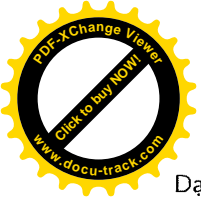


hoàn thành mục tiêu một năm của mình và kết thúc việc kinh doanh áo sơ mi và áo jacket.

Tháng 12 năm 1984, chúng tôi bán tất cả mọi thứ chúng tôi có ở Hawaii và dời đến miền Nam California để bắt đầu việc kinh doanh kế tiếp. Chỉ trong 2 tháng, chúng tôi đã tiêu hết khoản tiết kiệm mà chúng tôi có. Chúng tôi bị phá sản. Chúng tôi phải gõ cửa nhà bạn bè để xin tá túc qua đêm. Chúng tôi ngủ vất vưởng trên bãi biển. Có nhiều đêm chúng tôi phải ngủ trong một chiếc Toyota cũ chúng tôi mượn được. Gia đình tôi nghĩ chúng tôi thật điên rồ. Bạn bè chúng tôi cũng nghĩ thế. Thậm chí có lúc chúng tôi cũng nghĩ vậy.

Thành thật mà nói, tôi không chắc là chúng tôi có thể vượt qua tình cảnh đó để được như ngày hôm nay nếu chúng tôi không có nhau. Nhiều đêm chúng tôi ôm nhau để tránh bão. Bạn hỏi lúc đó tôi có sợ không hả? Có chứ. Ý chí tôi có bị lung lay không ư? Có chứ. Tôi có nghĩ đến những thời khắc mà chúng tôi thất bại không ư? Chắc chắn rồi! Tuy nhiên chúng tôi kiên quyết đi tiếp. Hơn thế nữa, chúng tôi đã đi tiếp.

Điều giúp chúng tôi vẫn tiếp tục chính là quyết tâm xây dựng công ty của chính mình, và quan trọng hơn cả là không được trở lại thời gian ngừng tay nhận từng kỳ lương. Thời gian đó chuyện tìm việc làm rất đơn giản. Nhưng đối với chúng tôi điều đó có nghĩa là chúng tôi đang đi thụt lùi. Chúng tôi biết chúng tôi muốn gì; chúng tôi chỉ không chắc làm cách nào để đạt được điều đó (Điều này có vẻ như là chủ đề phổ biến trong cuộc sống của chúng ta).



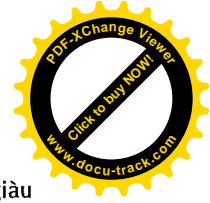
Cuối cùng chúng tôi đã không quay đầu lại. Chúng tôi cố bám trụ với ước mơ của mình. Chúng tôi xây dựng được một công ty – công ty đào tạo quốc tế hoạt động ở sáu quốc gia. Đến năm 1994, chúng tôi bán công ty đó và ngày nay chúng tôi dành phần lớn thời gian cho việc đầu tư và cho việc kinh doanh bộ sách *Dạy con làm giàu*.

ĐIỀU TÔI THẬT SỰ MONG MUỐN

Có một điều mà tôi chưa nói cho Robert biết trong đêm hẹn hò đầu tiên. Ngoài công ty riêng của mình, tôi còn muốn người bạn đời của mình cũng là đồng nghiệp của tôi. Xây dựng một công ty tiêu phí tất cả mọi thứ. Tôi muốn phát triển cùng với người bạn đời của mình chứ không phải phát triển cho riêng mình vì chúng tôi không bao giờ được gặp nhau, vì chúng tôi có những mối bận tâm khác nhau, hay vì chúng tôi đang đi về những hướng khác nhau. Tôi không muốn chúng tôi giống như nhiều đôi vợ chồng khác mà tôi thấy ở các nhà hàng. Họ chỉ ngồi đó trong lặng yên vì không có gì để trao đổi với nhau. Robert và tôi có những cuộc chuyện trò lúc thì sôi nổi, lúc thì nảy lửa, lúc thì triu mến, lúc thì đối lập... nhưng chúng tôi luôn có nhiều cuộc trò chuyện và điều quý giá nhất dành cho tôi chính là với những kinh nghiệm phát huy bản thân trong suốt quá trình phát triển doanh nghiệp, tôi đều chia sẻ hàng ngày với Robert.

PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

Khi hồi tưởng lại năm đầu tiên thành lập công ty, tôi

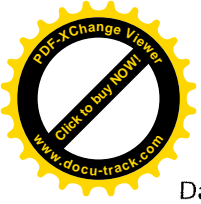


phải công nhận đó là một năm tồi tệ nhất trong cuộc đời chúng tôi. Tôi vô cùng căng thẳng, lòng tự trọng bị tổn thương và quan hệ giữa hai chúng tôi không phải lúc nào cũng hòa thuận. Tuy nhiên, nghĩ lại thì đó có thể là điều tốt đẹp nhất xảy đến với chúng tôi. Nhờ vượt qua những giai đoạn khó khăn như vậy mà chúng tôi được như ngày nay. Kết quả là, Robert và tôi đều trở nên mạnh mẽ hơn, tự tin hơn và chắc chắn là nhanh trí hơn nhờ trải qua những trải nghiệm này. Không những thế, tình yêu, lòng tôn trọng và niềm hạnh phúc trong hôn nhân của chúng tôi còn vượt ra khỏi những ước mơ hoang đường nhất của tôi.

LÀM VIỆC CÙNG NHAU

Trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới, tôi chứng kiến nhiều cặp vợ chồng cùng nhau xây dựng công việc kinh doanh của họ. Theo tôi, đây là cách kinh doanh hoàn hảo cho các cặp vợ chồng mong muốn cùng nhau làm kinh doanh vì một số lý do sau:

1. Đây là việc kinh doanh mà vợ chồng bạn có thể bắt đầu làm bán thời gian.
2. Bạn làm chủ thời gian để phù hợp với kế hoạch đề ra.
3. Lĩnh vực này gắn kết các thành viên trong gia đình cùng làm việc với nhau.
4. Nhiều người thành đạt nhất trong ngành này là những cặp vợ chồng.
5. Các khóa đào tạo mà nhiều công ty kinh doanh tiếp thị



mạng lưới tổ chức cho phép các đôi vợ chồng cùng học và cùng nhau phát triển.

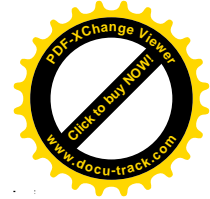
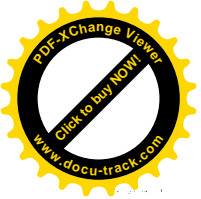
Đó là một số lợi thế cho các đôi vợ chồng. Bây giờ tôi xin thú thật, cùng làm kinh doanh với vợ hoặc chồng mình không hẳn là điều dễ dàng nhất trên thế gian. Đúng là Robert và tôi có những lúc bất đồng nhưng tôi sẽ nói rằng đó là những thời điểm quý giá đối với chúng tôi. Chúng tôi đã cùng nhau xây dựng nhiều kế hoạch kinh doanh. Nhiều năm trước, chúng tôi cứ nghĩ rằng sẽ tốt hơn nếu chúng tôi có kế hoạch kinh doanh riêng trong hai lĩnh vực khác nhau. Nhưng chúng tôi nghĩ mãi về những lựa chọn này và rõ ràng là chúng tôi muốn cùng nhau xây dựng việc kinh doanh chứ không phải tách riêng ra.

Đối với tôi, điều quan trọng là Robert và tôi có cùng những giá trị, mục tiêu và trên hết là cùng sứ mệnh. Vì chúng tôi luôn học tập cùng nhau, chúng tôi cùng tiến bộ. Thậm chí chúng tôi còn đề ra nguyên tắc là nếu một người trong chúng tôi tham gia một buổi hội thảo đào tạo hay một cuộc hội thảo thì cả hai người sẽ tham gia. Điều làm chúng tôi vui thú là chúng tôi luôn nói về công việc kinh doanh của chúng tôi – tìm biện pháp để công việc tốt hơn, gặp gỡ nhiều người mới và khám phá những ý tưởng mới lạ.

Không phải ai cũng muốn làm việc với vợ hay chồng mình. Tôi nhận ra điều này. Nhưng đối với tôi, tôi sẽ không đổi những gì tôi đã trải qua.

Thân ái,

Kim Kiyosaki

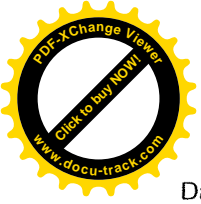


Giá trị thứ 10: Doanh nghiệp gia đình

SHARON L. LECHTER, C.P.A. viết

Trong quyển sách này, Robert và tôi đã liệt kê một số lợi ích cơ bản của việc khởi nghiệp với một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới.

1. Chi phí gia nhập một công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới thấp.
2. Không cần bằng cấp hay học vấn cao.
3. Ai cũng có thể vào làm việc bất kể giới tính, tuổi tác hay chủng tộc.
4. Công ty cung cấp các hệ thống chuẩn mực, trên nền tảng thành công có sẵn, từ đó giúp bạn xây dựng nghề nghiệp cho riêng mình.
5. Nhiều công ty tổ chức các chương trình và các khóa đào tạo tốt giúp bạn trở nên thành công.
6. Những người bán hàng thành công và giàu kinh nghiệm luôn sẵn sàng giúp đỡ bạn trong suốt cuộc hành trình.



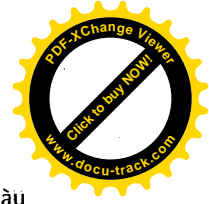
7. Bạn có thể bắt đầu công việc bán thời gian và gầy dựng từ từ trong khi vẫn làm công việc hiện tại.
8. Có rất nhiều ưu đãi về thuế dành cho chủ doanh nghiệp trong khi nếu bạn là nhân viên thì không có được lợi thế đó.

Ngoài ra còn có một lợi ích quan trọng khác, hay đúng hơn là giá trị khác trong việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Đó là giá trị mà một công ty thành công trong việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới đem đến cho gia đình. Robert yêu cầu tôi chia sẻ những cảm nghĩ của riêng tôi về giá trị dành cho gia đình rút từ kinh nghiệm cá nhân của tôi.

GIA ĐÌNH TÔI

Gia đình là điều quan trọng nhất đối với tôi. Chồng tôi, Michael và các con tôi, Phillip, Shelly và Rick là tất cả của đời tôi. Tuy nhiên, ngay sau khi chúng tôi cưới nhau không lâu, Michael và tôi ngày càng thành công trong sự nghiệp, nhưng chúng tôi lại nhận thấy ngày càng dành ít thời gian cho con cái do yêu cầu của công việc. Chúng tôi đều là những con nghiện làm việc và chúng tôi biết rằng phải có gì đó thay đổi.

Trong khi Michael tiếp tục làm việc nhiều giờ hơn thì tôi tìm cách làm việc tại gia để có thể ở gần các con hơn. Thật may mắn cho tôi vì được lựa chọn để dung hòa giữa công việc và mối quan tâm của tôi với tư cách là một người mẹ. Ví dụ, khi các con tôi còn nhỏ tôi lo chúng mất đi sở thích



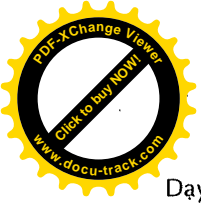
đọc sách vì thế tôi đến làm với một người bạn có ý tưởng về sách nói dành cho trẻ con. Khi Phillip, đưa con đầu lòng của chúng tôi, vào trường đại học và lâm vào tình trạng nợ thẻ tín dụng trước tháng 12 trong năm nhất, tôi đã rất suy sụp. Là một C.P.A., tôi ngỡ rằng mình đã dạy các con về việc chi tiêu tiền bạc nhưng việc xảy ra với con trai tôi cho thấy tôi chưa làm đủ tốt. Tôi chuyển mối quan tâm của mình vào việc đưa vấn đề giáo dục tài chính vào chương trình học phổ thông.

Mặc dù tôi càng có nhiều thời gian ở gần con cái, các con tôi vẫn thiếu thốn thời gian ở bên cha chúng ... và anh cũng không có mấy thời gian ở bên chúng khi chúng còn nhỏ. Chúng tôi rất ít khi tổ chức các chuyến dã ngoại hay du lịch cùng nhau. Chúng tôi đã rất thành công và trở nên giàu có nếu xét theo chuẩn mực xã hội nhưng thời gian sinh hoạt gia đình thì trái ngược hẳn. Rất nhiều, nếu không nói là hầu hết bạn bè của chúng tôi cũng lâm vào hoàn cảnh như thế: người nào càng thành công trong sự nghiệp thì càng dành ít thời gian cho gia đình. Chúng tôi đều nghĩ rằng cách sống như thế là bình thường thôi.

Ba năm sau, Michael giới thiệu tôi với Robert, và mọi thứ đã thay đổi.

RICH DAD VÀ GIA ĐÌNH LECHTER

Trong quá trình làm việc với Robert để phát triển loạt sách, trò chơi, và các thể loại khác về Rich dad, Michael và tôi có dịp cho bọn trẻ tham gia và chúng tôi đã chứng kiến

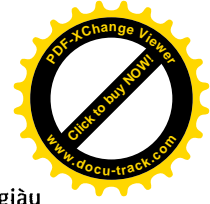
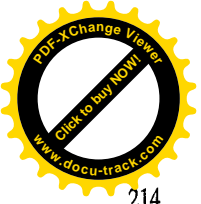


sự thay đổi đáng kể trong cuộc sống của chúng trong suốt khoảng thời gian này. Chúng không những học được những bài học của người cha giàu về cách sống mà còn có nhiều thời gian học tập và sinh hoạt cùng với chúng tôi, điều này giúp các thành viên trong gia đình gắn bó với nhau hơn rất nhiều. Chúng tôi rất lấy làm vinh dự và tự hào vì Phillip đã đóng góp đáng kể khi gia nhập đội ngũ “Rich Dad”. Tôi rất vui và hứng thú khi làm việc với Phil và chứng kiến sự trưởng thành của con trong công ty gia đình. Nhờ làm theo những bài học trong bộ sách về cách làm việc để học hỏi chứ không phải để kiếm tiền, Phillip ngày càng tích lũy nhiều kinh nghiệm và hiểu biết giúp đưa công ty lên tầm cao mới. Không những thế, phần thưởng quý giá hơn cho riêng gia đình chúng tôi là mối quan hệ của các thành viên trong gia đình thật sự được thắt chặt hơn khi chúng tôi vừa học hỏi vừa làm việc cùng nhau cho một mục tiêu chung.

Khoảng thời gian chúng tôi chia sẻ thông điệp của bộ sách *Dạy con làm giàu* với các con và thấy chúng giác ngộ các thông điệp này là khoảng thời gian tuyệt vời. Điều này đã trở thành việc kinh doanh của gia đình chúng tôi.

TAO DỰNG VIỆC KINH DOANH CỦA GIA ĐÌNH BẠN

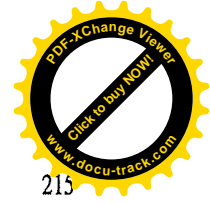
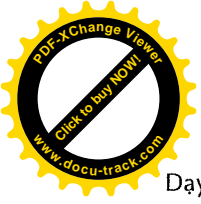
Điều này có liên hệ với kinh doanh tiếp thị mạng lưới như thế nào? Vài năm gần đây tôi có dịp quen biết nhiều người cũng như nhiều gia đình tuyệt vời và thành đạt trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới và tôi nhận thấy họ cùng có chung các phẩm chất sau đây:



1. Rất quan tâm đến gia đình.
2. Quý trọng khoảng thời gian rảnh rỗi mà sự thành công cho phép họ dành cho gia đình.
3. Con cái học được nhiều điều bổ ích từ việc kinh doanh tiếp thị mạng lưới bằng cách tham gia với cha mẹ chúng.
4. Tổ chức nhiều cuộc đi chơi gia đình và các chuyến đi làm ăn gia đình hơn chúng tôi từng làm.
5. Con cái học được ích lợi từ thu nhập thụ động và chương trình giáo dục tài chính từ lúc nhỏ.
6. Con cái thường lựa chọn tham gia vào các công việc kinh doanh theo sở thích của chúng.
7. Nhiều gia đình đặt ra các mục tiêu gia đình và cùng nhau làm việc vì một mục tiêu chung.
8. Thông thường, người bố hay người mẹ tiếp tục làm việc toàn thời gian trong khi người con lại bắt đầu thành lập công ty kinh doanh tiếp thị mạng lưới.
9. Chính bản chất của công việc này giúp gắn kết các thành viên gia đình lại với nhau thành một khối thống nhất.

SỰ GIÀU CÓ ĐÍCH THỰC ĐƯỢC ĐO LƯỜNG BẰNG THỜI GIAN CHỨ KHÔNG PHẢI TIỀN BẠC

Trước đây tôi không dành đủ thời gian cho con cái khi chúng đang trưởng thành, và giờ đây tất cả đều đã lớn, tôi thật sự coi trọng giá trị của quan điểm gia đình là trên hết của những người thành đạt trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị mạng lưới. Quả là một món quà to lớn khi được gây



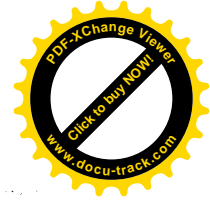
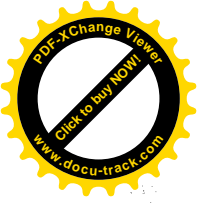
dựng công việc kinh doanh của mình VỚI các thành viên trong gia đình thay vì CHO các thành viên trong gia đình.

Người cha giàu định nghĩa sự giàu có về mặt thời gian chứ không phải là tiền bạc. Bạn càng thành công bao nhiêu thì bạn càng có nhiều thời gian và tự do dành cho gia đình bạn bấy nhiêu.

Chúc mừng đã lựa chọn việc kinh doanh trên nền tảng quan tâm đến gia đình. Xin cầu chúc cho gia đình bạn chia sẻ những món quà của tình yêu và của sự gắn bó từ thành công của bạn!

Thân ái,

Sharon Lechter



Giá trị thứ 11: Làm thế nào để hưởng ưu đãi về thuế như người giàu được hưởng

SHARON L. LECHTER, C.P.A. viết

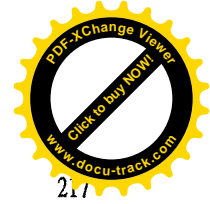
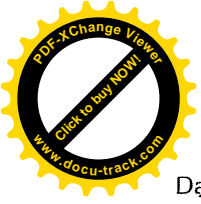
QUAN TÂM ĐẾN CÔNG VIỆC CỦA MÌNH

Bạn có quan tâm đến công việc của mình không? Nếu là một nhân viên, việc làm từ 8 giờ đến 5 giờ không phải là vấn đề mà chính là việc bạn làm gì với số tiền lương sau khi nhận được.

Nói cách khác, việc bạn làm gì từ 8 đến 5 là chuyên môn của bạn hay nghề nghiệp của bạn. Điều mà bạn làm với tiền lương mới chính là công việc của bạn. Có rất nhiều người trông cậy vào chủ của mình hay chính phủ.

BẠN ĐANG LÀM VIỆC CHO AI?

Lấy ví dụ lương mỗi năm của bạn là 48.000 đôla. Nói cách khác, bạn được trả 4.000 đôla mỗi tháng để trông chừng việc kinh doanh của ông chủ bạn. Sau đó bạn nhận



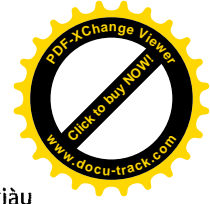
được phiếu lương chỉ còn lại 2.500 đôla. 1.500 đôla kia được đóng thuế để lo việc của chính phủ. Rồi bạn còn phải trả góp cho ngân hàng 1.500 đôla nữa. Chứng tỏ rằng bạn quan tâm đến công việc của ngân hàng. Và đừng quên rằng bạn còn phải thanh toán cho khoản cân đối thẻ tín dụng nữa chứ. Vậy là mất thêm 400 đôla nữa cho công ty thẻ tín dụng. Rồi lại mất 440 đôla cho khoản chi tiêu hằng ngày. Bạn còn lại bao nhiêu? Vào cuối tháng bạn may mắn có được 160 đôla để tiết kiệm, nghĩa là cứ mỗi tiếng làm việc bạn kiếm được 1 đôla cho chính mình.

Chúng ta hãy xem lại:

Tiền lương	\$4.000	Bạn làm việc cho ông chủ của bạn
trừ đi:		
Thuế	\$1.500	Bạn làm việc cho chính phủ
Trả góp	\$1.500	Bạn làm việc cho ngân hàng
Thẻ tín dụng	\$ 400	Bạn làm việc cho công ty thẻ tín dụng
Chi phí sinh hoạt	<u>\$ 440</u>	Bạn làm việc cho chủ nợ của bạn
Còn lại	\$ 160	Bạn làm việc cho bạn

Bạn làm bao nhiêu tiền không quan trọng, điều quan trọng là bạn để dành được bao nhiêu. Phần lớn mọi người làm việc cho người khác chứ không phải cho bản thân mình. Cuộc chiến tài chính thường là hệ quả trực tiếp của những người làm việc cả đời cho người khác để rồi cuối mỗi ngày làm việc họ không có gì cho bản thân.

Để đảm bảo về mặt tài chính, bạn phải vun vén cho

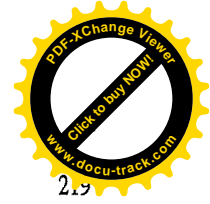
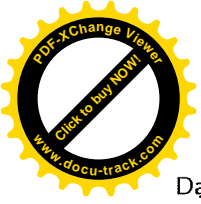


chuyện của bản thân. Chuyện của bạn xoay quanh cột tài sản, đối lập với cột thu nhập. Hãy học sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản trong tập 1 bộ sách này và bắt đầu mua hay gây dựng tài sản. Người giàu quan tâm đến cột tài sản, trong khi những người khác lại quan trọng cột thu nhập. Hãy bắt đầu lo cho chuyện của bản thân. Duy trì công việc hằng ngày nhưng hãy bắt đầu mua tài sản đích thực, không phải tiêu sản hay tài sản cá nhân vốn không có giá trị đích thực một khi bạn đem về nhà. Tiếp tục xây dựng cột tài sản và duy trì nó. Khi đã bỏ một đồng vào cột này thì đừng bao giờ lấy ra. Hãy xem mỗi đôla là một nhân viên của bạn. Tiền trong cột tài sản là tiền phục vụ bạn chứ không phải là ông chủ của bạn.

Nhiều người cho rằng chúng tôi đang khuyên mọi người từ bỏ công việc họ đang làm. Đối với một số người, điều này có thể là câu trả lời đúng, nhưng không phải đối với tất cả mọi người. Chúng tôi muốn mọi người chịu trách nhiệm nhiều hơn đối với các quyết định tài chính mà họ đưa ra. Hãy nhận thức rằng bạn được quyền lựa chọn cách bạn tiêu xài đối với mỗi đôla bạn có được.

Rất khó để trở nên giàu có với khoản tiết kiệm 160 đôla mỗi tháng. Vậy thì bạn có những lựa chọn nào?

- Làm thêm giờ?
- Tìm thêm việc?
- Ở nhà nhỏ hơn?
- Bắt đầu việc kinh doanh của chính mình song song với công việc hiện có, hay làm bán thời gian?

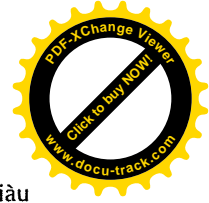


Tất cả những lựa chọn này sẽ giúp bạn kiếm thêm tiền nhưng lựa chọn nào có thể giúp bạn đạt được sự giàu có nhanh chóng nhất? Hai lựa chọn đầu tiên: làm thêm giờ và tìm thêm việc chỉ càng khiến tình trạng của bạn tồi tệ hơn và kết quả là bạn phải bỏ ra nhiều thời gian hơn làm việc cho người khác. Lựa chọn thứ ba có thể giúp bạn giảm phần trả góp mỗi tháng và có thể là một lựa chọn khả thi đối với bạn nhưng vẫn chỉ giúp giảm được một phần chi phí. Chúng ta hãy xét đến lựa chọn thứ tư, lập một công ty cho chính mình song song với công việc hiện tại, dù chỉ là duy trì công việc một cách tạm thời.

Sự khác biệt giữa nhân viên và ông chủ là người nhân viên đóng thuế trước rồi thanh toán các khoản chi phí sau, trong khi người chủ thì thanh toán các chi phí trước rồi đóng thuế sau. Người chủ luôn đóng ít thuế hơn nhân viên đơn giản vì người chủ có thể giảm bớt khoản thu nhập mà họ phải đóng thuế!

Là chủ, bạn còn có thể hưởng ưu đãi miễn giảm thuế vốn không dành cho các nhân viên. Với các sổ sách và sự cố vấn hợp lý, bạn còn có thể biến các khoản chi tiêu cá nhân thành các khoản chi tiêu cho công việc, giúp bạn đóng thuế ít đi một cách hợp pháp. Tất nhiên, doanh nghiệp của bạn phải có một mục tiêu kinh doanh hợp pháp hơn là chỉ tiết kiệm tiền nhờ được miễn giảm thuế. Dưới đây là một số khấu hao trong hoạt động kinh doanh mà bạn có thể tận dụng:

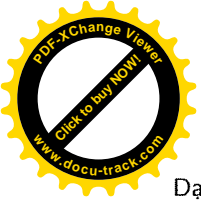
- Chi phí văn phòng tại nhà
- Các phương tiện phục vụ kinh doanh (máy tính, điện thoại di động)



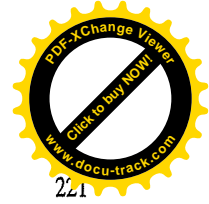
- Văn phòng phẩm, thiết bị văn phòng
- Dịch vụ Internet và điện thoại
- Phần mềm và phí duy trì đăng ký dịch vụ
- Phí xăng dầu và các chi phí xe cộ khác
- Phí du lịch, ăn uống và giải trí
- Quà cáp cho kinh doanh
- Bảo hiểm y tế
- Chi phí thuốc men
- Phí đào tạo và bồi dưỡng nhân viên
- Phí thù lao công nhân
- Chi phí nội thất

Các khoản chi phí kiểu này có thể được miễn giảm thuế theo luật thuế Mỹ, “Tất cả chi phí thông thường và cần thiết đã chi hay phát sinh trong việc tiến hành kinh doanh trong suốt năm đóng thuế đều được miễn giảm.”

Là chủ doanh nghiệp, bạn còn có lợi thế sử dụng tiền doanh nghiệp thu được để tái đầu tư vào việc kinh doanh trước khi đóng thuế, thay vì bị chính phủ lấy đi một phần trước cả khi bạn nhận được tiền lương của mình. Chúng tôi không mong bạn trở thành chuyên gia về thuế nhưng bằng cách trở nên thận trọng hơn với các quy định về thuế cũng như quy định về miễn giảm thuế dành cho các chủ doanh nghiệp, bạn có thể kiếm được thu nhập đến mức tối đa và hạn chế đóng thuế đến mức tối thiểu một cách hợp pháp. Điều vô cùng quan trọng là tìm kiếm các cố vấn giúp đưa ra các giải pháp giảm khoản thuế phải đóng để xây dựng



Dạy con làm giàu

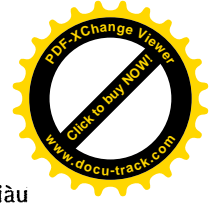
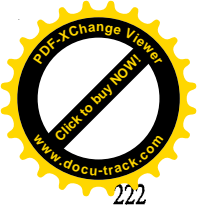


221

chiến lược phù hợp với việc kinh doanh và nhu cầu đầu tư của bạn, cũng như biết cách đặt những câu hỏi cho các nhà cố vấn.

Chúc bạn tìm thấy niềm vui trong việc chăm lo cho công việc kinh doanh của bạn!

Sharon Lechter



ROBERT T. KIYOSAKI

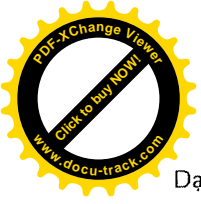
Robert Kiyosaki là một nhà đầu tư, doanh nhân, nhà giáo dục và tác giả.

Sinh ra và lớn lên tại Hawaii, Robert Kiyosaki là người Mỹ gốc Nhật đời thứ 4. Sau khi tốt nghiệp đại học tại New York, Robert tham gia Hải quân. Sau khi xuất ngũ, Robert làm nhân viên bán hàng ở công ty Xerox. Năm 1977, ông bắt đầu công ty kinh doanh ví thể thao nylon Velcro. Và năm 1985, ông thành lập công ty đào tạo đa quốc gia về kinh doanh và đầu tư.

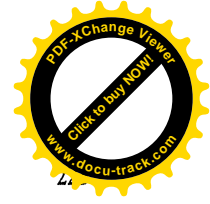
Năm 1994, Robert sang nhượng công ty và qua những đầu tư của mình, ông có thể nghỉ hưu vào độ tuổi 47.

Trong thời gian nghỉ hưu ngắn ngủi, Robert viết quyển *Dạy con làm giàu (T.1)* bán chạy nhất lúc bấy giờ với hơn 17 triệu bản trên toàn thế giới. Thành công của tập 1 đưa đường cho bộ sách *Dạy con làm giàu* – đến nay là 10 cuốn. Hầu hết đều có tên trong danh sách bán chạy nhất của tờ *New York Times*, *The Wall Street Journal*, *Business Week*, *USA Today* và những tờ khác.

Trước khi trở thành tác giả có sách bán chạy nhất, Robert tạo ra trò chơi giáo dục CASHFLOW 101 giúp giảng dạy từng cá nhân về chiến lược tài chính và đầu tư mà người cha giàu đã dạy ông trong nhiều năm. Đó cũng chính là những chiến lược đã tạo điều kiện cho Robert nghỉ hưu ở tuổi 47. Hàng trăm câu lạc bộ CASHFLOW, hoạt động độc lập với công ty “Rich Dad”, ra đời khắp thế giới. Hàng ngàn người họp mặt thường xuyên và cùng chơi CASHFLOW 101.



Dạy con làm giàu



Với sự ra mắt bản điện tử của CASHFLOW 101, thành viên cộng đồng The Rich Dad trên toàn thế giới có thể cùng tập trung chơi và học qua mạng. CASHFLOW 202, phiên bản nâng cấp, hiện đang rất được ưa chuộng.

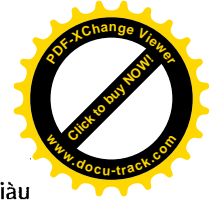
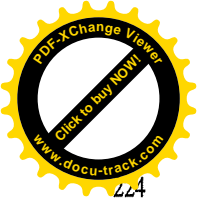
Robert từng nói, “Chúng ta đến trường để học và làm việc cật lực để kiếm tiền. Tôi viết sách và tạo ra những sản phẩm có thể giúp con người bắt đầu tiền làm việc cật lực cho họ. Và rồi mọi người có thể hưởng thụ những tiện nghi trong thế giới tuyệt vời chúng ta đang sống.”

Công ty Rich Dad là nỗ lực chung của Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki và Sharon Letcher, những người bắt tay cùng nâng cao kiến thức tài chính cho mọi người trên thế giới.

KIM KIYOSAKI

Kim Kiyosaki bước vào thế giới kinh doanh với vị trí đứng đầu của một công ty quảng cáo ở Honolulu. Năm 25 tuổi, cô điều hành một tạp chí ở Honolulu phục vụ cho cộng đồng kinh doanh của thành phố. Không mất nhiều thời gian để tinh thần doanh nhân trong Kim bộc phát và 2 năm sau đó, cô bắt đầu phiêu lưu với công ty đầu tiên: công ty may mặc phân phối trên toàn nước Mỹ.

Không lâu sau khi ra mắt công ty, Kim hợp tác cùng Robert Kiyosaki trong công ty đào tạo kinh doanh trên toàn thế giới. Công ty đã phát triển đến 11 văn phòng ở 7 nước, tổ chức những buổi hội thảo kinh doanh cho hàng chục ngàn người tham dự.



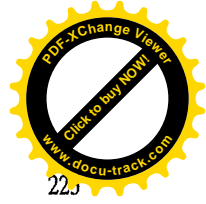
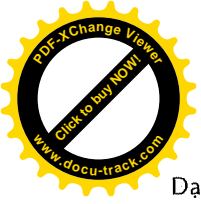
Năm 1989, Kim bắt đầu sự nghiệp đầu tư bất động sản với giao dịch đầu tiên là một căn nhà thuê 2 phòng ngủ nhỏ, một phòng tắm ở Portland, Oregon. Bây giờ, công ty đầu tư bất động sản của Kim chuyên mua, bán và quản lý những địa ốc đáng giá hàng triệu đôla. Kim nhiệt liệt tán thành và khuyến khích phụ nữ tham gia vào hoạt động đầu tư. Theo Kim, “Đầu tư sẽ đem lại sự tự do hoàn toàn cho người phụ nữ – tự do của việc không bao giờ bị lệ thuộc vào bất kỳ ai để có được cuộc sống tài chính thoải mái.”

Kim và Robert kết hôn vào năm 1984, chuyển nhượng công ty đào tạo kinh doanh năm 1994 và “về hưu”. Năm 1997, Kim và Robert – với đối tác và cũng là đồng tác giả *Dạy con làm giàu* – Sharon Lechter – thành lập công ty để có thể mang thông điệp *Dạy con làm giàu* và sứ mệnh kiến thức tài chính – qua những quyển sách, chương trình trò chơi và những dụng cụ giáo dục khác – đến toàn thế giới.

SHARON L. LECHTER

Sharon Lechter, C.P.A, đồng tác giả loạt sách *Dạy con làm giàu* và đồng sáng lập tổ chức Rich Dad, dành trọn mọi nỗ lực chuyên môn cho sự nghiệp giáo dục. Tốt nghiệp với bằng danh dự về kế toán tại Đại học bang Florida, bà bắt đầu sự nghiệp với công ty Coopers & Lybrand. Sharon luôn nắm vị trí quản lý ở các công ty máy tính, bảo hiểm và xuất bản mặc dù vẫn nỗ lực học tiếp để có được bằng C.P.A.

Sharon và chồng, Michael Lechter lấy nhau được hơn 20 năm và có 3 con, Phillip, Shelly và William. Trong thời gian



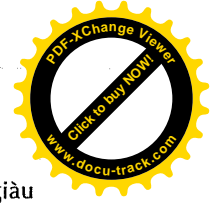
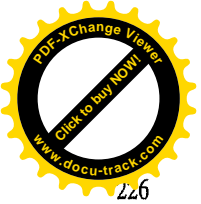
con trưởng thành, bà luôn chủ động quan tâm đến việc học của con và nắm vai trò lãnh đạo ở những trường đó. Bà trở thành nhà hoạt động xã hội nhiệt thành trong các lĩnh vực toán học, vi tính và giáo dục.

Năm 1989, bà cùng tham gia với nhà phát minh ra “sách đọc” điện tử đầu tiên và giúp ông ta mở rộng lĩnh vực sách điện tử sang thị trường quốc tế hàng triệu đôla.

Đến giờ bà vẫn còn là nhà tiên phong trong việc phát triển và đưa những công nghệ giáo dục mới đến cuộc sống trẻ em một cách sáng tạo, thách thức và vui nhộn. Là đồng tác giả loạt sách *Dạy con làm giàu*, bà dành toàn bộ nỗ lực cho lĩnh vực giáo dục tài chính.

Sharon nói, “Hệ thống giáo dục của chúng ta hiện giờ không thể theo kịp với những thay đổi về công nghệ toàn cầu hiện nay. Chúng ta phải dạy lớp trẻ những kỹ năng – vừa thuộc những môn học thường ngày vừa hiểu biết về tài chính – cần thiết để chúng không những tồn tại được mà còn sống một cách thịnh vượng trong thế giới này.”

Là một người tận tụy, Sharon “trả nợ” cộng đồng bằng việc trở thành tình nguyện viên và nhà hảo tâm. Bà điều hành Quỹ Kiến thức tài chính và là nhà kêu gọi nhiệt tâm cho sự nghiệp giáo dục và nhu cầu trau dồi kiến thức tài chính. Sharon và Michael được trao bằng danh dự “Spirit of the Children” năm 2002 (tạm dịch “Tinh Thần vì Trẻ Em”) bởi Quỹ Childhelp Mỹ, quỹ quốc gia bài trừ nạn lạm dụng trẻ em ở Mỹ. Và tháng 5 năm 2002, Sharon được chỉ định làm chủ tịch hội Phụng Hoàng của quỹ Childhelp Mỹ.



Là thành viên năng nổ của tổ chức Phụ nữ làm chủ, bà thích thú làm việc cùng với những người phụ nữ chuyên nghiệp trong nước.

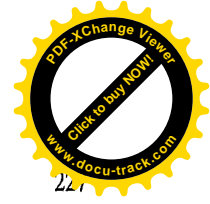
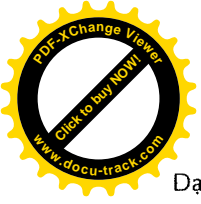
Robert Kiyosaki, đối tác và cũng là bạn của bà tâm sự, “Sharon là một trong những doanh nhân bẩm sinh mà tôi gặp. Lòng kính trọng tôi dành cho bà tiếp tục lớn dần theo từng ngày cùng làm việc chung.”

Ông Larry Kirshbaum, chủ bút tờ *Time Warner Book* từng nói, “Những gì Sharon và Robert hoàn thành với *Dạy con làm giàu* là một kỳ công chưa từng thấy trong ngành xuất bản.”

BLAIR SINGER

Thông điệp rất rõ ràng. Để giàu có và thành công trong kinh doanh, bạn phải có khả năng bán hàng và dạy người khác bán hàng. Thứ hai, để xây dựng một doanh nghiệp thành công, bạn phải biết cách xây dựng đội ngũ với tinh thần chiến thắng bất kể ở hoàn cảnh nào. Blair Singer đã giúp tăng doanh thu của nhiều công ty và cá nhân trên toàn thế giới qua những bí quyết thực thi những yếu tố then chốt đó.

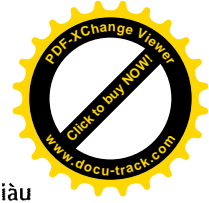
Nếu người chủ hay lãnh đạo doanh nghiệp có thể bán hàng và in đậm tinh thần sở hữu, trách nhiệm giải trình và đồng đội vào văn hóa công ty, thu nhập sẽ tăng vọt. Nếu không, doanh nghiệp sẽ chết. Công việc của Blair làm với hàng ngàn cá nhân và tổ chức cho phép họ trải nghiệm sự phát triển không song song, quay trở lại đầu tư và đạt được tự do tài chính.



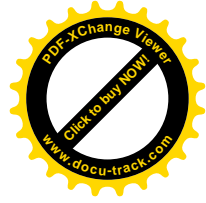
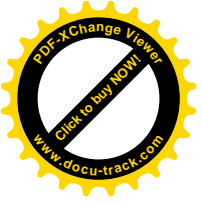
Ông là người tạo điều kiện thuận lợi cho bất kỳ sự thay đổi cá nhân hay tổ chức, một người hướng dẫn và là một diễn giả công chúng năng động. Phương pháp tiếp cận của Blair là một trong những sự phát triển con người và nguồn cảm hứng tràn trề năng lượng, mãnh liệt và chính xác. Nhờ vào phương pháp tiếp cận gây ảnh hưởng mạnh mẽ này mà khả năng đặc biệt của ông có thể khiến toàn bộ tổ chức thay đổi hoạt động một cách nhanh chóng và đạt được mức thành tích tối đa trong một thời gian ngắn.

Blair là tác giả cuốn: “SalesDogs: You Do Not Have To Be An Attack Dog To Be Successful In Sales”, (tạm dịch “SalesDogs: Bạn không cần phải trở thành một chú chó tấn công để có thể thành công trong Bán hàng”) và ABC’s of How to Build a Business Team that Wins (“Xây dựng một nhóm kinh doanh thành công”), vốn là một phần trong loạt sách *Rich Dad’s Advisors* (tạm dịch “Cố vấn của người cha giàu”). Ông thành lập và hiện tại đang điều hành công ty đào tạo quốc tế chuyên cung cấp những chiến lược đem lại sự thành công thay đổi cả cuộc đời, giúp cho hàng ngàn doanh nghiệp tăng thu nhập qua việc thành lập những đội bán hàng quán quân.

Lúc đầu Blair là nhân viên bán hàng giỏi nhất và sau này là người có thành tích cao nhất trong hoạt động bán hàng phần mềm, bán hàng thanh toán tự động, vận tải hàng không, hậu cần ở cả thế giới tập đoàn và cũng là một doanh nhân/chủ doanh nghiệp. 15 năm qua, ông đã tổ chức hàng ngàn buổi hội thảo công chúng và cá nhân số lượng

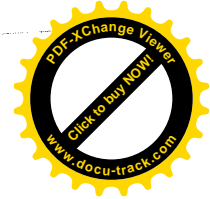
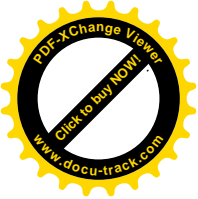


khán thính giả từ 3 người đến 300 người và đến hơn 10.000 người. Khách hàng của ông có đặc thù là thường tăng doanh số bán hàng và thu nhập tăng từ 34% đến 260% chỉ trong một vài tháng ngắn tùy thuộc và từng ngành. Công ty ông có mặt ở hơn 20 nước và qua khắp 5 châu lục. Ở nước ngoài, ông làm việc tập trung ở Singapore, Hồng Kông, Đông Nam Á, Úc và vùng chung quanh Pacific Rim.



Mục lục

Lời đề tặng	5
Lời tri ân	6
Tại sao tôi lại giới thiệu tiếp thị mạng lưới lưới như một hình thức kinh doanh?	9
CHƯƠNG 1:	
Điều gì khiến người giàu giàu?	13
CHƯƠNG 2:	
Có hơn một cách để làm giàu	28
CHƯƠNG 3:	
Giá trị thứ nhất: Cơ hội ngang bằng thật sự	48
CHƯƠNG 4:	
Giá trị thứ 2: Giáo dục làm thay đổi cuộc đời	60
CHƯƠNG 5:	
Giá trị thứ 3: Bạn bè là người giúp bạn tiến lên chứ không kéo bạn xuống	83
CHƯƠNG 6:	
Giá trị thứ tư: Giá trị của mạng lưới là gì?	108
CHƯƠNG 7:	
Giá trị thứ 5: Phát huy kỹ năng kinh doanh quan trọng nhất của bạn	118
CHƯƠNG 8:	
Giá trị thứ 6: Kỹ năng lãnh đạo	146
CHƯƠNG 9:	
Giá trị thứ 7: Không làm việc vì tiền	163
CHƯƠNG 10:	
Giá trị thứ 8: Sống để theo đuổi ước mơ của bạn	194
Giá trị thứ 9: Hôn nhân và kinh doanh	205
Giá trị thứ 10: Doanh nghiệp gia đình	210
Giá trị thứ 11: Làm thế nào để hưởng ưu đãi về thuế như người giàu được hưởng	216



DẠY CON LÀM GIÀU

NGUYỄN THỊ KIM LINH dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản : NGUYỄN MINH NHỰT
Biên tập : THÀNH NAM
Bìa : BÙI NAM
Sửa bản in : THANH BÌNH
Kỹ thuật vi tính : THU TUỐC

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh
ĐT: 39316289 - 39316211 - 38465595 - 38465596 - 39350973
Fax: 84.8.38437450 - E-mail: nxbtre@hcm.vnn.vn
Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI

Phòng 602, Số 209 Giảng Võ, Phường Cát Linh, Quận Đống Đa - Hà Nội
ĐT: (04) 37734544 - Fax: (04) 35123395
E-mail: chinhanh@nxbtre.com.vn

Khổ: 14 cm x 20 cm, số: 61-2010/CXB/182-282/Tre
Quyết định xuất bản số 558A/QĐ-Tre, ngày 12 tháng 8 năm 2010
In 3.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng
In xong và nộp lưu chiểu tháng 8 năm 2010

