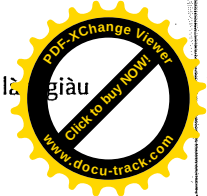


THUẾ LÀ CẦN THIẾT

Trước khi tiếp tục, tôi cần phải nói là tôi không chủ trương chống lại chính phủ hoặc việc đóng thuế. Người cha giàu nói rằng, “Thuế là một chi phí sống trong một xã hội văn minh.” Ông chỉ cho con trai mình và tôi thấy rằng thuế chi trả cho trường học và giáo viên, cảnh sát và lính cứu hỏa, hệ thống tòa án, quân đội, đường xá, sân bay, an ninh lương thực và hoạt động nói chung của chính phủ. Người cha giàu thất vọng về thuế là ở chỗ các công viên chức hiếm khi giải quyết được những vấn đề họ đối mặt, điều đó có nghĩa là thuế sẽ liên tục tăng. Thay vì giải quyết vấn đề, họ triệu tập một ủy ban để “nghiên cứu” vấn đề, đồng nghĩa với việc họ chẳng làm được gì. Nhận thấy rằng chúng ta chỉ có trả ngày càng nhiều thuế hơn, triết lý của người cha giàu là, “Nếu như nhiệm vụ của công viên chức là móc túi chúng ta càng nhiều càng tốt - một cách hợp pháp - thì nhiệm vụ của chúng ta là phải hạn chế họ lấy càng ít càng tốt - cũng một cách hợp pháp.”

Không may là, thường thì những người kiếm được ít nhất lại là người trả thuế suất cao nhất. Trong một sự kiện gần đây, Warren Buffett có phát biểu về hệ thống thuế của Mỹ như sau: “400 người chúng ta (ở đây) chịu thuế suất thấp hơn những nhân viên lễ tân hay nhân viên lau dọn. Nếu bạn nằm trong số 1% may mắn nhất của nhân loại, bạn nên có trách nhiệm với phần 99% còn lại của nhân loại.”



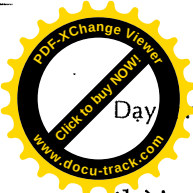
ĐẢNG CHÍNH TRỊ NÀO THÌ TỐT HƠN?

Bạn cũng biết, tôi không phải là một người theo Đảng Cộng hòa hay Dân chủ, bảo thủ hay tự do, xã hội chủ nghĩa hay tư bản chủ nghĩa. Khi được hỏi, tôi chỉ trả lời rằng tôi là *tất cả những cái nói trên*. Ví dụ, là một nhà tư bản, tôi muốn kiếm được nhiều tiền và đóng thuế càng ít càng tốt. Là một người theo chủ nghĩa xã hội, tôi đóng góp tiền (được khấu trừ thuế) cho các quỹ từ thiện và những mục đích cao đẹp và tôi muốn những khoản thuế tôi đóng được sử dụng vì một xã hội tốt đẹp hơn và chăm sóc cho những người thực sự không thể tự lo cho bản thân mình.

Nhiều người cho rằng Đảng Cộng hòa thì tốt hơn Đảng Dân chủ khi nói đến tiền bạc. Nhưng thực tế không ủng hộ cho quan điểm của họ. Đảng Cộng hòa nói rằng, "Đảng Dân chủ đánh thuế và chi tiêu." Ngược lại, Đảng Cộng hòa đi *vay tiền và chi tiêu*. Bất kể là đảng nào, kết quả cuối cùng cũng là làm tăng nợ dài hạn của quốc gia, khoản nợ này sẽ được gánh bởi thế hệ tương lai dưới hình thức đóng thuế cao hơn. Đây là biểu hiện của IQ tài chính thấp.

Những Tổng thống của Đảng Dân chủ, Roosevelt và Johnson, đã ghi tên mình bằng việc cho ra đời chương trình An sinh xã hội và Chăm sóc y tế, hai chương trình tốn kém và có khả năng gây ra thảm họa nhất trong lịch sử thế giới.

Nước Mỹ là quốc gia *chủ nợ* lớn nhất của thế giới dưới



Đạy ... làm giàu



thời của Tổng thống Dwight D.Eisenhower thuộc Đảng Cộng hòa. Chúng ta từng là một quốc gia giàu có. Tuy nhiên, khi Richard Nixon của Đảng Cộng hòa lên làm Tổng thống, những quy luật của tiền tệ đã thay đổi và tài sản của nước Mỹ bắt đầu thay đổi. Trên cương vị Tổng thống, Nixon từ bỏ chế độ bản vị vàng vào năm 1971. Việc làm này đã biến đồng đôla từ tiền trở thành một phương tiện thanh toán.

Nixon cho phép chính phủ Mỹ in đủ lượng tiền để giải quyết những rắc rối tài chính của quốc gia. Việc làm này giống như việc một người cứ ký séc mà không có tí tiền ở ngân hàng. Ngày nay nếu chúng ta làm việc tương tự như chính phủ thì chúng ta sẽ bị bỏ tù. Một trong những lý do cho khoảng cách giàu nghèo tăng nhanh đó là nhiều người vẫn còn áp dụng những quy luật tiền tệ cũ, dưới thời chủ nghĩa tư bản cũ. Sau năm 1971, những quy luật tiền tệ mới đã thống trị. Người giàu càng giàu thêm còn người nghèo và tầng lớp trung lưu làm việc cực khổ để đủ chi tiêu.

Năm 1980, Tổng thống Reagan của Đảng Cộng hòa giới thiệu với chúng ta *học thuyết kinh tế trọng cung*, còn được gọi là “*học thuyết kinh tế diệu kỳ*”³. Học thuyết kinh tế mới này, được xúc tiến bởi Reagan nhà diễn giả vĩ đại - một diễn viên chứ không phải là một nhà kinh tế học, ảo tưởng rằng chúng ta có thể giảm thuế mà vẫn

³ Voodoo economics: Từ của George H. W. Bush dùng để chế giễu chính sách của Reagan.



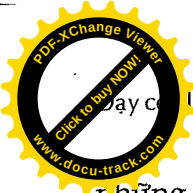
tiếp tục trả được chi phí của chính phủ bằng cách vay thêm tiền. Nó cũng giống như việc giảm thu nhập và dùng thẻ tín dụng để thanh toán các hóa đơn.

Khi Thomas Gale Moore, lúc đó là thành viên trong Ban cố vấn Kinh tế của Tổng thống Reagan, nhận ra rằng nước Mỹ đang đứng ở ranh giới chủ nợ/con nợ vào giữa thập niên 1980, ông ấy khuyên đừng quá lo lắng, “Chúng ta có thể thanh toán nợ cho bất kỳ ai bằng cách khởi động máy in tiền.” Có thể nói tôi điên nhưng việc làm này lẽ thường được gọi là in tiền giả.

Do những thay đổi của tiền tệ năm 1971 và chính sách kinh tế trọng cung của Reagan, nợ quốc gia của Mỹ tăng vọt. Cuối nhiệm kỳ của Reagan, số nợ liên bang là 2,6 ngàn tỷ đôla.

Phó Tổng thống dưới thời Reagan, George Bush cha, mặc dù nhận ra rằng nợ quốc gia tăng vọt là do thất thu từ chính sách giảm thuế của Reagan vẫn ra tranh cử Tổng thống và hứa rằng, “Hãy nghe cho rõ, không có thuế mới!” Sau khi đắc cử, ông ta tăng thuế và sau đó không được tái đắc cử.

Sau đó, Tổng thống Clinton, thuộc Đảng Dân chủ, bước vào Nhà trắng. Sau khi gặp chút ít rắc rối với cái khóa kéo, ông ta ra đi với tuyên bố rằng mình đã cân bằng được ngân sách mà không làm tăng thêm nợ quốc gia. Dĩ nhiên, giống như việc ông ta nói dối về chuyện tình dục của mình, ông ta cũng nói dối về việc cân bằng được ngân sách. Ông ta “cân bằng” được bằng cách tính



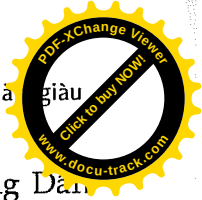
Đầy c làm giàu

những khoản đóng thuế An sinh xã hội và Chăm sóc y tế như là một khoản thu nhập. Thay vì chúng phải được gửi vào những quỹ An sinh xã hội, ông ta đã tiêu xài. Điều đó cũng giống việc ông ta rút tiền từ quỹ tiết kiệm cho con gái học đại học để mua chiếc váy mới cho Monica.

Tuy nhiên, Clinton có nói một sự thật trong suốt nhiệm kỳ. Ông ta đã thừa nhận rằng quỹ An sinh xã hội là không hề tồn tại. Trong thời gian ông ta làm Tổng thống, chương trình Chăm sóc sức khỏe đã bắt đầu thiếu tiền, nghĩa là tiền chi ra nhiều hơn tiền thu vào. Sớm muộn, chương trình An sinh xã hội cũng sẽ gặp tình trạng khó khăn tương tự, khi mà 78 triệu người dân thuộc thế hệ bùng nổ dân số bắt đầu nghỉ hưu vào năm 2008.

Đến lượt Tổng thống Bush con bước vào Nhà trắng. Thành công trong việc hàn gắn thế giới sau vụ 11 tháng 9, ông ta sử dụng sức mạnh của mình để tài trợ cho cuộc chiến tranh tại Iraq mà không vì lý do chính đáng nào. Hiện nay, ông ta là một trong những tổng thống không được lòng dân nhất trong lịch sử. Không chỉ cuộc chiến là một thảm họa mà để ngăn chặn một thảm họa khác về kinh tế, Ngân hàng Dự trữ Liên bang đã cắt giảm lãi suất và in tiền thêm dưới quyền của ông ta. Chỉ trong vòng năm năm cầm quyền, Tổng thống Bush con đã vay nhiều tiền hơn số nợ tất cả các đời tổng thống trong lịch sử nước Mỹ cộng lại. Cuộc khủng hoảng tín dụng thứ cấp hiện nay là hậu quả từ những chính sách kinh tế của ông ta.

Tất cả những điều trên chỉ để nói rằng việc đảng nào



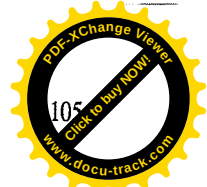
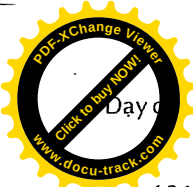
tiền cầm quyền là không quan trọng. Nếu là Đảng Dân chủ, có thể sẽ là *đánh thuế và chi tiêu*. Nếu là Đảng Cộng hòa, có thể họ sẽ *vay và chi tiêu*. Kết quả cuối cùng vẫn không thay đổi: nợ nhiều hơn, rắc rối tài chính lớn hơn và thuế cao hơn. Tất cả đều được giải quyết bằng cách lấy càng nhiều tiền của bạn càng tốt.

HÃY LỰA CHỌN LOẠI THU NHẬP CHO THÔNG MINH

Từ những chương trước, bạn đã biết là có ba loại thu nhập khác nhau: *thu nhập kiếm được*, *thu nhập danh mục đầu tư* và *thu nhập thụ động*. Bạn cần phải phân biệt được chúng để bảo vệ tiền của mình trước những viên chức nhà nước. *Thu nhập kiếm được* không bảo vệ bạn được nhiều về mặt thuế.

Ở Mỹ, một người thu nhập thấp có thể chịu một mức thuế suất cao. Theo ước tính, những người làm công đóng 15% thuế cho An sinh xã hội, ngoài ra còn có thuế liên bang, thuế tiểu bang, thuế địa phương. Tôi vẫn còn nghe có người nói là thuế An sinh xã hội không phải là 15%. Họ nghĩ đúng hơn là họ trả 7,4% còn nhà tuyển dụng trả 7,4% còn lại. Điều đó có thể đúng nhưng tôi cho rằng nó là 15% tổng cộng bởi vì đó là tiền của tôi. Nếu nhà tuyển dụng không phải đóng cho Chính phủ, họ đã phải trả cho tôi.

Lôgic tương tự trong trường hợp nhân viên vẫn còn nghĩ rằng nhà tuyển dụng đóng góp cùng họ vô quỹ hưu



Đạy c làm giàu

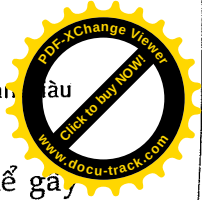
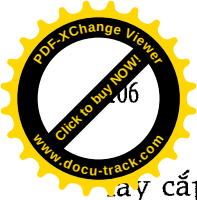
trí 401(k). Tiền mà nhà tuyển dụng gửi các ngân hàng đầu tư giữ hộ cho bạn thực ra cũng là tiền của bạn.

Cá nhân mà nói, tôi không thích việc Chính phủ quản lý sự an toàn tương lai tài chính của mình. Họ không làm tốt công việc của mình cho lắm. Tôi thà là tự mình quản lý tiền của mình. Họ không có nhiều sự thông minh tài chính. Họ sử dụng hết số tiền mà họ thu được. Chính quyền biết rằng đa số mọi người không được đào tạo nhiều về tài chính. Vậy tại sao họ không nên làm giàu bản thân và bạn bè của họ bằng tiền của bạn cơ chứ?

KÊ THÙ TÀI CHÍNH #2: NGÂN HÀNG

Ngân hàng ra đời là để bảo vệ tiền của bạn khỏi trộm cướp. Nhưng nếu bạn phát hiện ra ngân hàng cũng là một kẻ trộm thì sao? Ngân hàng không cần phải bỏ tay vô túi của bạn để lấy tiền. *Bạn* tự tay móc túi mình và đem gửi cho ngân hàng. Nhưng nếu bạn phát hiện ra rằng chính người mà bạn tin tưởng ký thác lại bòn rút tiền của bạn nhiều hơn bạn nghĩ - một cách hợp pháp - thì sao?

Trong lúc còn là viên chức lý của thành phố, Thống đốc New York Eliot Spitzer có tiến hành điều tra một số ngân hàng đầu tư và các quỹ hỗ tương lớn và phát hiện họ có thực hiện nhiều hoạt động trái pháp luật. Chính người mà công chúng tin tưởng ủy thác tiền lại đang lấy cắp "*chỉ nhiều hơn một tí so với số mà họ đáng lẽ nên lấy*". Những công ty này bị phạt rất ít so với số tiền mà họ đã

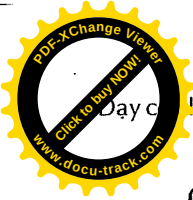


lấy cấp. Mặc dù những khoản phạt không đáng kể gì, nhiều lo ngại, cái đáng lo ngại hơn là các ngân hàng này ngày nay vẫn còn hoạt động kinh doanh.

Vấn đề ở chỗ là điều tra của Eliot Spitzer chỉ giới hạn ở một số ngân hàng đầu tư của New York. Việc ngân hàng lấy cấp tiền từ những khách hàng thiếu hiểu biết là một vấn nạn toàn cầu. Khi càng nhiều doanh nghiệp thôi không chăm sóc cho nhân viên trọn đời, ngày càng nhiều nhân viên bị bắt buộc phải tự gửi tiết kiệm cho khi về hưu. Họ không có đủ tiền để sử dụng những dịch vụ tài chính chuyên nghiệp như các doanh nghiệp được. Điều này dẫn đến số tiền dễ bị đánh cắp tăng nhanh vượt bậc, tạo điều kiện cho ngân hàng và những người bán dịch vụ tài chính cho nhân viên làm giàu nhiều hơn. Ngày nay, các quỹ hưu trí của nhân viên là chất xúc tác cho sự bùng nổ kinh tế toàn cầu. Chúng là một nguồn tiền khổng lồ, chưa từng có trong lịch sử thế giới, được quản lý bởi ngân hàng chứ không phải bởi bạn.

CUỘC ĐIỀU TRA BẮT ĐẦU

Năm 2007, Quốc hội Mỹ mở một cuộc điều tra về kế hoạch hưu trí 401(k) và các quỹ hỗ tương xúc tiến bởi những ngân hàng mà chúng ta vẫn tin tưởng. Sau đây là đoạn trích từ bài viết đăng trên *Wall Street Journal* phát hành ngày 14 tháng 3 năm 2007 (Eleanor Laise, "*Bạn mất gì cho kế hoạch 401(k)?*"):



Đầy c làm giàu

Quỹ 401(k) không bị quy định phải nói rõ là những người tham gia vào nó bị tính phí bao nhiêu. Và phí có thể là rất nhiều, bao gồm phí thuê kiểm toán độc lập, phí theo dõi và duy trì tài khoản, phí cho dịch vụ tư vấn, cũng như chi phí đường dây điện thoại trợ giúp thông tin và dĩ nhiên là chi phí cơ bản để quản lý quỹ...

Bất bình ngày càng tăng về những chi phí của quỹ 401(k) buộc các nhà làm luật liên bang... trong tuần trước phải thăm dò xem liệu công bố những khoản chi phí này có làm cho các nhân viên hoang mang rằng phải chăng họ đã có một thương vụ tồi.

Vấn đề là ngay cả nhà tuyển dụng cũng không hiểu rõ về những khoản phí này. Thực tế thì các nhà tuyển dụng cũng không biết gì về một số khoản chi phí bởi vì chúng bị che giấu đi. Vậy thì làm sao bạn có thể biết hoặc hiểu về những khoản phí này? Bài báo tiếp tục viết:

Hiện nay một số nhà tuyển dụng thuê tư vấn bên ngoài chỉ để hiểu rõ về những khoản phí.

Một số những lo ngại là phí cao, tính phức tạp và xung đột lợi ích tiềm tàng liên quan đến cái gọi là thỏa ước chia sẻ lợi nhuận. Những thỏa ước này cho phép các công ty quản lý quỹ chi trả cho các nhà cung cấp dịch vụ kế hoạch 401(k) một số tiền gọi là chi phí duy trì tài khoản. Những chi phí này được tính vào chi



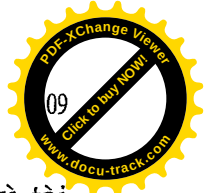
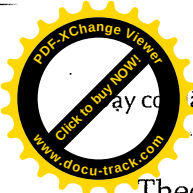
phí của quỹ và làm gia tăng chi phí cho những người tham gia quỹ.

Sau khi đọc đoạn trích trên, rõ ràng là các nhà cung cấp dịch vụ quỹ hưu trí, ở đây là ngân hàng, rất dễ dàng làm giàu từ số tiền của bạn. Như đã đề cập ở trên, ngân hàng ra đời là để bảo vệ tiền của bạn. Và bây giờ đây họ lại đi lấy cắp nó. Bị kịch là ở chỗ chúng ta đã quá dễ dãi với họ. Chúng ta không cần phải đi đến ngân hàng nữa (bạn sẽ bị tính phí nếu làm điều đó!). Thay vào đó, tiền đã được trừ khỏi phiếu lương trước khi nó đến tay bạn. Ngân hàng không cần phải lấy tiền từ túi của bạn bởi vì chúng không hề vô túi của bạn cơ mà.

NHỮNG ĐỒNG TIỀN BỊ XÉN BỚT

Dưới thời Đế quốc La Mã, nhiều vị vua đã “biến hóa” đồng tiền. Một số cạo bớt vàng và bạc từ cạnh của đồng tiền. Đó là lý do tại sao ngày nay cạnh của các đồng tiền thường có những đường rãnh. Các đường rãnh này dùng để ngăn chặn những tay đục khoét đồng tiền. Khi mà không thể cạo xén đồng tiền được nữa, các vị vua ra lệnh cho bộ phận ngân khố tiến hành trộn vàng, bạc với những kim loại cơ bản rẻ tiền hơn.

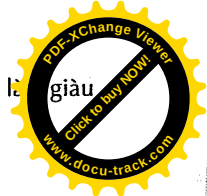
Chính phủ Mỹ cũng làm điều tương tự vào những năm 1960. Ngay lập tức, những đồng tiền bạc biến mất còn những đồng tiền giả thì xuất hiện. Sau đó vào năm 1971, đồng đôla Mỹ trở thành đồng tiền khô hạn bởi vì nó không còn được đảm bảo bằng hệ bản vị vàng.



Theo nhiều cách khác nhau, ngân hàng là kẻ thù tài chính lớn nhất trong tất cả. Mỗi ngày qua, do việc phát hành thêm nhiều đồng tiền khô hạn hơn, họ làm giảm tài sản của người gửi tiền. Lấy ví dụ, quy định của ngân hàng cho phép họ nhận tiền tiết kiệm của bạn và trả một số lãi suất tiền gửi khiêm tốn. Sau đó, với mỗi đôla mà bạn gửi, họ được quyền cho vay ít nhất là hai mươi đôla và tính lãi suất cho vay cao hơn trên số tiền này. Ví dụ, bạn gửi vào ngân hàng một đôla, họ trả cho bạn 5% lãi cho một đôla trong vòng một năm. Ngay sau đó, ngân hàng được phép cho vay hai mươi đôla và tính lãi 20% nếu bạn sử dụng thẻ tín dụng. Ngân hàng trả lãi 5% cho mỗi đôla của bạn và cho vay được tới 20 đôla với lãi suất 20%. Đó là cách mà ngân hàng trở nên giàu có. Nếu bạn và tôi mà làm như vậy, chúng ta sẽ phải ngồi tù. Như vậy được coi là cho vay nặng lãi.

Nó cũng gây ra lạm phát. Bởi vì ngân hàng đang chơi trò chơi tiền bạc, khoảng cách giàu nghèo ngày càng lớn. Ngày nay, người gửi tiền tiết kiệm là người thua cuộc và ngân hàng là những người chiến thắng.

Theo những quy luật tiền tệ mới thì bạn cần phải biết cách vay *những đơn vị thanh toán* để mua tài sản, bởi vì chúng ta không còn tiết kiệm *tiền* nữa. Nói cách khác, những người đi vay thông minh là những người chiến thắng trong chủ nghĩa tư bản mới, chứ không phải những người tiết kiệm tiền trong tài khoản ngân hàng.



1.1. TÀI CHÍNH #3: NHÂN VIÊN MÔI GIỚI

“Nhân viên môi giới” là tên gọi khác cho “người bán hàng”. Trong thế giới tiền bạc, có những người môi giới cho chứng khoán, cổ phiếu, bất động sản, vay trả góp, bảo hiểm... Vấn đề hiện nay là nhiều người nghe lời khuyên tài chính từ những người bán hàng chứ không phải những người giàu. Nếu bạn có gặp được một tay môi giới giàu có, hãy hỏi họ xem họ giàu từ khả năng bán hàng hay khả năng tài chính.

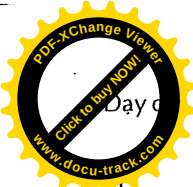
Warren Buffett từng nói rằng, “Phố Wall là nơi mà người ta lái Rolls-Royce đến để nghe lời khuyên từ những người đi tàu điện ngầm.”

Người cha giàu lại nói rằng, “Lý do mà họ được gọi là nhân viên môi giới (broker) là bởi vì họ còn túng quẫn (broke) hơn con.”

NHÂN VIÊN MÔI GIỚI GIỎI - NHÂN VIÊN MÔI GIỚI TỒI

Một trong những vấn đề của việc không có nhiều tiền là nhân viên môi giới giỏi, những người biết họ đang làm gì, thường không có thời gian dành cho bạn. Họ quá bận rộn với những khách hàng giàu sụ.

Khi tôi và Kim có rất ít tiền, khó khăn lớn nhất của chúng tôi là tìm ra được một nhân viên môi giới sẵn sàng hướng dẫn chúng tôi. Bởi vì không có nhiều tiền, hầu hết các nhân viên môi giới không có nhiều thời gian cho chúng tôi. Chúng tôi cũng gặp nhiều người chỉ muốn bán



Đầy đủ làm giàu

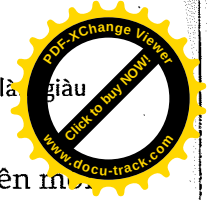


cho xong việc mà không chịu hưởng dẫn gì cả. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn không ngừng tìm kiếm. Chúng tôi muốn tìm một nhân viên môi giới mới vào nghề đang cần xây dựng cơ sở khách hàng, thông minh và luôn chịu trau dồi nghề nghiệp và cũng phải là một nhà đầu tư. Gần như là tình cờ, thông qua bạn của một người bạn, chúng tôi gặp Tom. Ban đầu, chúng tôi giao cho Tom 25.000 đôla. Mười lăm năm sau, danh mục đầu tư chứng khoán của chúng tôi đã lên tới hàng triệu đôla và vẫn còn tăng.

Sau khi cưới vào năm 1986, tôi và Kim bắt đầu đầu tư vào bất động sản. Chúng tôi quyết định bắt đầu bằng một số tiền rất ít. Chúng tôi gặp phải nhiều tay môi giới bất động sản tồi, đi bán bất động sản nhưng không có đầu tư vào bất động sản. Nếu họ có đầu tư thì đó là đầu tư vào quỹ hỗ tương. Cuối cùng thì chúng tôi cũng gặp John. Bắt đầu với 5.000 đôla, anh ấy đã giúp chúng tôi phát triển danh mục đầu tư bất động sản lên đến gần 250.000 đôla. Mặc dù không phải là nhiều nhưng điều đó đạt được chỉ trong vòng 3 năm, trong một giai đoạn rất tồi tệ của thị trường bất động sản ở Portland, Oregon. Hiện nay, đầu tư bất động sản của chúng tôi đã lên đến hàng chục triệu đôla và vẫn còn tiếp tục tăng.

NHỮNG BÀI HỌC CÓ ĐƯỢC

Như bạn đã biết, có những nhân viên môi giới giỏi và cả những tay môi giới tồi. Nói cho đơn giản, nhân viên môi giới giỏi làm cho bạn giàu có hơn còn những tay môi giới tồi chỉ giỏi bào chữa. Sau đây là danh sách tóm tắt

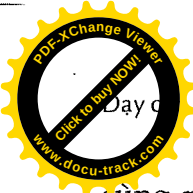


Những điều giúp bạn tìm và giữ được một nhân viên môi giới tốt:

1. Cả tôi và Kim đều theo học những lớp dạy về đầu tư chứng khoán và bất động sản. Được trang bị nhiều kiến thức hơn giúp chúng tôi có thể phân biệt được đâu là một nhân viên môi giới có đào tạo còn đâu là một nhân viên bán hàng.
2. Chúng tôi tìm kiếm những người môi giới luôn chịu trau dồi kiến thức nghề nghiệp. Cả Tom và John đều dành nhiều thời gian hơn so với yêu cầu đào tạo nghề nghiệp tối thiểu trong lĩnh vực của mình. Tom thường rủ tôi đi tham quan các công ty mà anh ta đang phân tích. Còn John là một nhân viên môi giới thực sự có đầu tư vào bất động sản.
3. Chúng tôi muốn biết là liệu họ có đầu tư vào những gì họ đang bán hay không. Nói chung là bạn đầu tư để làm gì khi mà nhân viên môi giới không đủ tự tin để đầu tư vào chứng khoán đó.
4. Chúng tôi muốn tạo nên một mối quan hệ chứ không phải một giao dịch. Nhiều nhân viên môi giới chỉ đơn thuần bán hàng. Tom và John đều có thời gian đi ăn trưa với chúng tôi ngay cả khi chúng tôi có rất ít tiền. Cả hai đều là những người bạn của chúng tôi.

CHÌA KHÓA ĐỂ THÀNH CÔNG

Chìa khóa để thành công là giáo dục. Kim, John, Tom và tôi luôn học hỏi về đầu tư. Chúng tôi quan tâm đến

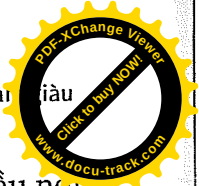


cùng một vấn đề. Tất cả chúng tôi đều muốn hiểu rõ thêm về vấn đề. Chúng ta đầu tư vào những cái mà mình quan tâm. Tom không biết nhiều về bất động sản cho nên chúng tôi không trao đổi nhiều về nó với anh ta. John không quan tâm lắm đến thị trường chứng khoán cho nên chúng tôi cũng không thảo luận với anh ta về nó.

Một trong những lý do mà tài sản của chúng tôi tăng là bởi vì kiến thức của chúng tôi tăng. Tôi thường gọi cho John và hỏi anh ta những câu đại loại như: “Anh có thể giải thích cho tôi sự khác nhau giữa hệ số vốn hóa tài sản (cap rate) và hệ số hoàn vốn nội tại (IRR)?” Anh ta sẽ dành thời gian để giảng cho tôi nghe chứ không chỉ là bán được hàng là xong. Đối với Tom, tôi sẽ gọi để hỏi những câu như, “Anh có thể giải thích cho tôi sự khác nhau giữa trái phiếu kỳ hạn dài và trái phiếu kỳ hạn ngắn?” Tom rất vui vẻ đóng vai thầy giáo.

Một trong những lý do công ty *The Rich Dad* có những buổi hội thảo nhiều ngày về chứng khoán và bất động sản là bởi vì giáo dục tài chính là cần thiết. Giảng viên những khóa học của chúng tôi cũng là nhà đầu tư và thực sự làm những điều mình nói. Công ty *The Rich Dad* đánh giá cao giáo dục tài chính bởi vì nó là chất kết dính để Kim và tôi duy trì mối quan hệ tốt đẹp với những nhân viên môi giới của mình, Tom và John. Chính sự đầu tư cho giáo dục tài chính lâu dài đã cho phép bốn chúng tôi cùng trở nên giàu có.

Ngày nay, tôi nhận điện thoại của nhân viên môi giới



chứng khoán và bất động sản liên tục. Tất cả họ đều nói là mình có những giao dịch rất ngon lành. Đa số họ chỉ quan tâm đến hoa hồng, họ chỉ muốn kiếm ăn... chứ đâu có mang miếng ăn đến cho tôi. Nhân viên môi giới tốt là người đem miếng ăn đến cho cả hai.

Xin nhắc lại là IQ tài chính #2 được tính bằng phần trăm. Thu nhập của nhân viên môi giới cũng thường tính bằng phần trăm. Ví dụ, nếu tôi mua một bất động sản trị giá 1 triệu đôla, nhân viên môi giới sẽ nhận 6 phần trăm trên giá bán, hay là 60.000 đôla. Nếu bất động sản đó đem lại cho tôi lợi nhuận tiền/tiền 10 phần trăm mỗi năm thì chi phí cho nhân viên môi giới là xứng đáng, bởi vì tôi chỉ trả hoa hồng đó một lần duy nhất.

Ngược lại, nếu tôi mua và bán ngay (đầu tư sang tay đối với bất động sản và giao dịch trong ngày đối với chứng khoán), tôi trả hoa hồng cho cả giao dịch mua lẫn bán. Cái này thường được gọi là phí “khứ hồi”. Đối với bất động sản, phí khứ hồi cho một nhà đầu tư sang tay có thể lên tới 12 phần trăm lợi nhuận, ngoài ra còn làm tăng thuế phải đóng. Làm vậy là không thông minh.

NHÀ BUÔN VÀ NHÀ ĐẦU TƯ

Những người cứ “vào và ra” như thế được gọi là nhà buôn chứ không phải nhà đầu tư. Không chỉ nhà buôn phải trả hoa hồng cao hơn cho môi giới, họ còn phải trả thuế suất cao hơn (*thuế lãi vốn ngắn hạn*) cho việc mua và bán. Điều này có nghĩa là nhân viên sở thuế không xem



những người mua rồi bán để thu lãi vốn là nhà đầu tư. Họ được xem là nhà buôn chuyên nghiệp và thậm chí còn có thể bị đánh thêm thuế tự doanh lên thu nhập đó. Nhân viên môi giới và sở thuế thắng còn nhà buôn thì thua trong những giao dịch như thế. Những nhà đầu tư thông minh biết cách tối thiểu chi phí giao dịch và thuế bằng cách đầu tư thông minh và sử dụng môi giới tốt.

“RỬA” TÀI KHOẢN

Cách đây nhiều năm, tài khoản của mẹ người bạn của tôi bị “rửa” bởi một tay môi giới chứng khoán trông rất thân thiện. “Rửa” tài khoản ở đây nghĩa là nhân viên môi giới thực hiện mua và bán nhiều chứng khoán cho khách hàng. Rút cuộc, họ lấy được tiền hoa hồng còn danh mục đầu tư của khách hàng thì bị “xói mòn”.

Vì vậy, trước khi giao tiền cho nhân viên môi giới, hãy lựa chọn cho cẩn thận. Tối thiểu, hãy hỏi họ là bạn có thể gọi điện và nói chuyện với một số khách hàng của họ. Hãy nhớ, nhân viên môi giới giỏi như Tom và John có thể giúp bạn làm giàu còn những nhân viên môi giới tồi thì chỉ có làm cho bạn nghèo đi.

KÊ THÙ TÀI CHÍNH #4: DOANH NGHIỆP

Tất cả các doanh nghiệp đều phải bán một cái gì đó. Nếu họ không bán hàng, họ sẽ ngưng hoạt động. Tôi thường hỏi rằng: “Sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp này làm cho tôi trở nên giàu có hơn hay nghèo đi?” Trong



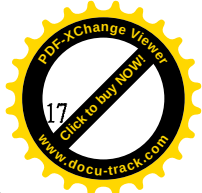
nhieu trường hợp, chúng không làm cho bạn giàu hơn, mà chỉ làm cho các doanh nghiệp bán chúng giàu hơn.

Nhiều doanh nghiệp nghĩ ra mọi cách để làm bạn nghèo đi. Ví dụ, nhiều cửa hàng bách hóa lớn phát hành thẻ tín dụng riêng của họ - loại thẻ tín dụng tệ nhất mà chúng ta có thể sở hữu. Lý do mà họ muốn bạn dùng những thẻ tín dụng đó là bởi vì họ nhận hoa hồng từ phía ngân hàng. Những doanh nghiệp phát hành thẻ đó là người môi giới cho ngân hàng. Để ý rằng mẫu hình *môi giới - ngân hàng* lặp lại một lần nữa.

DÙNG THẺ TÍN DỤNG ĐỂ MUA NHỮNG SẢN PHẨM TỒI

Một trong những lý do mà nhiều người gặp khó khăn tài chính là bởi vì họ mua những sản phẩm làm cho họ trở nên nghèo đi và còn tệ hơn nữa chi trả cho những sản phẩm đó trong thời gian dài bằng những thẻ tín dụng tính lãi suất cao. Ví dụ, nếu tôi mua một đôi giày bằng thẻ tín dụng và mất nhiều năm để thanh toán, tôi vẫn sẽ nghèo đi trong những năm tiếp theo do tiếp tục trả tiền cho một sản phẩm chỉ làm tôi nghèo đi, chứ không phải giàu có hơn. Người nghèo thường mua những sản phẩm làm cho họ nghèo đi, mất nhiều năm để thanh toán cho chúng và chịu lãi suất tín dụng cao.

Nếu bạn muốn giàu có, hãy là khách hàng của những doanh nghiệp có khả năng làm cho bạn trở nên giàu có. Chẳng hạn, tôi là một độc giả lâu năm của một số tờ báo



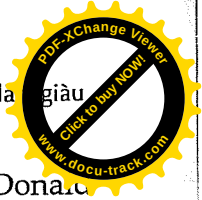
về đầu tư và tài chính. Tôi cũng là khách hàng của những doanh nghiệp cung cấp những sản phẩm giáo dục và các cuộc hội thảo. Nói cách khác, tôi là khách hàng thân thuộc của một số công ty đối thủ của tôi. Tôi muốn tiêu tiền cho những sản phẩm hoặc dịch vụ làm cho tôi trở nên giàu có hơn.

KỂ THÙ TÀI CHÍNH #5: VỢ HOẶC CHỒNG

Chúng ta đều biết rằng có một số người, cả nam lẫn nữ, cưới nhau vì tiền bạc. Dù muốn dù không, tiền bạc cũng đóng vai trò quan trọng trong bất cứ cuộc hôn nhân nào. Có một lời thoại từ bộ phim *The Great Gatsby* nói rằng, “Những cô gái giàu có thì không bao giờ cưới những anh chàng không có tiền.” Câu nói có thể hay trong phim nhưng trên thực tế thì có những anh chàng hay cô nàng không tiền vẫn cưới được những người giàu có, vì tiền của họ.

KỂ THÙ CỦA TÌNH YÊU

Người cha giàu gọi những người cưới vì tiền là *kẻ thù của tình yêu*. Bạn có càng nhiều tiền, họ càng yêu bạn. Trong vụ ly dị rùm beng đang chờ xét xử, Paul McCartney có thể phải chia 50 phần trăm gia tài ước tính một tỉ đôla Mỹ. Đó là một số tiền rất lớn. Điều này chứng tỏ rằng McCartney tuy là một thiên tài âm nhạc, kiếm được rất nhiều tiền, nhưng do có IQ tài chính #2 thấp đã gây mất mát cho ông ấy một số tiền lớn, điều có thể tránh được

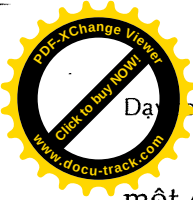


nếu chịu lên kế hoạch tiền hôn nhân. Anh bạn Donald Trump của tôi nói rằng, "Nên làm hợp đồng hôn nhân trước khi cưới." Hợp đồng hôn nhân là một dấu hiệu cho thấy IQ tài chính #2 cao. Mất 50 phần trăm gia tài kiếm được cả đời chỉ cho một vài năm hôn nhân là biểu hiện của IQ tài chính #2 thấp.

Người cha giàu thường nói rằng, "Tình yêu kết hợp với tiền bạc làm cho con người ta mất trí." Khi tôi và Kim kết hôn, không ai trong chúng tôi có nhiều tiền, cho nên tôi biết rằng chúng tôi không cưới nhau vì tiền. Mặc dù không có tiền nhưng chúng tôi cũng có một kế hoạch dự phòng cho trường hợp mọi thứ không được như ý muốn. Đó là lý do tại sao tôi và Kim đều muốn luật sư riêng cho mình. Cô ấy có đầu tư và tôi cũng vậy. Nếu lỡ chia tay, chúng tôi không phải chia tài sản. Chúng đã được chia sẵn. Tôi hạnh phúc khi nói rằng cuộc hôn nhân từ năm 1986 của chúng tôi ngày càng trở nên tốt đẹp và chúng tôi giàu lên mỗi năm.

TÍNH ĐƯỜNG RÚT LUI TRƯỚC KHI TIẾN TỚI

Suy nghĩ rằng hôn nhân sẽ hạnh phúc mãi mãi là *không thực tế*. Hạnh phúc mãi mãi chỉ có trong những câu chuyện thần tiên. Mọi thứ đều thay đổi. Tôi hiểu rằng sẽ chẳng thoải mái gì khi đề cập đến hợp đồng hôn nhân trước khi cưới người yêu trong mộng của mình. Nhưng đó là điều thông minh nên làm, đặc biệt trong thời buổi hiện nay tỉ lệ ly dị là 50 phần trăm. Khi thành lập công ty với



Day an làm giàu



một đối tác kinh doanh mới, tôi biết là khó mà nói đến giao ước mua-bán hay một điều khoản giải thể doanh nghiệp khi mọi chuyện mới chỉ bắt đầu. Thế nhưng tính đến chuyện rút lui trước khi bạn ký hợp đồng là một việc làm thông minh.

Kế hoạch rút lui tiếp theo là cái mà nhiều người không thích nghĩ đến nhưng như thế mới là thông minh trước khi bạn “rút lui vĩnh viễn”.

KẾ THÙ TÀI CHÍNH #6: ANH EM CHỒNG/VỢ

Chết là sự ra đi vĩnh viễn. Đó cũng là lúc kẻ thù tài chính xuất hiện - tôi thường gọi họ là những con kền kền. Nếu bạn giàu nhưng không thông minh sẽ gây nhiều mất mát cho những người bạn thương yêu. Họ hàng, bè bạn và cả chính phủ cũng xuất hiện tại lễ tang nếu bạn giàu. Cháu của con của anh em chồng/vợ của bạn, người mà bạn chưa hề gặp, đột nhiên trở thành người trong gia đình và đến khóc tại lễ tang của bạn. Nếu như IQ tài chính cao, bạn vẫn có thể kiểm soát phần trăm số tiền của bạn mà những người họ hàng đang đau khổ này nhận được ngay cả khi bạn đã qua đời. Những người có chỉ số IQ tài chính cao sẽ có di chúc, giấy ủy thác và những phương tiện pháp luật khác để bảo vệ cho tài sản và những ước nguyện cuối đời của mình. Hãy nhìn Leona Helmsley. Bà ta vẫn có thể để thừa kế 12 triệu đôla cho con chó của mình trong khi người cháu ruột thì chết cứng. Mặc dù đó không phải là cái tôi khuyến khích nhưng nó



chứng minh rằng IQ tài chính cao cho phép bạn quyết định tiền của bạn sẽ đi về đâu, ngay cả khi đã nằm dưới mồ.

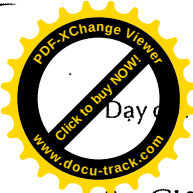
Trước khi đọc tiếp, hãy liên hệ với một chuyên gia để lên kế hoạch cho sự ra đi của bạn. Nếu như bạn giàu có hoặc sẽ giàu có, đó là việc thông minh cần phải làm. Hãy làm điều đó trước khi chết, nhưng nhớ là loại phần của con chó ra đấy.

KẺ THÙ TÀI CHÍNH #7: LUẬT SƯ

Có thể bạn còn nhớ người đã kiện McDonald's vì cà phê của họ quá nóng. Đó là một ví dụ về việc kẻ thù tài chính dùng hệ thống pháp luật để lấy tiền của bạn. Hàng triệu người chỉ đợi có cơ hội là kiện bạn ra tòa. Đó là lý do tại sao kẻ thù tài chính #7 lại là luật sư. Có những luật sư chỉ lo làm mỗi một việc là kiện bạn ra tòa và lấy tiền của bạn.

Biết là mình luôn bị những kẻ thù này rình rập, có ba điều mà một người thông minh tài chính bắt buộc phải làm, đó là:

1. Đừng bao giờ đứng tên cho những tài sản có giá trị. Người cha nghèo thường tự hào nói rằng, "Căn nhà này đứng tên tôi." Những người thông minh thường không đứng tên cho nhà của họ.
2. Mua ngay lập tức bảo hiểm trách nhiệm cá nhân. Hãy nhớ rằng, bạn không thể mua bảo hiểm khi bạn cần dùng đến chúng. Bạn phải mua *trước* đó.



Dạy c làm giàu

3. Giữ những tài sản có giá trị dưới tư cách pháp nhân. Ở Mỹ, những loại hình pháp nhân tốt là công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty hợp danh trách nhiệm hữu hạn.

NHỮNG QUY LUẬT ĐÃ THAY ĐỔI

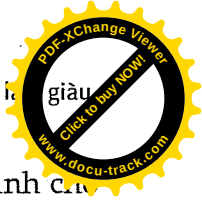
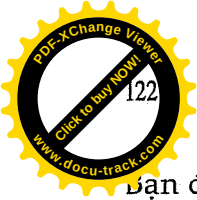
Ngày nay, tôi vẫn còn nghe mọi người nói rằng, “Làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, thoát nợ, đầu tư dài hạn vào quỹ hỗ tương.” Đó là một lời khuyên lỗi thời và là một lời khuyên tệ hại từ những kẻ thiếu hiểu biết về tài chính. Nó tựa như việc chơi trò chơi tiền bạc theo những quy luật cũ.

Hiện nay ở Mỹ, những người làm thuê làm việc cật lực để kiếm được nhiều hơn lại trả thuế nhiều hơn rất nhiều. Họ tiết kiệm nhưng lại mất tiền bởi vì đồng đôla không còn là tiền nữa mà trở thành một đơn vị thanh toán có giá trị giảm dần. Thay vì học cách dùng nợ làm đòn bẩy để giàu có hơn, họ làm việc cật lực để thoát nợ. Hàng triệu người lao động Mỹ bỏ tiền vào quỹ hưu trí 401(k) đầu tư toàn chứng chỉ quỹ. Do thiếu giáo dục tài chính từ trường học, túi tiền của những người này bị rửa sạch bởi những đàn cá piranha⁴.

NHÌN LẠI LỊCH SỬ

Khi nhìn lại lịch sử, bạn sẽ dễ thấy rằng những quy luật của tiền bạc đã thay đổi ở Mỹ và trên toàn thế giới.

⁴ Piranha: Loài cá ăn thịt, rất hung dữ, có biệt danh là sói nước.



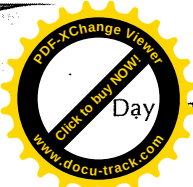
Bạn đã biết được rằng tại sao gửi tiết kiệm chỉ dành cho những tay mơ về tài chính. Thay đổi đó diễn ra vào năm 1971.

Năm 1943, chính phủ Mỹ do cần tiền cho cuộc chiến tranh thế giới lần thứ hai đã thông qua một đạo luật cho phép Chính phủ lấy tiền từ lương của người làm thuê trước khi họ nhận được nó. Hay nói cách khác, Chính phủ còn được trả lương trước cả những người làm thuê. Hiện nay ở Mỹ, nếu có việc làm, bạn không thể tránh được thuế. Bạn không cần đến một kế toán viên công chứng bởi vì anh ta cũng chẳng giúp ích gì nhiều để bảo vệ tiền của bạn. Nhưng nếu bạn sở hữu một doanh nghiệp hoặc là một nhà đầu tư, có nhiều lỗ hổng trong luật pháp mà bạn có thể tận dụng. Tôi sẽ nói về chúng trong một chương sau.

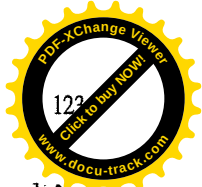
Như bạn biết, năm 1974, người làm thuê buộc phải trở thành nhà đầu tư để tiết kiệm cho khi về hưu. Điều này dẫn đến sự ra đời của quỹ 401(k). Với 401(k), Chính phủ cũng đã xóa kẽ hở pháp luật dành cho người làm thuê. Hãy để tôi giải thích.

Khi một người làm công ăn lương, thu nhập của họ bị đánh thuế theo dạng *thu nhập kiểm được*, loại thu nhập bị đánh thuế cao nhất. Khi họ rút tiền từ kế hoạch 401(k), số tiền đó, như bạn cũng có thể đoán, cũng được xem là *thu nhập kiểm được*. Hãy đoán tiếp xem lãi từ tiền gửi bị đánh thuế theo dạng gì? Một lần nữa: thu nhập kiểm được.

Điều đó có nghĩa là những ai làm việc chăm chỉ, tiết



Đầy làm giàu



kiệm, thoát nợ và đầu tư vô quỹ hưu trí 401(k) đang nhận được loại thu nhập bị đánh thuế cao nhất - thu nhập kiếm được. Làm vậy là không thông minh. Những ai theo quy luật như thế đang bị móc nối túi bởi những kẻ thù có vẻ như luôn ủng hộ họ, và chứng tỏ thông minh tài chính thấp khi để cho họ lấy đi một phần lớn thu nhập.

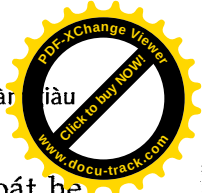
Một người thông minh tài chính không muốn nhận lương cao. Một người được đào tạo về tài chính sẽ muốn nhận tiền bản quyền, cổ tức hơn bởi vì thuế đánh thấp hơn trên những loại thu nhập này. Một nhà đầu tư hiểu biết ít nhất cũng biết nên đầu tư cho *thu nhập thu động* hoặc *thu nhập danh mục*.

Bạn cần phải lưu ý là luật thuế khác nhau cho mọi người. Hãy đảm bảo là bạn đã nghe tư vấn của luật sư và kế toán thuế được phép hành nghề trước khi ra quyết định đầu tư.

Năm 1913, Ngân hàng Dự trữ Liên Bang Mỹ được thành lập. Ngày này có lẽ là ngày quan trọng nhất trong lịch sử nước Mỹ, khi mà những quy luật của tiền tệ toàn cầu bắt đầu có sự thay đổi. Đây là ngày mà những người làm công ăn lương nên ghi nhớ như là ngày bắt đầu của cuộc tấn công lên tài sản cá nhân của họ.

Trước hết, Ngân hàng Dự trữ Liên bang Mỹ không phải là một cơ quan chính phủ. Đó chỉ là chuyện tưởng. Nó cũng không mang quốc tịch Mỹ. Nó là ngân hàng của những người giàu nhất trên thế giới.

Khi Ngân hàng Dự trữ Liên bang Mỹ được thành lập,

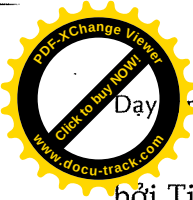


những người giàu nhất trên thế giới nắm kiểm soát hệ thống tiền tệ của quốc gia giàu nhất thế giới... và sau đó thay đổi những quy luật của tiền tệ.

Hiện nay, tôi nghe những người Mỹ lên tiếng yêu cầu chính phủ bảo vệ việc làm và lợi ích Mỹ. Thỉnh thoảng tôi nghe họ nói, “Hãy mua hàng Mỹ,” hoặc “Ủng hộ các doanh nghiệp Mỹ.” Ô, đã quá trễ để làm điều đó. Đó chỉ là tiếng kêu yếu ớt của những người cùng đường. Năm 1913, những người giàu nhất thế giới đã kiểm soát nguồn cung tiền của thế giới bằng cách kiểm soát nền kinh tế lớn nhất thế giới, nước Mỹ. Họ đã thay đổi quy luật mà không nói với ai.

Ngày nay, trên giấy tờ, nước Mỹ đã phá sản với ngân khố chỉ toàn giấy nợ, còn gọi là trái phiếu hoặc tín phiếu kho bạc, những giấy nợ mà con cháu của những thế hệ sau phải gánh trả. Việc lấy cắp này diễn ra khi mà hàng tỷ người đi làm cho những công ty của người giàu, gửi tiền trong ngân hàng của những người giàu, và đầu tư vào tài sản của những người giàu (như là cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ) thông qua ngân hàng đầu tư cũng của người giàu. Hệ thống này được chủ đích thiết lập để lấy và kiểm soát càng nhiều tiền của bạn càng tốt - một cách hợp pháp.

Cách đây nhiều năm, vào đầu những năm 1980, tôi có đọc cuốn sách tuyệt vời có tựa đề *Grunch of Giants*. “GRUNCH” là viết tắt của cụm từ *Gross Universal Cash Heist* (tạm dịch: Hệ thống cắp tiền) Cuốn sách được viết



Đạy làm giàu

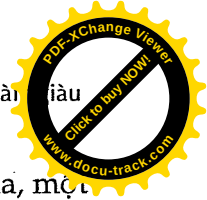
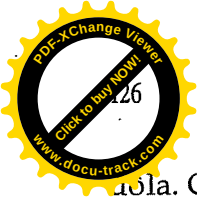


bởi Tiến sĩ R. Buckminster Fuller, một trong những thiên tài vĩ đại nhất của thời đại chúng ta. Tôi có dịp may được học chung với Tiến sĩ Fuller ba lần trước khi ông chết vào năm 1983. Ông ấy có tác động to lớn lên cuộc đời tôi, cũng như những ai đã từng đọc tác phẩm hoặc học chung với ông ấy. Đại học Harvard xem ông ta là một cựu sinh viên ưu tú, còn Hiệp hội Kiến trúc Hoa Kỳ ghi nhận ông là một trong những kiến trúc sư vĩ đại nhất của thời đại chúng ta.

Nếu bạn tìm được cuốn sách của Tiến sĩ Fuller, *Grunch of Giants*, tôi tin là bạn sẽ hiểu rõ hơn làm cách nào mà trò chơi tiền bạc đã bị đánh cắp và được che đậy bởi hệ thống giáo dục của chúng ta. Tôi tin là sau khi đọc cuốn sách, bạn sẽ cảm thấy lo ngại, đặc biệt là khi liên hệ với những gì đang xảy ra với dầu mỏ, chiến tranh, ngân hàng, nền kinh tế và giáo dục hiện nay.

Trong cuốn sách, Tiến sĩ Fuller nói rằng Chính phủ móc túi chúng ta bằng thuế má và chuyển số tiền đó cho những người bạn đang kiểm soát các công ty đa quốc gia. Nói cách khác, những quan chức được bầu lên, nghị sĩ và thượng nghị sĩ, không đại diện cho người dân, họ đại diện cho những doanh nghiệp lớn. Ngạc nhiên?

Năm 2003, Tổng thống Geogre W. Bush và các thành viên quốc hội thuộc Đảng Cộng hòa đã ép buộc, đúng theo nghĩa đen, phải thông qua dự luật Trợ cấp Dược phẩm kê toa. Đây là một trong những dự luật tốn kém nhất được Quốc hội thông qua trong vòng hai mươi năm qua. Chi phí cho những người đóng thuế Mỹ là hơn 500 tỷ



đôla. Chẳng bao lâu sau khi dự luật được thông qua, một số nghị sĩ và nhân viên được các công ty được thuê, một số nhận được lương nhiều triệu đôla. Đây là ví dụ cụ thể của GRUNCH.

Những cuốn sách khác mà bạn có thể muốn đọc cùng chủ đề là:

The Dollar Crisis của Richard Duncan

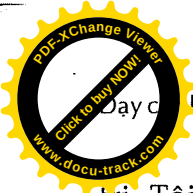
The Battle for the Soul of Capitalism của John Bogle

Empire of Debt của Bill Bonner và Addison Wiggin.

Tôi nghĩ cái hay khi đọc bốn cuốn sách này là ở chỗ các tác giả làm ở những lĩnh vực chuyên môn khác nên có cách nhìn khác hơn. Họ không phải là một nhóm người bất mãn nhất chỉ trích hệ thống. Ví dụ, Tiến sĩ Fuller là một nhà tiên tri. Richard Duncan là một nhân viên ngân hàng quốc tế. John Bogle là sáng lập viên của Vanguard Group. Còn Bill Bonner và Addison Wiggin là chuyên viên tư vấn đầu tư quốc tế. Bốn cuốn sách từ bốn tác giả có chuyên môn khác nhau, tất cả đều chung một ý kiến: người ta đang đùa giỡn với tiền bạc và lấy cắp nó một cách hợp pháp.

NHỮNG QUY LUẬT MỚI

Bản thân tôi không muốn cố thay đổi hệ thống. Triết lý của tôi là thay đổi bản thân còn dễ dàng hơn là thay đổi hệ thống. Nói cách khác tôi không phải là người thích đi ngược gió. Vì vậy, tôi không có thiên hướng chính

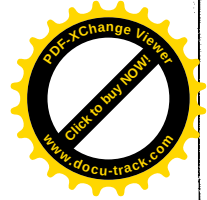
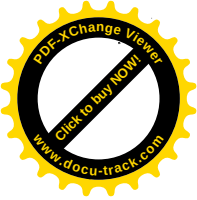


Day c làm giàu

trị. Tôi không nghĩ là chính trị hay chính trị gia đủ sức chống lại những người vận hành thế giới tiền bạc. Nó có vẻ như hầu hết các chính trị gia, để được trúng cử, đều là công cụ cho những người kiểm soát tiền bạc của thế giới. Hầu hết chuyên viên tư vấn tài chính cũng là nhân viên của những nhân vật quyền lực này.

Đơn giản, tôi chỉ muốn biết luật chơi và tuân theo quy luật đó. Nói vậy không có nghĩa tôi cho rằng những quy luật đó hợp lý hay công bằng. Chúng không. Chúng là thế và thay đổi liên tục. Nhưng mặc dù không công bằng, hệ thống tiền tệ thế giới mới này đã làm được nhiều điều tốt đẹp. Nó mang lại nhiều sự sung túc và sản phẩm mới cho thế giới, nâng cao tiêu chuẩn sống khắp mọi nơi. Chất lượng cuộc sống của hàng tỷ người được cải thiện. Tiền bạc đã làm được rất nhiều điều.

Không may là những thay đổi này khiến nhiều quốc gia, môi trường và nhiều người phải trả giá. Sự thiếu hiểu biết tài chính của bạn sẽ tạo điều kiện làm giàu cho nhiều người. Nhiều người làm giàu bằng tài sản của người khác. Đó là lý do tại sao *IQ tài chính #2: bảo vệ tiền của bạn* là sự thông minh tài chính rất quan trọng. Hồn nhiên sẽ bình yên, và đó là cái mà các kẻ thù tài chính khai thác - sự thiếu hiểu biết của bạn làm cho họ giàu có một cách vui vẻ.



CHƯƠNG 5

IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền

Người cha nghèo thường khuyên, “Hãy sống dưới khả năng.”

Còn người cha giàu thì nói, “Nếu con muốn làm giàu, con cần phải *mở rộng* khả năng.”

Trong chương này, bạn sẽ phát hiện ra rằng tại sao sống dưới khả năng không là một cách thông minh để làm giàu. Bạn sẽ biết cách lập ngân sách và biết rằng có hai tình trạng của ngân sách. Một cái là *thâm hụt ngân sách*, còn cái kia là *thặng dư ngân sách*. Lý do tại sao IQ tài chính #3 quan trọng đến như vậy là bởi vì học cách lập ngân sách để tạo ra thặng dư là chìa khóa để làm giàu và giữ vững sự giàu có.

NGÂN SÁCH LÀ KẾ HOẠCH

Một trong những định nghĩa của từ “ngân sách” là: nó là *một kế hoạch phối hợp các nguồn lực và chi tiêu*.

Người cha giàu nói rằng ngân sách là một kế hoạch. Ông nói tiếp, “Hầu hết mọi người sử dụng ngân sách



Đã làm giàu

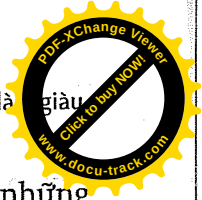
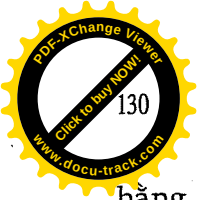
như là một kế hoạch để trở thành người nghèo và trung lưu chứ không phải để làm giàu. Đa số họ sống trong tình trạng thâm hụt ngân sách chứ không phải thặng dư ngân sách. Thay vì tạo ra thặng dư ngân sách, nhiều người làm việc để sống dưới khả năng, điều này đồng nghĩa với việc tạo ra thâm hụt ngân sách.”

TÌNH TRẠNG NGÂN SÁCH THỨ NHẤT: THÂM HỤT NGÂN SÁCH

Định nghĩa cho từ thâm hụt ngân sách trong *Cẩm nang Tài chính và Đầu tư của Barron* như sau: “Đó là việc chi tiêu vượt quá thu nhập của một chính phủ, doanh nghiệp hoặc cá nhân.” Hãy chú ý cụm từ “*chi tiêu* vượt quá thu nhập”. Chi tiêu nhiều hơn khả năng bạn kiếm được là nguyên nhân gây ra thâm hụt ngân sách. Lý do mà nhiều người rơi vào tình trạng thâm hụt ngân sách là bởi vì việc tiêu tiền thì dễ dàng hơn so với việc tạo ra nó. Khi đối mặt với tình trạng thâm hụt ngân sách, đa số mọi người chọn cách cắt giảm chi tiêu. Thay vì cắt giảm chi tiêu, Người cha giàu khuyên nên tăng thu nhập. Ông cho rằng sẽ thông minh hơn khi mở rộng khả năng bằng cách tăng thu nhập.

THÂM HỤT NGÂN SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ

Khi nói đến thâm hụt ngân sách của *chính phủ*, Cẩm nang Barron viết rằng, “Tình trạng thâm hụt ngân sách tích tụ bởi Chính quyền Liên bang Mỹ phải được tài trợ



bằng việc phát hành Trái phiếu kho bạc.” Trong những chương trước của cuốn sách này, tôi có nói đến cách thức mà Chính phủ Mỹ tài trợ cho những vấn đề của mình là bán nợ (chẳng hạn như trái phiếu kho bạc) mà những người đóng thuế trong tương lai phải trả cho những khoản nợ đó. Quỹ trợ cấp An sinh xã hội, cái không thực sự tồn tại, toàn là trái phiếu kho bạc. Nói cách khác, do thâm hụt ngân sách, Chính phủ Mỹ đã dùng tiền của những người làm thuê và công ty đóng vào quỹ An sinh xã hội để thanh toán cho những khoản nợ khác, chứ không phải là để làm tăng nó. Hãy nhìn sơ đồ trang 131.

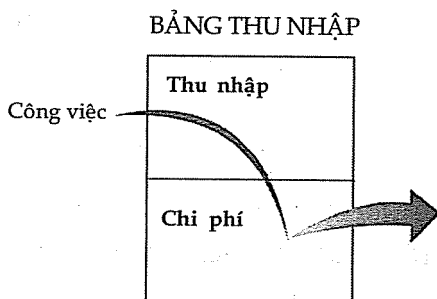
THÂM HỤT NGÂN SÁCH CỦA DOANH NGHIỆP

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Thâm hụt ngân sách của doanh nghiệp phải được giảm xuống hoặc loại trừ bằng cách tăng doanh thu và giảm chi phí, nếu không công ty sẽ không tồn tại trong dài hạn.” Một lần nữa, hãy chú ý đến hai sự lựa chọn. Sự lựa chọn thứ nhất là tăng doanh số và sự lựa chọn còn lại là giảm chi tiêu.

Báo cáo tài chính của một doanh nghiệp thâm hụt ngân sách sẽ như sơ đồ trang 131.

Lý do mà người cha giàu khuyên tôi nên làm cho Xerox là vì ở đó tôi sẽ học được kỹ năng bán hàng, cái mà sẽ làm tăng thu nhập. Đối với nhiều công ty và cá nhân, tăng thu nhập là một việc làm khó khăn. Những công ty không biết cách bán hàng thường cảm thấy rằng giảm chi tiêu, tăng nợ (tiêu sản) hoặc bán tài sản là việc

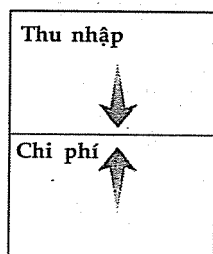
làm dễ dàng hơn. Điều này sẽ chỉ làm cho tình hình càng trở nên tồi tệ. Vì vậy, người cha giàu khuyên tôi nên học cách bán hàng. Nếu biết cách bán hàng, chúng ta sẽ có thể làm tăng thu nhập. Theo suy nghĩ của người cha giàu,



BẢNG CÂN ĐỐI

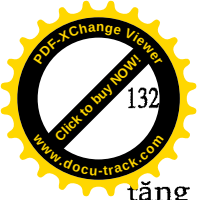
Tài sản	Tiêu sản Trái phiếu kho bạc (Giấy nợ IOU)
---------	--

BẢNG THU NHẬP



BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản ↓	Tiêu sản ↑
--------------	---------------



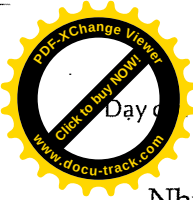
tăng thu nhập, chứ không phải cắt giảm chi tiêu, là một cách tốt hơn để giải quyết vấn đề thâm hụt ngân sách. Hiển nhiên là, nếu bạn đang phát sinh những chi phí không cần thiết như là tiệc tùng sa xỉ và những khoản nợ không sinh lợi như là máy bay riêng cho công ty, thì cách tốt nhất là nên giải quyết những cái vô tích sự đó đi trước khi cố bán được nhiều hàng hơn.

THÂM HỤT NGÂN SÁCH CỦA CÁ NHÂN

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Những ai thường xuyên chi tiêu nhiều hơn số tiền kiếm được sẽ không tránh khỏi nợ nần nhiều và họ có thể sẽ buộc phải tuyên bố phá sản nếu không trả được chúng.”

Như chúng ta đã biết, nhiều người mắc nợ là vì họ tiêu xài nhiều hơn số tiền kiếm được. Tuy nhiên, như đã nói ở chương trước, lý do mà họ có ít tiền hơn để tiêu xài là bởi vì kẻ thù tài chính đang lấy đi tiền của những người làm thuê trước cả khi họ nhận được nó. Chúng làm được như thế là do đa số họ thiếu sự thông minh tài chính để bảo vệ tiền của mình. Nếu trường học có giáo dục về tài chính, những người làm thuê có thể đủ khả năng để quản lý tiền của mình hơn là giao phó cho công viên chức và ngân hàng. Vấn đề của việc để cho công viên chức và ngân hàng quản lý tiền của bạn là họ nghĩ đó là tiền của họ.

Hãy quan sát báo cáo tài chính của một cá nhân, nó sẽ trông giống sơ đồ ở trang 133.



Dạy c làm giàu

Những người ở nhóm L thường không kiểm soát được bốn chi phí quan trọng là thuế, An sinh xã hội, quỹ hưu trí và trả tiền vay mua nhà. Theo sơ đồ, bạn có thể thấy là công viên chức nhà nước lấy tiền thông qua thuế và An sinh xã hội còn ngân hàng lấy tiền của bạn thông qua quỹ hưu trí (401[k]) và tiền vay mua nhà. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến thâm hụt ngân sách của nhiều người.

Một người thông minh tài chính sẽ kiểm soát được những chi phí này.

BẢNG THU NHẬP

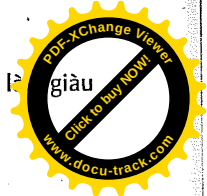
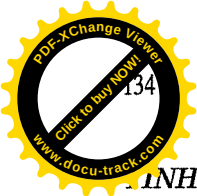
Thu nhập
Chi phí Thuế An sinh xã hội Quỹ hưu trí (401 OkU) Tiền vay mua nhà

Công viên chức

Ngân hàng

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
	Trái phiếu kho bạc (Giấy nợ IOU)



TÌNH TRẠNG NGÂN SÁCH THỨ HAI: THẶNG DƯ NGÂN SÁCH

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Thặng dư ngân sách là tình trạng thu nhập nhiều hơn chi tiêu của chính phủ, doanh nghiệp hay cá nhân trong một khoảng thời gian cụ thể.”

Hãy chú ý cụm từ “*thu nhập* nhiều hơn chi tiêu”. Nó không hẳn là chúng ta phải sống dưới khả năng. Định nghĩa không có nói là thặng dư được tạo ra bằng cách giảm chi tiêu, mặc dù giảm chi tiêu có thể làm tăng thặng dư. Mà nó muốn nhấn mạnh đến việc tạo ra thu nhập nhiều hơn - *IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn*. Người cha giàu rất thích những chữ “thu nhập nhiều hơn”. Chương này sẽ nói đến thu nhập nhiều hơn chứ không phải là giảm chi tiêu và sống dưới khả năng.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Một chính phủ có thặng dư có thể chọn lựa hoặc là khởi động một chương trình mới hoặc là cắt giảm thuế. Có một vài vấn đề với phát biểu này. Vấn đề đầu tiên là khi chính phủ tạo ra thặng dư, họ liền chi tiêu. Cách mà chính phủ phân bổ ngân sách là: nếu một cơ quan nào đó làm việc hiệu quả và tiết kiệm được tiền, họ sẽ bị trừng phạt, thay vì được khen thưởng, bằng cách giảm ngân sách cho năm tiếp theo. Để tránh điều này, hầu hết các cơ quan chính phủ đều cố dùng cho hết ngân sách, ngay cả khi không có nhu cầu. Điều này có nghĩa là chi phí liên tục tăng và khả năng chính phủ thặng dư ngân sách gần như là bằng

không. Nói cách khác, bộ máy chính phủ được mặc định là luôn luôn thâm hụt và bất kể là ai lên cầm quyền, thuế sẽ luôn luôn tăng.

Đảng Dân chủ quản lý ngân sách như thế nào? Bạn có thể còn nhớ từ chương trước nói rằng Đảng Dân chủ rất thích *đánh thuế và chi tiêu*. Đảng Dân chủ thích chi tiền cho nhiều chương trình xã hội hơn nữa, như là An sinh Xã hội và Chăm sóc Sức khỏe. Vấn đề là những chương trình như thế ngày càng nhiều bởi vì chúng không giải quyết được những vấn đề mà chúng phải giải quyết. Để làm điều này phải tăng ngân sách và vòng luẩn quẩn lại tiếp tục. Trong Chính phủ, sự yếu kém được biểu dương còn sự hiệu quả lại bị triệt tiêu.

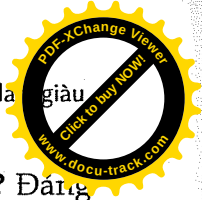
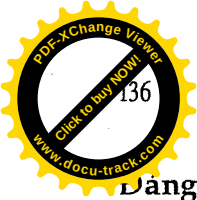
Sau đây là sơ đồ minh họa ngân sách của Đảng Dân chủ:

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Tăng thuế
Chi phí Tăng chi tiêu

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Giảm tài sản	Tiêu sản Tăng nợ do những chương trình xã hội
-------------------------	--



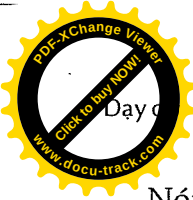
Đảng Cộng hòa quản lý ngân sách như thế nào? Đảng Cộng hòa thường *vay nợ và chi tiêu*. Họ muốn mở rộng nền kinh tế bằng tiền vay nợ. Nó gần giống như việc đưa vào nền kinh tế những đồng tiền giả một cách hợp pháp. Lại một lần nữa, khoản tiền tăng thêm trông giống như thu nhập nhưng thực ra nó là một khoản nợ dưới hình thức tín phiếu kho bạc và trái phiếu; cái mà rút cuộc sẽ làm mất khả năng thặng dư. Nhiều người tầng lớp trung lưu làm điều tương tự, sử dụng nhà của họ như một cái máy ATM. Mỗi khi giá nhà của họ tăng, chủ yếu là do đồng đôla giảm giá, họ cầm nhà vay để thanh toán nợ thế tín dụng.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Giảm ngân sách do giảm thuế Tăng thu nhập từ nợ
Chi phí Dùng tiền thu từ thuế cho công việc kinh doanh của đồng minh

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản Trái phiếu và tín phiếu kho bạc
----------------	--



Dạy c làm giàu

Nói đơn giản, không thể thu nhập ít hơn, vay và chi tiêu nhiều hơn để có được thặng dư ngân sách. Như Tổng thống Clinton từng hùng hồn nói, “Đó là vấn đề kinh tế, ngốc ạ!”

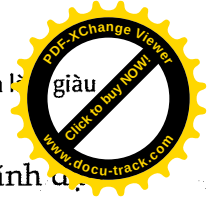
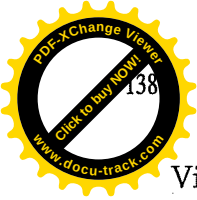
Sơ đồ trang 136 minh họa cho ngân sách của Đảng Cộng hòa.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH CỦA DOANH NGHIỆP

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Một doanh nghiệp có thặng dư ngân sách có thể mở rộng kinh doanh bằng cách đầu tư hay mua lại doanh nghiệp hoặc là quyết định mua lại cổ phiếu của chính nó.”

Chú ý hai cách để mở rộng kinh doanh: đầu tư hoặc mua lại. Một doanh nghiệp có thể chi tiêu đầu tư để mở rộng hoặc cũng có thể mua lại một doanh nghiệp khác. Nếu nó không thể mở rộng bằng cách chi đầu tư hoặc mua lại doanh nghiệp khác, nó có thể mua lại cổ phiếu của chính mình. Việc mua lại cổ phiếu này đôi khi là do doanh nghiệp cảm thấy không thể mở rộng công việc kinh doanh và quyết định mua lại của phiếu của chính nó. Nếu hành động này đẩy giá cổ phiếu lên cao, nhiều nhà đầu tư sẽ cảm thấy vui vẻ, mặc dù công ty không hề có tăng trưởng.

Mỗi khi nghe một công ty mua lại cổ phiếu của mình, tôi biết là có nhiều nguyên nhân. Việc mua lại cổ phiếu có thể là do công ty đã ngừng tăng trưởng và ban lãnh đạo không biết sẽ làm gì để có tăng trưởng. Đây là một tín hiệu không tốt cho nhà đầu tư. Thay vì mua thêm khi giá tăng, đã đến lúc chúng ta phải bán cổ phiếu đó đi.



Việc mua lại cổ phiếu cũng có thể là do ban lãnh đạo nghĩ rằng giá cổ phiếu đang rẻ so với giá trị tài sản của doanh nghiệp. Nếu như vậy thì các nhà đầu tư nên mua thêm cổ phiếu đó khi giá tăng.

Nói cách khác, thặng dư ngân sách có thể cho bạn biết nhiều điều về doanh nghiệp và ban lãnh đạo của nó.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH CỦA CÁ NHÂN

Cẩm nang của Barron nói rằng, “Một cá nhân có thặng dư ngân sách có thể chọn cách giảm nợ, tăng chi tiêu hoặc đầu tư.”

Hãy để ý, Barron đưa ra ba lựa chọn đối với cá nhân. Chúng là, giảm nợ, chi tiêu nhiều hơn hoặc là đầu tư. Như đa số chúng ta đã biết, lý do mà quá nhiều người gặp rắc rối về tài chính là bởi vì họ tăng chi tiêu và nợ và giảm đầu tư.

HAI SỰ LỰA CHỌN

Khi nói đến IQ tài chính #3: *lập ngân sách cho tiền*, bạn chỉ có hai lựa chọn - thâm hụt hoặc là thặng dư. Nhiều người chọn thâm hụt ngân sách. Nếu bạn muốn giàu có, hãy chọn thặng dư ngân sách và làm điều đó bằng cách tăng thu nhập chứ không phải giảm chi tiêu.

THÂM HỤT NGÂN SÁCH

Tôi có một người bạn ở Atlanta kiếm được rất nhiều tiền. Anh ấy buộc phải kiếm được nhiều tiền. Nếu không,

anh ta sẽ bị ăn tươi nuốt sống. Anh ấy đã chọn thâm hụt ngân sách.

Mỗi khi Dan kiếm được nhiều tiền hơn, hoặc là anh ấy mua một căn nhà to hơn, một chiếc xe mới hơn hay là một kỳ nghỉ tốn kém với lũ trẻ. Anh ta còn có một thói quen xấu khác. Cứ khoảng mười năm, anh ta lại cưới một cô vợ trẻ hơn và có con. Dan ngày mỗi già còn các cô vợ của anh ta thì luôn bằng tuổi - hai mươi lăm. Dan là một chuyên gia kiếm được nhiều tiền nhưng những rắc rối tài chính của anh ta ngày càng tồi tệ hơn bởi thâm hụt ngân sách.

THẶNG DƯ NGÂN SÁCH

Lựa chọn thứ hai là lên kế hoạch để có thặng dư ngân sách. Sau khi kiếm được tiền, IQ tài chính #1, và bảo vệ được tiền, IQ tài chính #2, học cách lên kế hoạch để có được thặng dư ngân sách là cần thiết để đạt được sự hoàn thiện về tài chính.

Dưới đây là một số những bài học từ người cha giàu của tôi và những người giàu có khác về cách lên kế hoạch để có được thặng dư ngân sách.

Bí quyết lập ngân sách số 1: Thặng dư ngân sách là một chi phí. Đây là một trong những bài học tài chính tốt nhất mà người cha giàu dành cho con trai mình và tôi. Chỉ vào báo cáo tài chính, ông nói, “Con phải xem thặng dư ngân sách như là một chi phí.” Để tạo ra thặng dư ngân sách, báo cáo tài chính của ông ấy sẽ như thế này:

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập
Chi phí Tiết kiệm Làm từ thiện Đầu tư

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
---------	----------

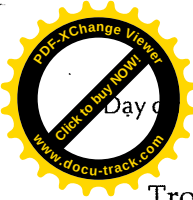
Giải thích kỹ hơn, ông ấy nói, “Lý do mà nhiều chính phủ, doanh nghiệp và cá nhân không tạo ra được thặng dư ngân sách là bởi vì họ nghĩ thặng dư ngân sách sẽ trông như thế này:”

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập
Chi phí

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Tiết kiệm Làm từ thiện Đầu tư	



Dạy con làm giàu

Trong quyển *Dạy con làm giàu Tập 1*, tôi có viết về tầm quan trọng của việc trả cho bản thân trước tiên. Ngân sách #1 là ví dụ cho việc trả cho bản thân trước tiên. Ngân sách #2 là ví dụ cho việc trả cho bản thân sau cùng.

Nhiều người biết là mình nên tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư. Vấn đề là, sau khi trả tất cả chi phí, đa số không còn dư tiền để làm những điều đó. Lý do là bởi vì họ nghĩ tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư là một ưu tiên sau cùng.

Hãy để tôi minh họa những điều mình đang nói. Lần nữa, nhìn vào báo cáo tài chính bạn có thể biết đâu là ưu tiên của một người nào đó!

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Ưu tiên #1
Chi phí Ưu tiên #3

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Ưu tiên #4	Tiêu sản Ưu tiên #2
------------------------------	-------------------------------



Nói cách khác, ưu tiên tài chính của hầu hết giai cấp trung lưu sẽ như sau:

Ưu tiên #1: Kiếm được công việc lương cao.

Ưu tiên #2: Trả góp tiền nhà và tiền mua xe.

Ưu tiên #3: Thanh toán hóa đơn đúng hạn.

Ưu tiên #4: Tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư.

Điều đó có nghĩa là trả cho bản thân trước trở thành ưu tiên cuối cùng của họ.

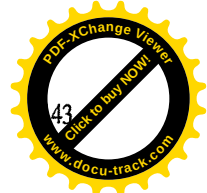
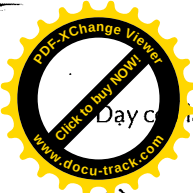
THẶNG DƯ PHẢI LÀ ƯU TIÊN HÀNG ĐẦU

Muốn có thặng dư ngân sách thì tạo ra thặng dư phải là một ưu tiên hàng đầu. Cách tốt nhất để làm điều đó là sắp xếp lại thứ tự ưu tiên cho những thói quen tiêu dùng của bạn. Tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư ít nhất phải là ưu tiên #2 và xem nó như là một chi phí trong báo cáo tài chính của bạn.

NÓI THÌ DỄ HƠN LÀM

Tôi biết là hầu hết các bạn đều đồng ý với tính logic của những điều tôi đang bàn đến và nhất trí rằng chúng ta cần phải đặt ưu tiên hàng đầu cho việc tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư. Tôi cũng biết rằng điều này nói thì dễ hơn làm. Vì vậy hãy để tôi và Kim kể cho các bạn nghe cách chúng tôi xử lý vấn đề này.

Ngay sau khi đám cưới, chúng tôi có những rắc rối tài chính mà nhiều cặp mới cưới đều gặp phải. Chúng tôi phải chi nhiều hơn số tiền kiếm được. Để giải quyết vấn



Dạy con làm giàu

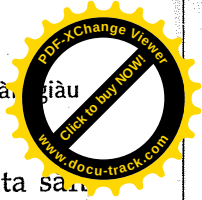
đề này, chúng tôi thuê Betty làm người giữ sổ sách. Betty được yêu cầu phải trích 30% tổng thu nhập của chúng tôi trước tiên, như là một chi phí, và đặt số tiền đó vào cột tài sản.

Hãy dùng những con số đơn giản làm ví dụ, nếu chúng ta kiếm được 1.000 đôla và phải chi 1.500 đôla, Betty buộc phải lấy 30% của con số 1.000 đôla và cho vào cột tài sản. Số 700 đôla còn lại, bà ấy dùng để trang trải chi phí 1.500 đôla.

Betty gần như chết điếng. Bà ấy nghĩ chúng tôi là những kẻ gàn. Bà ấy nói rằng: “Anh chị không thể làm như vậy được. Anh chị cần phải thanh toán những hóa đơn.” Bà ấy gần như bỏ cuộc. Bạn thấy đấy, Betty là một người giữ sổ sách tuyệt vời nhưng bà ấy lập ngân sách như một người nghèo. Bà ta trả cho mọi người khác trước và cho bản thân mình cuối cùng. Bà ta không trả cho mình được tí gì bởi vì gần như không còn lại gì để mà trả. Chủ nợ, chính phủ, ngân hàng, tất cả đều quan trọng hơn bản thân Betty.

Betty tranh luận rất nhiều. Những gì bà ta được giáo dục bảo bà ta phải thanh toán cho những người khác trước. Ý nghĩ không thanh toán những hóa đơn hoặc đóng thuế làm cho bà ta sợ bủn rún chân tay.

Cuối cùng thì tôi cũng thuyết phục được bà ấy rằng bà đang giúp chúng tôi. Bà đang giúp chúng tôi khỏi khó khăn. Tôi giải thích rằng bà ấy đang giúp chúng tôi giải quyết một vấn đề rất lớn, vấn đề không có đủ tiền, và như các bạn biết đấy, giải quyết vấn đề làm cho chúng ta trở nên thông minh hơn. Khi bà ấy hiểu ra rằng thực ra

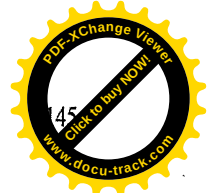
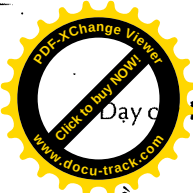


Bà ta đang tạo ra thu nhập từ những chi phí, bà ta sẵn sàng tiếp tục với kế hoạch tạo ra thặng dư ngân sách của chúng tôi. Mỗi đôla thu nhập nhận được, Betty sẽ trích 30 cent và dùng cho việc tiết kiệm, làm từ thiện và đầu tư. Bà ấy hiểu ra rằng chúng là một chi phí cần thiết để tạo ra thặng dư ngân sách, chi phí đầu tiên và quan trọng nhất đối với chúng tôi.

Đối với 70 cent từ mỗi đôla còn lại, bà ấy dùng để trả thuế, những nghĩa vụ khác như là trả góp tiền nhà và xe rồi sau đó mới đến những hóa đơn như là điện, nước, thực phẩm, quần áo...

Khỏi phải nói, trong một thời gian dài, chúng tôi luôn kẹt tiền hàng tháng. Chúng tôi đã trả cho mình trước nhưng không đủ tiền để trả cho những người khác. Có những tháng tôi và Kim thiếu đến 4.000 đôla. Chúng tôi đã có thể lấy 4.000 đôla từ cột tài sản của mình, nhưng đó là tiền dành cho chúng tôi. Cột tài sản đó thuộc về chúng tôi.

Thay vì hốt hoảng, Betty được yêu cầu phải ngồi lại với chúng tôi và trình bày là hàng tháng chúng tôi thiếu bao nhiêu tiền. Sau khi thở dài, tôi và Kim sẽ nói rằng: "Đã đến lúc phải quay trở lại với *IQ tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn.*" Suy nghĩ như vậy, tôi và Kim xoay xở khắp nơi, làm bất cứ điều gì có thể để kiếm thêm tiền. Kim, với kiến thức marketing của mình, gọi điện cho các doanh nghiệp và đề nghị tư vấn cho họ về kế hoạch marketing. Cô ta còn làm người mẫu và bán một dòng sản phẩm quần áo. Còn tôi tìm việc dạy cho các lớp về



Dạy c làm giàu

đầu tư, marketing và bán hàng. Có vài tháng, tôi đào tạo đội ngũ bán hàng cho một công ty bất động sản địa phương. Tôi thậm chí còn kiếm tiền bằng cách giúp một gia đình dọn nhà, dọn dẹp khu đất cho một gia đình khác.

Nói cách khác, chúng tôi gác qua một bên lòng kiêu hãnh của mình và làm bất cứ việc gì để kiếm thêm thu nhập. Cách này cách khác, chúng tôi luôn làm được điều đó; và không hiểu sao, Betty đã gắn bó với chúng tôi và hỗ trợ chúng tôi giải quyết vấn đề của mình, mặc dù bà ấy lo lắng cho chúng tôi nhiều hơn chúng tôi lo cho bản thân mình.

Không may là, Betty đã cố thể giúp chúng tôi nhưng không sẵn sàng để giúp cho bản thân mình. Lần cuối cùng tôi nghe tin về bà ta, chúng tôi biết rằng bà đã nghỉ hưu và dọn đến ở với đứa con gái duy nhất của mình. Họ chia chi phí, dùng tiền trợ cấp xã hội của Betty để thanh toán. Họ không có thặng dư ngân sách.

ĐEM TIỀN ĐI ĐẦU TƯ

Năm 1989, Kim mua bất động sản cho thuê đầu tiên của mình. Cô ấy trả trước 5.000 đôla và thu về 25 đôla mỗi tháng. Ngày nay, cô ấy đang quản lý một danh mục trị giá hàng triệu đôla gồm hơn một ngàn căn cho thuê và nó vẫn còn đang phát triển. Nếu chúng tôi không xem đầu tư như là một khoản chi phí và trả cho bản thân mình trước, chúng tôi có thể sẽ vẫn đang trả cho người khác trước.



TIẾT KIỆM

Chúng tôi bắt đầu tiết kiệm khi đã có hơn số tiền chi phí sinh hoạt cho một năm. Thay vì gửi tiền trong ngân hàng, chúng tôi giữ nó dưới dạng chứng chỉ quỹ đầu tư vàng và bạc (được giao dịch trên sàn). Điều này có nghĩa là nếu chúng tôi cần tiền mặt hay tính thanh khoản, chúng tôi sẽ giữ tài sản của mình tại công ty môi giới dưới dạng chứng chỉ vàng và bạc chứ không phải bằng tiền mặt ở một ngân hàng bán lẻ. Như bạn biết, tôi không thích đồng đôla Mỹ bởi vì nó lên tiếp giảm giá trị. Giữ tiền, hay tiết kiệm, bằng vàng hoặc bạc cũng giúp tôi tránh tiêu xài nó. Tôi ghét đối vàng và bạc lấy tiền mặt. Đó là việc đổi một thứ tài sản đang tăng giá trị lấy một thứ tài sản đang giảm giá trị.

CHÚA LÀ ĐỐI TÁC CỦA CHÚNG TA

Chúng tôi vẫn duy trì đóng góp một phần lớn cho các tổ chức từ thiện. Cho đi là một việc làm cần thiết. Như một người bạn rất sùng đạo của tôi có nói, "Chúa không cần phải được nhận nhưng loài người cần phải cho đi." Hơn thế nữa, lý do mà chúng tôi cho đi là bởi vì làm từ thiện là cách để chúng tôi chi trả cho đối tác của mình - Chúa. Ngài là một đối tác làm ăn tốt nhất mà tôi từng gặp. Ngài nhận 10 phần trăm và để cho chúng tôi 90 phần trăm còn lại. Bạn biết chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn không chi trả cho đối tác của mình? Họ thôi không làm việc với bạn nữa. Đó là lý do tại sao tôi làm từ thiện.

THIẾU TIỀN

Khi lên kế hoạch để có thặng dư, điều đầu tiên mà tôi và Kim nhận thấy là chúng tôi đang không kiếm đủ tiền. Ích lợi của việc thiếu tiền hàng tháng là chúng tôi đối diện với vấn đề từ rất sớm, còn hơn là đợi mãi đến sau này trong cuộc đời. Tôi lo rằng có những người luôn thiếu tiền hàng tháng nhưng vẫn còn thiếu tiền khi tuổi lao động đã hết. Lúc đó thì đã quá muộn để giải quyết vấn đề.

Như đã nói từ đầu cuốn sách, nếu không giải quyết vấn đề bạn sẽ gặp nó suốt đời. Vấn đề hiếm khi tự nó giải quyết. Đó là lý do tại sao chúng tôi quyết định trả cho bản thân trước, từ khi còn rất sớm, dù cho chúng tôi có thiếu tiền. Thiếu tiền buộc chúng tôi phải giải quyết tình trạng không có đủ tiền.

AI LÀ NGƯỜI LA TO NHẤT?

Khi mà chúng ta trả cho bản thân mình trước tiên, những người phản đối mạnh nhất là ngân hàng và chủ nợ. Thay vì để cho họ đe dọa chúng ta phải trả tiền, hãy dùng sự đe dọa đó để giúp chúng ta nâng cao *IQ tài chính* #1: *kiếm nhiều tiền hơn*.

Nhiều người không trả cho bản thân mình trước bởi vì không có ai lên tiếng đòi nợ họ cả. Chẳng ai đi thuê người đòi nợ đi thu tiền chính mình cả. Bạn không buộc phải đe dọa bản thân mình phá sản. Nói cách khác, chúng ta không gây áp lực cho bản thân nếu chúng ta không trả



cho mình trước. Tuy nhiên, chúng ta lại sợ áp lực từ phía chủ nợ. Tôi và Kim sử dụng những phương pháp gây áp lực của chủ nợ để buộc mình phải kiếm tiền nhiều hơn và tăng thu nhập.

Bí quyết lập ngân sách số 2: Cột chi phí chính là hòn đá tiên tri. Nếu bạn muốn biết tương lai của một người, hãy nhìn vào những khoản chi tiêu tùy ý hàng tháng của người đó. Ví dụ:

Người A	Người B
Đóng góp cho nhà thờ	Hộp bia sáu lon
Tiết kiệm	Giày mới
Mua sách dạy đầu tư	Tivi mới
Những buổi hội thảo về đầu tư	Vé xem đá bóng
Lệ phí phòng tập gym	Hộp bia sáu lon
Đóng góp làm từ thiện	Hộp khoai tây chiên
Huấn luyện viên riêng	Hộp bia sáu lon

Người cha giàu nói, “Con có thể đoán được tương lai của một người bằng việc nhìn vào cách họ sử dụng thời gian và tiền bạc. “Thời gian và tiền bạc là những tài sản rất quan trọng. Hãy sử dụng chúng cho thật khôn ngoan.”

Bạn cũng có thể biết tầm quan trọng của thặng dư ngân sách đối với một người bằng cách nhìn vào cột chi phí của anh/cô ta. Ví dụ:

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Lương (thu nhập kiếm được)
Chi phí Thuế thu nhập Thuế An sinh xã hội Đóng quỹ hưu trí 401(k) Tiền vay mua nhà Tiền vay mua xe Hóa đơn thẻ tín dụng Thực phẩm Quần áo Xăng dầu Điện

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
	Tiền vay mua nhà Tiền vay mua xe Nợ thẻ tín dụng Quỹ hưu trí

Bạn có thấy là rất nhiều tiền phải trả cho những tổ chức và cá nhân khác. Để ý là tôi đặt quỹ hưu trí vào cột tiêu sản. Từ chuyên ngành gọi nó là *nghĩa vụ chưa thực hiện*, cho đến khi nó trở thành một tài sản. Và khi bạn đóng tiền vào quỹ 401(k), bạn sẽ chịu mức thuế suất cao nhất bởi vì nó bị đánh thuế như là thu nhập kiếm được.

So sánh cột chi phí trên với *cột chi phí trả cho bản thân trước*.

Nhớ lấy điều này: cột tài sản mới là cái của bạn. Nếu bạn không trả cho bản thân trước, không ai sẽ làm điều

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập
Chi phí
Từ thiện
Tiết kiệm
Đầu tư
Thuế
Trả góp
Chi phí sinh hoạt

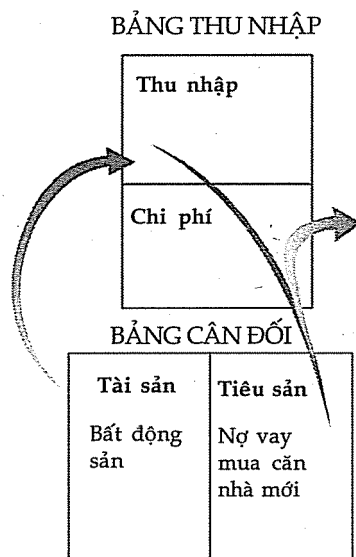
BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Công ty	
Đầu tư	
Khoản dự trữ có thể chuyển thành tiền mặt	

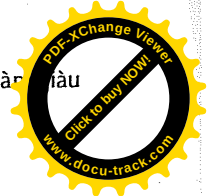
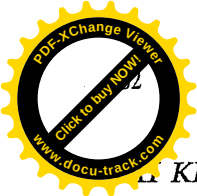
đó cho bạn. Cách chi tiêu hàng ngày của bạn sẽ quyết định tương lai tài chính của chính bạn.

Bí quyết lập ngân sách số 3: Những tài sản của tôi sẽ chi trả cho các tiêu sản. Người cha nghèo của tôi ủng hộ việc mua hàng giá rẻ. Ông cho rằng chi tiêu căn cơ là cách lập ngân sách thông minh. Chúng tôi sống trong một căn nhà tầm tầm trong một khu phố cũng tầm tầm. Nhưng người cha giàu của tôi lại thích sự sang trọng. Ông sống trong một căn nhà lớn, ở khu phố của những người có thể lực và sống một cuộc sống đầy đủ. Ông không thích mình trông rẻ tiền, mặc dù ông vẫn chi tiêu rất cẩn thận.

Nếu như người cha nghèo của tôi muốn có những thứ xa xỉ, ông sẽ kìm chế mong muốn. Ông nói rằng, “Chúng ta không kham nổi chúng.” Nếu là người cha giàu, ông ấy sẽ nói, “Làm sao để tôi có thể có nó đây?” Và cách mà ông có nó là ông tạo ra một tài sản trong cột tài sản và tài sản đó sẽ chi trả cho tiêu sản kia. Báo cáo tài chính của ông sẽ trông như sau:



Hay nói cách khác, ông mua tài sản bằng cách trả cho mình trước. Với tiền thu được từ tài sản đó, ông thanh toán cho những tiêu sản xa xỉ. Càng xa xỉ thì tài sản ông cần phải mua càng lớn. Cái mà mọi người vẫn làm là thanh toán cho những thứ xa xỉ trước để rồi sau đó không đủ tiền để mua tài sản. Đó là vấn đề sắp xếp sự ưu tiên.



1 KHOẢN BENTLEY

Cách đây hai năm, tôi muốn có xe mới - một chiếc Bentley mui trần. Giá của nó là: 200.000 đôla. Tôi có tiền trong cột tài sản của mình. Tôi đã có thể dùng tiền mặt để mua nó. Vấn đề ở chỗ là giá trị của chiếc xe chỉ còn lại 125.000 đôla ngay sau khi rời khỏi bãi. Đó không phải là cách dùng tiền thông minh.

Thay vì mua bằng tiền mặt, tôi gọi cho nhân viên môi giới của mình Tom và yêu cầu anh ta chuyển một số chứng chỉ đầu tư vàng và bạc thành 200.000 tiền mặt. Công việc của anh ta là biến 200.000 đôla đó thành 450.000 đôla. Dự án này có tên gọi *Tài khoản Bentley*. Tom cần đến tám tháng nhưng cuối cùng thì anh ấy cũng gọi điện và nói rằng, "Bây giờ anh đã có thể mua chiếc Bentley." Sau đó tôi ký séc và thanh toán cho chiếc xe bằng tiền tạo ra từ tài sản của tôi. Giao dịch đó như sau:

Ban đầu, trạng thái của bảng cân đối trông như thế này:

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
\$200.000 tiền mặt	

Sau cùng, trạng thái của bảng cân đối sẽ trông như thế này:

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
\$200.000 tiền mặt	Chiếc Bentley

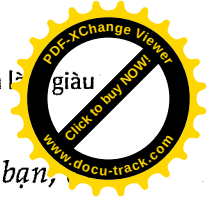
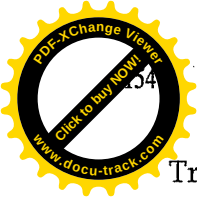
Lý do mà tôi cần tài khoản của mình phải kiếm được 450.000 đôla là bởi vì 50.000 đôla kiếm được dành để trả thuế lãi vốn và hoa hồng cho Tom. Cuối cùng, tôi cũng có chiếc Bentley mà vẫn còn nguyên 200.000 đôla ban đầu.

Nếu tôi dùng tiền mặt để mua chiếc Bentley, không dùng tài khoản của mình để kinh doanh thì trạng thái bảng cân đối sau cùng sẽ trông như thế này.

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
	Chiếc Bentley

Tôi sẽ mất 200.000 đôla tiền mặt (chứng chỉ đầu tư vàng và bạc) và có thể còn mất thêm 75.000 đôla do khấu hao tức thì khi tôi lái chiếc xe ra khỏi bãi.



Trong chương về *IQ tài chính #2: bảo vệ tiền của bạn*, có viết về lý do những nhân viên môi giới giỏi làm giàu cho bạn còn những nhân viên môi giới tồi chỉ biết biện hộ. Tài khoản Bentley là ví dụ về cách mà một nhân viên môi giới giỏi kiếm tiền cho tôi và giúp tôi có thể tận hưởng những thứ xa hoa của cuộc sống. Vì vậy, hãy lo đi kiếm một nhân viên môi giới tốt nếu bạn chưa có.

TÀI SẢN = TIÊU SẢN XA XỈ

Một trong những cái hay của việc viết sách là mỗi khi tôi muốn mua một tiêu sản nào đó, việc đầu tiên là tôi viết một quyển sách, giống như cuốn này, và tiền bản quyền từ quyển sách sẽ trả cho tiêu sản đó. Nó sẽ giống như thế này:

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Quyển sách này	Tiêu sản có được

Đến đây thì có lẽ tôi nên nhắc lại tài sản và tiêu sản là gì. Trong cuốn sách *Dạy con làm giàu Tập 1*, tôi có định nghĩa chúng đơn giản như sau: Tài sản là cái đem tiền vô túi của bạn. Còn tiêu sản là cái đem tiền ra khỏi túi bạn. Tiêu sản không có gì xấu miễn là bạn trả cho bản thân mình trước tiên và mua chúng từ thu nhập tạo ra từ tài sản. Trong ví dụ trên, tôi dùng tài sản để mua tiêu sản và kết cuộc là tôi vừa có tài sản vừa có chiếc Bentley.

Ví dụ khác về việc dùng tài sản để mua tiêu sản:

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Căn hộ cho thuê	Căn hộ cho mình

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Sản xuất dầu mỏ	Nhà ở biển

Đó là những ví dụ thực tế về cách tôi và Kim dùng sự ham muốn những thứ xa xỉ để làm cho chúng tôi giàu có hơn chứ không phải nghèo đi. Như đã nói trước đây, tôi không cho rằng nên sống dưới khả năng. Mà tôi cho rằng trước hết chúng ta phải mở rộng khả năng và sau đó, tận hưởng cuộc sống. Một người có chỉ số IQ tài chính thấp chỉ biết cách làm sao sống dưới khả năng. Nói cách khác, cắt giảm chi phí. Nếu cuộc sống mà không tận hưởng thì sống để làm gì?

Bí quyết lập ngân sách số 4: Chi tiêu để làm giàu. Khi mọi chuyện trở nên khó khăn, nhiều người cắt giảm chi tiêu hơn là tăng tiêu dùng. Đây là một lý do tại sao có



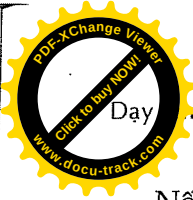
qua nhiều người không giàu và duy trì được sự giàu có.

Ví dụ, trong kinh doanh, khi doanh số của công ty bắt đầu giảm, điều đầu tiên mà các kế toán viên làm là cắt giảm chi tiêu. Một trong những cắt giảm đó là chi phí quảng cáo và khuyến mãi. Chi phí quảng cáo và khuyến mãi giảm, doanh số tiếp tục giảm và vấn đề trở nên tệ hơn.

Một biểu hiện của sự thông minh tài chính là biết khi nào thì nên chi tiêu khi nào thì nên cắt giảm. Khi tôi và Kim nhận ra rằng chúng tôi đang gặp khó khăn, thay vì để cho Betty cắt giảm chi tiêu và thanh toán hóa đơn trước, chúng tôi tăng cường bán hàng, quảng cáo và khuyến mãi tối đa. Chúng tôi dành thời gian, tiền bạc và sức lực để tăng thu nhập. Chúng tôi không cắt giảm chi phí.

Khi đi làm, nhiều ông chủ và quản lý bóc lột những người yếu thế - những người cần công việc và tiền của họ. Có những người sử dụng điểm yếu của người khác để làm cho họ còn yếu hơn. Chẳng hạn như, có nhiều công ty lớn giảm lương và/hoặc tăng nhiệm vụ để bắt bạn phải làm việc cật lực hơn. Nếu bạn nghỉ, họ biết là sẽ có người khác thế chỗ của bạn. Đó là cách làm của họ.

Ở Xerox cũng thế. Khi tôi làm tốt, thay vì tăng lương, họ cắt quyền hạn, tăng chỉ tiêu và giảm lương của tôi. Đó là cách họ buộc tôi phải làm việc năng suất hơn nữa. Thoạt đầu tôi rất giận dữ. Tôi muốn nghỉ việc... và gần như đã nghỉ.



làm giàu



Nếu không có người cha giàu, có lẽ tôi đã nghỉ việc. Ông ấy chỉ ra cho tôi thấy rằng Xerox đang huấn luyện cho tôi cách kinh doanh. Họ dạy cho tôi cách làm nhiều hơn với ít hơn. Họ đang làm cho tôi mạnh mẽ hơn. Một khi tôi thấy được ích lợi của cách làm này, tôi thực sự trở thành một doanh nhân tốt hơn. Tôi học được cách đối đầu với áp lực và sử dụng nó theo hướng có lợi.

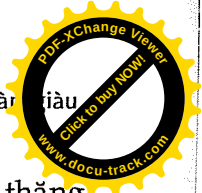
Khi tôi và Kim bảo Betty trả cho bản thân chúng tôi trước khi đóng thuế và thanh toán các hóa đơn, đó là cách chúng tôi giúp cho mình mạnh mẽ và khó thất bại hơn trong kinh doanh. Thay vì khóc lóc, khúm núm và trả tiền khi chủ nợ gọi điện và đe dọa, chúng tôi sử dụng áp lực đó để buộc mình phải ra khỏi nhà, đi kiếm tiền nhiều hơn.

Khi người ta chỉ trích và nói dối để hạ tôi, tôi sử dụng cái tiêu cực đó để giúp mình tích cực hơn và buộc phải thắng.

Khi khó khăn xuất hiện, tôi sử dụng chúng để giúp mình thông minh hơn và còn lớn hơn so với chính khó khăn đó.

RÈN LUYỆN MỖI NGÀY

Lập ngân sách là một kỹ năng quan trọng cần học và thành thạo. Hãy rèn luyện kỹ năng đó mỗi ngày. Thay vì cãi nhau vì tiền, tôi và Kim sử dụng quá trình rèn luyện đó để thảo luận và hiểu hơn về tiền bạc và chính bản thân chúng tôi. Thành quả không thể đến với bạn một



sớm một chiều. Nếu bạn chịu suy nghĩ cách để có thặng dư, bạn sẽ trở nên giàu có hơn. Lập ngân sách là vậy - sử dụng cái bạn có, ngay cả khi bạn không có gì, để giúp cho bạn tốt hơn, mạnh mẽ hơn và giàu có hơn.

NGHEÒ CÓ THỂ LÀM CHO BẠN GIÀU BẰNG CÁCH NÀO?

Xin nhắc lại định nghĩa của ngân sách: đó là *một kế hoạch phối hợp các nguồn lực và chi tiêu*. Bạn có thể thấy, nó không nói đó là một kế hoạch phối hợp tiền bạc. Nó nói về sự phối hợp các nguồn lực. Một bài học rất quan trọng từ người cha giàu đó là: *khó khăn tài chính là một nguồn lực* - nếu bạn chịu giải quyết vấn đề. Nếu bạn học cách đối đầu với những khó khăn như là không có đủ tiền, sắp xấu tính hay là nợ nần chồng chất và sử dụng nó như là “nguồn lực” và cơ hội để học hỏi, có thể chậm nhưng chắc chắn là bạn sẽ có thặng dư ngân sách.

Bài học mà người cha giàu dạy tôi về sự thông minh tài chính thực sự là nói đến khả năng giỏi xoay xở. Ông dạy con trai của mình và tôi phải giỏi xoay xở và biến khó khăn thành cơ hội. Ông nói, “Khi còn là một đứa trẻ, cha nghèo. Ngày nay cha giàu bởi vì cha xem sự nghèo khó là một cơ hội, một “nguồn lực” rất quan trọng để cha làm giàu.”

NỢ XẤU VÀ NỢ TỐT

Có hai loại nợ: nợ xấu và nợ tốt. Nói đơn giản, nợ tốt là cái làm cho bạn giàu có hơn và người khác sẽ trả dần

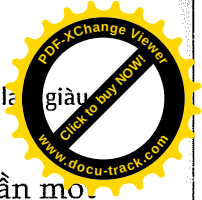
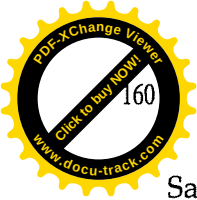
nó cho bạn. Còn nợ xấu là cái làm cho bạn nghèo đi và bạn phải tự bản thân mình trả nó.

Tiền bạc khiến một số người làm những điều ngớ ngẩn. Ví dụ, nhiều người làm những điều dại dột về tài chính như mua một căn nhà lớn, đặt vào đó một cái bể bơi, dùng thẻ tín dụng để thanh toán các hóa đơn rồi lại cầm cố căn nhà để vay tiền thanh toán cho các thẻ tín dụng. Đây là ví dụ về trường hợp làm cho một vấn đề vốn đã xấu trở nên tồi tệ hơn - tạo ra thâm hụt ngân sách.

Chính phủ của chúng ta cũng làm điều tương tự. Nhiều người trong Chính phủ nghĩ rằng cần phải có tiền mới có thể giải quyết được khó khăn cho nên chúng trở nên tồi tệ hơn, cần nhiều tiền hơn, điều này dẫn đến thâm hụt ngân sách.

Một vấn đề hệ trọng của thế giới hiện nay là nợ xấu nhiều. Nợ xấu là nợ bắt nguồn từ tiêu sản. Nợ xấu là một chướng ngại vật cho các quốc gia, doanh nghiệp và cá nhân. Một cách để làm giàu là xem nợ xấu như là một cơ hội, một "nguồn lực" giúp bạn giàu có hơn, chứ không phải nghèo đi.

Nếu nợ xấu đang cản trở bạn thì chính bạn là kẻ thù đáng sợ nhất. Khi người ta vay tiền để giải quyết khó khăn thì khó khăn đó chắc chắn chỉ trở nên tồi tệ hơn mà thôi. Lời khuyên của tôi là bạn nên xem vấn đề nợ xấu như là một cơ hội để học hỏi và trở nên thông minh hơn.

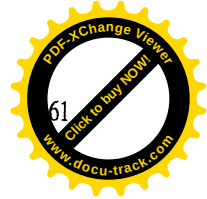
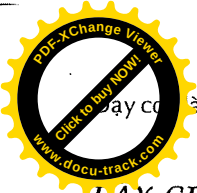


Sau khi một công ty của tôi phá sản, tôi mất gần một triệu đôla. Sau khi bán tài sản của công ty và của cá nhân, tôi vẫn còn nợ khoảng 400.000 đôla. Để giải quyết vấn đề nợ xấu này, tôi và Kim nghĩ ra một kế hoạch để trả hết số đó. Một lần nữa, thay vì cắt giảm chi tiêu, chúng tôi yêu cầu Betty, người giữ sổ sách, quản lý chúng tôi sát sao và dùng vấn đề để giàu có hơn, chứ không phải nghèo đi. Nói cách khác, chúng tôi trở nên giàu có hơn trong lúc trả hết số nợ đó. Chúng tôi tiếp tục làm từ thiện, tiết kiệm và đầu tư, tất cả điều này trong lúc chủ động trả hết số nợ xấu.

Nếu bạn muốn hiểu rõ thêm về cách mà tôi và Kim thoát khỏi nợ xấu, chúng tôi có phát hành một CD tên là *"Chúng tôi đã thoát khỏi nợ xấu như thế nào"* và một cuốn sách thực hành nhỏ kèm theo để hướng dẫn cho những ai đang mắc nợ xấu. Bạn có thể đặt mua chúng từ trang web của chúng tôi, Richdad.com, với một cái giá tượng trưng cộng thêm tiền giao hàng.

Nhìn lại số nợ xấu khổng lồ, tôi cảm thấy mừng bởi vì tôi và Kim đã biết lập ngân sách tốt hơn qua quá trình giải quyết vấn đề. Tôi vui là chúng tôi đã giải quyết được vấn đề và học được từ nó.

Khi tôi và Kim thiếu tiền, chúng tôi sử dụng khó khăn đó như là một nguồn lực để kiếm nhiều tiền hơn. Thay vì sống dưới khả năng hay vay thêm nhiều nợ xấu để trả nợ xấu, chúng tôi sử dụng những khó khăn như là một "nguồn lực" để trở nên giỏi xoay xở hơn và như là cơ hội để học hỏi và trở nên giàu có hơn.



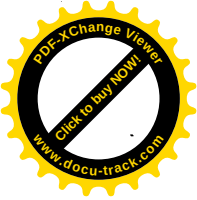
Đầy đủ và giàu

HÃY GHI NHỚ ĐIỀU NÀY

IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền của bạn, cũng giống như IQ tài chính #2, được đo bằng phần trăm, phần trăm của thu nhập mà bạn bỏ vào cột tài sản.

Nếu như trích 30% thu nhập là quá khó, vậy thì hãy bắt đầu với 3%. Ví dụ, nếu bạn kiếm được 1.000 đôla, thay vì phân bổ 300 đôla, tương đương 30%, cho cột tài sản của bạn, bạn có thể trích 3%, nghĩa là 30 đôla cho cột tài sản. Nếu như 3% này làm cho cuộc sống của bạn khó khăn hơn, điều đó tốt. Cuộc sống khó khăn sẽ tốt cho bạn nếu nó làm cho bạn giỏi xoay xở hơn.

Số phần trăm bạn bỏ vào cột tài sản của mình càng cao, chỉ số IQ tài chính #3 của bạn càng cao. Ngày nay, tôi và Kim trích khoảng 80% thu nhập vào cột tài sản và cố gắng sống sót với 20% còn lại. Tuy nhiên, chúng tôi cũng không bao giờ nói rằng “Chúng tôi không thể mua được nó” và không chấp nhận việc sống dưới khả năng. Bằng cách không ngừng làm cho mọi việc trở thành những thách thức, chúng tôi đã trở nên giỏi xoay xở hơn, có một cuộc sống dư dả và tạo ra được thặng dư ngân sách.



CHƯƠNG 6

IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền

Ngày 9 tháng 8 năm 2007, thị trường chứng khoán giảm gần 400 điểm. Cục Dự trữ Liên bang và các ngân hàng trung ương trên toàn thế giới bắt đầu bơm hàng tỷ tiền mặt vào nền kinh tế để đảm bảo rằng cuộc khủng hoảng sẽ không lan rộng.

Ngày hôm sau thị trường vẫn còn không khí lo sợ. Trong lúc tôi đang chuẩn bị cho ngày mới, phát thanh viên của một chương trình truyền hình buổi sáng đang phỏng vấn ba chuyên gia hoạch định tài chính và tìm hiểu quan điểm của họ. Lời khuyên chung của ba vị là: “Đừng hốt hoảng. Hãy theo dõi cùng.”

Khi được yêu cầu cho thêm lời khuyên, cả ba đều nói, “Tiết kiệm, thoát nợ, đầu tư dài hạn vào những quỹ hỗ tương được đa dạng hóa.” Trong lúc cạo râu, tôi thắc mắc không biết là những chuyên gia tài chính này có học chung một ngôi trường dành cho những con vẹt không nữa.

Cuối cùng thì cũng có một vị cố vấn phát biểu đôi



chút khác đi. Cô ta bắt đầu bằng việc lên án thị trường bất động sản là nguyên nhân cho sự hoảng loạn trên thị trường chứng khoán, quy kết những nhà đầu tư tham lam, những tay môi giới bất động sản không có đạo đức nghề nghiệp và những người cho vay cầm cố trực lợi đã gây ra cuộc khủng hoảng tín dụng thứ cấp, là nguyên nhân gây nên sự sụp đổ của thị trường chứng khoán.

Vị cố vấn này nói, “Tôi khuyên các khách hàng của mình rằng bất động sản rất rủi ro và lời khuyên của tôi không bao giờ thay đổi. Bất động sản là một khoản đầu tư đầy rủi ro, các nhà đầu tư nên đầu tư dài hạn vào những cổ phiếu blue-chip và những quỹ tương hỗ.”

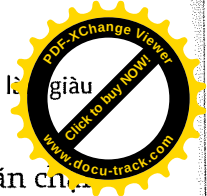
Khi cô ta chuẩn bị dừng việc công kích của mình vào bất động sản, Kim vợ tôi bước vào phòng và nói, “Đừng quên là hôm nay chúng ta ký hợp đồng mua khu căn hộ 300 phòng đấy nhé.”

Tôi gật đầu và nói, “Anh ra liền!”

Trong lúc mặc quần áo, tôi nghĩ, “Thật nực cười, vị cố vấn tài chính kia nói rằng đầu tư vào bất động sản là rủi ro. Thị trường bất động sản đang sụt giảm tại thời điểm tôi và Kim mua khu căn hộ 17 triệu ở Tulsa, Oklahoma... và chúng tôi đang rất hào hứng về điều đó. Chúng ta có đang sống cùng một hành tinh không đấy nhỉ?”

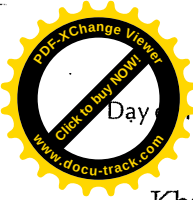
CHỦ NGHĨA TƯ BẢN MỚI

Ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007, khi mà các nhà đầu tư mất hàng tỷ đôla, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ bơm hàng



ty đưa vào hệ thống ngân hàng, cố hết sức để ngăn chặn sự hoảng loạn trên thị trường bất động sản, cổ phiếu và trái phiếu. Việc bơm tiền này là ví dụ cho cách mà chủ nghĩa tư bản mới vận hành một hệ thống kinh tế dựa trên nợ và sự thao túng của các ngân hàng trung ương, những người đang đùa chơi với nguồn cung tiền của thế giới. Nó cũng giống như việc bạn và tôi sử dụng thẻ tín dụng này để thanh toán nợ của những thẻ tín dụng khác.

Sau tuần đó, tôi được mời làm khách cho hai chương trình truyền hình và ba chương trình phát thanh để bình luận về sự sụp đổ này. Các nhà đài muốn biết suy nghĩ của tôi về nó cũng như việc Cục Dự trữ Liên bang bơm tiền vào một thị trường đang sụp đổ và liệu nên chăng họ cứu thị trường bằng cách hạ lãi suất. Trong tất cả các buổi phỏng vấn tôi đều nói, "Tôi không thích cách mà các ngân hàng trung ương thao túng thị trường. Tôi không cho rằng chính phủ nên 'bảo lãnh' cho các quỹ phòng chống rủi ro (hedge fund) và các tổ chức tín dụng giàu có, che chở cho họ từ những lỗi lầm bắt nguồn từ lòng tham của chính họ." Tôi cũng nói rằng, "Nhưng tôi thấu hiểu cho những người thấp cổ bé họng. Chỉ trong một ngày, hàng triệu người làm việc chăm chỉ, những người không đùa giỡn với đồng tiền, chứng kiến việc nhà của họ giảm giá trên thị trường bất động sản, những khoản tiết kiệm của họ bị xói mòn trên thị trường trái phiếu và danh mục đầu tư cho khi về hưu giảm giá trị trên thị trường cổ phiếu."



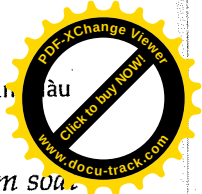
Khi được hỏi là liệu tôi có tiếp tục đầu tư, tôi nói, “Có.” Khi được hỏi là tôi có cho rằng đầu tư vào một thị trường đang sụp đổ là rủi ro hay không, tôi trả lời, “Rủi ro luôn tồn tại.” Sau đó tôi trả lời tiếp suy nghĩ của mình, “Việc lên hay xuống của thị trường không ảnh hưởng đến việc *tại sao* tôi đầu tư và đầu tư vào *cái gì*.”

HAI QUAN ĐIỂM

Mặc dù không được hỏi, tôi nghĩ một câu hỏi còn hay hơn là, Đầu là sự khác nhau giữa chuyên gia hoạch định tài chính bi quan kia và quan điểm của tôi về đầu tư trên thị trường bất động sản? Hoặc là, Tại sao, trong lúc tất cả mọi người đang hoảng loạn, tôi lại hăng hái mua thêm bất động sản?

Câu trả lời cho những câu hỏi đó được nêu ra trong chương này thông qua hai khái niệm tài chính: *kiểm soát* và *đòn bẩy*.

Như không ít lần đề cập đến trong cuốn sách này, những quy luật tiền tệ đã thay đổi sau năm 1971 và 1974. Xuất hiện những quy luật mới và một chủ nghĩa tư bản mới. Sau năm 1974, hàng triệu người làm công không còn được lãnh lương trọn đời nữa, cái được biết đến dưới tên gọi là kế hoạch hưu trí lợi ích xác định. Bây giờ, họ phải tự tiết kiệm và đầu tư cho khi về hưu theo kế hoạch hưu trí đóng góp xác định. Vấn đề ở chỗ là nhiều người không có đủ kiến thức tài chính để mà có thể đầu tư đúng cách. Một vấn đề khác là những quy luật mới yêu cầu họ phải

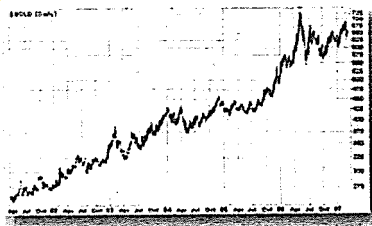


đầu tư vào những tài sản mà họ *không có quyền kiểm soát* hoặc *không thể sử dụng đòn bẩy*. Trong những lúc thị trường suy thoái, điều duy nhất mà đa số họ có thể làm là đứng nhìn tuyệt vọng những cơn bão tài chính làm suy giảm tài sản và sự an toàn tài chính của họ.

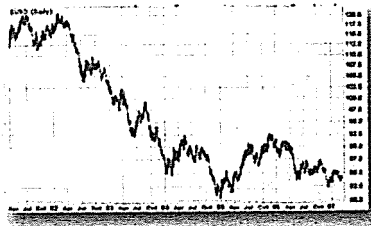
Chủ nghĩa tư bản mới đặt tiền của hàng triệu người làm thuê vào những khoản đầu tư cho họ rất ít quyền *kiểm soát* hoặc khả năng sử dụng *đòn bẩy*. Bởi vì tôi *kiểm soát* được những khoản đầu tư của mình, giống như trong ví dụ khu căn hộ 300 phòng, tôi không bị ảnh hưởng khi thị trường suy thoái. Bởi vì tôi có được kiểm soát, tôi tự tin khi sử dụng nhiều *đòn bẩy* hơn. Nhờ có kiểm soát và đòn bẩy, tôi giàu có hơn, mất ít thời gian hơn, chịu ít rủi ro hơn và giảm thiểu tác động của việc thị trường bùng nổ hay thoái trào.

THỊ TRƯỜNG ĐÃ SUY THOÁI TRONG MỘT THỜI GIAN DÀI

Như tôi từng viết, tờ *USA Today* có làm một khảo sát và nhận thấy rằng nỗi lo sợ lớn nhất của dân Mỹ không phải là khủng bố mà là lo sợ sẽ không có tiền khi về hưu. Sau ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007, tôi tin chắc nỗi lo sợ đó càng lớn hơn. Những người đó cũng có cơ sở chắc chắn để mà lo sợ. Nhìn vào hai biểu đồ sau, bạn có thể thấy tác động của những thay đổi trong luật lệ năm 1971 và 1974 lên giá trị của thị trường chứng khoán. Bạn thấy đó, thị trường thực sự đã suy thoái trong một thời gian dài.



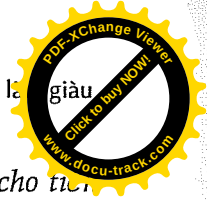
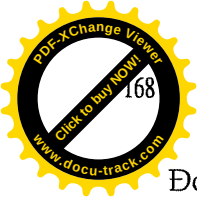
Chỉ số Dow tính theo đôla



Chỉ số Dow tính theo vàng

Cũng giống như nhà cửa, chỉ số Dow mặc dù tăng nhưng sức mua đang thực sự giảm. Sức mua của đồng tiền suy giảm làm cho tương lai tài chính của nhiều người làm thuê kém an toàn hơn. Những biểu đồ này cho thấy trong tương lai họ sẽ tốn nhiều tiền hơn và mọi thứ cũng đắt đỏ hơn. Có một câu chuyện vui về nền kinh tế Đức trước khi Hitler lên cầm quyền minh họa cho điều này. Chuyện kể rằng có một người phụ nữ mang theo một xe đẩy đầy tiền đến tiệm bánh chỉ để mua một ổ bánh mì. Sau khi thỏa thuận giá cả, cô ta bước ra ngoài cửa để lấy tiền và phát hiện ra rằng ai đó đã lấy cắp chiếc xe đẩy và để lại toàn bộ tiền. Điều này cũng đang xảy ra đối với những người tiết kiệm Mỹ.

Một người về hưu sẽ cần bao nhiêu tiền tiết kiệm để trang trải cuộc sống trong một nền kinh tế lạm phát như thế? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như bạn đã về hưu và cần tiền cho một ca cấp cứu nhưng mà những chương trình chăm sóc sức khỏe của chính phủ không chi trả cho những điều đó? Bạn sẽ làm gì khi vấn đề của bạn là không có đủ tiền cho lúc nghỉ hưu.



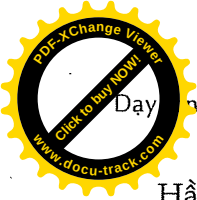
Đó là lý do tại sao *IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền* lại quan trọng đến như vậy. Đòn bẩy tài chính buộc tiền phải làm việc cho bạn bằng cách sử dụng tiền của người khác *và nếu bạn có chỉ số IQ tài chính #3 cao, bạn sẽ đóng thuế rất ít.*

ĐÒN BẰY LÀ GÌ?

Nói đơn giản, định nghĩa của đòn bẩy là *làm nhiều hơn với ít hơn*. Một người gửi tiền vào ngân hàng, ví dụ, sẽ không có đòn bẩy. Đó là tiền của chính họ. Một đôla gửi tiết kiệm có hệ số đòn bẩy là 1:1. Người tiết kiệm phải bỏ ra toàn bộ số tiền gửi tiết kiệm.

Đối với khoản đầu tư vào khu căn hộ 300 phòng, ngân hàng cho vay tới 80% giá trị 17 triệu đôla của bất động sản. Bằng cách dùng tiền của ngân hàng, hệ số đòn bẩy của tôi là 1:4. Cứ mỗi đôla tôi đầu tư, ngân hàng cho tôi vay bốn đôla.

Vậy thì tại sao chuyên viên hoạch định tài chính kia trên truyền hình lại nói rằng bất động sản là một khoản đầu tư rủi ro? Một lần nữa, câu trả lời nằm ở *sự kiểm soát*. Nếu một nhà đầu tư thiếu sự thông minh tài chính để kiểm soát việc đầu tư của mình, việc sử dụng đòn bẩy mới là rủi ro. Bởi vì hầu hết chuyên viên hoạch định tài chính đầu tư vào những cái mà họ không có *sự kiểm soát*, họ không nên sử dụng *đòn bẩy*. Sử dụng đòn bẩy để đầu tư vào một thứ mà bạn không có kiểm soát được cũng giống như việc mua một chiếc xe mà không có vô lăng mà cứ đạp bàn đạp gas.

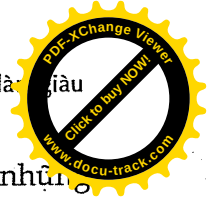
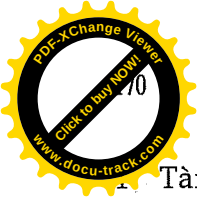


Hầu hết những người bị thiệt hại bởi sự hạ nhiệt của thị trường bất động sản là những người chỉ lo cầu nguyện rằng thị trường sẽ đi lên và giá nhà của họ sẽ tăng. Nhiều người vay tiền dựa trên giá trị nhà đất đã bị thổi phồng. Nhà của họ có thể xuống giá và giảm thấp hơn số tiền họ vay. Bởi vì không có sự kiểm soát nên họ phải trông chờ vào ân huệ của thị trường.

Nhiều chủ nhà vẫn còn khả năng trả góp tiền nhà mỗi tháng cảm thấy tồi tệ bởi vì giá nhà đã giảm. Họ đứng nhìn vốn chủ sở hữu trong căn nhà mất dần đi. Khi giá nhà giảm, nhiều người cảm thấy mình bị mất tiền. Cái này đôi lúc được gọi là *hiệu ứng sung túc* (wealth effect). Do lạm phát, nghĩa là không phải sự gia tăng thực sự của giá trị tài sản mà là sự suy giảm sức mua của đồng đôla, nhiều người cảm thấy mình như giàu có hơn bởi vì giá của ngôi nhà trông có vẻ đi lên. Khi đó, họ lại vay thêm tiền (đòn bẩy) và chi nhiều hơn cho những tiêu sản. Đây chính là hậu quả trực tiếp của chủ nghĩa tư bản mới, một sự mở rộng kinh tế dựa trên sự giảm giá của đồng đôla và gia tăng nợ.

SỰ GIÀU CÓ CỦA TÔI KHÔNG TÍNH BẰNG TÀI SẢN RÒNG

Hiệu ứng sung túc bắt nguồn từ sự ngộ nhận về tài sản ròng. Tài sản ròng tính bằng giá trị tất cả tài sản của bạn trừ đi nợ. Khi giá nhà tăng, nhiều người cảm thấy tài sản ròng của họ tăng. Ai đã đọc những cuốn sách khác của tôi có thể biết rằng tôi nghĩ khái niệm tài sản ròng *chẳng có ích gì*, vì ba lý do:



- Tài sản ròng thường là một ước lượng dựa trên những *nhận định*, chứ không phải *thực tế*. Giá trị của một căn nhà chỉ là một ước tính. Bạn sẽ chẳng bao giờ biết được giá thực của nó cho đến khi bán căn nhà đi. Điều này có nghĩa là nhiều người đã thổi phồng giá trị ước tính căn nhà của họ. Chỉ đến khi bán nó, họ mới biết được thực tế: giá thực và giá trị thực của căn nhà. Không may là, nhiều người có thể đã vay tiền dựa trên giá trị cảm nhận của căn nhà và mắc nợ nhiều hơn số tiền căn nhà có thể bán được.
2. Tài sản ròng thường tính đến những tài sản mà giá trị của nó giảm dần theo thời gian. Khi điền đơn yêu cầu cấp tín dụng, tôi được phép liệt kê hầu hết các tài sản trong cột tài sản. Tôi được phép liệt kê bộ com-lê, sơ mi, cà vạt và giày là tài sản giống như xe hơi. Bạn và tôi đều biết rằng một cái áo sơ mi đã dùng rồi thì có giá trị rất thấp và một chiếc xe đã sử dụng có giá trị thấp hơn rất nhiều so với một chiếc xe mới.
 3. Tài sản ròng tăng thường là do giá trị của đồng đôla giảm. Một số căn nhà tăng giá cũng vì lẽ đó. Hay nói cách khác, giá của căn nhà đó không có tăng. Đơn giản là cần nhiều đồng đôla hơn để mua chính căn nhà đó bởi vì chính phủ và các ngân hàng trung ương không ngừng bơm tiền vào hệ thống để nền kinh tế phát triển và để duy trì ảo tưởng tốt đẹp về sự thịnh vượng.

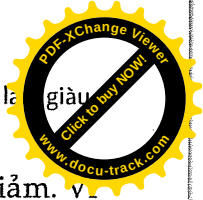
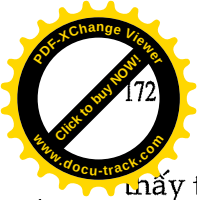
NỖI SỢ LỚN NHẤT CỦA CHÍNH TRỊ GIA

Lý do tôi dùng cụm từ “ảo tưởng tốt đẹp về sự thịnh vượng” là bởi vì nỗi sợ lớn nhất của chính trị gia và công viên chức là người dân cảm thấy tồi tệ. Trong suốt lịch sử, các ông vua bà chúa và những người cai trị đã từng bị truất ngôi và thậm chí là xử tử khi mà dân chúng *cảm thấy tồi tệ*. Bạn chắc còn nhớ người dân Pháp đã chặt đầu nữ hoàng Marie Antoinette và người dân Nga đã xử tử vị Sa Hoàng cuối cùng cùng vợ con ông ta.

Chủ nghĩa tư bản cũ dựa trên những nền tảng kinh tế khắc nghiệt. Còn chủ nghĩa tư bản mới thì theo xu hướng “*luôn cảm thấy tốt*”. Miễn là tài sản ròng còn tăng thì vẫn còn ảo tưởng thịnh vượng, cái dựa trên vay nợ chứ không phải là làm ra. Tự do làm gì khi bạn đã có mọi thứ? Chẳng nào thế giới còn cho phép Chính phủ và người tiêu dùng Mỹ vay để tiêu xài thì nền kinh tế toàn cầu vẫn tiếp tục đẹp như trong chuyện cổ tích. Nếu giấc mơ trở thành ác mộng thì bong bóng “*luôn cảm thấy tốt*” đó sẽ bị vỡ và đầu sẽ lại rơi. Sẽ không máu chảy đầu rơi như xưa mà là bị mất chức và mất tiền.

GIÁ TRỊ KHÔNG DO LẠM PHÁT QUYẾT ĐỊNH

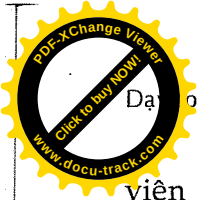
Giá trị của khu căn hộ 17 triệu đôla của tôi không do lạm phát hay giá của nó quyết định. Mặc dù giá cả là quan trọng, nhưng tôi không trông chờ vào việc tăng giá từ những tình huống diệu kỳ, không biết trước được của thị trường. Tôi không hy vọng tài sản ròng tăng để cảm



thấy tốt đẹp hay là lo lắng mỗi khi thị trường sụt giảm. Vì vậy sự bùng nổ hay sụp đổ của thị trường không làm tôi quan tâm cho lắm.

Giá trị khu căn hộ của tôi dựa trên tiền cho thuê nhận được. Nói cách khác, *giá trị thực của nó là giá trị mà những người đi thuê nghĩ nó đáng nhận được*. Nếu người đi thuê nghĩ căn hộ chỉ đáng giá 500 đôla một tháng thì đó chính là giá trị của nó. Nếu tôi có thể làm tăng giá trị cảm nhận đối với họ thì chính tôi chứ không phải thị trường đã làm tăng giá trị của tài sản. Nếu tôi tăng tiền thuê mà không làm tăng giá trị cảm nhận thì những người đi thuê sẽ chuyển đến khu vực khác gần đó. Giá trị của *bất động sản cho thuê*, chẳng hạn như khu căn hộ của tôi, phụ thuộc vào số lượng công việc, lương bổng, nhân khẩu học, nền công nghiệp địa phương và tình hình cung cầu nhà ở cho người có thu nhập thấp. Khi xảy ra khủng hoảng nhà đất, nhu cầu căn hộ cho thuê thường tăng, dẫn đến giá cho thuê tăng. Nếu tiền thuê nhà tăng thì giá trị *bất động sản cho thuê* của tôi có thể tăng, bất chấp việc giá của *bất động sản nhà ở* đang giảm.

Có ba lý do cụ thể tại sao tôi không quan tâm về sự suy sụp của thị trường khi quyết định đầu tư vào khu căn hộ 300 phòng. Thứ nhất là bởi vì Tulsa, Oklahoma là một thành phố dầu khí đang phát triển. Công việc trả lương cao rất nhiều. Ngành công nghiệp dầu khí cần nhân công và công nhân tạm thời lại cần nhà cho thuê. Lý do thứ hai là bởi vì trường cao đẳng gần đó đang tăng gấp đôi số sinh viên nhưng lại không tăng số chỗ ở trong khuôn

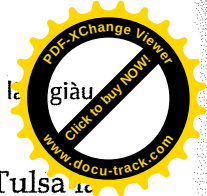
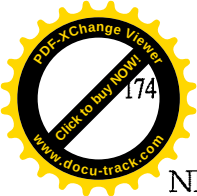


viên trường, điều này làm tăng nhu cầu đối với căn hộ cho thuê. Nhiều người trong số bạn cũng biết, có một nhóm dân số được gọi là thế hệ hậu bùng nổ dân số, khoảng chừng 73 triệu người trẻ, đang chuẩn bị vào đại học. Phần lớn trong số họ sẽ trở thành người đi thuê. Lý do thứ ba là bởi vì lãi suất cố định cho những khoản vay hiện tại đang rất thấp. Trả lãi thấp, chi phí sẽ thấp, dẫn đến lợi nhuận tăng và chính lợi nhuận tăng này, chứ không phải sự biến động của thị trường, làm tăng giá trị của tài sản.

Điều này có nghĩa là khu căn hộ 300 phòng cho tôi quyền kiểm soát và khả năng sử dụng đòn bẩy. Công việc của tôi với tư cách một nhà đầu tư là làm sao tăng hệ số đòn bẩy từ 1:4 có thể lên tới 1:10 - có nghĩa là tăng gấp đôi giá trị của bất động sản thông qua công việc kinh doanh, chứ không phải thông qua thị trường. Tôi có thể làm được điều này miễn là tôi có quyền kiểm soát.

ĐÒN BẨY KHÔNG CÓ RỦI RO

Nhiều chuyên viên tư vấn tài chính sẽ nói với bạn rằng lợi nhuận càng cao đi kèm với rủi ro càng cao. Nói cách khác, sử dụng đòn bẩy rất rủi ro. Điều này hoàn toàn sai. Đòn bẩy chỉ rủi ro khi chúng ta đầu tư vào những tài sản mà mình không có quyền kiểm soát. Nếu có kiểm soát, đòn bẩy tài chính có thể được sử dụng mà rất ít rủi ro. Lý do mà các chuyên viên tài chính nói rằng lợi nhuận càng cao, rủi ro càng cao đơn giản là bởi vì họ chỉ có bán những khoản đầu tư cho phép rất ít sự kiểm soát.



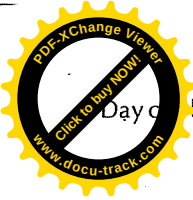
Như đã nói ở trên, khu căn hộ 17 triệu đôla ở Tulsa là một khoản đầu tư tốt có thể dùng đến đòn bẩy bởi vì tôi có quyền kiểm soát hoạt động của chúng và chính những hoạt động đó (thu nhập nhận được từ tiền cho thuê) quyết định đến giá trị của khoản đầu tư. Một căn nhà bình thường sẽ không phải là một khoản đầu tư tốt và khi đó đòn bẩy sẽ mang lại rủi ro bởi vì bạn không có quyền kiểm soát giá trị của căn nhà. Giá trị của căn nhà do thị trường quyết định và sức mua của đơn vị tiền tệ dùng để thanh toán. Đây là những cái nằm ngoài tầm kiểm soát.

KIỂM SOÁT LÀ GÌ?

Hạn chế chính của các tài sản giấy như tiền gửi tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ là *thiếu* quyền kiểm soát. Và do bạn không có quyền kiểm soát, sử dụng đòn bẩy sẽ rất khó và rủi ro. Bởi vì những tài sản giấy này cho bạn rất ít quyền kiểm soát, thuyết phục ngân hàng cho bạn vay tiền để đầu tư vào chúng là điều khó khăn. Vậy thì kiểm soát là gì?

Báo cáo tài chính sau sẽ minh họa bốn trong số những sự kiểm soát chính mà một nhà đầu tư chuyên nghiệp và ngân hàng muốn có.

Là doanh nhân, tôi có quyền kiểm soát đối với bốn cột trong bản báo cáo tài chính của doanh nghiệp mình. Là nhà đầu tư bất động sản, tôi cũng có quyền kiểm soát như thế đối với khoản đầu tư của mình.



Đầy đủ làm giàu

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Doanh số Tiền cho thuê
Chi phí Chi phí hoạt động

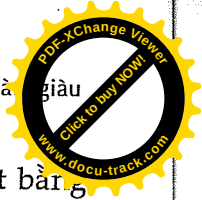
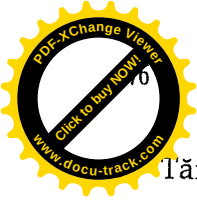
BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Doanh nghiệp Bất động sản	Tiêu sản Nợ
---	----------------

THÔNG MINH TÀI CHÍNH LÀ CHÌA KHÓA ĐỂ CÓ ĐƯỢC KIỂM SOÁT

Sự thông minh tài chính là chìa khóa để có được kiểm soát. Thông minh tài chính làm tăng khả năng kiểm soát và chỉ số IQ tài chính đo lường lợi nhuận có được từ sự thông minh tài chính. Lấy khu căn hộ 300 phòng ở Tulsa làm ví dụ:

1. Cột thu nhập. Kế hoạch đầu tiên của tôi sau khi mua nó là tăng giá cho thuê. Với giá cho thuê hiện tại, bất động sản đó đã có lời. Hay nói cách khác, ngay từ ngày đầu tiên tôi đã có lời. Mặc dù vậy, mục tiêu hay kế hoạch kinh doanh của tôi là tăng giá thuê mỗi căn thêm 100 đôla/tháng trong vòng ba năm tới bằng những cách sau:

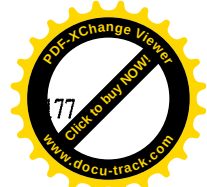
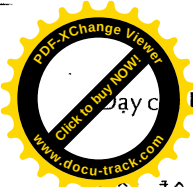


- Tăng giá cho thuê những căn đang ở dưới mặt bằng giá thị trường.
2. Lắp đặt thêm máy giặt, máy sấy trong tất cả căn hộ và tính thêm vô tiền thuê.
 3. Hoàn tất việc nâng cấp như là tạo cảnh quan và sơn lại.

Tất cả những điều này có thể thực hiện được từ tiền của ngân hàng chứ không phải của tôi. Khi trình bảng kế hoạch kinh doanh cho ngân hàng, những nâng cấp này đã là một phần của kế hoạch đó và được cộng vào tổng số tiền muốn vay. Nhân 300 căn hộ cho 100 đôla trong vòng ba năm, nó sẽ làm tăng thu nhập hàng tháng của toàn bộ dự án lên 30.000 đôla một tháng, tương đương với 360.000 đôla một năm. Thu nhập tăng thêm này là ví dụ cho lợi ích của việc kiểm soát và sử dụng đòn bẩy.

Nếu kế hoạch khả thi, trong ba năm tới, IQ tài chính #4 của tôi (đòn bẩy) sẽ phát huy tác dụng vô hạn bởi vì thu nhập tăng thêm đạt được mà không cần vốn của chủ đầu tư, chỉ cần kiến thức quản lý tài sản (kiểm soát) tốt để đạt được lợi nhuận cao hơn. IQ tài chính có thể gia tăng *vô hạn* bởi vì gia tăng thu nhập có được bằng việc sử dụng quyền kiểm soát và tiền của ngân hàng.

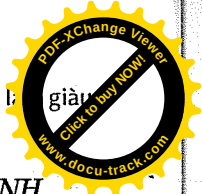
2. Cột chi phí. Mục tiêu có thể kiểm soát tiếp theo là giảm chi phí. Điều này có thể đạt được bằng nhiều cách. Một ví dụ cụ thể là giảm chi phí nhân công bằng cách giảm chi phí quản lý. Bởi vì chúng tôi cũng sở hữu nhiều



Đẩy c làm giàu

Lật động sản khác, nhiều chi phí có thể tính vào công ty mẹ. Đôi khi chúng còn được gọi là chi phí hành chính. Những chi phí đó là chi phí kế toán, giữ sổ sách, luật sư, lương nhân viên văn phòng. Những chi phí khác có thể giảm bằng cách quản lý chi phí tốt hơn và lợi ích kinh tế nhờ quy mô là bảo hiểm, thuế bất động sản, tiền nước, chi phí trùng tu, tạo cảnh quan. Chi phí giảm, thu nhập tăng cũng có thể bằng cách giữ thời gian giữa hai lần cho thuê thấp. Ví dụ, khi người thuê nhà thông báo công ty quản lý khu nhà là anh/cô ta sẽ dọn đi, phải đăng quảng cáo căn hộ trống liền. Và khi họ dọn đi, đội dọn vệ sinh phải đến ngay trong ngày và căn hộ phải sẵn sàng để cho người thuê tương lai xem ngay tối hôm đó. Nhiều khi, một căn hộ được cho người mới thuê trước cả khi người thuê hiện tại dọn đi.

Rõ ràng là nhiều nhà đầu tư không có năng lực không thể giảm chi phí mà còn làm tăng thêm khiến cho bất động sản họ đầu tư trở thành một khoản đầu tư tồi - chỉ cho họ. Thường thì họ không quản lý được chất lượng những người thuê và tính hấp dẫn của căn hộ họ cho thuê do muốn tiết kiệm. Trong hầu hết trường hợp, bất động sản đó xuống giá. Chính những khu căn hộ được quản lý kém đó là cái chúng tôi muốn mua nhất bởi vì chúng tôi có thể làm cho chúng trở thành một khoản đầu tư tốt bằng cách quản lý tốt hơn. Nói cách khác, chúng tôi kiếm được tiền từ những nhà đầu tư tệ.



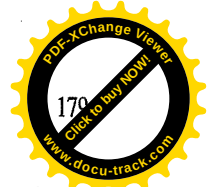
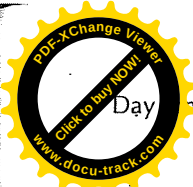
QUẢN LÝ BẤT ĐỘNG SẢN LÀ SỰ KIỂM SOÁT CHÍNH

Như bạn biết, quản lý bất động sản là một trong những yếu tố quyết định khả năng sinh lời của bất động sản đó. Nó là sự kiểm soát then chốt. Như mọi nhà đầu tư khác, tôi không thích phải quản lý bất động sản. Đó là lý do tại sao tôi có Ken McElroy, tác giả cuốn *Nhập môn đầu tư bất động sản*, làm đối tác. Chắc chắn rằng công ty của anh ta là tốt nhất. Nếu bạn muốn tìm hiểu thêm về quản lý bất động sản hoặc cách tăng giá trị bất động sản thông qua con đường quản lý, công ty *The Rich Dad* có nhiều sản phẩm sách và băng đĩa do người bạn và đối tác đầu tư của tôi - Ken thực hiện, công ty của anh ta là một công ty quản lý bất động sản hàng đầu ở khu vực Tây Nam nước Mỹ.



Kiểm soát = Rủi ro cao

Một trong những lý do tôi tránh xa hầu hết cổ phiếu, và quỹ hỗ tương là bởi vì tôi không kiểm soát được chi phí, đặc biệt là lương cho ban quản lý, tiền thưởng và lệ phí. Tôi ghê tởm khi đọc tin về việc lương của một ông CEO tham lam thì tăng trong khi tài sản của cổ đông thì giảm giá trị. Ví dụ, Robert Nardelli, CEO của Home Depot, được trả 38 triệu đôla mỗi năm, cộng thêm khoảng thưởng 3 triệu đôla mỗi năm. Không may là, mọi chuyện không được suôn sẻ và Nardelli cuối cùng cũng phải từ chức,



Đạy làm giàu

nhưng chỉ sau khi Hội đồng Quản trị đồng ý trả anh ta 210 triệu đôla để làm việc đó.

Đối với tôi, đây là một chi phí cực kỳ tốn kém và là một sự cắt cổ. Đó là lý do tại sao tôi không thích tài sản giấy. Hầu hết tài sản giấy được quản lý bởi các MBA, những nhân viên nghĩ nhiều về lợi ích tài chính của mình hơn là an toàn tài chính của các cổ đông công ty. Nhân tiện xin thưa là lương bổng cho các nhà quản lý của Home Depot mặc dù cao nhưng không hẳn là một ngoại lệ. Đó là một tập tục.

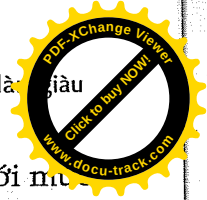
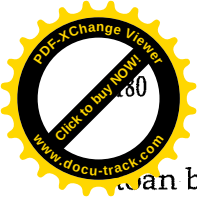
3. Cột tiêu sản. Khu căn hộ 300 phòng của tôi có mức lãi suất cầm cố chỉ 4,95%. Lãi suất thấp làm tăng giá trị của

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Tăng 100.000 đôla	↑
Chi phí Giảm 100.000 đôla	↓

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản Khoản vay cầm cố
	↓ Lãi suất giảm 1%



than bộ dự án. Vay cầm cố thêm khoản thứ hai với mức lãi suất 6,5%, tôi có mức lãi suất tổng hợp là 5,5% (đã tính trọng số của hai khoản nợ). Lãi suất thấp như vậy là một cách kiểm soát và sử dụng đòn bẩy quan trọng khi mà 1% lãi trên số tiền vay hàng triệu đôla có tác động rất lớn đến lợi nhuận ròng.

Ví dụ, tiết kiệm được 1% lãi suất trên khoản vay cầm cố 10 triệu đôla là đã làm tăng được 100.000 đôla lợi nhuận hàng năm. Như minh họa trong sơ đồ ở trang 179, giảm nợ và chi phí lãi vay cũng là một cách sử dụng đòn bẩy tốt.

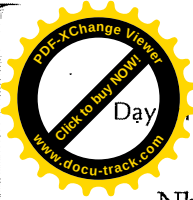
4. Cột tài sản. Bằng cách tăng tiền thuê, giảm chi phí, giảm nợ vay và lãi suất, giá trị của bất động sản tăng theo.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Thu nhập tăng do: 1. Tiền thuê tăng 2. Chi phí giảm 3. Chi phí liên quan đến vay cầm cố giảm
Chi phí

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
Giá trị tài sản tăng nhờ vào: 1. Tiền thuê tăng 2. Chi phí giảm 3. Chi phí liên quan đến vay cầm cố giảm	



Như bạn có thể thấy trong báo cáo tài chính ở trang 180, giành được quyền kiểm soát và dịch chuyển những con số theo cách bạn muốn là một cách sử dụng đòn bẩy tốt và là kết quả của sự thông minh tài chính.

TRÒ CHƠI ĐÓP TÁO

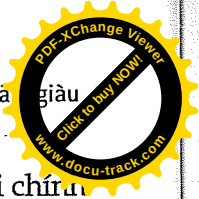
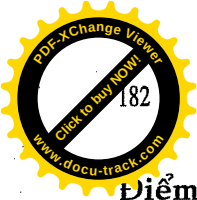
Khi thị trường lên xuống, nhiều nhà đầu tư trông giống những người tham dự carnival chơi trò đóp táo trong bồn nước. Nó trông vui nhưng không phải là cái tôi muốn làm hằng ngày chỉ để kiếm tiền.

Thay vì nhìn giá cổ phiếu và những quỹ hỗ tương lên xuống trên thị trường, tôi muốn kiểm soát báo cáo tài chính của mình. Có thông minh tài chính để kiểm soát thu nhập, chi phí, nợ và cuối cùng là giá trị khoản đầu tư, tôi kiểm soát được vận mệnh tài chính của mình.

Nhà đầu tư không có sự kiểm soát và sức mạnh đòn bẩy trong bất kỳ cột nào của báo cáo tài chính với tiền tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ tương và quỹ đầu tư chỉ số.

TẠM DỪNG TRƯỚC KHI TIẾP TỤC

Trước khi tiếp tục nói về những hình thức sử dụng đòn bẩy và kiểm soát cao cấp hơn, tôi nghĩ là chúng ta cần tóm tắt và xem sơ lại những điểm đã đề cập ở trên trước khi đi vào những cái phức tạp hơn. Có bảy điểm, đó là:



Điểm thứ nhất: Có nhiều loại đòn bẩy. Đòn bẩy tài chính nhiều người quen thuộc nhất là đòn bẩy nợ hay còn gọi là OPM, tiền của người khác. Còn có những loại đòn bẩy tài chính khác, chẳng hạn như là sử dụng sự thông minh trong kiểm soát tài chính. Thực ra, cả năm loại thông minh tài chính như tăng thu nhập, bảo vệ tiền, lập ngân sách, sử dụng đòn bẩy và thông tin đều là đòn bẩy cả. Đòn bẩy là bất cứ cái gì làm cho công việc của bạn dễ dàng hơn. Dễ dàng hơn khi dùng xe nâng động cơ để di chuyển một vật nặng và với chỉ số IQ tài chính cao hơn, việc ra quyết định đầu tư phức tạp cũng sẽ trở nên dễ dàng hơn.

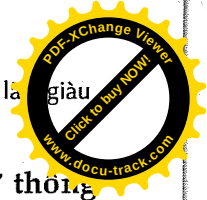
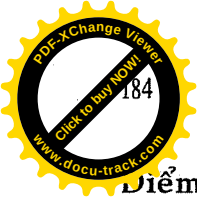
Điểm thứ hai: Hầu hết mọi người đầu tư vào những tài sản giấy, những thứ mà họ có rất ít quyền kiểm soát. Những ví dụ về tài sản giấy là tiền gửi tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ hỗ tương và quỹ chỉ số. Bởi vì những tài sản này hầu như không cho bạn quyền kiểm soát, những người đầu tư vô chúng sử dụng rất ít đòn bẩy, lợi nhuận đầu tư thấp và phản ánh IQ tài chính thấp. Ví dụ của IQ tài chính thấp là gửi tiết kiệm nhận lãi 5%, đóng thuế cho số thu nhập đó và rồi bị lạm phát gần như xói mòn giá trị số tiền đó.

Điểm thứ ba: Tăng lợi nhuận không nhất thiết phải tăng rủi ro. Khi các chuyên gia tài chính nói rằng gia tăng lợi nhuận đi kèm với gia tăng rủi ro, họ chỉ đúng trong trường hợp đang nói về các tài sản giấy. Còn nói chung cho tất cả loại tài sản, điều đó sai.

Những tài sản như là doanh nghiệp hoặc bất động sản yêu cầu cần phải có nhiều sự thông minh tài chính hơn nhưng cho quyền kiểm soát nhiều hơn, khả năng sử dụng đòn bẩy nhiều hơn mà lại ít rủi ro hơn. *Để có được mức rủi ro thấp, cần có sự thông minh tài chính.* Đó là lý do tại sao tôi khuyên mọi người bắt đầu với quy mô nhỏ và giữ cho quy mô nhỏ bởi vì khi đó họ có thể làm cho sự thông minh tài chính của mình tăng. Ngược lại, nếu sự thông minh tài chính thấp thì sử dụng đòn bẩy sẽ càng làm giảm IQ tài chính và lợi nhuận đầu tư.

Điểm thứ tư: Hầu hết các chuyên gia tư vấn tài chính không phải là nhà đầu tư. Họ đơn thuần chỉ là người bán hàng. Nhiều người trong số họ, ngay cả những tay môi giới bất động sản, chỉ đầu tư vào những tài sản giấy, nếu họ có đầu tư chẳng nữa. Đa số sử dụng rất ít đòn bẩy, cả về mặt nghề nghiệp lẫn tài chính. Trong nhiều trường hợp, hệ số đòn bẩy tài chính lẫn nghề nghiệp của họ là 1:1. Một hệ số đòn bẩy nghề nghiệp 1:1 có nghĩa là họ nhận lương từ công việc làm của họ và chỉ của họ, lương một ngày cho công việc một ngày.

Là chủ doanh nghiệp, tôi có hàng ngàn người làm việc giúp tôi. Là một nhà đầu tư, giống như trường hợp khu căn hộ ở Tulsa, tôi có 300 người thuê nhà giúp tôi chi trả cho vốn đầu tư của tôi, ngân hàng thì cho tôi vay 4 đôla trên mỗi đôla tôi có và sở thuế giảm thuế thu nhập cho tôi. Đây là những ví dụ cho nhiều loại đòn bẩy khác nhau.

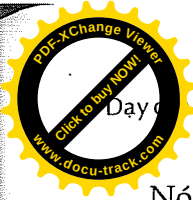


Điểm thứ năm: Giáo dục tài chính làm tăng sự thông

minh tài chính. Nhiều người đầu tư vào những tài sản giấy như là tiết kiệm, cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ hỗ tương và quỹ chỉ số bởi vì họ không cần hoặc không muốn sự kiểm soát. Điều họ muốn là giao tiền cho một chuyên gia tư vấn tài chính, hy vọng người này sẽ làm tốt công việc của mình. Tuy nhiên, xa mặt thì cách lòng. Nếu chúng ta muốn có kiểm soát hơn nữa, điều đầu tiên chúng ta cần phải kiểm soát giáo dục tài chính của mình, điều sẽ làm tăng sự thông minh tài chính và hy vọng là sẽ tăng khả năng kiểm soát tài chính và sử dụng đòn bẩy.

Điểm thứ sáu: Đòn bẩy có tác dụng hai chiều. Đòn bẩy có thể giúp bạn làm giàu nhưng cũng có thể khiến bạn nghèo đi. Đó là lý do tại sao sử dụng đòn bẩy cần phải có sự thông minh và quyền kiểm soát tài chính.

Nhà buôn cổ phiếu (trader) có thể sử dụng công cụ quyền chọn làm đòn bẩy. Nếu họ nghĩ thị trường sẽ lên, họ đặt quyền chọn mua và quyền này cho phép họ mua một cổ phiếu tại mức giá cố định trong một quãng thời gian xác định. Ví dụ, nếu giá một cổ phiếu hôm nay là 10 đôla và nhà buôn đánh hơi là giá sẽ còn tăng hơn nữa, họ sẽ mua quyền chọn mua với giá 1 đôla. Nếu nhận định chính xác và giá cổ phiếu lên đến 20 đôla, nhà buôn sẽ kiếm được 10 đôla mà chỉ mất 1 đôla. Ngược lại, nếu nhà buôn nghĩ là thị trường sẽ đi xuống, họ sử dụng quyền chọn bán hay còn gọi là bán khống.



Dạy c làm giàu

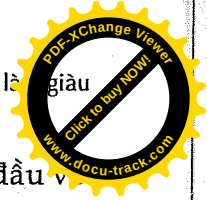
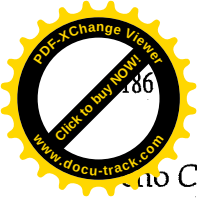


Nói cách khác, dù cho thị trường lên hay xuống, nhà buôn đều có thể kiếm lời. Tuy nhiên, nhược điểm ở đây là họ không có quyền kiểm soát đối với tài sản mà chỉ là kiểm soát những điều khoản của giao dịch mà thôi. Có thể đoán được là những chuyên gia tư vấn tài chính bán chứng chỉ quỹ và khuyên nên đa dạng hóa đều sẽ nói rằng buôn chứng khoán là việc làm rủi ro và nó chỉ dành cho những ai thiếu hiểu biết và kinh nghiệm.

Học cách kinh doanh trên thị trường chứng khoán, cả bất động sản nữa, là một phần quan trọng trong nền tảng giáo dục tài chính của một nhà đầu tư. Nhà đầu tư bất động sản cũng sử dụng quyền chọn và phí quyền chọn ở đây là khoản tiền thanh toán trước. Nếu bạn là nhà đầu tư sang tay, thị trường bất động sản mà hạ nhiệt thì sẽ là tai họa lớn.

Bởi vì hầu hết đầu tư vào bất động sản của tôi dựa trên giá cho thuê và chi phí hoạt động, biến động của thị trường không ảnh hưởng nhiều đến tôi. Mặc dù thỉnh thoảng tôi cũng đầu cơ sang tay, đặc biệt là khi có người chịu trả cho tôi mức giá cao ngất ngưỡng, thông lệ vẫn cứ là tôi mua bất động sản, thu tiền cho thuê và những thu nhập liên quan trong một thời gian dài. Rồi sau đó lại kiếm một bất động sản khác để mua và giữ.

Dành cho những ai quan tâm tìm hiểu về việc đầu tư trên thị trường luôn biến động, chúng tôi có bộ trò chơi CASHFLOW 202, một trò chơi dạy bạn cách giao dịch với những đồng tiền ảo. CASHFLOW 202 là một sự bổ sung



cho CASHFLOW 101. Khuyến nghị là bạn nên bắt đầu với CASHFLOW 101 trước khi chuyển sang CASHFLOW 202.

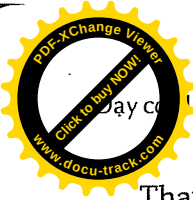
Có những câu lạc bộ CASHFLOW trên toàn thế giới cho những ai muốn tìm hiểu về trò chơi trước khi mua chúng. Giáo dục tài chính cực kỳ cần thiết cho những ai muốn sử dụng đòn bẩy nhiều hơn nữa.

Điểm thứ bảy: Trong khi nhiều chuyên gia tư vấn tài chính đề nghị nên đa dạng hóa, thực sự thì họ không làm như vậy. Có hai lý do mà sự đa dạng hóa họ khuyến nghị không thực sự là đa dạng hóa. Lý do thứ nhất là các chuyên gia tư vấn tài chính chỉ đầu tư vào một loại tài sản duy nhất: tài sản giấy. Như sự sụp đổ của thị trường ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007 phơi bày, đa dạng hóa không bảo vệ được giá trị của các tài sản giấy. Lý do thứ hai là chúng chỉ quỹ hỗ tương đã mặc nhiên là khoản đầu tư được đa dạng hóa. Nó là một hỗn tạp của những cổ phiếu tốt lẫn cổ phiếu xấu.

Khi chúng ta mua nhiều loại chứng chỉ quỹ thì nó giống như việc uống nhiều viên đa sinh tố cùng một lúc. Lúc đó, điều duy nhất gia tăng đó là lượng nước tiểu mà thôi.

Những người đầu tư chuyên nghiệp không bao giờ đa dạng hóa. Như Warren Buffett đã từng nói, “Đa dạng hóa là lớp bảo vệ cho sự thiếu hiểu biết. Nó không cần thiết nếu chúng ta biết mình đang làm cái gì.”

Còn người cha giàu của tôi sẽ nói, “Con đang che đậy sự thiếu hiểu biết của ai - của con, của tay tư vấn tài chính hay là cả hai?”



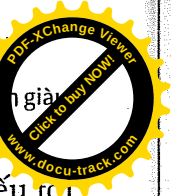
Đầy cơ làm giàu

Thay vì đa dạng hóa, nhà đầu tư chuyên nghiệp sẽ làm hai việc. Thứ nhất là tập trung vô những khoản đầu tư tốt để tiết kiệm được tiền và tăng lợi nhuận. Thứ hai là phòng chống rủi ro, nói cách khác là bảo hiểm rủi ro. Ví dụ, khu căn hộ 300 phòng của tôi được ngân hàng yêu cầu mua đủ thứ loại bảo hiểm. Nếu chẳng may bị cháy, bảo hiểm sẽ thanh toán tiền trả ngân hàng và xây lại tòa nhà. Còn tuyệt vời hơn nữa là chi phí bảo hiểm này được trả từ tiền cho thuê. Hai lý do mà tôi không thích quỹ hỗ tương là ngân hàng không cho vay để đầu tư vô đó và công ty bảo hiểm cũng không bán hợp đồng cho những thiệt hại do thị trường sụp đổ gây ra, mà tất cả thị trường thì cũng có lúc phải sụp!

SỬ DỤNG NHIỀU ĐÒN BẮY HƠN, LỢI NHUẬN CAO HƠN VÀ RỦI RO ÍT HƠN

Tập trung, chứ không phải là đa dạng hóa, là lời giải cho cách sử dụng đòn bẩy tốt hơn. Tập trung cần nhiều sự thông minh tài chính hơn. Mà sự thông minh tài chính thì bắt đầu với việc bạn hiểu mình đang đầu tư vì cái gì. Trong thế giới tiền bạc, nhà đầu tư theo đuổi hai thứ: lãi vốn và dòng lưu kim.

1. Lãi vốn. Nhiều người cho rằng đầu tư là rủi ro do họ đầu tư vì lãi vốn. Trong nhiều trường hợp, đầu tư vì lãi vốn cũng giống như đánh bạc, hay nói cách khác là đầu cơ. Khi ai đó nói rằng, "Tôi sẽ mua cổ phiếu, chứng chỉ quỹ, bất động sản này," có nghĩa là anh/cô ta đang đầu

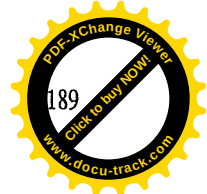
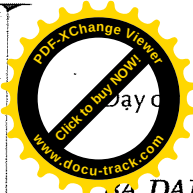


tư vì lãi vốn, sự gia tăng giá cả của tài sản. Ví dụ, nếu tôi mua khu căn hộ 17 triệu đôla kia và hy vọng bán được 25 triệu đôla, nghĩa là tôi đang đầu tư vì lãi vốn. Như nhiều người trong các bạn biết, đầu tư vì lãi vốn dẫn đến gia tăng số thuế phải trả ở một số nước.

2. Dòng lưu kim. Đầu tư cho dòng lưu kim thì ít rủi ro hơn. Đầu tư cho dòng lưu kim nghĩa là đầu tư cho nguồn thu nhập nhận được. Nếu tôi gửi tiết kiệm ở ngân hàng và nhận 5% lãi, tôi đang đầu tư cho dòng lưu kim. Mặc dù ít rủi ro nhưng lãi gửi tiết kiệm thấp, thuế lại cao và trong khi đồng đôla lại liên tục mất giá. Khi tôi mua khu căn hộ 300 phòng kia, tôi cũng đang đầu tư cho dòng lưu kim. Điều khác biệt là tôi đang đầu tư cho dòng lưu kim nhưng sử dụng tiền của ngân hàng nên lợi nhuận trên vốn đầu tư cao hơn, trả thuế ít hơn. Đó là việc sử dụng đòn bẩy một cách thông minh hơn.

BẠN ĐANG ĐẦU TƯ VÌ CÁI GÌ?

Nhiều chuyên gia tài chính khuyên rằng khi còn trẻ, bạn nên đầu tư vào những quỹ tăng trưởng. Đầu tư cho sự tăng trưởng đồng nghĩa với đầu tư vì lãi vốn. Và họ khuyên khi về già, bạn nên chuyển sang đầu tư vào những quỹ thu nhập để có dòng tiền ổn định. Nói cách khác là nên đầu tư cho dòng lưu kim khi đã có tuổi. Họ cho rằng dòng lưu kim thì chắc chắn và ít rủi ro hơn.



Day c làm giàu

BA DẠNG NHÀ ĐẦU TƯ

Nhìn chung, khi nói đến lãi vốn và dòng lưu kim, thì có ba dạng nhà đầu tư. Họ là:

1. Những người đầu tư chỉ vì lãi vốn. Trên thị trường chứng khoán thì những người này được gọi là *nhà buôn chứng khoán* (trader) còn trên thị trường bất động sản họ được gọi là *nhà đầu tư sang tay* (flipper). Mục tiêu đầu tư của họ nói chung là mua rẻ bán đắt. Nhìn vào Kim tứ đồ, nhà buôn chứng khoán và nhà đầu tư sang tay thực sự nằm trong nhóm T chứ không phải nhóm Đ. Họ được xem như là những nhà buôn chuyên nghiệp chứ không phải là nhà đầu tư. Hơn thế nữa, ở Mỹ, nhà buôn chứng khoán và nhà đầu tư sang tay bị đánh thuế dành cho người nhóm T cao hơn và không được hưởng những ưu đãi thuế dành cho những người nhóm Đ.

2. Những người đầu tư chỉ cho dòng lưu kim. Nhiều nhà đầu tư thích gửi tiết kiệm hoặc trái phiếu bởi vì nhận được thu nhập ổn định. Một số nhà đầu tư thích trái phiếu đô thị bởi vì thuế suất trên thu nhập bằng không. Ví dụ, một nhà đầu tư mua trái phiếu đô thị được miễn thuế có lãi suất 7% thì lãi suất thực tế (ROI) sẽ ngang bằng với lãi suất danh nghĩa 9% nhưng lại chịu thuế.

Trong bất động sản, nhiều nhà đầu tư thích “bộ ba ròng” (triple net leases - NNN). Với NNN, nhà đầu tư sẽ nhận thu nhập mà không phải chịu thuế, tiền sửa chữa và bảo hiểm. Người thuê nhà sẽ chịu những chi phí đó.

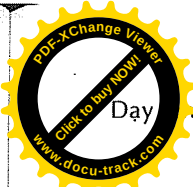


Theo nhiều cách, “bộ ba ròng” cũng có ưu điểm giống như trái phiếu đô thị bởi vì thu nhập sẽ không chịu thuế hoặc thuế sẽ được hoãn lại. Mặc dù tôi thích những bất động sản có “bộ ba ròng”, bạn có thể đoán được điều này, cái khó là tìm được một bất động sản tốt cho một người cho thuê “dễ thương” sẵn sàng chịu trả suất lợi nhuận cao cho mình. Tại thời điểm tôi viết cuốn sách này, hầu hết bất động sản có “bộ ba ròng” chỉ đem lại lợi nhuận 5 hoặc 6%. Đừng có vội mừng như thế! Tuy nhiên, tin vui là nếu chịu khó tìm kiếm, tôi sẽ nói điều này ở phần sau, tôi vẫn có thể kiếm được một bất động sản có suất sinh lợi cao hơn, sử dụng nhiều đòn bẩy và tiền của ngân hàng hơn để giảm rủi ro. Đó là lý do tại sao tôi thích bất động sản có “bộ ba ròng” hơn là trái phiếu đô thị miễn thuế. Tiếp theo sẽ là dạng nhà đầu tư thứ ba.

3. Những người đầu tư cho lãi vốn lẫn dòng lưu kim.

Cách đây nhiều năm, các nhà đầu tư đầu tư cho cả lãi vốn lẫn dòng lưu kim. Những “người xưa cũ” ấy vẫn nói với nhau rằng giá cổ phiếu sẽ lên trong khi vẫn trả cổ tức. Nhưng đó là chuyện trong nền kinh tế cũ, dưới chủ nghĩa tư bản cũ.

Với chủ nghĩa tư bản mới, các nhà đầu tư tài sản giấy thích đánh nhanh rút gọn. Ngày nay, các công ty đầu tư tuyển những người tuổi trẻ tài cao chỉ vừa mới ra trường và sử dụng sức mạnh của siêu máy tính cộng với những mô hình trên máy để phát hiện ra những khuôn mẫu thị trường khó thấy nhất mà họ có thể tận dụng để đầu tư.

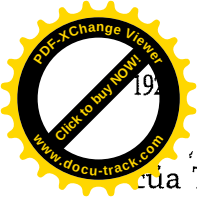


Ví dụ, nếu máy tính báo rằng có 1% sự khác biệt, chẳng hạn, đối với cổ phiếu công nghệ, các công ty này sẽ đặt cược hàng triệu đôla, hy vọng là sẽ thu được lợi nhuận 1% trên số tiền đó trong vài giờ. Làm như vậy sử dụng rất nhiều đòn bẩy và rất rủi ro.

Những mô hình trên máy như thế này gây ra rất nhiều biến động trên thị trường và thường tạo ra sự sụp đổ. Khi thị trường thông báo là giao dịch được lập trình tạm thời bị cấm, nghĩa là đang nói về những chương trình máy tính như vậy. Thị trường sẽ sụp đổ nếu những máy tính này ra lệnh *bán*. Nếu chúng nói *mua* thì thị trường sẽ bùng nổ, để rồi sau đó sụp đổ. Nói cách khác, giá cả lên xuống mà không vì lý do cơ bản (tình hình hoạt động kinh doanh) tí nào. Giá cổ phiếu không có mối liên hệ gì với giá trị của công ty bởi vì máy tính tạo ra cung cầu giả tạo. Nếu bạn còn nhớ thời kỳ của các công ty *dotcom*, các công ty không thực sự là công ty mà chỉ là một ý tưởng kinh doanh tốt, được đánh giá hàng tỷ đôla, còn những công ty thực sự có giá trị giá cổ phiếu lại sụt giảm khi bong bóng *dotcom* vỡ.

Là một “người xưa cũ” trong thời đại của chủ nghĩa tư bản mới, tôi buộc phải có đủ thông minh để đầu tư vì lãi vốn, dòng lưu kim, ưu đãi thuế cũng như không bị ảnh hưởng bởi những đợt hỗn loạn mà các chú nhóc và siêu máy tính ấy gây ra.

Ví dụ, gần đây tôi có mua một loại cổ phiếu, mặc dù tôi không có kiểm soát, bởi vì công ty này, một công ty

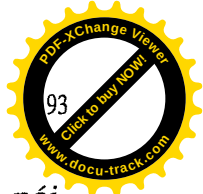


của Thời đại Công nghiệp già cỗi và đáng chán, thu nhập trả cổ tức ổn định 11% trong suốt lịch sử. Khi giá cổ phiếu giảm bởi vì sự sụp đổ của thị trường gần đây, tôi đã mua nó bởi vì khi đó giá của những dòng tiền trở nên rẻ hơn. Như vậy, thỉnh thoảng tôi cũng mua những tài sản giấy nhưng có khuynh hướng mua vì dòng lưu kim hơn. Là cổ đông thiểu số, không có quyền kiểm soát hoạt động của công ty, tôi không sử dụng đòn bẩy. Tôi chỉ đầu tư với tiền mặt mà tôi có thể mất nếu tôi đoán sai. Nếu như giá cổ phiếu này lên, tôi có thể bán vì tôi thích đầu tư cho dòng lưu kim lẫn lãi vốn. Lợi nhuận đầu tư của tôi, ROI, sẽ tăng nếu và chỉ nếu tôi nhận được cả cổ tức lẫn lãi vốn.

Có ba yếu tố để trở thành một nhà đầu tư bất động sản cừ khôi. Chúng là:

1. Đối tác tốt. Như Donald Trump có nói, “Bạn không thể có giao dịch thành công với một đối tác tồi.” Nói vậy không có nghĩa là đối tác tồi là con người xấu. Có thể họ không phải là đối tác tốt cho bạn mà thôi. Muốn dự án khu căn hộ 300 phòng thành công, tôi phải đảm bảo là tôi có những đối tác tốt. Đối tác của tôi là vợ tôi Kim, Ken và Ross. Chúng tôi đã từng làm nhiều giao dịch với nhau và kiếm được rất nhiều tiền. Chúng tôi cũng đã từng gặp rất nhiều rắc rối nhưng bằng cách giải quyết vấn đề đã làm chúng tôi thông minh hơn và trở thành đối tác tốt hơn.

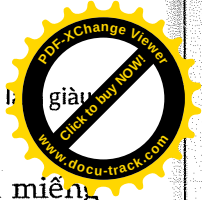
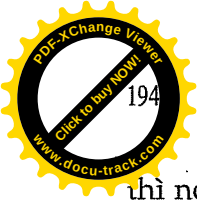
2. Nguồn tài trợ tốt. Cơ bản mà nói, nói đến bất động sản không thể không nói đến việc tài trợ. Nhiều người vẫn



nói, “Địa điểm, địa điểm, địa điểm.” Nhưng tôi sẽ nói, “Tài trợ, tài trợ, tài trợ.” Nếu bạn bảo đảm được nguồn tài trợ tốt, giao dịch sẽ thành công. Nếu không thì thất bại. Để minh họa điều tôi vừa nói, giả sử người bán nói, “Tôi muốn 35 triệu đôla cho khu căn hộ chỉ có giá 17 triệu đôla của tôi.” Nếu như người bán chịu tài trợ cho tôi với giá mua 35 triệu đôla đó bằng cách nhận chỉ 1 đôla mỗi tháng trong suốt 30 năm và 35 triệu đôla thanh toán một lần vào cuối kỳ, tôi sẽ đồng ý với giao dịch đó và cái giá mà anh ta đòi hỏi. Chỉ bỏ 1 đôla mỗi tháng trong 30 năm, tôi có đủ tiền để trả 35 triệu đôla cho bất động sản chỉ có giá 17 triệu đôla đó. Như giới tài chính vẫn thường nói, “Tôi sẽ chịu cái *giá* anh đưa ra nếu như anh chấp nhận những *điều kiện* của tôi.”

Tôi biết một số bạn sẽ nghĩ 35 triệu đôla chỉ là một ví dụ vui. Thực sự không phải như vậy. Trong thế giới tài chính, trả cái giá hơi khó tin không phải là hiếm. Vấn đề ở chỗ người mua và người bán là những ai và khả năng sử dụng tiềm lực tài chính để đạt được mục tiêu.

Ví dụ, cách đây vài năm, một bất động sản treo bán gần văn phòng của tôi. Khi hỏi tay môi giới, anh ta nói nó giá 2 triệu đôla. Tôi cười, nói rằng anh ta đùa hay sao, rồi bỏ đi. Cao lắm, tôi nghĩ nó chỉ đáng giá 750.000 đôla. Hiện nay, một hệ thống khách sạn lớn đang xây dựng cái đầu tiên trên khu đất đó. Tôi không biết chính xác giá của nó hiện nay là bao nhiêu nhưng mà chắc chắn là hơn 2 triệu đôla. Như Ken McElroy bạn tôi nói, “Người nào có kế hoạch tốt hơn sẽ chiến thắng.” Còn Donald Trump



thì nói, “Hãy nghĩ lớn.” Mỗi khi lái xe ngang qua miếng đất đó, tôi tự nhủ với lòng, “Hãy nghĩ lớn hơn nữa.”

3. Quản lý tốt. Lý do mà tôi tự tin đầu tư vào bất động sản 300 phòng trị giá 17 triệu đôla kia là bởi vì tôi có những đối tác tốt. Ken sở hữu một công ty quản lý bất động sản và vợ của anh ta Ross sở hữu một công ty phát triển bất động sản. Trong những chương sau, tôi sẽ giải thích rõ hơn tại sao phát triển và quản lý bất động sản lại cần thiết cho việc tăng tiền thuê, giảm chi phí và tăng giá trị tài sản đến như vậy. Nếu tôi có những đối tác tồi, tài trợ và quản lý kém, giao dịch trên sẽ là một thảm họa tài chính. Nếu chỉ có một mình, tôi sẽ không đầu tư. Quy mô của nó quá lớn và là một dự án quá phức tạp.

Có được *kiểm soát* lên cả ba yếu tố: đối tác, tài trợ và quản lý, tôi vui vẻ sử dụng tiền vay để tạo *đòn bẩy*. Nếu không, có thể tôi sẽ *không dám* dùng nợ vay để tài trợ dự án. Nếu mà rủi ro cao, giống như đầu cơ cổ phiếu hoặc hàng hóa, tôi chỉ thích dùng số tiền mà tôi có thể mất.

LỢI NHUẬN CAO HƠN NHƯNG ÍT RỦI RO HƠN

Tôi sẽ giải thích thêm lý do tại sao tôi tự tin vào dự án đầu tư khu căn hộ 300 phòng (nhờ có những đối tác và quyền kiểm soát), tại sao tôi sẵn sàng sử dụng đòn bẩy, tại sao tôi tin rằng rủi ro là thấp, làm cách nào mà tôi kiếm được nhiều tiền hơn và làm sao tôi có thể trả thuế ít hơn. Có ba chiến lược đầu tư cao cấp hơn nhưng cũng đòi hỏi nhiều sự thông minh tài chính hơn. Ba chiến lược sử dụng đòn bẩy cao cấp đó là: OPM, ROI và IRR.

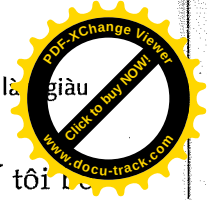
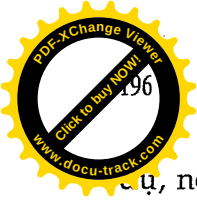
1. Tiền của người khác - OPM. Có nhiều cách để sử dụng tiền của người khác. Với khu căn hộ 300 phòng, tôi sử dụng hệ số đòn bẩy là 80%. Trước hết, ưu điểm của việc dùng tiền ngân hàng là nó được miễn thuế. Những ích lợi khác là:

	Tôi	Ngân hàng
1. Giá bất động sản tăng	100%	0%
2. Thu nhập	100%	0%
3. Ưu đãi thuế	100%	0%
4. Khấu hao	100%	0%

Như bạn thấy từ những con số, ngân hàng bỏ ra 80% số tiền đầu tư nhưng tôi lại hưởng 100% ích lợi. Thật là một đối tác tốt.

2. Lợi nhuận đầu tư - ROI. Đây là một khái niệm dễ gây lúng túng cho nhiều nhà đầu tư. Ví dụ, khi bạn đọc các ấn bản tài chính, nhiều quỹ hỗ tương quảng cáo rằng tài sản ròng của họ đã tăng 10%. Nhưng câu hỏi của tôi sẽ là liệu 10% đó có trở về với nhà đầu tư và làm cách nào họ đo lường 10% đó. Một số tính con số 10% đó bằng sự tăng giá của các cổ phiếu trong quỹ. Ví dụ, cách đây một năm, giá của một cổ phiếu trong quỹ là 10 đôla và hiện nay là 11 đôla, họ tự nhận là lợi nhuận 10%. Trong trường hợp này, lợi nhuận được tính bằng lãi vốn.

Là một nhà đầu tư cho cả lãi vốn lẫn dòng lưu kim, lợi nhuận duy nhất mà tôi tính đến là dòng lưu kim. Ví

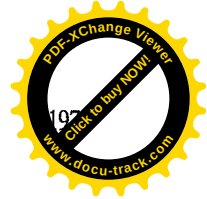


cup, nếu tôi đầu tư 10 đôla và mỗi năm, sau thuế tôi lãi
túi 1 đôla, lúc đó lợi nhuận của tôi mới là 10%. Tôi
không tính lãi vốn khi tính đến lợi nhuận đầu tư bởi vì
nó chỉ là một ước lượng và chỉ thành hiện thực khi tôi
bán tài sản đó đi.

Điểm khác biệt ở đây là một phương pháp thì tính ROI
dựa vào gia tăng giá của cổ phiếu còn phương pháp kia
lại dựa vào số tiền thực bỏ vào túi. Thật tình là tôi muốn
cả hai, 10% gia tăng lãi vốn và 10% tiền chạy vào túi tôi.
Nhưng dòng lưu kim là lợi nhuận duy nhất mà có thể đo
lượng được một cách hữu hình khi tôi vẫn còn giữ tài
sản.

ĐÓNG GÓP VỐ QUỸ 401(K) TOÀN BỘ CHÍNH LÀ TIỀN CỦA BẠN

Một điểm gây hiểu lầm khác. Các chuyên gia tài chính
cá nhân thường nói rằng công ty cùng tham gia đóng góp
theo một tỉ lệ số tiền mà bạn tự bỏ vào quỹ hưu trí. Nếu tỉ
lệ đó là 1:1, chuyên gia tư vấn có thể sẽ nói là bạn đã có
lợi nhuận đầu tư ROI 100 phần trăm. Đó không phải
cách tôi nhìn nhận vấn đề. Theo tôi, việc các công ty
cùng tham gia đóng góp đó chẳng qua chỉ là họ lấy tiền
của tôi rồi bỏ vào đó, mà thậm chí tôi còn mất tiền. Nói
cách khác, phần đóng góp mà công ty giữ lại rồi sau đó
đem đóng vẫn là tiền *của tôi*. Đó là tiền mà đáng ra công
ty phải trả cho tôi. Nó là một phần lương của tôi, một chi
phí của công ty.



Khi nói đến lợi nhuận từ sử dụng đòn bẩy, tôi đang nói đến tiền của người khác... chứ không phải tiền của tôi.

ĐÒN BẨY CÀNG CAO, LỢI NHUẬN CÀNG CAO

Lý do mà đòn bẩy quan trọng đến vậy là bởi vì đòn bẩy càng cao thì lợi nhuận càng cao. Ví dụ, nếu tôi mua một căn hộ cho thuê giá 100.000 đôla bằng tiền của tôi và nhận được thu nhập ròng 10.000 đôla một năm, suất sinh lợi tiền mặt/tiền mặt của tôi là 10 phần trăm. Nhưng nếu tôi vay 50.000 đôla mà vẫn có thể nhận được lợi nhuận 10.000 đôla, suất sinh lợi tiền mặt/tiền mặt của tôi là 20 phần trăm. Nếu tôi sử dụng vốn vay toàn bộ 100.000 đôla mà vẫn thu được lợi nhuận 10.000 đôla, suất sinh lợi của tôi là vô hạn. Suất sinh lợi vô hạn có nghĩa là kiếm được tiền mà không phải bỏ ra đồng nào. Mười ngàn đôla chạy vào túi tôi mà không có đồng nào chạy ra. Người thuê nhà trả những chi phí còn tôi chỉ việc nhận tiền nhà.

KHÔNG CÓ TIỀN MÀ VẪN KIẾM ĐƯỢC TIỀN

Trong ví dụ tiếp theo, lại sử dụng ví dụ khu căn hộ 300 phòng, tôi sẽ giải thích làm sao tôi có thể nhận được suất sinh lợi vô hạn bằng cách sử dụng đòn bẩy. Cách thức là tăng tiền thuê và lắp đặt thêm máy giặt, máy sấy cho mỗi trong số 300 căn hộ đó. Sau đây là những tính toán được trình bày đơn giản.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Tiền cho thuê tăng 50 đôla. Tiền cho thuê tăng 50 đôla do có thêm máy giặt và máy sấy.
Chi phí Chi phí 10 đôla mỗi tháng cho máy giặt và máy sấy.

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản	Tiêu sản
	Nợ 1.000 đôla cho máy giặt, máy sấy và việc cải tạo lại căn hộ

Gia tăng ròng 100 đôla/tháng của tiền cho thuê là để thích nghi với tình hình thị trường, nâng cấp ngoại thất và trang bị cho mỗi căn hộ với máy giặt, máy sấy.

Thu nhập tăng 100 đôla/tháng này dùng vốn vay 100 phần trăm. Chúng tôi vay thêm tiền từ ngân hàng cho việc nâng cấp này. Chúng tôi có được quyền kiểm soát. Thu nhập tăng dư để trang trải cho số nợ tăng. 100 đôla tăng thêm này về mặt kỹ thuật là *lợi nhuận vô hạn* bởi vì tất cả chi phí được ứng trước bởi ngân hàng, còn tất cả thu nhập lại vô tay tôi.