

Đạy c làm giàu

Gia tăng 100 đôla/tháng được nhân cho 300 căn hộ. Điều này có nghĩa là thu nhập gộp tăng 30.000 đôla/tháng hay 360.000 đôla/năm ngoài những dòng tiền chúng tôi đang nhận được. 360.000 đôla này là lợi nhuận vô hạn, được tính bằng tiền thực thu, chứ không phải là lãi vốn giả tạo trên giấy tờ.

Tóm lại, ngân hàng bỏ ra 100 phần trăm số tiền cho những việc nâng cấp còn chúng tôi nhận được thu nhập tăng thêm. Người thuê nhà trả chi phí và những khoản trả góp tiền nhà.

3. Hệ số hoàn vốn nội tại - IRR. Một trong những thước đo lợi nhuận đầu tư phức tạp và thường gây bối rối là hệ số hoàn vốn nội tại. Nếu nhà đầu tư thực sự hiểu mình đang làm gì, họ có thể gia tăng lợi nhuận đầu tư bằng cách hiểu rõ IRR. Sơ đồ sau sẽ giải thích đơn giản nhất phương pháp ưu việt hơn để tính lợi nhuận thực sự của nhà đầu tư.

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Thu nhập thụ động
Chi phí Khấu hao

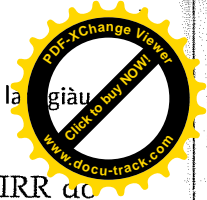
BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Tăng giá	Tiêu sản Khấu hao nợ
----------------------------	--------------------------------



Dạy con là

giàu



Nói cực kỳ đơn giản, hệ số hoàn vốn nội tại IRR đo lường những lợi nhuận và đòn bẩy khác mà một khoản đầu tư được kiểm soát tốt có được.

1. *Cột thu nhập: Thu nhập thụ động.* Nhiều người cho rằng tiền cho thuê gộp là một phần của cột thu nhập. Tuy nhiên, IRR còn tính đến những dạng thu nhập khác. Thu nhập thụ động bị tính thuế thấp hơn so với thu nhập nhận được. Ở Mỹ, thu nhập thụ động không phải chịu thuế An sinh xã hội hay thuế tự doanh. Nói cách khác, những loại thuế này không xuất hiện trong cột chi phí cho nên về mặt kỹ thuật, chúng được xem như là thu nhập.
2. *Cột chi phí: Khấu hao.* Ở Mỹ, sở thuế “cho” các nhà đầu tư một khoản thu nhập khác mà trong thực tế có vẻ như là một chi phí. Thu nhập này là *khấu hao*. Tên gọi khác của khấu hao là “thu nhập ma”. Lý do là bởi vì nó không phải là một chi phí thực. Giả sử thuế phải đóng của tôi là 1.000 đôla. IRS⁵ có thể cho phép tôi khấu hao khoản đầu tư chừng 200 đôla và tôi chỉ việc đóng thuế 800 đôla. Thu nhập tăng thêm 200 đôla này là “thu nhập ma”, hay là số tiền mà tôi không phải đóng thuế. Chúng vẫn nằm trong túi của tôi chứ không phải đóng cho nhà nước.

Khấu hao áp dụng cho những thứ như là tủ lạnh, quạt

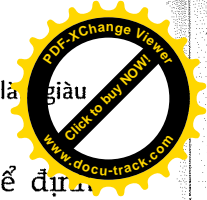
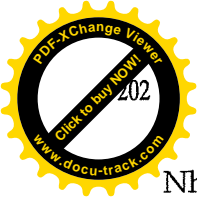
⁵ IRS (Internal Revenue Service): cơ quan chính phủ Mỹ chịu trách nhiệm thu thuế và thi hành pháp luật về thuế.



Đạy c làm giàu

trần, thảm, bàn ghế, và những thứ khác mà giá trị của chúng giảm dần theo thời gian. Kế toán thuế sẽ giải thích cho bạn điều này nếu như bạn có một doanh nghiệp hay bất động sản. Còn những nhà đầu tư tài sản giấy thì không có những thứ gọi là khấu hao như thế.

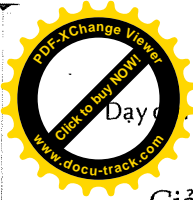
3. *Cột tiêu sản: Khấu hao nợ.* Một dạng thu nhập khác của nhà đầu tư đó là khấu hao nợ, một cụm từ mỹ miều chỉ việc thanh toán dần dư nợ theo một lịch trình. Nếu như bạn có được khoản nợ tốt, khoản nợ mà một ai đó khác chẳng hạn như người đi thuê trả cho bạn, khấu hao nợ trở thành thu nhập đối với bạn. Nói cách khác, khi người đi thuê trả dần khoản nợ cho tôi, số tiền đó về mặt kỹ thuật được xem là thu nhập của tôi, một khoản thu nhập được dùng để giảm bớt dư nợ trong khi tiền mặt vẫn ở trong túi tôi, sẵn sàng cho cơ hội đầu tư tuyệt vời sắp đến. Chưa hết, trong khi người đi thuê phải trả nợ cho tôi, tôi vẫn nhận được tất cả những ưu đãi thuế liên quan đến khoản đầu tư.
4. *Cột tài sản: Tăng giá.* Đó là việc giá trị của tài sản tăng. Đây cũng là thu nhập đối với bạn. Nó không phải là nhận định của các chuyên gia định giá về việc tăng giá bán dựa trên tương quan nhà đất trong khu vực. Cách mà tôi tính sự tăng giá ở đây là thực tăng trong cột thu nhập của tôi. Chẳng hạn như thu nhập tăng thêm 360.000 đôla từ khu căn hộ 300 phòng là hoàn toàn cụ thể.



Như trên chưa phải là một cách chính xác để định nghĩa IRR nhưng nó cũng cho bạn khái niệm bằng cách nào mà một nhà đầu tư có thể tăng lợi nhuận đầu tư cao hơn nhiều so với đa số các nhà đầu tư tài sản giấy khác. Chỉ ít thì bạn cũng hiểu đại khái IRR là gì. Tôi đoán chắc rằng 95 phần trăm nhà đầu tư chưa bao giờ nghe đến hệ số hoàn vốn nội tại. Vì vậy giờ đây bạn đã thông minh và sắc sảo hơn so với 95 phần trăm những người còn lại rồi đấy.

KẾ HOẠCH RÚT LUI

Cái hay trong kế hoạch rút lui của dự án khu căn hộ 300 phòng, một lần nữa, là việc sử dụng đòn bẩy để làm giàu thêm. Thay vì bán nó đi và chịu thuế lãi vốn trên số tiền lời thu được, chúng tôi rút tiền đầu tư bằng cách tái tài trợ. Chúng tôi làm được điều này là bởi vì chúng tôi đã làm tăng giá trị của bất động sản thông qua việc nâng cấp và quản lý nó. Ngân hàng ghi nhận điều này và chúng tôi có thể dùng nó để vay tiếp. Qua việc làm tăng giá trị của bất động sản, chúng tôi có thể rút tiền đầu tư mà không bị đánh thuế và hoạt động kinh doanh được cải thiện tạo ra thu nhập cao hơn, dư để trang trải việc trả góp cao hơn. Bằng cách vay tiền chứ không phải bán nó đi, chúng tôi lấy lại được số tiền trả trước của mình, không phải chịu thuế, mà vẫn giữ được tài sản. Đến lúc này thì suất sinh lời từ bất động sản đó trở nên vô tận bởi vì mặc dù không còn đầu tư vào giao dịch đó nữa, chúng tôi vẫn nhận được thu nhập. Đây là cách sử dụng đòn bẩy tối ưu.



Dạy c... làm giàu

Giả sử sau năm năm, chúng tôi có thể tái tài trợ bất động sản đó và rút 4 triệu đôla miễn thuế. Những con số sẽ như trong sơ đồ bên dưới.

4 triệu đôla vay thêm vô túi của những nhà đầu tư, trả lại họ tất cả vốn đầu tư ban đầu và còn nhiều hơn thế nữa. Tuyệt hơn nữa là chúng tôi vẫn có thể kiểm soát 300 căn hộ này và tiền lãi tăng thêm 280.000 đôla được trả từ khoản thu nhập tăng thêm 360.000 đôla.

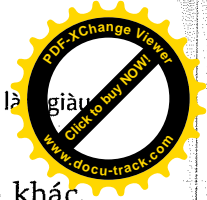
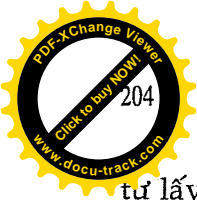
Tiền cho thuê tăng 360.000 đôla, trừ đi lãi tiền vay thêm 280.000 đôla, còn lại 80.000 đôla ròng thu nhập thụ động. 80.000 đôla này là thu nhập vô hạn bởi vì nhà đầu tư đã rút vốn đầu tư ban đầu nhưng vẫn nhận được dòng lưu kim. Đó là khoản thu nhập không tốn phí. Nhà đầu

BẢNG THU NHẬP

Thu nhập Thu nhập tăng thêm 360.000 đôla 4 triệu đôla - miễn thuế
Chi phí Chi phí lãi vay tăng thêm 280.000 đôla (lãi suất 7%)

BẢNG CÂN ĐỐI

Tài sản Khu căn hộ	Tiêu sản Nợ tăng thêm 4 triệu đôla
------------------------------	---



tử lấy lại 4 triệu đôla và tiếp tục mua khu căn hộ khác.

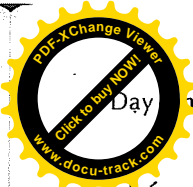
Đây chính là minh họa cho việc sử dụng quyền kiểm soát và đòn bẩy. Đây chính là minh họa cho việc làm giàu theo những quy tắc của chủ nghĩa tư bản mới, chủ nghĩa dựa trên việc vay tiền để trở nên giàu hơn. Thay vì làm việc cực lực để thoát nợ, như người ta thường làm trong chủ nghĩa tư bản cũ, chúng tôi cật lực tìm cách để có những khoản nợ tốt và sử dụng đòn bẩy nhiều hơn.

BẮT ĐẦU TỪ CON SỐ KHÔNG

Đối với một số người, khu căn hộ 300 phòng vốn 17 triệu đôla có vẻ như là một khoản đầu tư lớn. Đối với một số người, nó chỉ là một khoản đầu tư nhỏ. Cách đây mười năm, mua một khu căn hộ 300 phòng tưởng như quá lớn lao với tôi và Kim. Mười năm tới đây, tôi chắc chắn nó chỉ là một khoản đầu tư nhỏ. Kim, Ken đã lên kế hoạch cho những dự án còn lớn hơn thế. Donald Trump và tôi đang xem xét một dự án khổng lồ không xa lắm từ nhà của tôi, chúng tôi sẽ khởi công trong vòng mười năm tới.

Tôi đề cập đến quy mô và vốn đầu tư của những dự án chỉ để muốn nói ba điểm:

1. Sinh ra đã nghèo và thiếu giáo dục tài chính không có nghĩa là bạn không thể làm giàu. Rất ít người sinh ra đã đủ giàu để mua khu căn hộ 17 triệu đôla. Và không ai sinh ra đã đủ thông minh để tự mình mua, kiểm tài trợ và quản lý khu căn hộ 300 phòng được. Hay nói cách

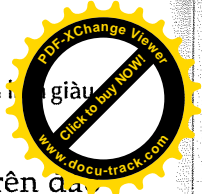
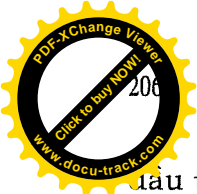


khác, không có tiền hoặc không được giáo dục tài chính không phải là lý do bào chữa cho việc không bắt đầu. Tuy nhiên hàng tỷ người để cho vấn đề không có tiền hoặc không đủ kiến thức ngăn cản việc họ làm giàu. Họ không chịu đi bước đầu tiên. Và nếu có đi nữa thì khi té ngã, phạm sai lầm, mất tiền, hoặc gặp rắc rối, nhiều người bỏ cuộc. Do đó, đối với hàng tỷ người, một dự án 17 triệu đôla sẽ mãi mãi vẫn là một dự án lớn, một dự án còn lớn hơn giấc mơ của họ.

2. Hãy bắt đầu từ việc nhỏ và học hỏi. Năm 1989, khoản đầu tư đầu tiên của Kim là căn nhà một phòng tắm, hai phòng ngủ, vốn 45.000 đôla ở Portland, Oregon. Cô ấy trả trước 5.000 đôla và kiếm được 25 đôla một tháng. Cô ấy cực kỳ lo lắng khi lần đầu tiên đầu tư. Ngày nay, khu căn hộ 17 triệu đôla chỉ là bình thường đối với cô ấy. Cô ấy đã sẵn sàng cho những dự án lớn hơn.

Năm 1997, Ken McElroy bắt đầu với căn hộ hai phòng tắm, hai phòng ngủ ở Scottsdale, Arizona. Nó cần 115.000 đôla và anh ta trả trước 23.000 đôla. Anh ấy kiếm được 50 đôla một tháng. Hiện nay, anh ta quản lý một danh mục đầu tư bất động sản trị giá hàng trăm triệu đôla.

Tôi đầu tư bất động sản lần đầu tiên vào năm 1973. Tôi không có dư tiền để đầu tư. Tôi vẫn còn làm ở Marine Corps và vừa mới mua căn nhà đầu tiên của mình. Không đủ lương thấp và không có tiền ngăn cản tôi, tôi đăng ký một khóa học đầu tư bất động sản với giá 385 đôla. Chỉ trong vòng vài tháng, tôi đã mua bất động sản

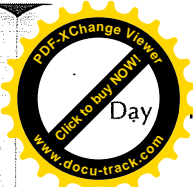


Ưu tiên của mình, một căn hộ một phòng ngủ trên đảo Maui, với giá 18.000 đôla. Bất động sản này được thanh lý và ngân hàng muốn bán được nó càng nhanh càng tốt. Ngân hàng cho phép tôi trả trước 2.000 đôla bằng thẻ tín dụng. Khoản đầu tư này đem lại cho tôi 35 đôla một tháng sau khi trả góp nợ vay và thẻ tín dụng. Đây là lợi nhuận vô hạn bởi vì tôi vay 100 phần trăm vốn đầu tư. Khi mà tôi đã chứng minh cho ngân hàng thấy là tôi có thể quản lý được bất động sản đó, họ đồng ý cho mua thêm hai căn hộ nữa. Công việc đầu tư của tôi bắt đầu!

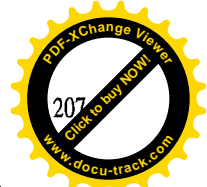
Một năm sau đó, tôi bán ba khoản đầu tư với giá khoảng 48.000 đôla mỗi căn và bỏ túi gần 90.000 đôla. Một lợi nhuận không tồi cho buổi hội thảo giá 385 đôla và trả trước tiền nhà bằng thẻ tín dụng.

Dù vậy, tôi không khuyến khích mọi người dùng thẻ tín dụng để trả trước tiền nhà. Tuy nhiên, tôi khuyến khích mọi người đọc sách và tham dự những buổi hội thảo trước khi đầu tư. Lý do mà công ty *The Rich Dad* có những buổi hội thảo đầu tư chuyên sâu là bởi vì tôi hoàn toàn tin tưởng vào khả năng của bộ óc chúng ta. Chúng ta là đòn bẩy quan trọng nhất của chúng ta.

Tại những buổi hội thảo của chúng tôi, người hướng dẫn rất tuyệt vời. Tôi phải thừa nhận rằng họ còn tốt hơn tôi. Họ tập trung, kỹ lưỡng về nội dung và trình bày tốt hơn tôi. Họ được đào tạo để giúp bạn thành công và quan trọng nhất là họ làm những gì họ giảng. Hầu hết phản hồi của sinh viên là những khóa học của chúng tôi mở ra cho họ một thế giới những cơ hội mới, những cách



Đạy làm giàu



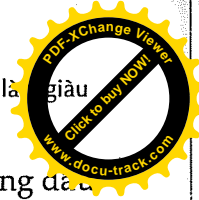
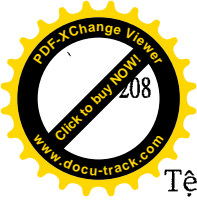
khác để trở nên tự do về tài chính và làm thay đổi cuộc sống của họ. Bạn có thể xem thêm thông tin trên trang web của chúng tôi tại Richdad.com.

3. Mơ lớn. Chúng ta đều biết rằng phải để cho trẻ con có quyền mơ ước. Người lớn cũng phải được như vậy. Vợ chồng tôi có những giấc mơ lớn. Những giấc mơ đó làm cho cuộc sống hôn nhân của chúng tôi đầy đủ, trẻ trung và vui vẻ. Những dự án lớn hơn buộc chúng tôi phải học hỏi cùng nhau, làm việc như là một nhóm và cùng nhau phát triển. Thay vì sống dưới khả năng, chúng tôi mơ lớn, học hỏi và đầu tư cẩn trọng để tăng khả năng. Nó không chỉ là tiền... mà nó còn là cuộc sống. Cá nhân mà nói, tôi và Kim nghĩ rằng sống dưới khả năng quả là một bi kịch.

TÓM TẮT

Ngày 9 và 10 tháng 8 năm 2007, khi các thị trường trên thế giới suy sụp, nhiều người còn không có khái niệm sự sụp đổ là gì. Nhiều người không hiểu là nó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến đời sống của họ. Nhiều người cũng không biết là những quy luật thay đổi năm 1971 và 1974 đã ảnh hưởng đến cuộc sống họ như thế nào.

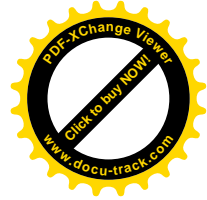
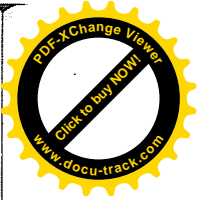
Ngày nay, ngay cả ở quốc gia giàu có nhất thế giới, nước Mỹ, hàng triệu người được đào tạo, làm việc chăm chỉ đang kiếm được ít hơn mặc dù được trả lương cao hơn, tiết kiệm một đồng tiền đang giảm giá, bám víu vào ngôi nhà cũng đang giảm giá và sử dụng thẻ tín dụng để thanh toán các hóa đơn.



Tệ hơn nữa, bởi vì thị trường sụp đổ, họ nghĩ rằng đầu tư là rủi ro và muốn có lợi nhuận cao hơn bạn phải chịu nhiều rủi ro hơn. Chỉ có ít người biết được rằng mấu chốt của việc sử dụng *đòn bẩy* là quyền *kiểm soát* và mấu chốt của kiểm soát lại là sự thông minh tài chính.

Nhưng tin tốt là sự thông minh tài chính càng cao, bạn càng kiếm được nhiều tiền mà không cần đến tiền. Với chủ nghĩa tư bản mới, bạn hoàn toàn có thể *kiếm tiền mà không có tiền*. Trong Thời đại Thông tin, kiến thức là đòn bẩy tối ưu. Bạn càng kiếm được nhiều tiền mà không có tiền, ROI và IRR của bạn càng cao và chỉ số IQ tài chính của bạn càng cao.

Bởi vì IQ tài chính đo lường bằng con số sự thông minh tài chính, điều này có nghĩa là nếu như bạn đạt được *lợi nhuận vô hạn*, chỉ số IQ tài chính của bạn cũng là vô hạn. Hãy nói điều này cho ngân hàng và chuyên gia tài chính cá nhân của bạn lần tới nếu họ nói với bạn là lãi suất tiết kiệm 5% hoặc lợi nhuận quỹ hỗ tương 10% đã là tuyệt vời.



CHƯƠNG 7

IQ tài chính #5: Cải thiện thông tin tài chính

Tháng 1 năm 1972, tôi được chuyển đến trại Pendleton ở California và làm nhiệm vụ là lái máy bay trợ không. Nó hộ tống cho những máy bay chở lính lớn hơn. Tiểu đội của tôi gồm đa số là máy bay chở lính, những chiếc hai động cơ như CH-46 và CH-53, còn được gọi là Những người khổng lồ xanh đáng yêu. Nếu vùng giao tranh ngập trong lửa đạn, nhiệm vụ của máy bay trợ không là bảo vệ cho những máy bay chở lính nằm ở đó. Nó tốt hơn là làm phi công cho máy bay chở lính. Lái máy bay chở lính cần phải cực kỳ dũng cảm. Họ lái trực thăng lớn vào vùng giao tranh và ở đó chỉ để đợi binh lính lên hoặc xuống.

CÔNG VIỆC TỐI MẬT

Nhiệm vụ thứ hai của tôi là trợ lý cho chuyên viên thông tin mật của tiểu đoàn. Đó là một công việc cực kỳ thú vị. Những giờ cuối ngày, chúng tôi thường ngồi lại, lắng nghe, quan sát, thu thập và xử lý những thông tin mật. Định kỳ, chúng tôi báo cáo cho chỉ huy và nhóm của



ong ta. Công việc của tôi là thu thập những dữ liệu tin và biến chúng thành những thông tin có ích.

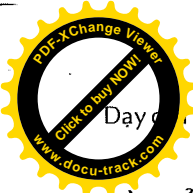
NHỮNG THÔNG TIN MANG TÍNH SỐNG CÒN

Là một nhân viên thông tin, tôi học được cách tôn trọng giá trị do thông tin mang lại. Trước kia, tôi chưa bao giờ nghĩ về điều đó. Khi còn đi học, tôi cho là việc nghiên cứu thông tin là một trò hề. Đối với tôi, thông tin chỉ đơn thuần là những sự kiện và con số vô nghĩa, những ngày giờ cần phải học thuộc để đậu kỳ kiểm tra. Khi tôi làm phi công, thông tin trở nên quan trọng hơn. Nó có thể sẽ quyết định sự sống hoặc cái chết cho những người bạn cùng bay với tôi.

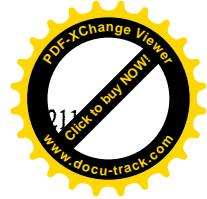
Giờ đây tôi trở thành một doanh nhân và nhà đầu tư tốt hơn là nhờ tôi từng làm nhân viên thông tin, tôi tin vậy. Ngày nay, tôi hiểu rằng thông tin có thể quyết định đến việc sống hay chết tại chiến trường và giàu hay nghèo trong thương trường.

THÔNG TIN QUAN TRỌNG HƠN CẢ TÍNH MẠNG

Trong quá trình chuẩn bị, chúng tôi được đào tạo cách xử lý hàng tá thông tin và khả năng ra quyết định trong tíc tắc dưới áp lực cao độ. Nếu làm tốt công việc xử lý thông tin, chúng tôi toàn mạng. Nếu không, chúng tôi đánh cược mạng sống của mình. Khi tôi hiểu rằng mạng sống của tôi và những người khác phụ thuộc vào chất lượng những thông tin tôi nhận được, nó (thông tin) trở nên quan trọng hơn cả mạng sống của tôi.



Đạy c làm giàu



TÀI SẢN QUAN TRỌNG NHẤT

Một người bạn của tôi, một học giả về Kinh Thánh, thường nói rằng, “Không có kiến thức, loài người sẽ tàn lụi.” Ngày nay, nhiều người đang “tàn lụi” vì không có kiến thức về tài chính. Chúng ta đang sống trong Thời đại Thông tin. Ngay cả ở những nơi xa xôi nhất, tôi bắt gặp những người trẻ đang nhắn tin điện thoại trong lúc di chuyển trên xe kéo bằng lừa. Chưa bao giờ thế giới lại có thể kết nối nhanh đến vậy.

Thông tin chính là tài sản lớn nhất trong thời đại này. Trong những thời đại trước, có nhà máy, trại chăn nuôi gia súc, mỏ vàng, giếng dầu, hoặc những tòa nhà chọc trời, bạn được xem là giàu. Trong Thời đại Thông tin, chỉ cần có thông tin thôi là bạn đã có thể làm giàu. Bạn không cần phải có những thứ tài sản hữu hình như là đất đai, vàng hay dầu mỏ. Những doanh nhân trẻ tạo ra MySpace và YouTube đã chứng minh điều đó. Chỉ cần một ít tiền, thông tin cộng với sức mạnh của công nghệ, những con người chỉ mới hai mươi tuổi này đã trở thành triệu phú.

Tương tự, thông tin tồi hay thông tin nhầm lẫn là một thứ tiêu sản. Thông tin tồi khiến chúng ta nghèo đi. Một trong những lý do mà nhiều người gặp khó khăn về tài chính là bởi vì họ tiếp thu những thông tin lỗi thời, mang định kiến hoặc sai lạc vào não mình, thứ tài sản quan trọng nhất. Nhiều người gặp khó khăn về tài chính là do họ sử dụng những thông tin của Thời đại Công nghiệp



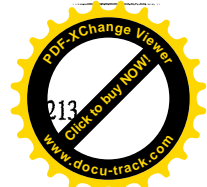
và Nông nghiệp trong Thời đại Thông tin. Những thông tin của Thời đại Công nghiệp như là, “Tôi cần một sự giáo dục tốt để có công việc lương cao.” Ví dụ về thông tin của Thời kỳ Nông nghiệp là, “Đất đai là nguồn gốc của mọi của cải.”

BỐN GIAI ĐOẠN CỦA LOÀI NGƯỜI

Có bốn giai đoạn trong lịch sử kinh tế của loài người:

1. Thời kỳ Săn bắt - Hái lượm. Trong giai đoạn này, thiên nhiên cung cấp mọi của cải. Các bộ lạc săn thú lấy thức ăn. Nếu bạn biết săn bắt và hái lượm, bạn có thể tồn tại. Nếu không, bạn sẽ chết. Trong xã hội, mọi người đều bình đẳng. Thủ lĩnh của bộ lạc không có tiêu chuẩn sống cao hơn những người còn lại. Ông ta có thể được ăn trước và cưới nhiều vợ hơn nhưng về cơ bản, lửa là lửa và hang động là hang động. Về mặt tiền bạc, chỉ có duy nhất một nhóm người. Mọi người đều nghèo.

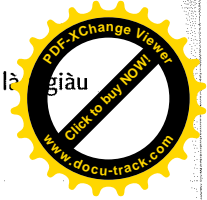
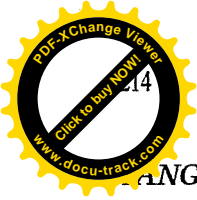
2. Thời kỳ Nông nghiệp. Khi loài người biết cách trồng trọt và thuần hóa thú rừng, đất đai trở thành tài sản. Đất đai do vua chúa sở hữu, những người khác làm thuê trên đó và đóng thuế cho hoàng gia. Đó là lý do tại sao từ “real estate” (bất động sản) dịch sát nghĩa là “royal estate” (đất của nhà vua). Khi thú rừng được thuần hóa, hoàng gia cưới ngựa còn nông dân thì đi bộ. Đó cũng là lý do tại sao từ “peasant” (nông dân) có nguồn gốc từ những chữ có nghĩa đại khái là *hoàng gia thì cưới ngựa còn nông dân thì*



ai bộ. Nông dân không sở hữu gì cả. Xã hội tồn tại hai nhóm người, người giàu và nông dân.

3. Thời đại Công nghiệp. Vào năm 1492, Christopher Columbus và các nhà thám hiểm khác lên đường tìm kiếm những tuyến đường thương mại, vùng đất và tài nguyên mới. Ở thời đại này, những nguồn tài nguyên như là dầu mỏ, đồng, thiếc và cao su trở thành tài sản. Cũng trong lúc này, có sự thay đổi trong giá trị bất động sản. Trong Thời đại Nông nghiệp, đất đai phải màu mỡ để trồng trọt và chăn nuôi. Trong Thời đại Công nghiệp, đất đai phi nông nghiệp trở nên có giá hơn. Chẳng hạn như Henry Ford xây dựng nhà máy sản xuất ô tô ở Detroit bởi vì ông ta có thể mua những khu đất đá phi nông nghiệp không màu mỡ với một cái giá hời. Hiện nay thì đất sử dụng cho công nghiệp có giá hơn đất nông nghiệp. Xã hội xuất hiện một tầng lớp mới, tầng lớp trung lưu. Bây giờ có ba nhóm người: người giàu, trung lưu và người nghèo.

4. Thời đại Thông tin. Thời đại này chính thức bắt đầu với sự phát minh ra máy vi tính kỹ thuật số. Trong thời đại này, thông tin được trợ giúp bởi kỹ thuật là một thứ tài sản và những nguồn tài nguyên phong phú và rẻ tiền, chẳng hạn như silicon, tạo ra sự giàu có. Nói cách khác, cái giá để làm giàu đã rẻ đi. Lần đầu tiên trong lịch sử, sự giàu có là cái có thể đạt được và dành cho tất cả mọi người, bất kể anh/cô ta sống ở đâu. Xã hội tồn tại bốn nhóm người: người nghèo, trung lưu, người giàu và siêu giàu. Bill Gates là ví dụ tiêu biểu nhất cho nhóm siêu giàu trong thời đại thông tin.



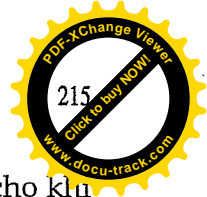
NG LỚP SIÊU GIÀU

Ngày nay, tầng lớp siêu giàu có thể tạo ra tài sản trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Họ có thể là những người săn bắt hái lượm giàu có như người Maori ở New Zealand nhờ quyền đánh bắt cá. Họ cũng có thể là những người chủ trang trại hay nông dân giàu có của Thời kỳ Nông nghiệp hoặc những người sản xuất ô tô nhiều tiền của Thời đại Công nghiệp. Như có nói ở trên, đã xuất hiện những tỷ phú tuổi hai mươi trong Thời đại Thông tin, những người trẻ làm giàu với nguồn lực phong phú và ít tốn kém là công nghệ, thông tin và ý tưởng. Điểm chung ở họ là vai trò của thông tin trong việc phối hợp các nguồn lực được nâng lên một tầm cao và nhanh hơn so với trước đây. Chính sự phối hợp này tạo ra tầng lớp siêu giàu.

KHOẢNG CÁCH

Cùng lúc đó, có những người nghèo đi bởi vì thiếu thông tin hoặc là thông tin đã lỗi thời. Những bộ lạc bản xứ bị xóa sổ bởi vì rừng không còn nữa. Nông dân thì trở nên khánh kiệt còn những nhà sản xuất ô tô thì sa thải hàng ngàn lao động. Âm nhạc trên mạng đã làm biến mất dần những cửa hàng băng đĩa trước đây rất thịnh vượng.

Ở Mỹ, quốc gia giàu có nhất thế giới, chúng ta có hàng triệu người mắc nợ chồng chất, bám víu vào điểm tựa cuối cùng là công việc và lo lắng không biết làm thế

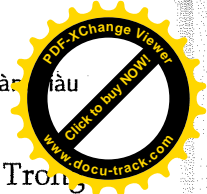
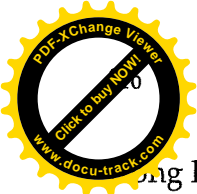


làm giàu
nào để trang trải học phí cho con và kiếm đủ tiền cho khu
về hưu. Hàng triệu người gặp khó khăn trên đất nước
này bởi vì họ vẫn còn áp dụng những quy luật của Thời
kỳ Săn bắt - Hái lượm, thời kỳ Nông nghiệp hay Thời đại
Công nghiệp.

Thông tin tạo ra khoảng cách ngày càng lớn giữa tầng
lớp siêu giàu và những người còn lại. Nhưng mặt tích
cực là thông tin có nhiều và miễn phí. Hiện nay, khá dễ
dàng để chúng ta, thậm chí những người còn rất trẻ, đi từ
con số 0 đến siêu giàu mà không cần phải có quá nhiều
tiền. Để làm giàu bạn không cần phải giống như người
Tây Ban Nha, vượt biển đến những vùng đất mới và
chiếm đoạt của cải của người dân bản địa. Bạn không
cần phải huy động hàng triệu đôla từ thị trường chứng
khoán để xây nhà máy sản xuất ô tô và thuê hàng ngàn
lao động. Ngày nay, chỉ cần có thông tin và máy vi tính
không tốn kém lắm là bạn có thể từ nghèo trở nên giàu
trong khi vẫn ngồi ở nhà. Tất cả cái bạn cần chỉ là thông
tin thích hợp.

QUÁ TẢI THÔNG TIN

Như đã nói, mặt tích cực là thông tin có nhiều và
miễn phí. Tuy nhiên, mặt tiêu cực cũng là thông tin có
nhiều và miễn phí. Sự mĩa mai của Thời đại Thông tin là
có quá nhiều thông tin. Người ta than phiền là họ bị quá
tải thông tin. Vào bất cứ lúc nào, một người bình thường
cũng có thể vừa xem tivi, lướt net, nói chuyện điện thoại



ng khi lái xe qua những bảng quảng cáo điện tử. Trong những thời đại trước, không ai than phiền là có quá nhiều đất đai hoặc dầu mỏ. Nhưng ngược lại, trong Thời đại Thông tin, người ta lại than phiền là có quá nhiều thông tin và bị quá tải với chính cái tài sản mà có thể giúp họ trở nên siêu giàu.

TRÍ TUỆ QUÂN SỰ

Ở trong quân đội, tôi học được cách tôn trọng sức mạnh của thông tin. Tôi nhận thức sâu sắc được quyền năng sinh sát của nó. Sử dụng trí tuệ quân sự để chiến thắng không còn ý nghĩa đối với tôi nữa. Bây giờ, tôi thích sử dụng thông tin để cứu hơn là cướp sinh mạng.

Làm nhân viên thông tin, tôi cũng rơi vào tình trạng quá tải thông tin. Lượng thông tin chúng tôi phải xử lý trông đến chóng mặt. Rất mau chóng, chúng tôi phải học cách sắp xếp, phân loại, loại bỏ và xử lý khối lượng thông tin khổng lồ từ nhiều nguồn khác nhau. Nếu không làm như vậy, chúng tôi hoặc những người khác sẽ chết.

PHÂN LOẠI THÔNG TIN

Để xử lý tình trạng quá tải thông tin, nghệ thuật quân sự đã cố gắng nghĩ ra cách phân loại thông tin. Không được phân loại, mọi thông tin đều như nhau và gần như là vô dụng. Làm chuyên viên thông tin trong quân đội, tôi học được cách phân loại thông tin theo một số tiêu chí sau:

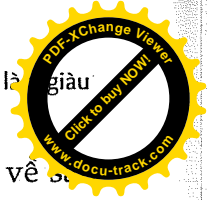
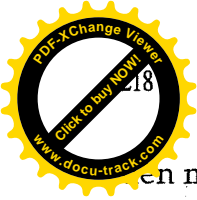
1. Thời gian. Trong chiến tranh và kinh doanh, thông tin có ích bây giờ có thể trở nên vô dụng một phút sau đó. Cuộc chiến là một thứ chất lỏng, luôn chuyển động. Kinh doanh và đầu tư cũng vậy. Đội quân của kẻ thù có thể ở nơi này hôm nay, hôm sau đã di chuyển đến một nơi xa hàng trăm dặm. Trong kinh doanh, lợi thế thương mại vô giá hôm nay có thể trở nên vô ích trong ngày hôm sau.

2. Độ tin cậy. Chúng ta phải biết là thông tin đến từ đâu. Nguồn của nó có đáng tin cậy hay không? Không may là, trong thế giới tiền bạc, đa số mọi người tiếp nhận thông tin từ những người họ làm chung hàng ngày hoặc những người bán hàng - những người cũng đang khốn đốn về tiền bạc. Họ có thể là những người tốt nhưng họ không phải là một nguồn thông tin đáng tin cậy.

3. Phân loại thông tin. Trong quân đội, tôi học được cách phân loại thông tin theo sự ưu tiên của nó. Ví dụ như, thông tin tối mật chỉ được cung cấp cho những người có quyền sử dụng nó.

Trong kinh doanh và đầu tư, thông tin tối mật còn được gọi là *thông tin nội bộ*. Khi một nhà đầu tư bình thường nghe đến nó, họ nghĩ đó là thông tin bất hợp pháp... thỉnh thoảng nó đúng là như vậy. Thông tin nội bộ là bất hợp pháp khi chúng ta nhận được chúng từ một người nào đó ở trong những công ty đại chúng và sử dụng chúng cho giao dịch cổ phiếu của mình.

Thực tế thì tất cả thông tin đều là thông tin nội bộ. Nhưng vấn đề quan trọng hơn là bạn là "người ngoài".



ên mức độ nào? Khi bạn biết được thông tin tốt về sản phẩm mới của một công ty hoặc những thông tin cho thấy công ty đang gặp khó khăn, những người trong cuộc và gần nguồn thông tin hơn đã thực hiện giao dịch dựa trên thông tin đó. Cuộc chiến đã kết thúc và nhà đầu tư bình thường đã thua thiệt.

Tôi muốn nói rõ là tôi không khuyến khích hoặc chấp nhận giao dịch bất hợp pháp của những người trong cuộc từ những thông tin mà họ có. Cái tôi muốn nói là tầm quan trọng của việc trở thành người trong cuộc và tiếp cận nguồn thông tin gần hơn nữa. Một trong những lý do mà tôi thích làm doanh nhân và đầu tư bất động sản là bởi vì tôi có thể giao dịch dựa trên những thông tin nội bộ một cách hợp pháp. Do không phải là một công ty đại chúng, tôi được quyền tự do nói cho bạn bè những điều mà mình biết và cách thức mà mình kinh doanh.

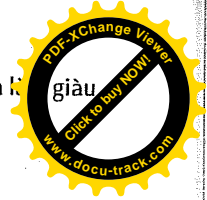
Trên thị trường chứng khoán, những người chuyên nghiệp biết rằng các nhà đầu tư không chuyên thường giao dịch dựa trên thông tin quá khứ. Đó là cách mà họ kiếm tiền từ những người không chuyên. Chẳng hạn như, một ông tên Trung Bình thức dậy buổi sáng, đọc báo, uống cà phê và cập nhật được thông tin công bố từ công ty đại chúng yêu thích của mình. Ông ta liền gọi cho môi giới hoặc lên mạng để đặt lệnh. Mặc dù thông tin chỉ mới công bố vài giờ trước đó, quý ông Trung Bình đã ở trong vị thế người thua cuộc. Ông ta đã trở cuộc chơi mà không bao giờ ông ta được chào đón. Ông ta *không phải* là người ở trong cuộc. Ông ta chỉ là người ngoài cuộc.

Một trong những lý do chính mà người cha giàu khuyên tôi nên nâng cao sự thông minh tài chính là để tôi có thể tiếp cận những thông tin nội bộ. Càng gần nguồn thông tin nội bộ hơn, bạn càng trở nên giàu.

4. Thông tin suy luận. Quan sát thông tin của cuộc chiến thay đổi hàng ngày giúp chúng ta có thể diễn dịch thông tin *quá khứ, hiện tại* để dự đoán cho *tương lai*. Chẳng hạn như, nếu chúng ta biết được rằng kẻ thù ở đây vào ngày thứ Ba, ở chỗ khác vào ngày thứ Tư và một chỗ khác nữa vào ngày thứ Năm, chúng ta có thể đoán được họ sẽ di chuyển đến đâu và mục tiêu của họ là gì. Nói cách khác, chúng ta phải biết cách liên kết thông tin lại với nhau.

Trong kinh doanh và đầu tư, việc thu thập thông tin quá khứ, hiện tại và tương lai được gọi là quan sát xu hướng.

5. Thông tin lừa đảo. Trong chiến tranh, đôi khi chúng ta bị đánh lạc hướng bởi những thông tin không chính xác của kẻ địch. Ví dụ, họ sẽ di chuyển một số lượng lớn binh lính, vũ trang, tạo ra nhiều tiếng ồn và bụi chỉ để làm cho chúng ta mất tập trung vào những mục tiêu và động cơ thực sự của họ. Hoặc họ để cho chúng ta tóm được một quân đoàn và những người này sẽ cung cấp những thông tin sai lạc. Hoặc họ sẽ sử dụng gián điệp, người mà chúng ta nghĩ là đứng về phía mình, để cung cấp cho chúng ta những thông tin không chính xác.



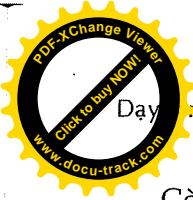
LÀM GIÁ

Thế giới kinh doanh và đầu tư tràn ngập kinh thông tin lừa đảo. Doanh nhân và nhà đầu tư cần phải không ngừng cảnh giác và đề phòng những thông tin như vậy. Ví dụ, nhiều khi một chuyên gia tài chính khuyên bạn nên làm thế này nhưng sau đó lại làm ngược lại. Người này có thể lên truyền hình và nói rằng ông ta rất lạc quan về một cổ phiếu nào đó và đang mua vào. Thông tin này làm những người khác mua cổ phiếu đó, khiến cho giá cổ phiếu tăng. Một khi giá tăng, người đưa ra lời khuyên đó bắt đầu bán và kiếm được lợi nhuận lớn. Cái này được gọi là *làm giá*.

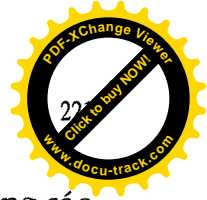
SỰ BIẾN HÓA CỦA ĐÔI BÀN TAY

Một dạng lừa đảo khác là *sự biến hóa của đôi bàn tay*, được đặt tên theo một thủ thuật của các ảo thuật gia. Khi ảo thuật gia gõ nhẹ lên nón của họ, mắt bạn bị hút về hướng chiếc mũ mà không để ý đến hành động của bàn tay kia phía sau lưng họ.

Trong kinh doanh, người tiêu dùng cũng thường bị lừa như thế. Ví dụ như, một hộp ngũ cốc có thể in đậm dòng chữ "Ít Béo." Những khách hàng quan tâm đến cân nặng nghĩ rằng ngũ cốc đó sẽ tốt cho sức khỏe của họ. Tuy nhiên, nếu tìm hiểu kỹ hơn những dòng chữ in nhỏ, bạn sẽ thấy rằng ngũ cốc đó mặc dù ít béo nhưng lại chứa nhiều đường.



Đạy n làm giàu



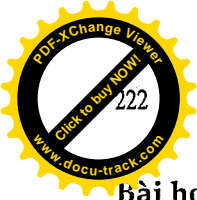
Còn trong đầu tư, một quỹ hỗ tương có thể quảng cáo rằng, “Suất sinh lời cao nhất trong tất cả các quỹ.” Nhưng cái tí đó quên đề cập đến chuyện là không có quỹ nào khác có lợi nhuận và quỹ của họ cũng thế. Nó tựa như việc nói rằng, “Tôi bắt được con săn sắt lớn nhất.”

PHÂN LOẠI THÔNG TIN ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ HƠN

Có một số bài học mà tôi có được khi còn ở trong quân đội về cách phân loại thông tin mà cũng có thể áp dụng trong kinh doanh.

Bài học thứ nhất: Thực tế hay Nhận định. Mấu chốt của trí tuệ quân sự là phải biết phân biệt đâu là thực tế còn đâu là nhận định. Một trong những lý do nhiều người nghĩ đầu tư là rủi ro là bởi vì họ không biết được sự khác nhau giữa thực tế và nhận định. Vài ví dụ về nhận định như sau:

- Khi một ai đó nói là giá cổ phiếu của một công ty sẽ tăng, đó là một nhận định bởi vì nó nói về một sự kiện trong tương lai.
- Khi một ai đó nói rằng tài sản ròng của anh ta trị giá một triệu đôla, đó là một nhận định bởi vì hầu hết việc định giá đều có nhân tố chủ quan.
- Nếu một ai đó nói rằng, “Anh ấy rất thành công,” đó là một nhận định bởi vì định nghĩa của thành công chỉ là tương đối.



Dạy con là



Bài học thứ hai: Những phương án ngớ ngẩn. Một phương án được coi là ngớ ngẩn khi mà nhận định được sử dụng như là thực tế. Trong chiến tranh, điều này có thể cướp đi mạng sống của bạn. Trong kinh doanh, nó có thể làm cho bạn phá sản. Ví dụ:

CÂU HỎI: *"Tại sao bạn mua căn nhà đó khi mà bạn biết rằng là mình không thể kham nổi nó?"*

TRẢ LỜI: *"Tôi mua nó bởi vì tay môi giới nói rằng nó sẽ lên giá. Tôi nghĩ rằng tôi có thể mua nó, sống ở đó và rồi sau đó bán đi kiếm lời để giải quyết những rắc rối tài chính của tôi."*

CÂU HỎI: *"Tại sao bạn cưới anh ta ngay cả sau khi bạn biết anh ta là một kẻ lãng nhãng, chuyên sống bám đàn bà?"*

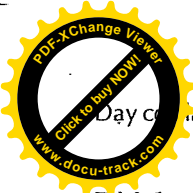
TRẢ LỜI: *"À, anh ấy rất dễ thương. Tôi sợ rằng tôi sẽ mất anh ta. Tôi không muốn ai chiếm lấy anh ta từ tôi. Vì vậy, mặc dù biết rằng anh ta hay la cà và không thích làm việc, tôi nghĩ sau khi đám cưới và có con, anh ta có thể thay đổi."*

CÂU HỎI: *"Tại sao bạn vẫn làm công việc đó trong bấy nhiêu năm mặc dù không thích?"*

TRẢ LỜI: *"Tôi nghĩ là tôi có thể được thăng chức."*

CÂU HỎI: *"Tại sao bạn đầu tư vào những quỹ hỗ tương đó?"*

TRẢ LỜI: *"Bởi vì sếp tôi bảo thế. Bà ấy nói đó là một khoản đầu tư tốt."*



Đạy c... àm giàu

Bài học thứ ba: Những hành động rủi ro. Trong chiến tranh nếu bạn không xác minh thông tin mà hành động một cách mù quáng dựa vào nó, bạn đang đặt cược mạng sống của mình. Một nhà đầu tư dễ bị rủi ro thường đầu tư dựa trên nhận định. Không may là, có nhiều nhà đầu tư thuộc loại này. Bởi vì hầu hết các nhà đầu tư đầu tư vì lãi vốn, quyết định đầu tư của họ dựa trên những nhận định về tương lai. Nhiều người đầu tư vào quỹ hỗ tương dựa trên nhận định là thị trường chứng khoán sẽ tăng từ 8 đến 10% một năm. Nếu nhận định mà sai, họ thua cuộc.

Một nhà đầu tư thông minh sẽ phân biệt được sự khác nhau giữa thực tế và nhận định. Nói chung là những người đầu tư vì lãi vốn đầu tư dựa trên những nhận định. Một nhà đầu tư cho dòng lưu kim đầu tư dựa trên thực tế. Nếu có thể, một nhà đầu tư thông minh sẽ đầu tư sử dụng cả thực tế lẫn nhận định, đầu tư vì cả lãi vốn lẫn dòng lưu kim.

Nếu bạn đầu tư vào chứng khoán, quỹ hỗ tương, bất động sản hoặc một doanh nghiệp, hãy hỏi bản thân liệu thông tin mình dựa vào để ra quyết định là thực tế hay nhận định.

Bài học thứ tư: Kiểm soát đối với tài sản. Một thông tin quan trọng mà tôi cần biết là tôi có quyền kiểm soát tới đâu. Trong chương trước về *IQ tài chính #4: tạo đòn bẩy cho tiền*, tôi có nói rằng bạn cần phải có quyền kiểm soát trước khi dùng đến đòn bẩy. Nếu không, tôi sẽ không sử

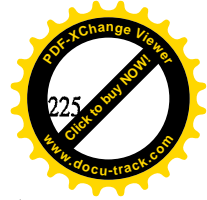
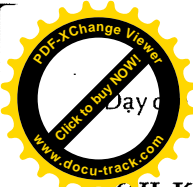


dụng quá nhiều đòn bẩy. Tôi kiểm soát được giá trị tài sản của tôi bằng cách kiểm soát được giá cho thuê. Giá trị tài sản của tôi không phải do thị trường định giá, cái mà 99% trường hợp chỉ là nhận định.

Lý do mà ngân hàng thường yêu cầu trả trước một khoản tiền lớn khi vay mua nhà đơn giản là vì họ không tin tưởng những giá trị được định giá. Dĩ nhiên là điều này không được áp dụng khi mà việc vay tiền trở nên rẻ hơn. Cùng với việc tín dụng dễ dàng và cái giá của tiền trở nên rẻ hơn, giá nhà đất tăng như tên lửa khi mà những tên gốc nhập cuộc để kiếm Pyrit⁶. Nhiều người mua hơn nghĩa là giá sẽ tăng. Mà giá tăng thì những giá trị được định giá cũng cao hơn. Lúc đó, các gia đình cảm thấy mình trở nên giàu có bởi vì họ nghĩ giá trị nhà của họ tăng. Nhiều người đi vay cầm cố nhà theo giá trị được định giá mới. Họ mua xe mới, mua nhà để ở khi đi du lịch, thuê du thuyền và đi mua sắm. Bỗng nhiên một vết nứt xuất hiện trên quả bong bóng, một vết rách với tên gọi cuộc khủng hoảng tín dụng nhà đất thứ cấp. Khi vết nứt càng ngày càng lớn, bong bóng bắt đầu rơi xuống đất.

Đây là hậu quả của việc dùng nhận định (lãi vốn) chứ không phải thực tế (dòng lưu kim) để làm cơ sở định giá. Vì vậy khi tìm kiếm thông tin tài chính, tôi muốn biết liệu đó là một thực tế hay nhận định. Sai lầm tài chính là do nhận định được dùng như là một thực tế.

⁶ Pyrit: Kim loại màu đồng FeS₂, xuất hiện nhiều và thường bị nhầm lẫn với vàng.



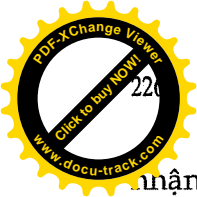
Đầy đủ làm giàu

KHI KẸ NGỐC NHẬP CUỘC

Có hai bài hát đáng để suy nghĩ lần sắp tới khi bạn phải ra một quyết định đầu tư, “*Fools Rush In*” (Khi kẻ ngốc nhập cuộc) của Johnny Mercer và Rube Bloom và “*The Gambler*” (Con bạc) của Don Schlitz, trình bày bởi Kenny Rogers. Lời bài hát tôi thích từ bản “*The Gambler*” là “Bạn không bao giờ nên đếm tiền khi còn trên chiếu bạc”. Khi ai đó nói, “Tài sản của tôi trị giá...,” hay là “Nhà của tôi được định giá...,” tôi biết rằng mình đang nói chuyện với một con bạc. Người cha giàu của tôi có nói, “Lý do không nên đếm tiền trên chiếu bạc là bởi vì nếu con vẫn còn ở chiếu bạc nghĩa thì tiền đó chưa thuộc về con. Khi ra khỏi đó thì tiền trong túi mới là tiền của con và con có thể đếm.”

Hiện nay, hàng triệu người làm thuê có tài khoản hưu trí đang đếm tiền trên chiếu bạc. Bởi vì đa số nhà đầu tư đầu tư vào tài sản giấy và vì lãi vốn, đa số họ không có quyền kiểm soát và đầu tư với hy vọng là nhận định sẽ trở thành thực tế. Điều đó rất rủi ro.

Nói vậy không có nghĩa là một nhà đầu tư thông minh chỉ đầu tư dựa trên thực tế. Một nhà đầu tư thông minh là người đầu tư dựa vào cả thực tế lẫn nhận định. Họ hiểu là cả thực tế lẫn nhận định đều là nguồn thông tin đáng giá. Nói dễ hiểu là, “Thực tế là cái đã được kiểm chứng còn nhận định là cái có thể xảy ra hoặc không dựa trên thực tế có sẵn.” Nói cách khác, nhận định có thể trở thành thực tế nhưng nó vẫn chỉ là một



nhận định cho đến khi chúng đã được kiểm chứng. Ngay cả với bạn tốt và đối tác kinh doanh của tôi Ken McElroy nói rằng, “Cứ tin, nhưng vẫn phải kiểm tra.”

Bài học thứ năm: Những luật lệ là gì? Luật lệ là một nguồn thông tin rất quan trọng.

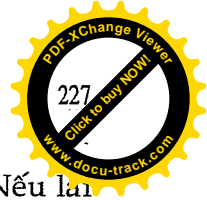
Nhiều người gặp rắc rối chỉ vì họ không biết, phớt lờ hoặc phá vỡ những luật lệ.

Bản thân tôi không thích luật lệ cho lắm. Khi ở trong quân đội thì càng tệ hơn nữa. Một trong những lý do là chúng tôi phải theo một khuôn luật lệ cứng nhắc. Một nguyên tắc tôi cảm thấy mắc cười là chúng tôi không được phép truy đuổi quá xa, vì còn phải rút lui an toàn khi cần.

Một nguyên tắc khác tôi không thích là tôi phải mặc đồng phục. Một trong những điều khó khăn nhất trong chiến tranh là không nhận biết được ai là kẻ thù ai không. Đồng phục là để nhằm mục đích đó.

LUẬT LỆ LÀM TĂNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN

Chính người cha giàu đã làm thay đổi quan điểm của tôi đối với luật lệ. Ông nói, “Nếu không có luật lệ, sẽ không có tài sản.” Giải thích thêm, ông nói, “Trong một khu phố, nếu như mọi luật lệ đều bị phá vỡ, tội phạm sẽ tăng và dĩ nhiên là giá bất động sản sẽ giảm.” Ông cũng nói, “Nếu con chơi thể thao mà không có trọng tài để

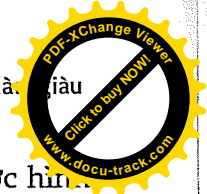
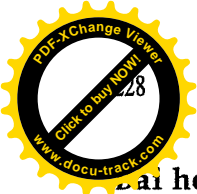


giám sát luật chơi, trận đấu sẽ trở nên hỗn loạn. Nếu lái xe trên đường cao tốc mà không có cảnh sát để thực thi pháp luật, chúng ta sẽ chết vì tai nạn. Cho nên luật lệ rất quan trọng.”

Luật lệ sẽ làm chúng ta trở nên giàu có hoặc nghèo đi. Vì vậy, hiểu biết luật lệ là cần thiết. Cách đây không lâu, các quan chức cấp cao của Enron phá vỡ các luật lệ; công ty bị xóa sổ, công nhân bị mất việc và cổ đông thì mất tiền. Trong thế giới đầu tư, các loại tài sản khác nhau có những nguyên tắc khác nhau. Lý do mà tôi không thích quỹ hỗ tương là bởi vì tôi không thích những nguyên tắc của nó. Tôi không có sự kiểm soát. Tôi thích những nguyên tắc của bất động sản, cái cho phép tôi kiếm nhiều tiền hơn và trả ít thuế hơn một cách hợp pháp. Nếu áp dụng nguyên tắc của bất động sản vào quỹ hỗ tương, tôi sẽ phải đi tù.

Đối với những ai muốn làm giàu thì việc có những kế toán viên, luật sư giỏi là quan trọng. Ngày nay, có quá nhiều luật lệ, nguyên tắc, quy định đến nỗi khó ai mà biết và hiểu tất cả. Mặc dù việc thuê luật sư hoặc kế toán viên có thể trông tốn kém, số tiền kiếm được và những mất mát họ tránh cho bạn có thể còn nhiều hơn nhiều số phí mà bạn trả cho họ.

Hãy ghi nhớ hai điều: Luật lệ có thể là một nguồn thông tin giá trị về cách mà trò chơi tiền bạc diễn ra. Không có luật lệ, tài sản sẽ bị suy giảm giá trị.



Bài học thứ sáu: Những xu hướng. Xu hướng được hình thành bằng cách nhà đầu tư nghiên cứu các sự kiện trong quá khứ và đưa ra một nhận định.

XU HƯỚNG LÀ NGƯỜI BẠN CỦA CHÚNG TA

Lúc ở trong quân đội tôi học được ba bài học. Thứ nhất là về sức mạnh của thị trường thế giới. Thị trường thế giới có nghĩa là giá cả giống nhau trên toàn thế giới. Vàng được định giá theo thị trường thế giới. Còn bất động sản lại được định giá theo thị trường địa phương.

Giờ đây tôi hiểu là mình cần phải biết thông tin nào là quan trọng cả về mặt tại chỗ lẫn trên toàn cầu. Tôi thích bất động sản bởi vì nó chịu ảnh hưởng nhiều vào thông tin tại chỗ hơn là thông tin toàn cầu. Đầu tư vào bất động sản, tôi có thể là một chuyên gia trong khu vực nhỏ bé của mình. Nắm bắt được thông tin tại chỗ, tôi có thể nhạy bén hơn những nhà đầu tư tổ chức ở New York, London, Hong Kong hoặc Tokyo. Như David đánh thắng Goliath, một nhà đầu tư nhỏ với lợi thế thông tin và trí thông minh có thể đánh bại kẻ khổng lồ.

Bài học thứ hai tôi học được là sức mạnh của xu hướng. Nếu tôi hiểu rõ xu hướng và giá cả của vàng hơn, tôi đã có thể kiếm được nhiều tiền. Cái tôi cần làm là nên đầu tư theo xu hướng. Tôi đã có thể vô bất kỳ tiệm vàng nào tại bất kỳ thành phố nào trên thế giới và mua được vàng tại cùng một mức giá. Đến năm 1979, xu hướng đã làm cho vàng tăng lên đến gần 800 đôla một ounce. Tôi không cần phải được giảm giá để kiếm tiền.



Đạy n làm giàu



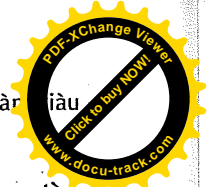
Bài học thứ ba và bài học quan trọng nhất là thông tin vẫn chỉ là thông tin. Quan trọng hơn là sự thông minh để biến thông tin thành tiền.

Khi mọi người hoảng loạn vì thị trường sụp đổ ngày 9 tháng 8 năm 2007, điều tôi làm đầu tiên là kiểm tra lại xu hướng. Thay vì theo đám đông rơi vào trạng thái hoảng loạn, đơn giản là tôi kiểm soát sự lo sợ của mình và tập trung vào những xu hướng của thị trường, chứ không phải những biến động lên hoặc xuống của nó. Tôi xác minh lại các sự kiện và hình thành quan điểm của mình về tương lai.

Tôi nghiên cứu thông tin về hành động của các ngân hàng trung ương. Một lần nữa, họ in thêm những đồng tiền khô hài hơn là giải quyết vấn đề. Biết được thông tin các ngân hàng trung ương trên thế giới bơm tiền vào thị trường đang sụp đổ, nhận định của tôi rằng sức mua của đồng đôla sẽ tiếp tục giảm vẫn có giá trị thuyết phục.

Ngày nay thay vì đa dạng hóa, tôi thích tập trung vô một loại tài sản, tìm hiểu xu hướng và đầu tư vô nó. Bởi vì tôi hiểu rằng xu hướng có thể đổi chiều, tôi không mù quáng đầu tư dài hạn. Thời đại Thông tin là thời đại của sự thay đổi và tôi cần phải linh hoạt... chứ không phải hành động như một con rôbốt. Một số xu hướng mà tôi đang đầu tư vô nó là:

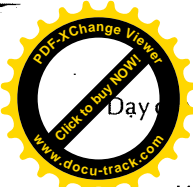
Xu hướng giá dầu. Như các bạn biết, khi mà Trung Quốc, Ấn Độ và Đông Âu càng trở nên Tây hóa, nhu cầu



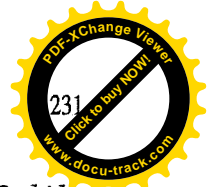
dầu mỏ càng tăng cao. Dù cho chúng ta chạy đua tìm nguồn năng lượng thay thế, dầu mỏ vẫn tiếp tục là nguồn năng lượng chính trong những năm sắp tới. Thực tế phũ phàng là chúng ta, ngay cả những người hoạt động môi trường tích cực nhất, vẫn phải sử dụng nhiều đến nó, nhiều như việc tôi không thích tác hại của chúng lên môi trường. Tôi chắc chắn rằng trong tương lai giá dầu sẽ có xu hướng tăng, có thể lên cao đến mức 200 đôla một thùng trong tương lai gần. Giá dầu cao sẽ có tác động ngược nghiêm trọng lên nền kinh tế thế giới và những xu hướng khác tất nhiên sẽ xuất hiện khi công nghệ năng lượng thay thế như là năng lượng mặt trời tiến bộ hơn.

Xu hướng giá bạc. Tôi cho rằng bạc là một khoản đầu tư tốt nhất trong năm 2007. Nó còn tốt hơn cả đầu tư vào dầu mỏ. Có hai lý do tôi nhận định như vậy. Lý do thứ nhất là bởi vì bạc là một kim loại dùng cho công nghiệp có thể cạn kiệt. Bạc là thứ kim loại phổ biến trong công nghiệp điện tử. Nó được dùng trong sản xuất máy tính, điện thoại di động, tivi và những thiết bị điện tử tối tân khác. Người ta ước tính là 95% lượng bạc tồn tại đã được sử dụng. Chúng ngày càng trở nên khan hiếm hơn. Vàng thì khác. 95 phần trăm vàng phát hiện được vẫn chưa được sử dụng. Khác với bạc, vàng được dùng để dự trữ. Theo nhiều nghĩa thì bạc còn đáng giá hơn vàng.

Lý do thứ hai là bởi vì bạc cũng là một kim loại hiếm - một dạng tài sản. Khi sức mua của đồng đôla giảm, càng nhiều người tìm kiếm những cái được cho là tài sản thật hoặc ít ra là cũng giữ được giá trị của chúng. Như tôi



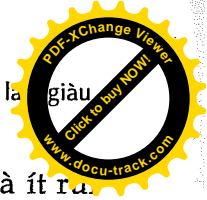
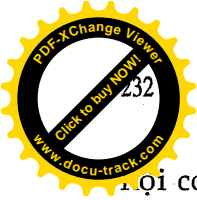
Đạy c làm giàu



có nói, bạc rất rẻ nếu so với vàng. Nó chỉ chừng 13 đôla một ounce trong khi vàng là 600 đôla một ounce. Lịch sử cho thấy, giá vàng thường cao gấp 14 lần giá bạc, có nghĩa là nếu giá bạc là 10 đôla một ounce thì vàng sẽ là 140 đôla. Hiện nay, vàng đang giao dịch với giá cao gấp 50 lần so với bạc. Đối với tôi, căn cứ vào xu hướng của lịch sử và lý do bạc là một kim loại có thể cạn kiệt, nhiều khả năng là giá của bạc sẽ tăng.

Cách đây một năm, nhiều sàn giao dịch chứng khoán giới thiệu quỹ đầu tư bạc cho các nhà đầu tư không muốn giữ bạc hoặc đầu tư vào các công ty khai thác bạc. Quỹ đầu tư bạc tạo thuận tiện cho các nhà đầu tư muốn đầu tư vào bạc. Nó giống như đồng đôla Mỹ trước đây, một tờ giấy được bảo đảm bằng bạc, nên còn được gọi là *chứng chỉ bạc*. Điểm khác biệt là giá của chứng chỉ bạc có thể tăng hoặc giảm theo biến động của giá bạc thế giới. Tôi tin rằng sự xuất hiện của chứng chỉ bạc đồng nghĩa với việc thế giới đang bắt đầu tích trữ ngày càng nhiều bạc trong bối cảnh sức mua của nhiều đồng tiền trên thế giới tiếp tục giảm.

Việc bạc là một thứ kim loại hiếm có thể cạn kiệt khiến nó trở thành tiêu điểm đầu tư trong thập kỷ này. Các báo cáo cho rằng chỉ còn chưa tới 300 triệu ounce bạc tồn tại trên trái đất. Điều này có nghĩa là thế giới sẽ cạn kiệt bạc trước năm 2020. Vì lý do này, một số tay đầu tư cho rằng bạc sẽ mắc giống vàng trong vài năm nữa. Tôi không nghĩ nó sẽ tăng đến mức đó. Tuy nhiên, với tình hình cung cầu như hiện nay, tôi cho rằng đây là một cơ



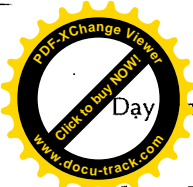
Tôi có một không hai. Hiện nay, nó vẫn còn rẻ và ít ra- ro mà bất kỳ người dân phương Tây nào cũng có thể kham nổi. Đó là lý do tại sao tôi vẫn theo dõi xu hướng và mua vào mỗi khi bạc giảm giá. Dĩ nhiên, tôi có thể sai và vì thế tốt nhất là bạn nên tự mình làm nghiên cứu và tìm kiếm những thông tin cho mình trước khi đầu tư vào xu hướng này.

Xu hướng giá nhà đất. Một trong những lý do mà giá cả hàng hóa cao là bởi vì thế giới cần và muốn có nhiều nhà ở hơn nữa. Ví dụ, nhu cầu bê tông ở Trung Quốc đã gây ra tình trạng thiếu hụt ở Hoa Kỳ, dẫn đến giá bê tông tăng như tên lửa.

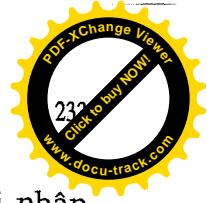
Một trong những lý do mà tôi thích đầu tư vào các căn hộ cho thuê là bởi vì, dù giàu hay nghèo, chúng ta đều phải có một mái nhà che đầu. Ở Mỹ, dự kiến là dân số sẽ tăng từ 300 triệu người lên 400 triệu trong vòng hai thập kỷ tới. Vì vậy tôi tin là giá nhà đất sẽ tiếp tục xu hướng đi lên.

Khi mà giá nhà trở nên đắt đỏ và vượt quá khả năng với đồng lương giảm, tôi tin là những xu hướng này khiến nhiều người trở thành người đi thuê nhà. Một trong những lý do mà tôi và Kim không hối hoảng vào ngày 9 tháng 8 năm 2007 là vì chúng tôi cho thuê nhà để nhận dòng lưu kim. Chúng tôi không bán bất động sản. Những người đầu tư vì lãi vốn mới mua để bán lại.

Khi thị trường tín dụng thứ cấp sụp đổ và người bán hoảng loạn thì những ai đầu tư cho dòng lưu kim - cho



Đạy làm giàu

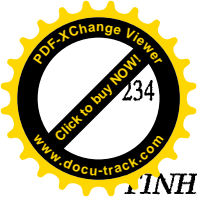


thuê bất động sản - lại không. Thực lòng thì tôi nhận thấy đó là cơ hội. Lúc thị trường suy giảm, sẽ có nhiều người đi thuê hơn là người mua, cho nên sự sụp đổ đó nhìn chung lại là tốt cho chủ cho thuê chứ không phải người bán.

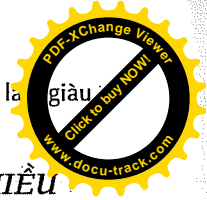
Những ai bán bất động sản hay đang chờ đợi tăng giá, những xu hướng trong ngắn hạn có thể chống lại họ. Thay vì tăng, giá có thể giảm hoặc không đổi. Sự bùng nổ của thị trường đã chấm dứt đối với những người bán nhưng đó mới chỉ là bắt đầu cho những người cho thuê.

NHÂN KHẨU HỌC CHÍNH LÀ SỐ MỆNH

Một nguồn thông tin cực kỳ hữu ích đó là nhân khẩu học. Như người ta vẫn thường nói, “Nhân khẩu học chính là số mệnh”. Nói cách khác, chỉ cần quan sát mọi người, bạn sẽ biết nên đầu tư vào đâu. Khi tôi biết được rằng, trong lúc hoảng sợ, người ta thường dùng tiền để mua hàng hóa, tôi có một cơ sở vững chắc cho những nhận định của mình về xu hướng. Khi vàng giảm xuống mức 400 đôla một ounce, tôi bắt đầu mua vào một ít và mua rất nhiều khi nó xuống tới mức 275 đôla một ounce. Sau đó, giá bắt đầu tăng ngược trở lại. Hay nói cách khác, tôi theo xu hướng giá giảm và đã mua rất nhiều khi xu hướng đảo chiều. Lý do mà tôi thích vàng và bạc là bởi vì thị trường cho chúng luôn tồn tại. Nó tương đối thanh khoản, và khi cần, tôi có thể chuyển nó thành tiền mặt một cách nhanh chóng.



Đạy con là



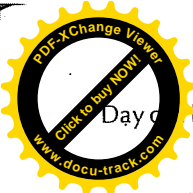
TÍNH THANH KHOẢN CÀNG KÉM, CÀNG CẦN NHIỀU THÔNG TIN HƠN

Khi nói về bất động sản, xu hướng là có một phần lớn những người thuộc thế hệ bùng nổ dân số sẽ về hưu ở Arizona và Nevada. Vì thế tôi đầu tư vào những bang đó. Do tình trạng mất việc làm, người ta đang dần chuyển khỏi Detroit, khiến cho giá nhà đất và giá cho thuê giảm. Phải mất một vài năm trước khi xu hướng đó thay đổi. Bởi vì tính thanh khoản của bất động sản kém hơn so với vàng, bạc và chứng khoán, tôi cần phải nắm rõ xu hướng nhiều hơn nữa.

Sau ngày 9 tháng 8 năm 2007, nhiều chủ nhà, nhà đầu tư tay ngang, các công ty phát triển bất động sản có những căn hộ được định giá cao lại gặp khó khăn về tính thanh khoản. Thay vì bán để rút lui, hầu hết họ chỉ có thể đứng nhìn giá trị của bất động sản chìm theo ánh hoàng hôn, một cách tuyệt vọng. Bài học ở đây là: tính thanh khoản của khoản đầu tư càng kém, bạn càng cần nhiều thông tin về xu hướng hơn. Nhiều người đã mua với giá cao nay đối mặt với tình trạng buộc phải bán thấp. Một nhà đầu tư thông minh phải biết cách làm sao để mua rẻ và bán đắt.

CHIM SĂN MỒI

Mỗi khi tôi thấy cần trục của các công ty xây dựng mọc trên những khu căn hộ cao tầng, tôi biết rằng xu hướng đang sắp kết thúc. Mỗi khi bạn thấy những cần

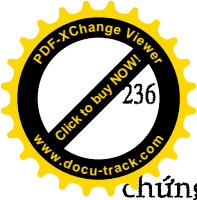


trục như vậy, tôi gọi chúng là những con chim săn mồi, nằm ở đường chân trời, bạn hiểu là xu hướng tăng giá đã sắp chấm dứt. Nó có nghĩa là xu hướng đã đạt tới đỉnh điểm của nó, và nói chung, không còn cách nào hơn là giá sẽ giảm. Vì vậy sắp tới, nếu bạn bắt gặp hơn hai cái cần trục, bạn nên tiến hành bán hết những bất động sản không cần đến đi.

LỊCH SỬ VÀ CHU KỲ

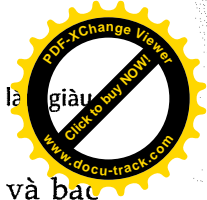
Điểm cuối cùng khi nói về xu hướng là tầm quan trọng của lịch sử và chu kỳ. Sống sót qua những đợt lên xuống của thị trường, tôi học được rất nhiều từ lịch sử. Có một xu hướng trong lịch sử mà tôi tin rằng đáng để bạn theo dõi. Đó là chu kỳ hai mươi năm của chứng khoán và các loại hàng hóa. Là người từng đi biển cho một công ty dầu khí và lái trực thăng đi tìm vàng, tôi tò mò về lý do tại sao giá của hàng hóa tăng khi giá của chứng khoán giảm. Cách đây vài năm, tình cờ tôi có đọc cuốn sách của một tác giả về tài chính yêu thích của tôi, Jim Rogers, có tựa đề *Hot Commodities*. Rogers quan sát thấy là giá chứng khoán tăng trong vòng hai mươi năm, trong cùng thời gian đó giá hàng hóa lại giảm.

Ví dụ, từ năm 1960 đến năm 1980, khi tôi đang trong giai đoạn trưởng thành, giá hàng hóa như là dầu mỏ và vàng tăng. Năm 1980, giá của dầu mỏ, vàng, bạc và bất động sản giảm nhanh chóng trong khi giá chứng khoán bắt đầu leo thang. Giữa năm 1980 và năm 2000, thị trường



Ngày con là

giàu

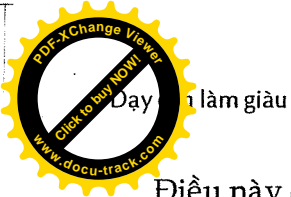


chứng khoán là nơi để đầu tư còn dầu mỏ, vàng và bạc trở nên kém hấp dẫn. Trong lúc thị trường hàng hóa giảm giá, tôi bắt đầu mua vào càng nhiều càng tốt. Theo chu kỳ, năm 2000, cao điểm sự bùng nổ của các công ty dotcom, giá cổ phiếu giảm mạnh còn giá hàng hóa bắt đầu tăng trở lại. Nếu như lịch sử lặp lại, điều này có nghĩa là giá hàng hóa sẽ đi xuống vào năm 2020 và lúc đó thị trường chứng khoán lại trở thành nơi để đầu tư.

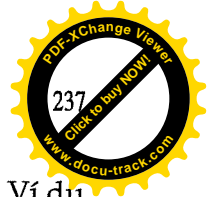
Rõ ràng là tôi không có hòn đá tiên tri. Nhưng lịch sử có vẻ như thường lặp lại và tôi sống đủ lâu để nhận thấy điều đó. Nếu bạn quan tâm muốn biết nhà đầu tư đẳng cấp thế giới như Jim Rogers đã phân tích các xu hướng như thế nào, tôi khuyên bạn nên đọc cuốn *Hot Commodities* hay là bất kỳ cuốn sách nào khác của ông ta. Ông ấy là một nhà đầu tư thông minh đồng thời là một chuyên gia phân tích sắc sảo các xu hướng. Hãy nhớ, “Xu hướng là bạn của bạn.” Nếu như bạn phớt lờ xu hướng, chim săn mồi sẽ rửa bạn đến tận xương.

KẾT LUẬN

Tóm lại, không phải tài sản là cái làm cho bạn giàu có. Thông tin mới quyết định là bạn giàu hay nghèo. Ví dụ, nếu như tôi mua vàng với giá 800 đôla một ounce vào năm 1979, thì đến hôm nay tôi vẫn phải chờ để lấy lại vốn. Nếu tính đến việc sức mua của đồng đôla đã giảm như thế nào, tôi phải đợi đến khi vàng tăng đến mức 1.500 đôla một ounce thì mới lấy lại đúng số tiền đã bỏ ra.



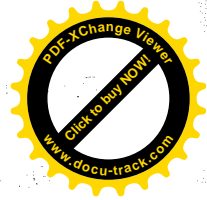
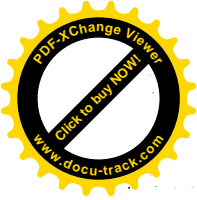
Đạy làm giàu



237

Điều này cũng đúng cho bất kỳ loại tài sản nào. Ví dụ như bất động sản, đa số nhà đầu tư mất tiền là do thiếu thông tin và sự thông minh. Đó là lý do tại sao mỗi khi có ai đó hỏi tôi, “Bất động sản có phải là một khoản đầu tư khá?”, tôi trả lời là, “Tôi không biết nữa. Thế anh có phải là một nhà đầu tư khá không?”

Hầu hết các doanh nghiệp thất bại là do thiếu thông tin tốt và sự thông minh chứ không phải là do thiếu tiền. Khi mọi người hỏi tôi, “Tôi có một ý tưởng kinh doanh tuyệt vời và đang cần vốn, anh có hứng thú đầu tư vào công ty mới của tôi không?”, câu trả lời của tôi là, “Tôi không biết nữa. Mà anh đã khởi sự thành công bao nhiêu doanh nghiệp rồi?”



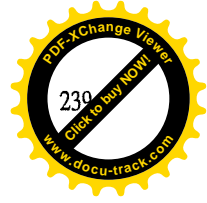
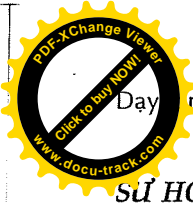
CHƯƠNG 8

Sự hoàn thiện về tài chính

“Integrity” là một từ thú vị. Tôi thấy nó được sử dụng theo nhiều cách khác nhau, trong những bối cảnh khác nhau. Tôi nghĩ nó là một trong những từ bị sử dụng sai, dễ gây nhầm lẫn và bị lạm dụng nhất trong tiếng Anh. Nhiều lần, tôi nghe ai đó nói rằng, “Anh ấy không có sự chính trực (integrity),” hoặc là “Nếu họ chính trực, họ sẽ thành công hơn.” Có thể người khác sẽ nói thế này, “Thiết kế của căn nhà đó đồng bộ (integrity).” Trước khi bàn đến sự hoàn thiện về tài chính, tôi nghĩ tốt nhất tôi nên đưa ra định nghĩa của mình về từ “integrity”.

Webster’s đưa ra ba định nghĩa cho từ “integrity” như sau:

1. *Sự hoàn hảo*: tình trạng không bị hư hỏng.
2. *Sự liêm khiết*: tuân thủ chặt chẽ một tập hợp các chuẩn mực, đặc biệt là chuẩn mực đạo đức và thẩm mỹ.
3. *Sự toàn vẹn*: tính chất hoặc tình trạng toàn vẹn, không bị tách rời.



SỰ HOÀN THIỆN CỦA MỘT CHIẾC XE

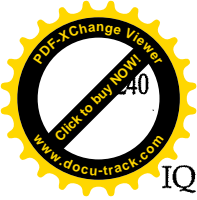
Cả ba định nghĩa trên đều được dùng khi nói đến sự hoàn thiện về tài chính. Để dễ hiểu hơn, tôi lấy ví dụ về sự hoàn thiện của một chiếc xe ô tô. Một chiếc xe thì có nhiều hệ thống khác nhau: hệ thống phanh, hệ thống dẫn xăng, hệ thống điện, hệ thống thủy lực, vân vân. Nếu các hệ thống này không hoạt động đồng bộ, chiếc xe không thể thực hiện chức năng của nó, nó sẽ không *hoàn hảo*. Ví dụ, nếu hệ thống khí đốt bị *hỏng*, chiếc xe sẽ ngừng chạy. Sự hoàn thiện của chiếc xe sẽ mất đi. Chiếc xe sẽ không *toàn vẹn*.

SỰ HOÀN THIỆN VỀ SỨC KHỎE VÀ TÀI CHÍNH

Ví dụ tương tự đối với cơ thể con người. Một số phủ tạng của cơ thể là: hệ động mạch, hệ hô hấp, hệ thần kinh, hệ xương, hệ tiêu hóa, vân vân. Nếu cơ thể chúng ta không hoàn thiện, chẳng hạn như bị tắc nghẽn động mạch, sức khỏe sẽ giảm sút và chẳng lâu sau, chúng ta sẽ bị bệnh hoặc chết.

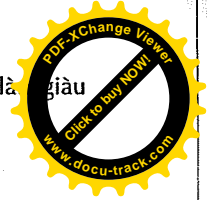
Cũng giống như *sức khỏe, tài sản* cũng sẽ bị ảnh hưởng nếu thiếu đi sự hoàn thiện về tài chính. Thay vì bệnh tật và chết, những dấu hiệu của việc thiếu hoàn thiện về tài chính là thu nhập thấp, thuế cao, chi phí cao, nợ nhiều, phá sản, tịch biên tài sản, dễ phạm pháp, bạo hành, buồn rầu và tuyệt vọng.

Ở trên, tôi có nêu ra năm loại thông minh tài chính khác nhau. Tôi xin nhắc lại một lần nữa, chúng là:



Đạy con là

giàu



IQ tài chính #1: Kiếm nhiều tiền hơn.

IQ tài chính #2: Bảo vệ tiền của bạn.

IQ tài chính #3: Lập ngân sách cho tiền.

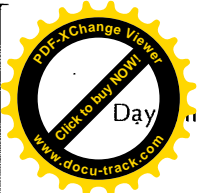
IQ tài chính #4: Tạo đòn bẩy cho tiền.

IQ tài chính #5: Cải thiện thông tin tài chính.

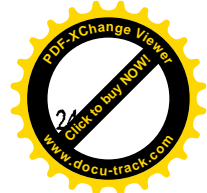
Nếu chúng ta muốn làm giàu, duy trì sự giàu có và để lại tài sản của mình cho thế hệ sau thì sự toàn vẹn cả năm loại thông minh tài chính trên là cần thiết. Thiếu một hoặc nhiều hơn những loại thông minh tài chính này cũng giống như việc một người không biết lái xe cố gắng lái một chiếc xe có thắng nhưng không có bàn đạp và chạy bằng nước.

Chúng ta gặp rắc rối tài chính là do thiếu một hoặc nhiều hơn những loại thông minh tài chính này. Ví dụ như tôi có một người bạn kiếm được rất nhiều tiền do làm quản lý một doanh nghiệp nhỏ. Vấn đề của cô ấy là không biết bảo vệ mình trước thuế, hơn thế nữa, cô ấy không lập ngân sách tốt, chi tiêu bốc đồng mua quần áo và đi nghỉ mát. Đòn bẩy của cô ta chính là căn nhà lớn của mình bởi vì cô ấy nghĩ rằng bất động sản chỉ có tăng giá mà thôi. Cô ấy nghe lời khuyên tài chính từ chồng mình và tư vấn viên tài chính cá nhân của anh ta. Chồng cô ấy là một người tốt nhưng, cũng như vợ của mình, anh ta cũng gặp rắc rối với năm loại thông minh tài chính.

Họ là những người tốt, có giáo dục, thành thật, siêng đi nhà thờ và làm việc chăm chỉ. Họ thích tận hưởng



Đạy làm giàu

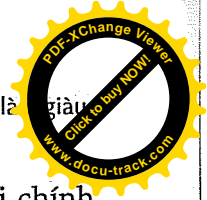
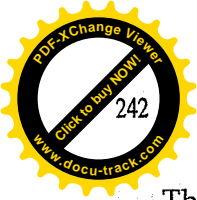


cuộc sống và nuôi con rất tốt. Vấn đề là họ thiếu sự hoàn thiện về tài chính. Thiếu hoàn thiện về tài chính thể hiện ở những lo lắng về việc cầm cố căn nhà để vay tiền thanh toán thẻ tín dụng, học phí cho ba đứa trẻ và có đủ tiền cho khi về hưu. Đây là những rắc rối tài chính điển hình, những dấu hiệu cho thấy sự thiếu hoàn thiện về tài chính.

Vấn đề ở chỗ là họ không nghĩ mình đang có vấn đề. Mỗi sáng thức dậy, họ đưa con đến trường rồi đi làm. Về nhà, họ chơi đùa với lũ trẻ, giúp chúng làm bài tập ở nhà, xem tivi một lát rồi đi ngủ. Họ biết là có cái gì đó không ổn nhưng họ không muốn tìm hiểu xem đó là cái gì. Họ hy vọng rằng điều gì đó sẽ thay đổi.

BẢNG ĐIỂM TÀI CHÍNH

Giống như nhiều người, những người bạn của tôi không có báo cáo tài chính cá nhân. Họ thậm chí còn không biết báo cáo tài chính là cái gì hoặc tại sao chúng lại quan trọng. Cũng giống đa số những người tốt nghiệp đại học khác, họ ra trường mà không biết được sự khác nhau giữa đơn yêu cầu cấp tín dụng, xếp hạng tín dụng và báo cáo tài chính. Nếu không có báo cáo tài chính cá nhân, họ sẽ không biết tài chính của mình đang như thế nào, có gì không ổn hay không và họ đang thiếu hoàn thiện ở chỗ nào. Không có báo cáo tài chính và năm loại thông minh tài chính thì khó mà xác định được cái gì là không tốt và cần phải chỉnh sửa.



Theo ý kiến của tôi, sự thiếu hoàn thiện về tài chính bắt nguồn từ đây. Nó bắt nguồn từ hệ thống giáo dục của chúng ta - với *IQ tài chính #5: cải thiện thông tin tài chính của bạn*. Năm 1974, khi các doanh nghiệp bắt đầu yêu cầu người làm thuê phải tự đầu tư cho khi về hưu, hệ thống giáo dục đáng lẽ ra nên bổ sung hoặc cải tiến việc giáo dục tài chính trong chương trình học. Thiếu giáo dục về tài chính như thế dẫn đến thiếu hoàn thiện về tài chính.

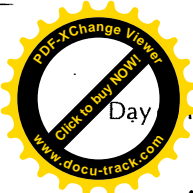
BIỂU HIỆN CỦA SỰ HOÀN THIỆN VỀ TÀI CHÍNH

Người cha giàu của tôi nói, “Ngân hàng không bao giờ hỏi bảng điểm của cha.” Lý do mà ngân hàng không yêu cầu bảng điểm là bởi vì họ đang xem xét sự thông minh tài chính chứ không phải sự thông minh học thuật. Đó là lý do tại sao họ cần báo cáo tài chính. Một báo cáo tài chính thể hiện sự hoàn thiện về tài chính của bạn. Nó chính là bảng điểm của bạn.

Ngân hàng muốn tìm kiếm câu trả lời liên quan đến năm loại thông minh tài chính. Rõ ràng là họ muốn biết chúng ta thông minh đến mức nào trong việc kiếm ra tiền, bảo vệ tiền, lập ngân sách, tạo đòn bẩy và cập nhật thông tin như thế nào. Báo cáo tài chính sẽ cho ngân hàng thông tin mà họ đang tìm kiếm.

THIẾU HOÀN THIỆN VỀ TÀI CHÍNH

Nếu một người thiếu *hoàn thiện về tài chính*, thể hiện ở việc nợ nhiều, không lập ngân sách tốt, tiêu xài nhiều



Đạy làm giàu



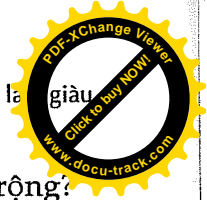
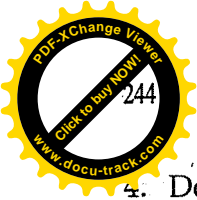
ơn số tiền kiếm được, phát mãi tài sản và tuyên bố phá sản - ngân hàng có thể sẽ không muốn người này là khách hàng của họ. Đó là vấn đề tuân theo *chuẩn mực nghề nghiệp*.

Năm 2007, với sự sụp đổ của thị trường tín dụng, rõ ràng là các tổ chức tín dụng, ngân hàng, và đầu tư đã không làm đúng theo quy định nghề nghiệp. Lòng tham đã chiến thắng những thông lệ cho vay an toàn. Nền kinh tế không thể tăng trưởng chỉ dựa trên tín dụng. Do không dạy nhiều về tài chính và không chú trọng đến sự thông minh tài chính, hệ thống giáo dục đã tạo ra những con người không sẵn sàng cho một thời đại hoàn toàn mới. Hàng tỷ người trưởng thành trên khắp hành tinh không có báo cáo tài chính cá nhân, không thể đọc báo cáo tài chính của một doanh nghiệp và không hiểu về tình trạng tài chính của quốc gia mình. Đây là sự không hoàn thiện của hệ thống giáo dục.

GIÁ TRỊ NỘI TẠI

Warren Buffett không đa dạng hóa. Thay vào đó, ông ấy tìm kiếm những doanh nghiệp có *giá trị nội tại*, những công ty đạt được sự hoàn thiện về tài chính. Ông ấy muốn biết là liệu doanh nghiệp đó có năm loại thông minh tài chính nói trên hay không. Nói cực kỳ đơn giản, Buffett muốn câu trả lời cho những câu hỏi sau:

1. Doanh nghiệp có khả năng tạo ra nhiều tiền hơn nữa?
2. Doanh nghiệp có thị trường ngách được bảo vệ?
3. Doanh nghiệp có kế hoạch cho nguồn lực tốt?



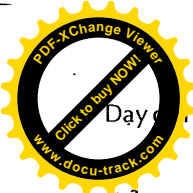
4. Doanh nghiệp có thể sử dụng đòn bẩy để mở rộng?
5. Doanh nghiệp có được quản lý bởi đội ngũ những con người thông minh và cập nhật thông tin?

Thậm chí còn đơn giản hơn nữa, giá trị nội tại có nghĩa là:

1. Thị trường ngách. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp có một năng lực lõi, một cái gì đó giúp nó có thể tạo ra tiền trong hoàn cảnh thuận lợi cũng như khó khăn. Coca Cola đáp ứng được điều này. Người ta sẽ vẫn uống nước có đường dù cho nước lọc thì tốt cho sức khỏe hơn.

Một lợi thế lớn của Coca-Cola là nó có tên thương mại được luật pháp bảo vệ. Bạn còn nhớ sự thông minh tài chính #2 là bảo vệ không? Trong trường hợp của Coca-Cola, Warren thích sản phẩm này bởi vì nó có một thương hiệu được pháp luật bảo vệ chứ không phải là một thứ hàng hóa. Một thương hiệu dễ dàng nhận diện, được bảo vệ chống lại sự sao chép đã làm tăng giá trị nội tại của Coca-Cola.

Thương hiệu Rich Dad là một tên thương mại được bảo vệ bởi luật pháp của tất cả các quốc gia mà chúng tôi có mặt. Có thương hiệu làm cho giá trị nội tại doanh nghiệp của tôi cao hơn. Nhiều tác giả viết sách nhưng không có xây dựng thương hiệu. Như bạn cũng biết, Harry Potter là một thương hiệu lớn. Donald Trump cũng thế. Nếu anh không phải là một thương hiệu, anh chỉ là một thứ hàng hóa. Thương hiệu có giá trị nội tại cao hơn, và



Ngày càng làm giàu

để giữ được điều đó, thương hiệu cần phải tuân thủ theo đúng thông điệp muốn nói của nó đối với khách hàng.

Cách đây vài năm, một công ty quản lý quỹ lớn có gặp và yêu cầu tôi chứng thực cho danh tiếng của nó. Mặc dù tiền thù lao công ty sẽ trả cho tôi rất cao, tôi buộc phải từ chối. Theo suy nghĩ của tôi, chứng thực danh tiếng cho một quỹ đầu tư đi ngược lại với tiêu chí của thương hiệu Rich Dad. Đối với tôi, làm như thế thể hiện sự không thành thật và sẽ làm suy giảm giá trị nội tại của thương hiệu Rich Dad. Hơn thế nữa, tôi không cảm thấy thoải mái khi làm điều đó.

2. Đòn bẩy. Đây là điểm phân biệt chủ một doanh nghiệp nhỏ và chủ một doanh nghiệp lớn. Chẳng hạn như, nếu tôi là bác sĩ, tôi sẽ khó mà tạo đòn bẩy cho giá trị của bản thân bởi vì bệnh nhân chỉ muốn tôi khám mà thôi. Cũng bác sĩ đó nhưng nếu họ phát minh ra một phương thuốc chữa bệnh thì họ có thể *tạo đòn bẩy* cho khả năng y khoa của mình thông qua một loại sản phẩm.

Thế giới có nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ và người làm chuyên môn không có khả năng sử dụng đòn bẩy bởi vì họ chính là sản phẩm được bán. Đa số người làm thuê cũng rơi vào nhóm này. Họ không biết cách tạo đòn bẩy cho khả năng của mình mà chỉ bán thời gian để lấy lương.

Thế giới có nhiều ca sĩ phát hành đĩa CD, một dạng sử dụng đòn bẩy, nhưng lại không có khả năng tạo đòn bẩy cho việc phân phối và bán những CD đó. Đó là lý do tại sao những chương trình ca nhạc không chuyên như



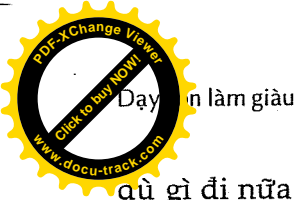
American Idol lại phổ biến đến như vậy. Những người nghĩ rằng mình có thể ca hát muốn sử dụng sức mạnh của truyền hình quốc gia, đấu cho Simon có chỉ trích họ đi chăng nữa.

3. Khả năng mở rộng. Một khi sản phẩm hoặc doanh nghiệp có thể sử dụng đòn bẩy, câu hỏi tiếp theo mà Warren muốn trả lời là, “Doanh nghiệp có thể sử dụng đòn bẩy để mở rộng đến đâu?” Warren thích Coca-Cola là bởi vì nó có thể được bán trên toàn thế giới. Ông ấy có nói như sau, “Mỗi khi có một ai đó trên thế giới uống Coke, tôi đã kiếm được một ít lời.”

Khi viết cuốn *Dạy con làm giàu Tập 1*, cuốn sách chính là đòn bẩy của tôi. Thay vì đích thân giảng dạy, cuốn sách và những trò chơi có thể thay thế tôi làm điều đó. Nhiệm vụ tiếp theo là phổ biến chúng đến các nước bằng cách phát hành dưới nhiều ngôn ngữ khác nhau. Tôi cấp phép phát hành những sản phẩm của Rich Dad cho các doanh nghiệp ở khắp nơi trên thế giới. Thay vì công ty tôi tự in ấn, dự trữ và phân phối sản phẩm, hiện nay có các nhà xuất bản ở 109 quốc gia làm điều đó cho tôi. Đây là ví dụ của tôi về *đòn bẩy* và *mở rộng*.

4. Khả năng dự báo. Cái Warren muốn biết là doanh thu có thể dự báo được đến đâu. Ông ấy không muốn thu nhập tăng giảm thất thường. Ông ấy muốn chắc chắn là tiền sẽ vẫn thu về đều đặn dù có chuyện gì xảy ra.

Một trong những lý do mà tôi thích căn hộ cho thuê là



quả gì đi nữa tôi vẫn có thu nhập. Tôi không phải lo lắng giá cả bất động sản lên hay xuống. Tôi muốn tiền thu về suốt 24 giờ một ngày/bảy ngày trong tuần từ khắp nơi trên thế giới và từ những căn hộ cho thuê của tôi.

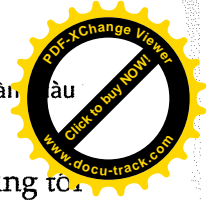
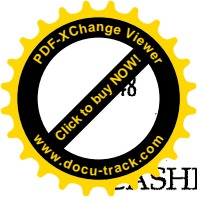
Đó là lý do tại sao Warren không *đa dạng hóa* mà lại tập trung vào *giá trị nội tại* của doanh nghiệp. Nhận biết được giá trị nội tại cần cả năm loại thông minh tài chính. Khi doanh nghiệp có giá trị nội tại, doanh nghiệp đó hoàn thiện. Khi doanh nghiệp đó hoàn thiện, nó có nhiều khả năng sẽ phát triển và duy trì được lợi nhuận, bất kể tình hình kinh tế thay đổi.

Trước khi đầu tư vào một công ty, nhà đầu tư chuyên nghiệp thường phân tích báo cáo tài chính của nó. Hay nói cách khác, họ xem xét sự hoàn thiện của công ty. Cũng tương tự như vậy khi nhà đầu tư bất động sản mua một căn hộ. Biết được hệ số hoàn vốn nội tại (IRR) là giá trị nội tại đối với bất động sản.

Vấn đề của nhiều người do không được giáo dục về tài chính ở trường và không thể đọc báo cáo tài chính là họ không biết liệu công ty hay bất động sản họ đầu tư vào có hoàn thiện và có giá trị nội tại hay không?

NGÔN NGỮ CỦA KINH DOANH

Warren Buffett nói rằng, "Kế toán chính là ngôn ngữ của kinh doanh." Nếu bạn không biết ngôn ngữ đó thì khó mà nói được rằng một doanh nghiệp có hoàn thiện hay không. Lý do mà công ty Rich Dad tạo ra trò chơi



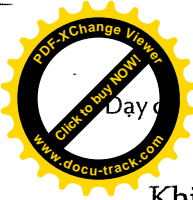
CASHFLOW cho cả người lớn và trẻ em là bởi vì chúng tôi tin rằng thông minh tài chính và khả năng nói được ngôn ngữ của kinh doanh là cần thiết trong một thế giới đầy lòng tham và sự chính trực cần phải được xem xét lại.

SỰ HOÀN THIỆN TÀI CHÍNH CỦA CHÍNH PHỦ

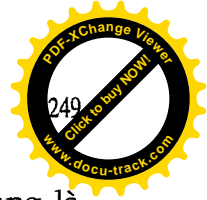
Chính phủ cũng cần có năm loại thông minh tài chính. Họ cũng phải tạo ra tiền, bảo vệ nó, lập ngân sách, tạo đòn bẩy và tìm kiếm những thông tin tài chính tốt nhất. Nếu chính phủ vận hành hoàn thiện thì chính chính phủ và người dân sẽ thịnh vượng. Còn nếu không, cả chính phủ lẫn dân chúng sẽ gặp khó khăn và nghèo đi. Thuế cao và nợ nhiều là những dấu hiệu cho thấy Chính phủ Mỹ đang gặp vấn đề với sự hoàn thiện về tài chính.

Năm 1971, khi Nixon cho bỏ hệ bản vị vàng và thuyết phục thế giới sử dụng đồng tiền của chúng ta làm đồng tiền dự trữ, nước Mỹ không còn đạt được sự hoàn thiện về tài chính. Ngày nay, thay vì là quốc gia giàu có nhất, chúng ta trở thành con nợ lớn nhất của thế giới. Trong khi nhiều người làm giàu từ sự thay đổi này, trong đó có tôi, hàng triệu người khác bị tụt dốc. Khoảng cách giàu nghèo ngày càng lớn hơn và trở nên đáng lo ngại.

Vấn đề của nước Mỹ bắt nguồn từ sự thông minh tài chính #3: lập ngân sách. Khi mà nước Mỹ bắt đầu nhập khẩu nhiều hơn so với xuất khẩu, chúng ta lại đi thay đổi quy luật của tiền tệ và tích trữ hàng ngàn tỷ đôla nợ thay vì việc giải quyết vấn đề, điều thông minh đáng ra nên làm.



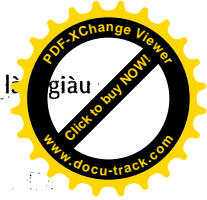
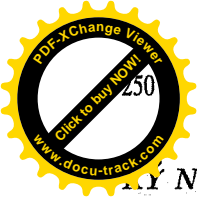
Đạy c làm giàu



Khi xem xét sự thông minh tài chính #4, rõ ràng là Chính phủ Mỹ không tạo đòn bẩy cho tiền mà chỉ làm tăng nợ xấu. Ngày nay, những người giàu có nhất thế giới lại mắc nợ những người nghèo nhất thế giới. Hoàn thiện ở chỗ nào?

Nước Mỹ đã không còn hoàn thiện về tài chính khi nó yêu cầu thế giới chấp nhận một đồng đôla được bảo đảm bằng sự tín nhiệm tuyệt đối vào chính phủ Mỹ. Chẳng ai thích đầu tư vào nước Mỹ để rồi chứng kiến đồng đôla sụt giảm giá trị. Khi thế giới đòi rút tiền lại thì đó cũng là lúc mà sự thông minh tài chính #2, bảo vệ khỏi kẻ thù, được kiểm chứng. Tôi tin là nước Mỹ sẽ trở thành một con nợ khổng lồ, có thể sẽ không trả được một số khoản vay và không thực hiện được cam kết của mình đối với các công dân lớn tuổi về chương trình Chăm sóc sức khỏe và An sinh xã hội. Lạm phát sẽ làm giảm giá trị thu nhập của người làm thuê và thế hệ tương lai sẽ phải đóng thuế nhiều hơn. Đối với tôi, như thế là không hoàn thiện.

Cách hiện nay mà Chính phủ Mỹ dùng để nâng cao sự thông minh tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn là tăng thuế, in thêm tiền, vay thêm tiền, tham gia vào cuộc chiến mới và trì hoãn trả một số khoản nợ. Rõ ràng là làm như thế sẽ tạo ra thêm nhiều khó khăn mới, cái mà có thể đã tránh được nếu như những khó khăn cũ được giải quyết ngay từ đầu.



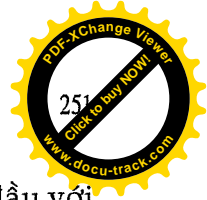
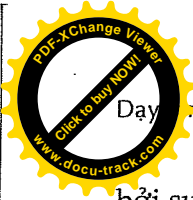
LÝ NGUYÊN CỦA SỰ HOÀN THIỆN

Lịch sử thường lặp lại. Các nhà lãnh đạo và giáo dục của chúng ta đều nhận thức được hậu quả khi mà chính phủ không đạt được sự hoàn thiện về tài chính. Điều này đã từng xảy ra trước đây. Copernicus vào năm 1517 có viết rằng lạm phát là một trong “những thảm họa làm suy tàn các triều đại.” Còn Adam Smith vào năm 1776 có nói rằng lạm phát có sức tàn phá nghiêm trọng nhất đối với tài sản của người dân. Lời cảnh báo của Smith thành hiện thực gần đây hơn ở Đức khi Hitler lên cầm quyền sau khi chính quyền Weimar phá vỡ sự hoàn thiện của đồng tiền.

Lý do duy nhất mà nước Mỹ và thế giới không nhận ra sự khác biệt giữa tiền và đơn vị thanh toán là bởi vì hệ thống giáo dục không có hoàn thiện, không đào tạo ra những con người có kiến thức đầy đủ về tài chính.

Bản thân tôi tin rằng chúng ta, bao gồm những cá nhân, quốc gia và cả thế giới, đang đứng trước một bước ngoặt lớn. Sau một thời gian dài không duy trì được sự hoàn thiện, các lực đẩy tài chính, chính trị, môi trường và tâm linh sẽ khiến cho con lắc chuyển sang hướng bên kia. Chính xác điều gì sẽ xảy ra, tôi không biết. Có thể nó đã bắt đầu.

Đáng tiếc là tầng lớp siêu giàu - những người được hưởng lợi nhiều nhất từ hệ thống hiện tại - sẽ ít bị ảnh hưởng nhất từ sự chuyển biến sắp tới. Chính những người còn lại trong chúng ta sẽ là người bị ảnh hưởng rõ nhất



bởi sự thay đổi và buộc phải cố hết sức để đương đầu với nó.

Tuy nhiên, khó khăn phía trước sẽ làm cho chúng ta trở nên thông minh hơn nếu chúng ta đón nhận nó bằng sự can đảm và không bỏ cuộc. Đằng sau mỗi khó khăn là một bài học quý giá, bài học đó sẽ khiến chúng ta thông minh hơn, mạnh mẽ hơn và có khả năng xử lý tốt hơn bất chấp tình hình có như thế nào.

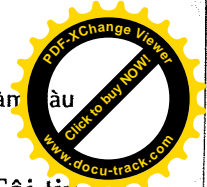
Thậm chí còn tích cực hơn nữa là một số quốc gia đã bắt đầu đưa giáo dục tài chính vào chương trình học. Tôi nghĩ là quốc gia nào có được sự giáo dục tài chính tốt nhất sẽ dẫn dắt thế giới vào một kỷ nguyên kinh tế thịnh vượng mới. Xét cho cùng thì chúng ta đang sống trong Thời đại Thông tin.

NÂNG CAO GIÁ TRỊ NỘI TẠI CỦA BẠN

Từ giờ đến lúc đó, mỗi người trong chúng ta cần chuẩn bị cho cơn bão phía trước.

Những lời khuyên của tôi là:

1. Khắc phục những vấn đề của bạn. Cũng giống như việc thủy thủ trang bị kỹ càng con tàu trong trường hợp có bão, hãy bắt đầu chuẩn bị cho tương lai tài chính của bạn. Xem xét thử trong năm loại thông minh, bạn cần phải cải thiện cái nào. Cái nào cần được cải thiện nhất? Cái nào là khó khăn lớn nhất của bạn? Tập trung giải quyết cái đó ngay từ bây giờ. Đừng cố tập trung vào cả



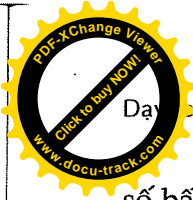
làm cái cùng một lúc. Làm như thế sẽ là quá sức. Tôi tin là bạn sẽ thấy cả năm loại đều liên quan với nhau, vì thế tập trung vô một loại thì cuối cùng bạn cũng sẽ cải thiện được cả năm. Cho nên, dành một ít thời gian mỗi ngày cho nó. Hãy luôn nhớ rằng, không ai trở thành một tay gôn chuyên nghiệp một sớm một chiều. Ngay cả Tiger Woods cũng vậy.

Bằng cách nâng cao năm loại thông minh tài chính, bạn đang tiến đến sự hoàn thiện và nâng cao giá trị nội tại của mình. Nếu bạn không chắc chắn mình phải làm gì, đừng lo sợ hay ngại ngần yêu cầu được giúp đỡ. Trong chương tiếp theo về cách phát hiện thiên tư trong bạn, tôi có nói đến chuyện tôi cần sự giúp đỡ của những người thông minh quanh tôi như thế nào. Không ai là không cần sự giúp đỡ.

2. Đầu tư vào những tài sản có giá trị nội tại. Hãy xem lại một lần nữa các tiêu chí mà Warren Buffett sử dụng để xác định giá trị nội tại của một doanh nghiệp. Sau đó, tự hỏi bản thân xem doanh nghiệp nào đáp ứng được những tiêu chí đó. Ngay cả khi bạn không có đầu tư thì hãy xem đây như là một bài tập để nâng cao IQ tài chính của bạn.

GIÁ TRỊ NỘI TẠ CỦA BẤT ĐỘNG SẢN

Một trong những lý do mà tôi thích bất động sản là bởi vì tôi có thể nhìn thấy, chạm vào nó và kiểm soát được giá trị nội tại của nó. Nhưng hãy luôn nhớ rằng, đa



Đạy n làm giàu



số bất động sản không phải là một khoản đầu tư tốt. Một bài tập tốt, bất kể bạn có tiền hay không, là hãy tìm hiểu một số bất động sản và phân tích giá trị nội tại của chúng.

Một trong những cái hay của bất động sản là sự sáng tạo. Ví dụ, tôi có thể sử dụng sự sáng tạo trong việc tìm tài trợ, nâng cấp hoặc những cái khác để làm tăng giá trị của bất động sản. Sự sáng tạo không phải là một lợi thế đến như vậy khi chọn mua cổ phiếu hoặc chứng chỉ quỹ. Nhưng trong bất động sản, sự sáng tạo cộng với sự hoàn thiện có thể giúp bạn làm giàu.

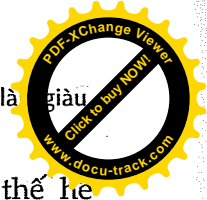
3. Sẵn sàng cho những tình huống khó khăn. Chúng tôi được dạy ở Học viện Thương mại Hải quân rằng khi cơn bão xuất hiện thì phải che chắn cẩn thận cửa hầm chứa hàng. Điều này nhằm để bảo vệ sự an toàn cho con tàu. Trong vài năm đi biển, tôi có cơ hội vượt qua bốn cơn bão ở khu vực Thái Bình Dương. Đến ngày nay tôi vẫn còn nhớ cảnh những con sóng hung tợn giống như một núi nước đổ ầm xuống con tàu. Con tàu kêu cọt kẹt, cố gắng hết sức để duy trì được sự hoàn thiện về cấu trúc và thoát khỏi con sóng dữ. Tôi mừng là các kỹ sư đã thiết kế nên một con tàu chắc chắn và thủy thủ đoàn được huấn luyện để sẵn sàng đón bão.

Sự hỗn độn sẽ gia tăng trong lúc chuyển giao từ Thời đại Công nghiệp sang Thời đại Thông tin. Khi giá dầu tăng, đồng đôla giảm giá, Trung Quốc và Ấn Độ bắt đầu sản xuất xe hơi và máy bay, những công việc sản xuất



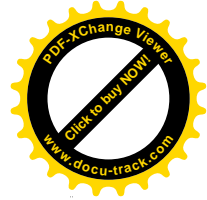
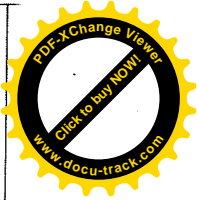
Dạy con là

giàu



diễn mất, doanh nghiệp chuyển ra nước ngoài, thế hệ bùng nổ dân số trông chờ vào sự chăm sóc của Chính phủ, khủng bố gia tăng, những cuộc chiến chúng ta không tài trợ nổi được tiến hành, nợ phải trả gia tăng, những vấn đề được che đậy trước đây sẽ bị phơi bày. Trong Thời đại Thông tin, những thông tin chẳng hạn như năm loại thông minh tài chính sẽ trở thành tài sản quan trọng nhất của bạn.

Tôi tin là sự hoàn thiện về tài chính của thế giới sẽ được thử thách chưa từng có trong lịch sử. Tôi tin như thế bởi vì tồn tại quá nhiều lòng tham, thông tin sai lệch và sự xuống cấp trong các doanh nghiệp, chính phủ và trường học. Tháng Tám năm 2007, khi thị trường tín dụng sụp đổ, tôi tin là chúng ta đã tiến vào vùng bão. Tâm bão vẫn còn cách xa đây vài năm. Hãy tận dụng thời gian đó để chuẩn bị cho tương lai của bạn. Hãy dũng cảm và thông minh bởi vì điều đó sẽ rất thú vị. Đó sẽ là lúc tuyệt vời để bạn trở nên giàu có và thông minh hơn nữa. Nhưng bạn cần phải dũng cảm và cần phải biết phát triển thiên tư tài chính của mình.



CHƯƠNG 9

Phát triển tài năng tài chính của bạn

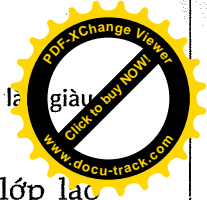
Tôi không nhận ra mình không thông minh cho đến khi đi học. Trong suốt mười bảy năm, từ mẫu giáo cho đến đại học, trường học là một cực hình. Tôi luôn được đánh giá là học sinh *trung bình*. Dù cho học lớp nào đi nữa, luôn có những đứa bạn thông minh, tài năng và học nhanh hơn tôi. Đi học trông có vẻ dễ dàng đối với những đứa trẻ thông minh. Đối với tôi, nó rất khó khăn. Tôi nhận được điểm A duy nhất trong xướng mộc của trường bởi vì tôi có khiếu với đôi bàn tay. Tôi đóng một cái tàu cho bài tập trên lớp trong khi những người bạn cùng lớp làm món salad dành cho mẹ.

Tôi cũng không biết là mình *nghèo* cho đến khi đi học. Khi tôi chín tuổi, gia đình chuyển đến vùng bên kia của thành phố và tôi theo học ngôi trường dành cho con em những gia đình giàu có. Thú vị là, có hai ngôi trường tiểu học nằm đối diện nhau trên cùng một con đường. Bên này đường là trường Union School. Phía bên kia là trường Riverside School. Cả hai đều là trường công, một dành



Đay con là

giàu



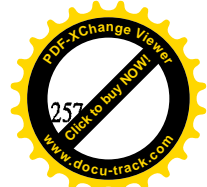
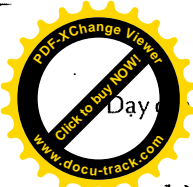
cho giới thượng lưu, cái còn lại dành cho tầng lớp lao động.

Nguyên thủy, trường Union School được thành lập cho con em công nhân thuộc Liên đoàn trồng mía đường, vì thế trường có tên như vậy. Riverside là trường dành cho con em chủ và nhân viên quản lý các đồn điền mía đường. Tôi được học trường Riverside School là do gia đình tôi may mắn sống phía đường cạnh bờ sông.

Dù chỉ mới chín tuổi, tôi nhận thấy những người bạn cùng lớp tại trường Riverside School có tiêu chuẩn sống cao hơn gia đình tôi. Những người bạn giàu sống trong một cộng đồng biệt lập kết nối với bên ngoài bằng một cây cầu bắc qua sông. Mỗi lần vượt cầu sang chơi với bạn, tôi biết là mình đang bước vào một thế giới khác.

Ở phía đó của cây cầu, bạn bè tôi sống trong những căn nhà kiểu trang trại to và đẹp. Phía cây cầu nơi tôi ở, nhà cửa kém hoành tráng hơn nhiều. Nhà chúng tôi ở là nhà xây cho công nhân đồn điền mía. Bố mẹ bạn bè tôi sở hữu những căn nhà họ đang sống. Bố mẹ tôi thì ở thuê. Một số người bạn thậm chí còn có hơn một căn nhà, nhiều người có nhà ở biển. Khi gia đình tôi đi biển, chúng tôi tới những bãi biển công cộng. Trong lúc bạn bè *vui chơi ở những câu lạc bộ du thuyền hoặc những khu thể thao giải trí biệt lập, tôi làm việc ở đó.*

Mặc dù giàu có, bạn bè tôi và gia đình họ không phải là những người thích khoe khoang. Họ là những người thân thiện và hòa đồng. Tôi có nhiều thời gian cùng với

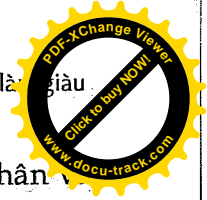
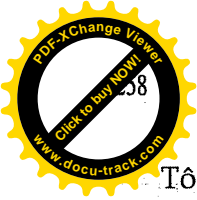


Đạy c làm giàu

bạn bè ở những căn nhà gần biển, trên du thuyền và máy bay của gia đình họ. Họ không phô trương sự giàu có mà họ chia sẻ nó. Đối với họ, giàu có là một việc tự nhiên, không có gì đặc biệt. Đó là một phong cách và tiêu chuẩn sống. Đối với họ, cách sống đó không có gì quá to tát. Chính tôi là người cảm thấy nó như thế mà thôi, thỉnh thoảng cảm giác không thoải mái, lạc lõng và thấy rõ mức sống của họ làm chia cách chúng tôi. Đến mười hai tuổi, bạn bè tôi theo học trường tư còn tôi tiếp tục học trường công với những đứa trẻ ở Union School.

Tôi cũng không biết mình là một kẻ khác người cho đến khi đi học. Ở trường, các cô gái tôi thích không ai muốn hẹn hò với tôi. Tôi không bảnh trai. Những cô gái dễ thương chỉ quan tâm đến những chàng trai quậy phá lớn tuổi hơn, thuộc một băng nhóm nào đó và có xe riêng. Mặc dù tôi là một ngôi sao trong đội bóng và biết lướt sóng, tôi không bảnh trai, không quậy phá, và không có xe riêng. Tôi nhút nhát, béo và đi lại bằng xe chở hàng màu be của gia đình. Hoàn toàn không bảnh tí nào.

Năm 1974, khi chuẩn bị nghỉ Marine Corps ở tuổi hai mươi bảy, tôi biết là mình muốn giàu có, lái những chiếc xe tốc độ và hẹn hò với những cô gái đẹp. Mặc dù tôi đã trưởng thành, không còn mập kiểu trẻ con nữa, cao lớn và mạnh mẽ hơn nhưng trong suy nghĩ của mình, tôi vẫn là một chàng béo nhút nhát và không có nhiều tiền. Tôi biết mình muốn gì. Tôi chỉ không biết làm sao để đạt được điều đó mà thôi.

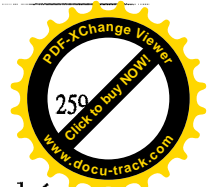


Tôi biết là mình muốn trở thành một doanh nhân, đầu tư vào bất động sản, nhưng tôi không có tiền và không có kỹ năng gì. Càng nghĩ về điều đó và so sánh cái tôi có hiện tại với cái mà tôi muốn đạt được, tôi càng nhận ra rằng thầy cô mình nói đúng. Tôi chỉ ở mức trung bình. Tôi không có tài năng gì đặc biệt. Tôi không thông minh. Nếu muốn giàu, tôi cần phải tìm ra một cách để ít nhất là sống *trên* khả năng ở mọi mặt.

ĐỪNG SỐNG DƯỚI KHẢ NĂNG

Các chuyên gia tài chính khuyên mọi người nên *sống dưới khả năng* và *đa dạng hóa*. Nhiều người cho đó là một lời khuyên thông minh. Vấn đề khi theo lời khuyên này là cuối cùng bạn chỉ đạt được mức *trung bình* bởi vì đó cũng chỉ là một lời khuyên *trung bình*.

Ở trung học, học sinh bắt đầu tập trung vào những điểm mạnh học thuật của mình và học những môn giúp họ kiếm được công việc lương cao sau này. Trẻ luôn bị buộc phải thông minh, học hành chăm chỉ và đạt điểm cao. Sau khi tốt nghiệp đại học, nhiều người học lên cao học, thu hẹp sự lựa chọn nghề nghiệp của mình vào những lĩnh vực như luật sư, bác sĩ, kế toán, quản trị kinh doanh. Nhiều bác sĩ, sau nhiều năm miệt mài ở trường y, lại phải học thêm để trở thành chuyên gia như là bác sĩ nội hay ngoại khoa. Sinh viên trường nghệ thuật sẽ trở thành những nghệ sĩ chuyên về đất sét, sơn dầu, màu nước, đồ họa ứng dụng hay âm nhạc. Những tài năng thể thao tập



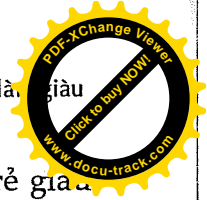
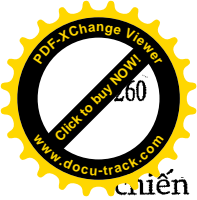
uyên để trở thành vận động viên bóng đá, tennis, bóng rổ hoặc gôn chuyên nghiệp. Thực ra, nếu tham gia những sự kiện thể thao, bạn sẽ thấy nhiều bậc cha mẹ gào thét, yêu cầu cho con họ được ra sân và muốn đội của chúng thắng. Không ai muốn chơi cho một đội trung bình.

Nhiều người trong chúng ta biết rằng để thành công trong trường và trong sự nghiệp, chúng ta cần phải làm hết sức để trở nên xuất sắc nhất. Chúng ta cần phải học và tập trung. Chúng ta cần phải chuyên môn hóa. Tuy nhiên, khi nói đến tiền bạc, chúng ta lại được khuyên nên *đa dạng hóa* thay vì *tập trung* và *sống dưới khả năng* thay vì *sống với tiêu chuẩn cao hơn*.

Sau khi nghỉ làm ở Marine Corps, tôi không muốn kiếm một công việc bình thường và sống dưới khả năng. Đối với tôi, *sống dưới khả năng* là cách sống của *những người dưới trung bình*. Tôi không muốn lái một chiếc xe bình thường hay là sống trong một khu phố bình thường. Tôi cũng biết rằng *đa dạng hóa* làm cho lợi nhuận đầu tư đạt dưới mức trung bình. Tôi biết rằng mình cần phải *tập trung* nếu muốn *tiêu chuẩn sống tốt hơn...* giống như những người bạn cùng lớp sống bên kia cây cầu.

Nghĩ về cuộc sống mà tôi chuẩn bị trở lại sau bốn năm ở quân đội và năm năm phục vụ trong binh chủng lính thủy đánh bộ, tôi nhận thấy rằng đa số mọi người làm việc chăm chỉ để *trên mức trung bình về mặt nghề nghiệp* nhưng lại *dưới mức trung bình về mặt tài chính*.

Tôi đã quyết định rằng cách tốt nhất để tôi có thể



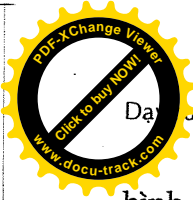
chiến thắng những sinh viên loại A, những đứa trẻ giàu có, những thầy giáo đánh giá tôi trung bình, những cô gái không thèm quan tâm đến tôi là phải trở nên giàu có. Tôi không bực mình với họ. Tôi chỉ quá chán với sự bình bình. Tôi nhận rằng tôi có thể giàu có hơn nhiều người bởi vì, khi nói đến tiền bạc, đa số mọi người theo đuổi những lời khuyên và chiến lược tài chính *tầm thường*.

TẠI SAO CÁC CHUYÊN GIA KHUYÊN NÊN ĐA DẠNG HÓA?

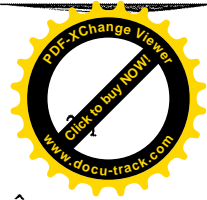
Như Warren Buffett nói, “Đa dạng hóa là lớp bảo vệ cho sự thiếu hiểu biết. (Nó) không có có nghĩa gì đối với những ai biết mình đang làm gì.” Buffett cũng nói như sau về các chuyên gia quản lý tài chính, “Những chuyên gia trong các lĩnh vực khác, chẳng hạn như nha sĩ, làm được rất nhiều cho một người thường. Nhưng nói chung, *chúng ta chẳng nhận được gì cho số tiền của mình từ những chuyên gia quản lý tài chính.*”

Tôi tin rằng khi nhiều người khuyên nên đa dạng hóa, họ muốn che đậy sự thiếu hiểu biết của mình. Tôi nghĩ Buffett cho đó là một lời khuyên tài chính *tầm thường* từ những chuyên gia tài chính *tầm thường* cho những nhà đầu tư cũng *tầm thường*.

Warren Buffett có một chiến lược tài chính rất khác. Ông ta không đa dạng hóa. Ông ta tập trung. Ông ta tìm kiếm những công ty tốt với cái giá tốt. Ông ta không mua thật nhiều công ty rồi cầu nguyện cho một trong số đó sẽ làm ăn tốt. Ông ta không muốn nhận được lợi nhuận



Dạy con làm giàu



bình quân hay đầu cơ vào thị trường chứng khoán. Ông ta muốn kiểm soát công ty chứ không muốn điều hành nó. Khi Warren nói về đầu tư, câu cửa miệng của ông ta là *giá trị nội tại*, chứ không phải *đa dạng hóa*.

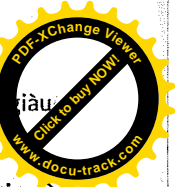
Lý do mà các chuyên gia tài chính khuyên nên đa dạng hóa là bởi vì họ không kiểm được những công ty tốt. Họ không có sự kiểm soát và đa số không biết cách điều hành một doanh nghiệp. Họ chỉ là một nhân viên bình thường chứ không phải doanh nhân như Warren.

THÔNG MINH NHƯNG THẤT BẠI

Ngày 24 tháng 8 năm 2007, sau khi thị trường sụp đổ, tờ *Wall Street Journal* cho đăng một câu chuyện nói về lý do tại sao những quỹ đầu tư định lượng, được cho là được quản lý bởi những người thông minh nhất ở phố Wall, đều mất tiền (Justin Lahart, "Tại sao chiến lược của quỹ định lượng thất bại"). Nói cách khác, những sinh viên loại A lại nhận điểm F. Bài báo nói như sau:

Ngay cả khi họ không dùng chung mô hình thống kê, họ đều có chung cách tiếp cận thị trường. Họ được dạy những phương pháp thống kê giống nhau, nghiên cứu những tài liệu học thuật giống nhau và sử dụng những dữ liệu quá khứ cũng giống nhau. Do đó, họ dễ dàng đi đến quyết định đầu tư giống nhau.

Nói cách khác, Wall Street thuê những thiên tài về học thuật, những sinh viên loại A, những người tốt nghiệp

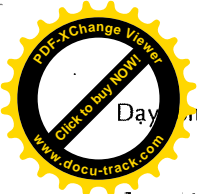


từ các trường dạy kinh doanh tốt nhất trên thế giới và những người này sẽ sử dụng mô hình máy tính phức tạp để đầu tư hàng tỉ đôla. Tất cả họ đều hành động giống nhau. Khi mô hình nói “mua”, tất cả họ mua cùng loại cổ phiếu và làm cho thị trường bùng nổ. Còn khi mô hình nói “bán”, họ bán ra đồng loạt dẫn đến sự sụp đổ của thị trường. Như thế không phải là thông minh tài chính.

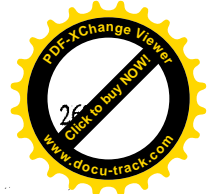
KHÔNG ĐA DẠNG HÓA... NHƯNG LẠI NGHĨ MÌNH ĐANG ĐA DẠNG HÓA

Tôi có hai người bạn học cùng lớp rất thông minh tiếp tục học lên lấy bằng tiến sĩ tại trường Đại học Stanford. Cả hai đều kiếm được việc làm lương cao, một người làm cho ngân hàng còn người kia làm cho công ty dầu khí. Khi thị trường chứng khoán sụp đổ do hậu quả của sự kiện 11/9, họ mất rất nhiều tiền mặc dù cả hai đều đa dạng hóa. Nhiều năm sau, tôi có dịp nói chuyện riêng với họ. Khi được hỏi về chiến lược đầu tư, cả hai đều nói rằng, “Tôi có một danh mục đầu tư được đa dạng hóa gồm cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ.”

Mặc dù không nói ra nhưng tôi muốn họ biết được rằng họ thực sự không đa dạng hóa. Họ đầu tư hoàn toàn vào tài sản giấy, chủ yếu là vào thị trường chứng khoán. Họ không có đầu tư vào những bất động sản tốt, những doanh nghiệp tư nhân hay hàng hóa như là dầu mỏ. Khi thị trường sụt giảm, danh mục đầu tư của họ cũng giảm giá trị. Họ không có đa dạng hóa nhưng lại nghĩ là mình



Đạy m làm giàu



đang đa dạng hóa. Họ có chỉ số IQ học thuật cao hơn trung bình nhưng chỉ số IQ tài chính lại thấp hơn mức trung bình.

PHÁT HIỆN TÀI NĂNG TÀI CHÍNH TRONG BẠN

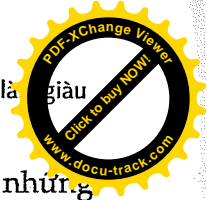
Tôi thành lập và cấu trúc lại rất nhiều doanh nghiệp trong khoảng thời gian từ năm 1974 đến năm 1984. Tôi đã quyết tâm là mình sẽ trở thành một doanh nhân. Cũng giống như một đứa trẻ cần phải té ngã và đứng lên nhiều lần trước khi biết đi, tôi đã thành công và thất bại rất nhiều trước khi trở thành một doanh nhân. Tôi làm điều này bởi vì tôi muốn là người trong cuộc chứ không phải là người đứng ngoài nhìn vào.

Từ năm 1984 đến năm 1994, tôi kinh doanh giáo dục bởi vì tôi muốn biết người ta học như thế nào. Mặc dù không thích trường học nhưng tôi rất muốn học hỏi. Ngoài ra tôi cũng muốn biết là tại sao tôi luôn cảm thấy mình kém cỏi trong lớp. Trong 10 năm đó, tôi và Kim thành lập một công ty dạy về kinh doanh và đầu tư có văn phòng ở Úc, Canada, New Zealand, Singapore và Mỹ.

Trong khoảng thời gian đó, tôi xử lý mọi việc theo một cách khác, gần như là trái ngược với cách thức truyền thống mà trường học vẫn dạy chúng ta. Thay vì tạo ra một môi trường trong đó chỉ một hoặc hai sinh viên là thông minh, tôi tạo ra một môi trường ở đó mọi người đều có thể cảm thấy mình thông minh và muốn học hỏi. Thay vì *cạnh tranh*, mọi người trong lớp phải *phối hợp* làm



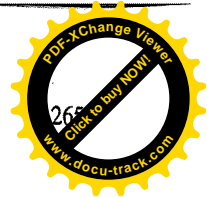
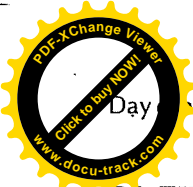
Dạy con là giàu



việc. Thay vì sinh viên nghe tôi giảng, tôi tạo ra những trò chơi để dạy nhiều chủ đề cụ thể. Thay vì cảm thấy nhàm chán, những sinh viên đã lớn tuổi này chủ động tham gia và thử thách bản thân.

Từ kinh nghiệm là giáo viên dạy kinh doanh, tôi phát triển một trò chơi giáo dục có tên là CASHFLOW, trò chơi đầu tiên dạy cả kế toán và đầu tư cùng một lúc. Như các bạn cũng biết, kế toán có thể là một môn học chán nhất trên trái đất còn đầu tư là môn kinh hoàng nhất. Bằng cách kết hợp hai môn học trong một trò chơi, việc học sẽ trở nên thú vị và nhiều thử thách hơn. Bạn có thể chơi hàng ngàn lần nhưng mỗi lần vẫn khám phá được một điều gì đó mới mẻ về kế toán, đầu tư và cả trò chơi nữa. Trò chơi chính thức ra mắt năm 1996.

Khi nghiên cứu nhiều hơn về bộ não con người và cách thức chúng ta tiếp thu kiến thức, tôi nhận ra một số điều đáng lo ngại về hệ thống giáo dục. Hệ thống hiện tại thực ra đang làm tổn hại đến não trẻ. Nói cách khác, ngay cả một sinh viên loại A cũng có thể bị hạn chế khả năng bởi hệ thống giáo dục. Càng nghiên cứu và thử nghiệm nhiều phương pháp dạy học khác nhau ở trong lớp của mình, tôi càng nhận ra rõ hơn câu trả lời cho điều mình đang tìm kiếm, và tôi hiểu ra tại sao tôi luôn bị đánh giá là học sinh kém hoặc giỏi lắm là học sinh trung bình.



ĐA THÔNG MINH

Trong lúc nghiên cứu, tôi phát hiện được cuốn sách *Khung trí tuệ: Thuyết đa thông minh* (Frames of Mind: Theory of Multiple Intelligences) của Howard Gardner. Cuốn sách của ông ấy mở ra tri thức mới và củng cố những điều đã biết. Ông ấy đưa ra bảy loại thông minh như sau:

1. Ngôn ngữ
2. Tính toán
3. Âm nhạc
4. Thể lực
5. Thị giác
6. Tương tác
7. Nội tâm

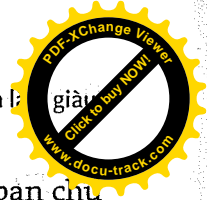
Cuốn sách của ông củng cố thêm những điều tôi nghĩ. Đơn giản là tôi không có những loại thông minh được công nhận bởi hệ thống giáo dục, chủ yếu là về ngôn ngữ và tính toán. Đây là lý do tại sao tôi rớt môn văn hai lần ở trung học. Tôi không thể viết, đánh vần hoặc chấm câu. Tôi không giỏi về *ngôn ngữ* và *tính toán*.

Năm đầu tiên ở Học viện Thương mại Hải quân, văn lại trở thành môn yêu thích nhất bởi vì tôi có một người thầy rất tuyệt vời. Nếu không nhờ ông ấy, tôi đã không thể viết sách ngày nay. Giáo viên dạy văn của tôi có *kỹ năng tương tác* rất tốt, đó là lý do tại sao ông ấy có thể thông cảm được với tôi. Tôi kính trọng ông ấy. Thay vì lên giọng kẻ cả, ông ấy truyền cho tôi cảm hứng. Chúng



Đạy con l

già

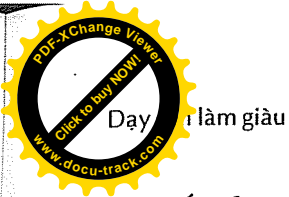


tôi có thể nói chuyện với nhau như những người bạn chứ không phải như thầy với trò. Ở trong lớp của ông ấy, tôi muốn mình thông minh và muốn học hỏi. Tôi đã nhận được điểm B thay cho điểm F môn văn.

TÔI CẦN SỰ AN TOÀN

Sau này, khi tham gia quân đội, chính *thông minh nội tâm* giúp tôi giữ được mạng sống. Thông minh nội tâm là khả năng bạn có thể kiểm soát được cảm xúc của mình và làm cho xong công việc, thậm chí công việc đó có đe dọa đến tính mạng. Nhiều người không thành công về tài chính bởi vì thông minh nội tâm của họ kém. Những người có thông minh nội tâm hạn chế thường nói rằng, "Tôi cần sự an toàn nghề nghiệp," hoặc là "Làm thế rất rủi ro." Đây là những ví dụ cho thấy cảm xúc kiểm soát hành động, chứ không phải là thông minh nội tâm.

Khi nghiên cứu kỹ hơn về Gardner và thuyết đa thông minh của ông, tôi nhận ra rằng những sinh viên loại A là những người có thông minh ngôn ngữ và tính toán cao. Đọc, viết và làm toán dễ dàng đối với họ nhưng rất khó đối với tôi. Tôi đọc và viết chậm và tôi chỉ thích làm toán khi tôi phải đo đạc hoặc tính toán cái gì đó chẳng hạn như là chiếc thuyền và tiền bạc. Những loại thông minh thể mạnh của tôi là thị giác, thể lực và nội tâm, đó là lý do tại sao tôi hay vẽ nguệch ngoạc trong giờ học, đóng thuyền và không hề cảm thấy lo sợ hay cảm thấy được động viên khi thầy cô nói rằng chúng tôi sẽ không kiếm được công việc tốt nếu không đạt được điểm tốt.



Đến đây thì có lẽ bạn cảm thấy muốn tự chất vấn rằng: trong 7 loại thông minh đó, bạn khá nhất ở loại nào? Bạn có thể liệt kê chúng theo thứ tự, từ cao xuống thấp. Tôi khuyến khích bạn nên đọc cuốn sách của Tiến sĩ Gardner.

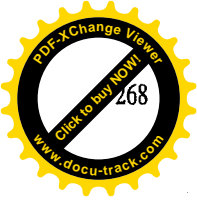
BA PHẦN CỦA NÃO BỘ

Albert Einstein đã nói rằng, “Sự tưởng tượng còn quan trọng hơn cả kiến thức.”

Là một giáo viên dạy kinh doanh, tôi nghiên cứu rất nhiều về những phần khác nhau của bộ não. Nói ngắn gọn và đơn giản là não chúng ta có ba phần, như trong hình vẽ trang 268.

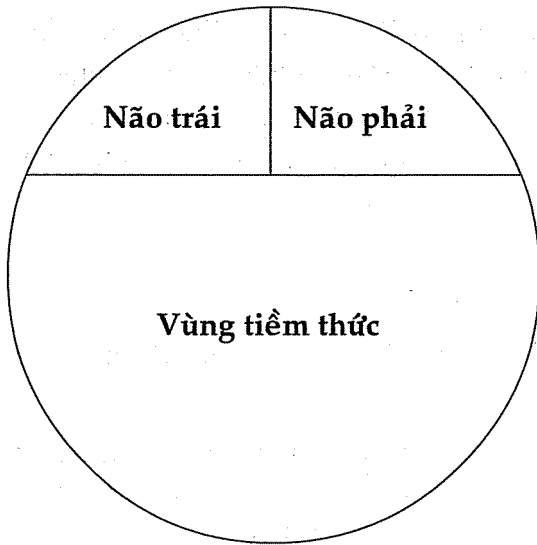
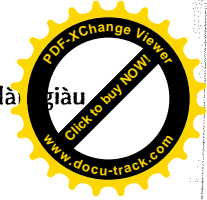
1. Não trái: Nói chung, phần não này dùng cho việc đọc hiểu, viết, nói và suy luận logic. Những đứa trẻ học giỏi ở trường là do có não trái phát triển. Theo như cuốn sách của Gardner về 7 loại thông minh, não trái gắn liền với những năng lực sau: *ngôn ngữ, tính toán, tương tác*. Nhà văn, nhà khoa học, luật sư, kế toán viên và nhà giáo là nghề nghiệp dành cho những người này.

2. Não phải: Phần này của bộ não thường liên quan đến hình ảnh, nghệ thuật và những sự việc không theo quy luật nhưng cần sự sáng tạo và tưởng tượng. Theo Gardner thì năng lực *âm nhạc* và năng lực *thị giác* gắn liền với não phải. Nhà thiết kế, kỹ sư và nhạc sĩ là nghề nghiệp dành cho những người có năng lực đặc biệt trên.



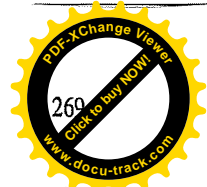
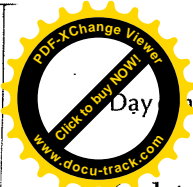
Dạy con là

giàu



3. Vùng tiềm thức: Đây là phần hoạt động mạnh nhất của bộ não bởi vì nó chứa phần não từ thời cổ xưa, thường được gọi là não nguyên thủy. Nó được gọi như vậy là bởi vì nó gần giống với não của động vật. Nó không suy nghĩ mà chỉ phản ứng lại, đấu tranh, đấu hàng hoặc không làm gì cả. Như trong nghiên cứu của Gardner, *thông minh nội tâm* liên quan nhiều nhất đến vùng tiềm thức. Theo ý kiến của tôi, chính thông minh nội tâm là cái quyết định cuối cùng đến thành công hay thất bại trong cuộc sống, tình yêu, sức khỏe và tiền bạc của chúng ta. Lý do là bởi vì vùng tiềm thức là bộ phận hoạt động mạnh nhất của bộ não, đặc biệt là trong những tình huống nhiều áp lực.

Vùng tiềm thức cũng ảnh hưởng đến chuyển động của cơ thể thông qua *tài năng về thể lực*. Ví dụ, trong môn gôn,



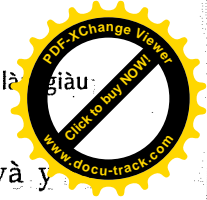
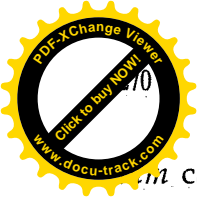
áp lực có thể khiến người chơi gôn ngưng thở và hụt mất một cú đánh dễ. Một cách tiềm thức, người ta có thể đầu hàng và không hành động vì sợ phạm sai lầm, hoặc là vẫn trung thành với một công việc vì cần sự an toàn hơn là sự yêu thích công việc.

Những người có thông minh nội tâm cao có khả năng kiểm soát được hành động đấu tranh, đầu hàng hoặc không làm gì cả của vùng tiềm thức. Thay vì *đầu hàng*, họ có thể quyết định tốt nhất là *không làm gì cả*. Sau khi đã bình tĩnh, họ có thể quyết định *đấu tranh*. Mấu chốt ở đây là họ có sự thông minh để lựa chọn phản ứng phù hợp cho vùng tiềm thức. Nếu giận dữ, họ vẫn có thể nói năng điềm tĩnh. Nếu sợ hãi, họ vẫn có thể kiểm soát được sự sợ hãi.

Vùng tiềm thức của chúng ta phản ứng khác nhau trước sự sợ hãi. Khi gặp sợ hãi, chúng ta có thể nói rằng, "Tôi không làm điều đó được. Lỡ thất bại thì sao." Hãy so sánh với một người mà vùng tiềm thức của họ chọn cách đấu tranh, có thể họ sẽ nói rằng, "Tôi sẽ cho họ thấy. Tôi sẽ làm điều đó chỉ để chứng minh tôi có thể làm được."

Học cách chọn trạng thái cho vùng tiềm thức *trước* khi bạn suy nghĩ và quyết định rất quan trọng. Hãy chọn trạng thái cho vùng tiềm thức của bạn trước khi sử dụng não trái và não phải.

Những nghề nghiệp đòi hỏi nhiều khả năng kiểm soát áp lực thích hợp nhất cho những người có *thông minh nội*



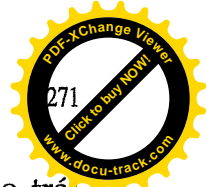
cao. Ví dụ như nhân viên cảnh sát, bác sĩ và y
phòng cấp cứu, lính cứu hỏa, quân nhân. Tôi cho rằng
doanh nhân cũng cần có thông minh nội tâm cao.

PHẦN NÃO NÀO KIỂM SOÁT TIỀN CỦA BẠN?

Lý do mà tôi quan tâm đến bộ não và cách thức hoạt
động của nó là bởi vì tôi thắc mắc tại sao có quá nhiều
người nói một đằng nhưng làm một nẻo. Ví dụ như khi
hỏi một người rằng, "Bạn có muốn giàu có không?" Đa
số mọi người sẽ trả lời từ suy luận của não trái, "Vâng,
tôi rất muốn." Không có vấn đề gì với não trái của họ cả.
Vấn đề ở chỗ là vùng tiềm thức lại nói rằng, "Bạn không
thể. Bạn sẽ chẳng bao giờ giàu đâu," hoặc "Làm sao mà
làm giàu được khi bạn không có đồng nào."

Trong hầu hết các trường hợp, chính sự lo sợ thất bại
của vùng tiềm thức ngăn cản chúng ta hành động. Cũng
chính sự lo sợ thất bại này là cái giáo viên dùng để tạo
động lực cho học sinh. Tôi còn nhớ thầy cô nói với mình,
"Nếu không đạt điểm tốt, em sẽ không kiếm được việc
làm tốt." Về sau, khi những sinh viên loại A kiếm được
công việc tốt muốn thay đổi nghề nghiệp, sự sợ hãi lại
cầm chân họ.

Ví dụ, tôi có người bạn là luật sư, một sinh viên loại
A của trường Harvard, muốn thay đổi nghề nghiệp nhưng
không thể. Anh ấy sợ thất bại với cái mới và không thể
kiếm đủ tiền. Anh ấy nói với tôi, "Tôi đã làm luật sư một
thời gian dài đến nỗi tôi không biết phải làm gì khác. Ai



“... trả cho tôi mức lương hiện tại?” Anh ta có não trái thông minh, não phải kém phát triển và vùng tiềm thức không thể kiểm soát nổi.

Một lần nữa, vùng tiềm thức là bộ phận hoạt động mạnh nhất của bộ não. Vùng tiềm thức hoạt động mạnh đến nỗi nó kiểm soát các thói quen của chúng ta. Ví dụ như, hầu hết những người hút thuốc đều muốn bỏ thuốc. Bạn có thể giải thích đầy logic cho bán cầu não trái và chỉ cho bán cầu não phải những hình ảnh kinh hoàng về bệnh ung thư phổi. Nhưng nếu vùng tiềm thức muốn, người ta lại hút thuốc. Theo nhiều cách khác nhau, vùng tiềm thức kiểm soát cuộc sống của bạn, bất kể bạn là một sinh viên loại A hay loại F. Đối với nhiều người, khi nói đến tiền bạc, trong đầu họ diễn ra một *cuộc chiến giữa các bộ phận của não bộ*. Chính xung đột này khiến cho nhiều người *sống dưới khả năng* trong khi thực tế là họ muốn *cải thiện tiêu chuẩn sống* và muốn giàu có.

Là giáo viên dạy kinh doanh và tài chính, tôi thấy nhiều người, thậm chí cả những người có học, quen với việc nghèo khó. Một cái gì đó trong suy nghĩ khiến họ nghèo. Thay vì biến những cái họ chạm vào thành vàng, mọi thứ họ chạm đến đều biến thành chì.

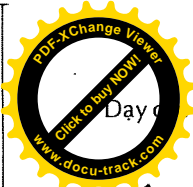
CUỘC CHIẾN GIỮA CÁC PHẦN CỦA NÃO BỘ

Do là một giáo viên nên cuộc chiến giữa các phần của não bộ khiến tôi tò mò. Tôi muốn tìm hiểu về sự xung đột giữa suy nghĩ hợp lý và phi lý của não bộ. Tôi nhận ra



ang giáo dục theo đúng nghĩa của nó không đơn thuần chỉ là dạy cho học sinh biết đọc, viết và thuộc lòng những đáp án. Để làm đúng chức năng của nó, giáo dục chân chính phải phát triển đồng bộ cả ba phần của não bộ. Thay vì chống lại nhau, chúng phải hoạt động hài hòa. Được như thế thì học sinh sẽ có khả năng thành công nhiều hơn trong cuộc sống.

Nhược điểm của giáo dục truyền thống là nó chỉ tập trung phát triển một phần của não bộ, bán cầu não trái. Nói cách khác, xét về mặt não trái, bạn có thể là một thiên tài nhưng nếu xét về vùng tiềm thức, bạn chỉ là một kẻ khờ. Bằng não trái, bạn có thể biết mình nên làm cái gì nhưng tiềm thức của bạn lại sợ phải làm điều đó. Tệ nhất là, nhiều người ra trường hoàn toàn có thể đọc, viết và làm toán nhưng do sợ thất bại đã tìm kiếm sự an toàn thay cho cơ hội. Họ được dạy nên chú trọng đến kiến thức hơn là sự tưởng tượng và khả năng kết hợp cả ba phần của bộ não. Sau nhiều năm hết sức phấn đấu, những người này được các chuyên gia tài chính khuyên nên *đa dạng hóa và sống dưới khả năng*. Đối với những người luôn sợ hãi, lời khuyên như thế nghe có vẻ thông minh và hợp lý. Trong nhiều năm, những người này chuyển một phần tiền lương hàng tháng của mình cho các chuyên gia với hy vọng là họ biết họ sẽ nên làm gì. Nhưng cùng lúc đó, nhà đầu tư giàu có nhất thế giới, Warren Buffett lại nói, "Đa dạng hóa là lớp bảo vệ cho sự thiếu hiểu biết." Và thực sự nó là như vậy.



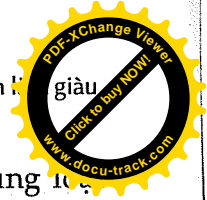
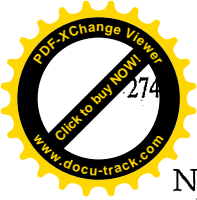
Dạy c làm giàu

MỘT THẾ GIỚI BỊ THỐNG TRỊ BỞI NHỮNG NGƯỜI THUẬN NÃO TRÁI

Thế giới này được điều hành bởi những người thuận não trái. Vấn đề là những người này nghĩ rằng chỉ tồn tại một loại thông minh duy nhất. Nhiều người không biết được não bộ còn có những phần khác và còn có những loại thông minh khác. Nếu bạn hỏi một người thuận não trái, học hành cao về định nghĩa của sự thông minh, anh hoặc cô ta sẽ nói rằng, "Nếu bạn đồng ý với tôi thì bạn thông minh. Nếu không, bạn là một thằng ngốc."

Nói về tiền bạc, những người thuận não trái cho rằng có thể kiếm tiền theo một công thức, một phương trình toán học. Đó là lý do tại sao khi thị trường sụp đổ, nhiều quỹ phá sản hàng loạt. Những quỹ này được quản lý bởi những thiên tài về học thuật, tất cả đều theo một công thức giống nhau. Dưới đây là trích đoạn khác từ số báo ngày 24 tháng 8 năm 2007 của tờ *Wall Street Journal* về những quỹ định lượng (Justin Lahart, "Tại sao chiến lược của quỹ định lượng thất bại"):

Một số quỹ định lượng, những quỹ sử dụng mô hình thống kê để tìm ra chiến lược đầu tư thành công, báo cáo thua lỗ nặng trong tháng này. Nhiều giám đốc quỹ chỉ vào các quỹ định lượng phòng chống rủi ro khác, đại khái nói là tất cả họ đều sở hữu nhiều cổ phiếu giống nhau, nên khi mô hình nói bán, họ bán ra cùng một thời điểm khiến cho giá cổ phiếu giảm, gây thiệt hại cho những ai chưa kịp bán.



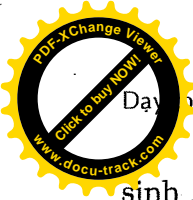
Nói cách khác, những sinh viên loại A sử dụng thông minh về ngôn ngữ và tính toán của não trái để đầu tư vào thị trường chứng khoán và đưa ra những câu trả lời giống nhau... giống như khi đi học. Nhưng ai sẽ phải trả giá cho những thiệt hại đó? Tất nhiên không phải những sinh viên loại A kia. Họ vẫn nhận lương đều đặn. Họ chỉ là người làm thuê, không phải nhà đầu tư.

HỌC CÁCH THÀNH CÔNG SỬ DỤNG TOÀN PHẦN NÃO BỘ

Warren Buffett từng nói rằng, “Bạn phải tự mình suy nghĩ. Tôi luôn ngạc nhiên là tại sao những người có IQ cao lại bắt chước một cách vô thức.”

Là một người kinh doanh giáo dục, tôi dạy sinh viên phải suy nghĩ bên ngoài chiếc hộp và sáng tạo hơn là bắt chước. Tôi ngạc nhiên khi thấy điều này làm cho nhiều sinh viên khiếp sợ. Đa số mọi người do quá sợ hãi nên tìm kiếm một việc làm ổn định, một bí quyết đầu tư kỳ diệu và tránh phạm sai lầm. Vì vậy phá tan sự lo sợ đó là việc làm khó khăn nhất của tôi. Họ là những người thông minh, thành công, có học và muốn tạo ra sự thay đổi. Họ không phải là những người nghèo, thất bại và không có học.

Nhiệm vụ của tôi là hướng dẫn họ cách sử dụng tài năng riêng của mình cùng với cả ba phần của não bộ để thành công. Tôi thường gọi khóa học của mình là “Học cách thành công sử dụng toàn phần não bộ”. Để thu hút sự chú ý, tôi thường nói, “Sinh viên loại A làm việc cho



Đạy n làm giàu

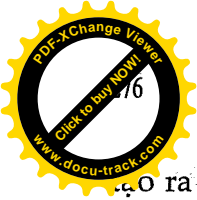


sinh viên loại C còn sinh viên loại B thì làm việc cho chính phủ.” Rõ ràng điều này làm cho những sinh viên loại A không vui nhưng họ sẽ bình thường trở lại một khi tôi giải thích tính logic đằng sau phát hiện của mình.

NGÔN NGỮ CỦA NGƯỜI NGHÈO VÀ TRUNG LƯU

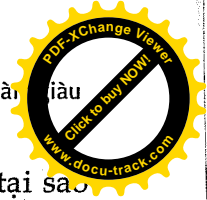
Gần đây, các nhà khoa học phát hiện ra rằng não của chúng ta còn có tế bào thần kinh phản chiếu. Nhiều nhà khoa học cho rằng sự phát hiện này còn quan trọng hơn phát hiện ra DNA. Nói cho dễ hiểu thì tế bào thần kinh phản chiếu tương tự như việc *khỉ thấy, khỉ làm theo* hoặc *ngưu tâm ngưu, mã tâm mã*. Nó có nghĩa là não của chúng ta được lập trình bắt chước những gì chúng ta thấy người khác làm. Nó giải thích lý do tại sao những quỹ định lượng lại đầu tư vô cùng một loại cổ phiếu, tại sao người nghèo vẫn nghèo mặc dù họ kiếm được rất nhiều tiền và tại sao một trẻ lớn lên ở Anh lại nói giọng tiếng Anh khác với một đứa trẻ sinh ra ở Mỹ hoặc ở Úc.

Tế bào thần kinh phản chiếu quy định phương ngữ hạn chế phạm vi hoạt động của chúng ta và những người chúng ta gặp gỡ sau này. Nhiều đứa trẻ gặp nhiều khó khăn sau khi rời Hawaii bởi vì tiếng Anh của chúng là tiếng Anh bồi. Những đứa trẻ này thường theo học những trường trong đất liền có nhiều sinh viên từ Hawaii để giúp họ cảm thấy thoải mái hơn. Nhiều học sinh của trường Union School nói tiếng Anh bồi. Còn trường Riverside School thì không cho phép làm điều đó. Tôi tin rằng điều này đã



Dạy con là

giàu

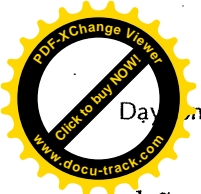


Đó là một sự khác biệt lớn trong cuộc đời tôi và tại sao tôi theo học ở New York chứ không phải tại trường Đại học Hawaii.

Người nghèo có ngôn ngữ riêng của mình. Thay vì nói ngôn ngữ của kinh doanh và đầu tư, họ lại nói những điều như là, “Chương trình chính phủ, phúc lợi xã hội và trợ cấp.” Giới trung lưu thì lại có ngôn ngữ khác. Họ nói, “Đa dạng hóa và sống dưới khả năng.” Còn Buffett, nhà đầu tư giàu nhất thế giới, lại nói, “Không phải là tôi cần tiền mà chính là niềm vui khi tạo ra tiền và chứng kiến chúng sinh sôi nảy nở.” Một lần nữa, đây là ví dụ cho việc ngôn ngữ khác nhau là biểu hiện của tế bào thần kinh phản chiếu khác nhau.

Mỗi một nhóm người có ngôn ngữ riêng của họ. Ví dụ như khi các tay gôn nói chuyện với nhau, họ dùng một thứ ngôn ngữ hoàn toàn khác. Khi họ nói *birdie*, không có nghĩa là họ đang nói về việc bắn chim trên sân gôn. Cho dù bạn có ở đâu trên thế giới, nếu một tay gôn nói với tay gôn khác rằng, “I shot a birdie”, mọi người đều hiểu là người này còn thiếu một điểm nữa so với số điểm quy định, nghĩa là người này cũng chơi trên mức trung bình.

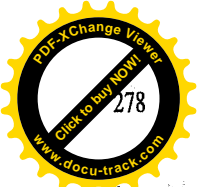
Tương tự, nói cho đơn giản, người giàu cũng có ngôn ngữ riêng của họ. Đó là vấn đề về bộ não và tế bào thần kinh phản chiếu khác nhau. Đó là lý do tại sao chuyện vượt cầu lúc chín tuổi thay đổi cuộc sống của tôi và tại sao tôi không sống dưới khả năng hoặc đa dạng hóa. Đó là lý do tại sao ngay cả khi túng quẫn, tôi vẫn không lái



những chiếc xe hoặc mặc quần áo rẻ tiền hay sống trong những khu phố ít đất đỏ. Đó là vấn đề về tế bào thần kinh phản chiếu và tiêu chuẩn sống.

Ngày nay, các nhà khoa học cho rằng tế bào thần kinh phản chiếu có ảnh hưởng lớn nhất đến việc học của bộ não. Nó giải thích cho việc tại sao trong lớp thường có một số người là học trò cưng của giáo viên. Bởi vì đa số các lớp học được dạy bởi những người thuận não trái, họ thường thiên vị cho những người có sự thông minh giống họ. Mặt khác, những giáo viên này thường không thích học sinh có năng lực về nghệ thuật, âm nhạc, sáng tạo và không dễ dàng bị đe dọa. Khi đến lúc vào đại học, hầu hết những học sinh không giỏi về ngôn ngữ và tính toán thất bại. Họ được xếp loại kém cho nên bị loại. Đáng buồn là những người bị loại thường thôi học và cảm thấy mình yếu kém. Hãy hình dung điều đó xảy ra với bạn lúc còn rất trẻ. Việc xếp loại như thế sẽ ảnh hưởng như thế nào đến quãng đời còn lại của bạn?

Trong một thí nghiệm tiến hành bởi Giáo sư Robert Rosenthal của Đại học Harvard và Lenore Jacobson vào năm 1966, giáo viên đánh giá một số học sinh trong lớp thông minh đặc biệt mặc dù không phải như thế. Trong hầu hết trường hợp, những học sinh đó nhận được điểm cực kỳ cao. Nói cách khác, các nhà nghiên cứu nhận thấy rằng chính cảm nhận của giáo viên về sự thông minh của học sinh có tác động nhiều nhất đến việc học của chúng. Trong đầu tư, như thế được gọi là *không khách quan* còn



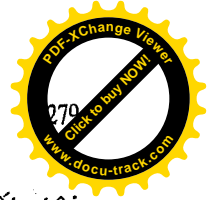
Dạy con là



trong quan hệ chủng tộc, người ta gọi ta gọi chúng là *thành kiến*. Đây là ví dụ cho tác động của tế bào thần kinh phản chiếu.

Nói đơn giản, tế bào thần kinh phản chiếu có nghĩa là não chúng ta như một máy thu phát vô tuyến. Mặc dù chúng ta không trực tiếp nói chuyện nhưng não của chúng ta đang trao đổi thông tin ở một tần sóng cao. Ví dụ như khi chúng ta bước vào một căn phòng, đa số chúng ta có thể cảm nhận ngay lập tức rằng ai thích chúng ta, ai không mặc dù không ai nói gì cả. Đây là cái tệ nhất! Tôi học được rằng nếu tôi không nghĩ tốt về bản thân, những người xung quanh cũng không nghĩ tốt về tôi. Trong nhiều trường hợp, người khác chỉ truyền lại những gì tôi đã phát đi. Nói cách khác, nếu tôi nghĩ mình là một kẻ thua cuộc, người khác cũng sẽ nghĩ như vậy.

Tuy nhiên bạn và tôi có thể thay đổi nhận thức của họ về chúng ta bằng cách thay đổi nhận thức của chính chúng ta về bản thân. Điều này có thể làm được bằng cách điều chỉnh tế bào thần kinh của chúng ta. Nó không dễ dàng nhưng có thể làm được. Chẳng hạn như nếu tôi không thay đổi nhận thức về bản thân, tôi đã không thể gặp và cưới một người phụ nữ xinh đẹp như Kim, một người như Donald Trump sẽ không là bạn của tôi và tôi sẽ không thành công về tài chính như ngày hôm nay. Nếu tôi không có ý thức thay đổi nhận thức của mình, có thể bây giờ tôi vẫn còn là một chàng béo, nhút nhát, nghèo nói tiếng Anh bồi.

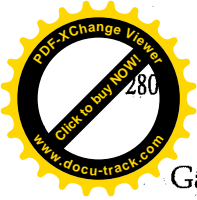


Dạy để làm giàu

Mặc dù tốt nghiệp từ một trường cũng rất tốt, tôi không cảm thấy mình thông minh. Tôi tốt nghiệp rồi mà vẫn còn cảm thấy có những người mà tôi sẽ chẳng bao giờ thông minh như họ. Tôi luôn cảm thấy mình chỉ trung bình. Khi đi phỏng vấn xin việc, câu hỏi đầu tiên được hỏi là tôi học trường nào và tôi có bằng cao học hay không. Nếu có bằng cao học, có nhiều khả năng là tôi sẽ được tuyển hơn. Dù đã đi làm rồi, tôi vẫn ở trong một môi trường giống ở lớp học, nơi thống trị bởi những người thuận nảo trái. Năm 1974, khi đang làm cho Xerox và hứa hẹn với công ty là tôi sẽ lấy được bằng MBA, tôi bắt đầu nghiên cứu về bộ não và các cách thức khác nhau để học và dạy học. Tôi muốn tìm ra một cách để thành công riêng cho mình, chứ không phải theo cách của người khác.

Lớn lên trong một gia đình nhà giáo, tôi nhận ra rằng họ đo lường sự thành công bằng ngôi trường mà bạn theo học và bao nhiêu bằng cấp cao mà bạn đạt được. Trong các công ty lớn, cũng khá tương tự như vậy. Đa số công ty lớn đều thích sự danh giá của những bằng cấp cao từ những ngôi trường nổi tiếng. Nói cách khác, sinh viên tốt nghiệp từ các trường thuộc nhóm Ivy League⁷ thì giỏi hơn sinh viên các trường đại học của tiểu bang, những người vẫn giỏi hơn sinh viên các trường cao đẳng cộng đồng. Ở các công ty lớn, ngôi trường mà bạn theo học giúp bạn có được công việc, chức danh và mức lương tốt hơn. Đó là thước đo sự thành công.

⁷ Ivy league: nhóm các trường đại học nổi tiếng ở miền Đông nước Mỹ



Gần với người cha giàu, tôi nhận ra thước đo sự thành công của ông ấy là số tiền mà bạn kiếm được, những người mà bạn giao du, sự tự do về giờ giấc làm việc và số công ăn việc làm mà bạn tạo ra. Tôi hiểu rằng mình nên chọn một thước đo sự thành công cho cuộc đời mình. Bởi vì tôi không nghĩ là tôi có thể thành công theo con đường trường học và công ty lớn của người cha nghèo, tôi đã quyết định là tôi sẽ có nhiều khả năng thành công theo con đường của người cha giàu. Đó là khi mà sự giáo dục thực sự dành cho tôi bắt đầu.

Tôi quyết định đi theo con đường của người cha giàu là trở thành một doanh nhân và một nhà đầu tư bất động sản. Tôi hiểu rằng tôi sẽ có nhiều cơ hội thành công hơn trong những lĩnh vực đó bởi vì hầu hết sinh viên loại A đều trở thành người làm thuê, tìm kiếm những công việc trả lương cao và đầu tư vào những tài sản giấy như là cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ. Vì là sinh viên loại C, tôi nhận ra rằng mình cần phải sử dụng cả ba phần não bộ, chứ không chỉ là não trái, nếu muốn thành công.

Những câu hỏi bạn cần trả lời là:

- Bạn đo lường sự thành công như thế nào?
- Bạn có thể thành công nhất trong lĩnh vực nào?
- Bạn có quyết tâm thành công hay không?
- Các phần não bộ của bạn có làm việc hài hòa hay là chúng chống lại bạn?



Đạy làm giàu



HAI ĐIỂM BẤT LỢI

Qua nhiều năm, tôi phát hiện rằng chúng ta có hai điều bất lợi khi nói đến vấn đề tiền bạc. Đó là:

1. Trường học không dạy cho chúng ta nhiều về tiền bạc.

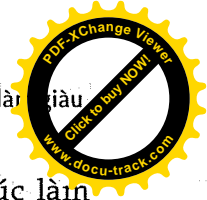
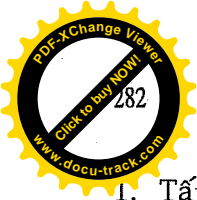
Ngay cả một sinh viên loại A ra trường rồi nhưng hiểu biết cũng rất ít. Hơn thế nữa, khoa học về thần kinh phản chiếu mới phát hiện gần đây cho thấy hầu hết chúng ta học về tài chính từ những người cũng không thông minh về tài chính. Đó là lý do tại sao nhiều người có những giấc mơ của người trung lưu: sống dưới khả năng, tiết kiệm và thoát nợ.

2. Trường học không giúp chúng ta củng cố vùng tiềm thức.

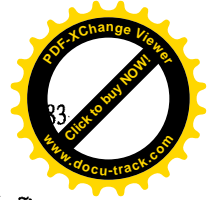
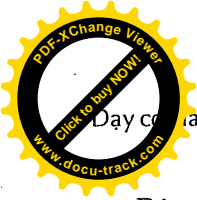
Đúng ra nhà trường phải rèn luyện cho vùng tiềm thức của chúng ta, trên thực tế họ lại dựa vào sự sợ hãi để tạo động lực, đe dọa hơn là dạy bảo, bắt chước hơn là sáng tạo, trừng phạt hơn là khuyến khích phạm sai lầm, tìm kiếm sự an toàn hơn là suy nghĩ lớn, nói những điều chúng ta muốn nghe hơn là những điều chúng ta cần phải nghe.

Vì hai lý do này, nhiều người *mua* trong khi họ nên *bán*, *tiết kiệm* khi nên *chi tiêu*, *chi tiêu* khi nên *tiết kiệm*, *sợ hãi* khi nên *dũng cảm* và *dũng cảm* khi nên *sợ hãi*.

Ví dụ cho những hành động vô thức, không có kiểm soát, bất hợp lý, đại dột về mặt tài chính như thế là:



1. Tất cả các quỹ định lượng bán ra cùng một lúc làm cho thị trường sụp đổ bởi vì họ cùng đầu tư vào một loại cổ phiếu. Họ bán ra trong lúc họ nên mua vào. Sự hoảng loạn bắt nguồn từ vùng tiềm thức. Hành động sao chép hoặc bắt chước là do lo sợ khi làm khác đi, vì thế họ làm một việc như nhau thay vì sáng tạo và mạo hiểm suy nghĩ khác biệt.
2. Khi chúng ta được tăng lương và có được một ít tiền, chúng ta thường tiêu xài hết bởi vì chúng ta cảm thấy vui vẻ, thay vì thanh toán hết những khoản nợ xấu. Tôi có biết một quý ông được thừa kế gần nửa triệu đôla từ bố mẹ của mình. Ngay lập tức, ông ta mua trả chậm một căn nhà lớn và hai chiếc xe mới. Thay vì thoát khỏi nợ xấu, sự hoan hỉ khiến ông ta mắc nợ nhiều thêm. Hiện nay thì anh ta đã hết tiền và đang cố gắng giữ lại căn nhà.
3. Khi nền kinh tế suy thoái, "Bộ phận Duy trì Doanh số" của nhiều công ty nắm quyền chi phối. Khi doanh số giảm, hầu hết các doanh nghiệp cắt giảm chi phí quảng cáo, khuyến mãi và số lượng nhân viên kinh doanh. Thay vì *tiết kiệm*, họ nên *chi tiêu*. Trong một nền kinh tế đang gặp khó khăn, các doanh nghiệp nên chi tiêu cho quảng cáo và khuyến mãi, tuyển thêm nhiều nhân viên kinh doanh, đưa ra nhiều ưu đãi cho họ hơn và phải sáng tạo hơn. Nói cách khác, não phải cần hoạt động nhiều hơn và nên thông tin cho khách hàng nhiều hơn. Thay vì là Bộ phận Tìm kiếm Doanh số, Bộ phận Duy trì Doanh số lên nắm quyền chi phối.

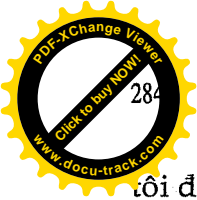


Bộ phận Duy trì Doanh số của đa số công ty là những người thuận não trái như là kế toán, luật sư và những người làm công ăn lương khác, chủ yếu là những người có não trái phát triển nhưng có vùng tiềm thức luôn cảm thấy sợ hãi. Khi Bộ phận Duy trì Doanh số nắm quyền kiểm soát, nhiều nhân viên mất việc làm. Theo ý kiến của tôi, trong những lúc khó khăn thì chính Bộ phận Duy trì Doanh số mới nên cắt giảm nhân viên.

Vùng tiềm thức nghĩ rằng nó thông minh. Tuy nhiên, vùng tiềm thức có thể là người bạn tốt nhất hoặc là kẻ thù đáng sợ nhất của bạn. Chúng ta cần phải thông minh hơn để dừng lại và quyết định khách quan là ai đang nói chuyện với chúng ta... bạn hay kẻ thù. Khi nói đến những vấn đề nhạy cảm như là tiền bạc, tình dục, tôn giáo và chính trị, cần phải có một trí tuệ phát triển cao để có thể vô tư, cởi mở, lắng nghe khách quan và suy nghĩ sáng suốt bằng cả não trái lẫn não phải. Vấn đề với vùng tiềm thức là nó chỉ phản ứng lại, nó không thông minh và không thể đánh giá được mặt lợi và hại.

TRANH CÀI VỚI MỘT KẺ NGỐC

Không thể nói lý lẽ được với một người đang bị vùng tiềm thức chi phối bởi vì vùng tiềm thức không thể suy luận lôgic được. Nó không thể suy nghĩ được mà đơn thuần chỉ phản ứng lại. Vấn đề ở chỗ là khi một người đang nói tiếng nói của vùng tiềm thức họ vẫn cứ nghĩ là mình đang suy luận rất lôgic và thông minh. Ví dụ, khi



tôi đề nghị các doanh nhân nên chi tiêu thay vì tiết kiệm khi kinh tế suy thoái, trong hầu hết trường hợp vùng tiềm thức chiếm ưu thế và bắt đầu chỉ ra cho họ những lý do hợp lý để cắt giảm chi tiêu, giảm bớt nhân viên và trở nên tiết kiệm. Đối với nhiều người, như vậy là hợp lý và thông minh. Suy nghĩ của họ đã được lập trình. Não họ không chịu tiếp thu những tư tưởng mới.

Nếu bạn càng cố chỉ ra vấn đề, não của họ càng trở nên phòng thủ. Rào bảo vệ xuất hiện và thay vì đầu hàng, họ muốn phản kháng. Họ muốn bảo vệ cho quyết định của mình và muốn mình đúng. Thay vì học hỏi, họ trở thành những kẻ ngốc. Nếu bạn còn tranh cãi với họ, sẽ chẳng mấy chốc xuất hiện hai kẻ ngốc: bạn và người bạn đang tranh cãi cùng.

Một trong những lý do những người nghèo vẫn còn nghèo là bởi vì vùng tiềm thức của họ đặc trưng cho người nghèo. Khi tôi nói chuyện với những người đang gặp khó khăn về tài chính, nhiều người thường bảo vệ cho lý do mà họ nghèo. Họ nói những điều đại loại như là, "Tôi thích hạnh phúc hơn là giàu có," hoặc "Muốn giàu có bạn phải trở thành một kẻ lừa đảo". Nếu như bạn còn cố giải thích để mở mang đầu óc họ, vùng tiềm thức của họ sẽ càng trở nên khép kín, càng cho là mình đúng. Chẳng mấy chốc sẽ có hai kẻ ngốc đang tranh cãi một cách rất thân mật.

Điều tương tự đối với nhiều nhân viên và quản lý được trả lương cao, những người thích công việc hiện tại



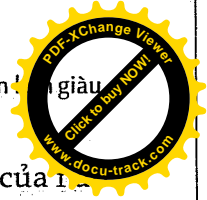
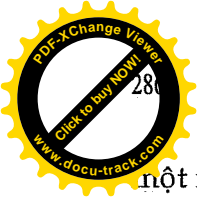
Ngày càng làm giàu

những vẫn muốn làm một cái gì đó khác. Thay vì làm những điều họ muốn, vùng tiềm thức đưa ra những lý do hợp lý rằng tại sao họ không nên. Khi nói cho họ biết mức thuế cao phải đóng do được trả lương cao, họ có thể sẽ nói rằng, “À, bạn phải đóng thuế cơ mà.” Nếu chỉ cho họ biết những khoản đầu tư tốt, lợi nhuận cao và đóng ít thuế hơn, có thể họ sẽ nói rằng, “Làm như vậy rủi ro lắm.” Họ khép mình trước những cơ hội mới bởi vì sợ. Nếu mà bạn còn tranh luận với họ nữa thì, một lần nữa, sẽ có tới hai kẻ ngược.

ĐỂ THAY ĐỔI CUỘC SỐNG... HÃY THAY ĐỔI MÔI TRƯỜNG

Trong lúc nghiên cứu về giáo dục và cách chúng ta học, tôi nhận thấy rõ ràng môi trường chính là người thầy tốt nhất. Đó là lý do tại sao những kết luận gần đây từ việc phát hiện ra tế bào thần kinh phản chiếu của các nhà khoa học lại quan trọng đến như vậy. Khoa học cuối cùng cũng đã khẳng định những điều chúng ta đã biết: để thay đổi cuộc sống, trước hết phải thay đổi cách tiếp cận.

Đa số chúng ta đều biết, nếu muốn giảm cân, chúng ta sẽ có nhiều khả năng thành công hơn nếu đi đến phòng tập thể dục hơn là đi đến nhà hàng. Nếu muốn học thì nên học ở trong một thư viện yên tĩnh hơn là trong lúc lái xe (tôi thấy nhiều người vẫn làm điều này). Nếu muốn thư giãn, chúng ta nên xin nghỉ phép để đi biển hoặc leo núi. Còn nếu muốn làm giàu, bạn cần phải tìm ra một môi trường tạo điều kiện cho bạn kiếm nhiều tiền hơn,



một môi trường giúp phát triển được cả ba phần của não bộ. Mía mai thay, công sở và trường học không phải là môi trường như thế dành cho nhiều người.

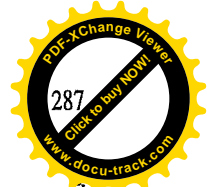
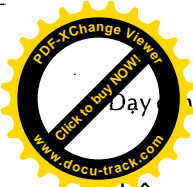
SỨC MẠNH CỦA MÔI TRƯỜNG

Nếu muốn giàu có và thành công hơn, bạn nhất thiết cần phải tìm ra một môi trường cho phép cả ba phần não bộ phát triển và cả thời gian để chúng phát triển.

Mãi đến năm 1974 tôi mới nhận ra rằng mình sẽ chẳng bao giờ được tuyển để làm việc cho một sinh viên loại A. Ví dụ, bác sĩ hay luật sư sẽ không bao giờ thuê tôi bởi vì họ cần những người thông minh về học thuật và chuyên môn xung quanh mình. Bác sĩ sẽ không cần một y tá vụng về hay là luật sư sẽ không thích một trợ lý không có năng lực.

Bởi vì là một sinh viên loại C, tôi cần phải tìm cách để những sinh viên loại A làm việc cho mình. Đó là khi tôi quyết định sẽ trở thành một doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản giống người cha giàu chứ không phải như người cha nghèo, một sinh viên loại A và một nhà giáo. Tôi quyết định như vậy là bởi vì tôi học chậm và biết rằng mình cần thời gian để phát triển. Tôi không tìm cách để làm giàu một cách nhanh chóng. Tôi tìm kiếm một môi trường phù hợp cho mình, nơi tôi có thể dành nhiều thời gian để học từ từ.

Lý do quan trọng khác tôi muốn trở thành doanh nhân là bởi vì tôi có thể tập hợp quanh mình những con người



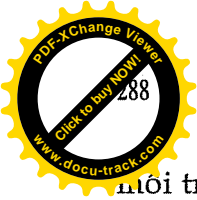
Đạy làm giàu

thông minh. Tôi biết rằng mình không giỏi về ngôn ngữ cũng như toán học cho nên tôi cần những người này trong nhóm của tôi. Nói đến thể thao, tôi biết là mình sẽ chơi hay hơn ở những môn thể thao đồng đội như là bóng đá, bóng bầu dục hay chèo thuyền. Tôi không giỏi ở những môn thể thao cá nhân như gôn hoặc tennis. Nhận thức về bản thân như thế, sẽ hợp lý hơn nếu tôi tập hợp quanh mình những con người thông minh cũng thích làm việc nhóm giống tôi.

Khó khăn lắm tôi mới nhận ra rằng những người thông minh thường không làm việc nhóm tốt, đó là lý do tại sao họ xuất sắc ở trường khi chỉ làm bài kiểm tra một mình. Trong kinh doanh, tôi làm bài kiểm tra liên tục nhưng không phải làm một mình. Tôi có những người thông minh cùng tôi làm kiểm tra và giải quyết những rắc rối. Nói cách khác, tài năng của tôi có được từ việc làm việc nhóm. Đối với những người khác, như Tiger Woods chẳng hạn, tài năng đến từ chính bản thân họ. Vì vậy cho nên bạn cần phải hỏi bản thân xem mình giỏi làm việc đồng đội hay cá nhân.

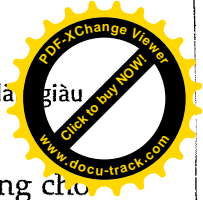
LÀM THEO CÁCH CỦA MÌNH

Nói vậy không có nghĩa là tôi khuyên bạn nên trở thành một doanh nhân hoặc một nhà đầu tư bất động sản. Tôi sẽ không chỉ cho bạn phải làm cái gì. Cái tôi muốn nói là bạn nên cân nhắc xem môi trường nào giúp bạn tăng khả năng thành công về tài chính. Hãy tìm ra



Dạy con là

giàu

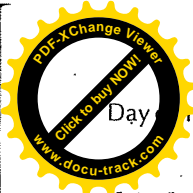


môi trường và con đường dẫn đến thành công riêng cho bạn. Ví dụ như nếu bạn muốn trở thành một vận động viên chơi gôn chuyên nghiệp, rõ ràng là bạn cần phải dành nhiều thời gian hơn ở các sân gôn mà bạn có thể học hỏi từ những gôn thủ xuất sắc nhất.

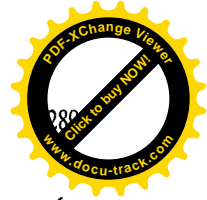
Lý do mà sự phát hiện ra tế bào thần kinh phản chiếu lại có ý nghĩa đối với tôi là bởi vì từ năm 1974, hầu hết thời gian tôi làm việc chung với các doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản. Tôi không ngừng tìm kiếm cơ hội để làm việc với những doanh nhân và nhà đầu tư bất động sản xuất sắc. Đó là lý do tại sao mà viết chung một cuốn sách với Donald Trump vào năm 2006 lại quan trọng đối với tôi như thế. Không chỉ là viết sách chung, đó còn là một cơ hội tuyệt vời để tôi có thể học hỏi một tài năng thông qua tế bào thần kinh phản chiếu. Làm việc chung với anh ấy đã nâng tầm hiểu biết của tôi về kinh doanh, cuộc sống và cả tiêu chuẩn sống lên một tầm cao mới... gần giống như khi vượt cầu sang chơi nhà những người bạn giàu lúc chín tuổi.

TÌM RA MÔI TRƯỜNG CHO BẠN

Ngày nay, nhiều trường dạy về kinh doanh có mời tôi đến nói chuyện với những lớp đào tạo doanh nhân. Một câu hỏi phổ biến của sinh viên liên quan đến sự thông minh tài chính #1: kiếm nhiều tiền hơn là, “Làm sao tôi có thể kiếm được nhà đầu tư?” hoặc “Làm sao tôi có thể huy động vốn?” Tôi hiểu vấn đề của họ bởi vì đó cũng chính là câu hỏi ám ảnh tôi khi nghỉ việc tại Xerox để trở



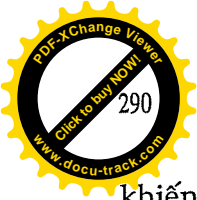
Đạy làm giàu



thành doanh nhân. Tôi không có tiền và chẳng ai muốn đầu tư với tôi. Những quỹ đầu tư mạo hiểm lớn không sẵn đón tôi.

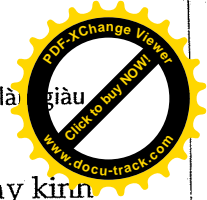
Câu trả lời của tôi dành cho những sinh viên đó là: “Bạn phải làm điều đó thôi. Bạn làm điều đó bởi vì bạn phải làm điều đó. Nếu không, bạn không thể làm kinh doanh. Hiện nay, mặc dù đã có đủ tiền, tất cả việc tôi làm cũng chỉ là huy động vốn. Người bạn Donald Trump của tôi cũng thế. Công việc của anh ấy cũng là huy động vốn. Đó là công việc ưu tiên hàng đầu của một doanh nhân. Doanh nhân chúng tôi huy động vốn từ ba nhóm khác nhau: khách hàng, nhà đầu tư và nhân viên. Là doanh nhân bạn phải làm sao cho khách hàng chịu mua sản phẩm của bạn. Nếu bạn có thể làm cho khách hàng chịu chi tiền cho sản phẩm của bạn thì nhà đầu tư sẽ bỏ nhiều tiền hơn cho bạn. Nếu thuê nhân công, bạn phải làm sao cho họ tạo ra giá trị gấp mười lần số tiền bạn trả cho họ. Nếu không làm được điều đó, bạn sẽ không thể kinh doanh và lúc đó, bạn chẳng còn cần phải huy động vốn thêm nữa.”

Rõ ràng đây không phải là câu trả lời mà đa số các MBA tương lai chờ đợi. Họ muốn biết một cách thức đặc biệt, một bí quyết và một con đường nhanh nào đó để làm giàu. Nhiều giáo viên tỏ ra lúng túng bởi vì họ dạy về kinh doanh nhưng không phải là doanh nhân. Nhiều người vẫn cần một công việc lãnh lương ổn định và đợi chờ để được vào biên chế. Một lần nữa, do tác động của tế bào thần kinh phản chiếu đối với những ý kiến trái ngược



Dạy con là

giàu



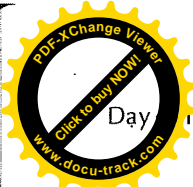
khuyến cho họ cảm thấy lúng túng. Nhiều trường dạy kinh doanh thích mời các CEO đến để nói chuyện cho những người làm công tương lai hơn là mời doanh nhân.

ĐÔI MẮT NÓI LÊN SỰ THẬT

Khi chia sẻ kinh nghiệm của tôi về cách huy động vốn, tôi quan sát mắt của các sinh viên. Trong khoảng 70 đến 90 phần trăm số đó, tôi thấy sự sợ hãi. Mắt của họ đờ đẫn và hơi thở của họ không sâu. Máu chạy từ não trái và não phải sang phần não nguyên thủy - vùng tiềm thức. Ngược lại, 10 phần trăm lớp học thì thích thú cười thầm. Họ biết là họ có thể thành công. Họ biết là họ có thể thắng những người bạn cùng lớp. Họ biết là họ có thể trở thành doanh nhân. Dù ở trong một môi trường sợ thất bại, cả ba phần não bộ của họ đấu tranh trong hòa bình.

PHÁT TRIỂN CẢ BA PHẦN NÃO BỘ

Đối với những ai đã chơi trò chơi CASHFLOW của tôi có thể biết được rằng để chiến thắng cần phải có nhiều kiến thức tài chính của não trái và sự sáng tạo của não phải. Bởi vì nó chỉ là một trò chơi với tiền giả, lo sợ thất bại hoặc mất tiền giảm đi đáng kể, khiến cho vùng tiềm thức trở nên trung tính. Một khi họ đã hiểu trò chơi, vùng tiềm thức chuyển từ trạng thái lo sợ thất bại sang hào hứng chiến thắng. Việc học trở nên thú vị hơn. Cả ba phần của não bộ đều được phát triển. Và cơ hội mới sẽ mở ra cho một bộ não phát triển toàn diện.



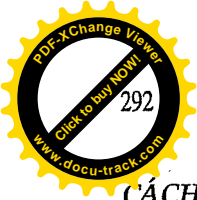
Đạy làm giàu

THÁP HỌC

Năm 2005, Đại học bang Arizona có nghiên cứu về khả năng sử dụng trò chơi của tôi trong việc giảng dạy về kế toán và đầu tư cho sinh viên các trường kinh doanh. Kết quả rất tích cực và thuận lợi, khẳng định rằng sinh viên thực sự học nhanh và nhớ lâu hơn so với khi học theo những cách khác.

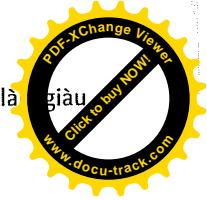
Cũng nhờ trường đại học này mà tôi biết đến Tháp học, như trong hình sau:

THÁP HỌC		
Sau 2 tuần chúng ta có xu hướng nhớ		Mức độ tham gia
90% những gì chúng ta nói và làm	Làm thật	Chủ động
	Mô phỏng kinh nghiệm thực tế	
	Làm bài thuyết trình hấp dẫn	
70% những gì chúng ta nói	Nói chuyện	
	Tham gia thảo luận	
50% những gì chúng ta nghe và thấy	Thấy diễn ra tại hiện trường	Thụ động
	Xem diễn trình	
	Đến triển lãm	
30% những gì chúng ta thấy	Xem phim	
	Xem ảnh	
20% những gì chúng ta nghe	Nghe đọc	
10% những gì chúng ta đọc	Đọc	



Dạy con là

giàu



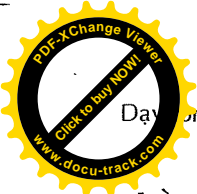
CÁCH TỐT THỨ HAI ĐỂ HỌC

Bạn có thể thấy từ sơ đồ ở trang 291, cách dở nhất để học là đọc và tiếp theo là nghe giảng... những cách phổ biến nhất dùng trong giảng dạy tại các trường học truyền thống. Ở trên đỉnh của Tháp học là làm thật. Khi tôi nói các sinh viên MBA hãy ra ngoài gặp gỡ và làm điều đó, nhiều người cảm thấy khiếp sợ. Rõ ràng là có một khoảng cách giữa đọc, nghe giảng và làm thực tế ngoài đời.

Nghiên cứu của Đại học bang Arizona chỉ ra rằng đứng sau làm thật là *mô phỏng kinh nghiệm thực tế*. Nghiên cứu đã xác nhận rằng trò chơi của chúng tôi là cách tốt thứ hai để học về quản lý tiền bạc, kế toán và đầu tư do kết hợp được suy luận logic của não trái với tư duy sáng tạo của não phải. Thay vì sợ hãi, quá trình học hỏi rất thú vị và kích thích sự tìm hiểu. Sinh viên cảm thấy tự tin hơn, cảm thấy háo hức muốn được học hỏi hơn và có thể ứng dụng nhiều hơn nữa những điều mà họ học được.

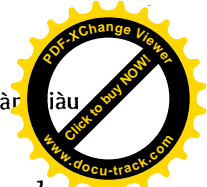
Phát hiện của trường đại học giống với kinh nghiệm của tôi từ quá trình kinh doanh giáo dục. Tôi phát hiện ra rằng nếu tập trung vào loại thông minh thứ tư của Howard Gardner sinh viên sẽ học được nhanh hơn, nhiều hơn, hào hứng hơn và nhớ được lâu hơn. Thay vì bằng bài giảng, chúng tôi cho chơi những trò chơi khác nhau để đề cập đến những bài học khác nhau. Tôi khuyến khích chơi trò chơi và phạm sai lầm và sau đó chúng tôi sẽ tóm tắt những điều học được sau trò chơi.

Việc học sẽ rất hiệu quả vì trò chơi cần đến cả ba



phần của não bộ. Nhiều lúc, các học viên cảm thấy khó chịu, tức giận hoặc buồn bã. Họ không thích những sai lầm mắc phải. Một số còn đổ lỗi cho trò chơi và những người cùng tham gia. Quá trình học hỏi, ở trong lớp của tôi cũng như trong đời thực, sẽ luôn có những cảm xúc như thế. Nhiệm vụ của tôi là một giáo viên phải hướng dẫn cho những người tham gia không nên đổ lỗi và quá xúc động mà phải học những bài học mà trò chơi đem lại. Một khi học viên rút ra được bài học cho bản thân, một số người bật cười, nói rằng, "Tôi không nghĩ là mình sẽ lặp lại điều đó trong đời thực." Một khi nhận thức được mối liên hệ giữa ứng xử trong trò chơi và trong đời thực, học viên có cơ hội để thay đổi nếu họ thực sự muốn. Cả ba phần của bộ não hoạt động đồng bộ tại thời điểm nhận thức đó và học viên sẽ sẵn sàng tiếp thu nhiều hơn để phát triển bản thân.

Gần đây xảy ra một câu chuyện rất thú vị tại câu lạc bộ thanh thiếu niên ở khu vực rất nghèo của Phoenix. Nhân viên từ công ty của tôi có thành lập một câu lạc bộ CASHFLOW ở đó. Một lần nữa, việc giáo dục tài chính thông qua trò chơi có tác động to lớn làm thay đổi cuộc sống của những người tham gia. Có một học viên đặc biệt được trường học đánh giá là có khả năng học hành hạn chế và bị xếp vào lớp dành cho những người học kém. Sau khi chơi trò chơi CASHFLOW một vài lần với bạn bè, chàng trai dần cải thiện được kỹ năng đọc và làm toán của mình. Hiện tại, anh ta đã được chuyển lại lớp bình thường. Đây chính là sức mạnh của việc phối hợp



hài hòa cả ba phần của não bộ trong một môi trường học tập hợp tác, đồng trang lứa.

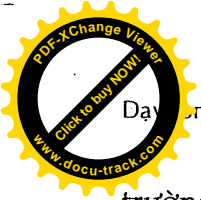
THAY ĐỔI MÔI TRƯỜNG... THAY ĐỔI CUỘC SỐNG

Là người kinh doanh giáo dục, tôi nhận thấy rõ rằng môi trường chính là người thầy tốt nhất. Tôi biết là dù cho tôi có dạy gì đi nữa, nếu người học quay trở lại với môi trường cũ trước đây, hiệu quả của những gì tôi nói sẽ không còn. Hay nói cách khác, nếu họ quay lại với công việc mà ở đó sự sai lầm bị trừng phạt và sự sáng tạo bị hạn chế, những gì tôi nói sẽ có rất ít tác dụng. Môi trường cũ chiến thắng.

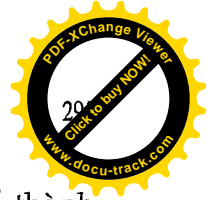
Có một câu ngạn ngữ nói rằng, “Nếu tôi biết tôi sẽ chết ở đâu... tôi sẽ không đi đến đó.” Hiện nay, có hàng triệu người sống trong môi trường không phải là tốt nhất cho sự học hỏi, giàu có và phát triển bản thân. Gia đình và công sở hiện tại không là môi trường làm tăng sự thông minh tài chính và sự giàu có của họ. Thay vì trở nên giàu có hơn, họ trở thành tù nhân của văn phòng làm việc và chính ngôi nhà của mình. Thay vì tìm kiếm sự thành công, đa số mọi người sống trong những môi trường khuyến khích sự an toàn và không mắc sai lầm, nhưng như Paul Tudor Jones đã từng nói: “Chúng ta học từ lỗi lầm chứ không phải từ thành công”.

PHÁT HIỆN TÀI NĂNG CỦA BẠN

Nếu muốn phát triển tài năng, chúng ta cần kiếm một môi trường hỗ trợ cho điều đó. Đối với Tiger Woods, môi



Dạy con làm giàu



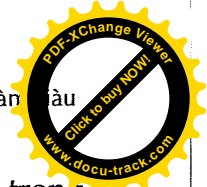
trường của anh ta là sân gôn. Anh ta không thể thành công nếu làm một vận động viên đua ngựa. Donald Trump tìm thấy điểm mạnh của mình ở thị trường bất động sản New York đầy cạnh tranh. Môi trường đó thách thức anh ấy, dạy anh ấy rất nhiều và phát triển những kỹ năng của anh ấy.

Đó là một quá trình không hề dễ dàng. Bạn biết đó, Tiger Woods phải tập luyện rất cực khổ để trở thành một tài năng đánh gôn. Donald Trump cũng làm việc rất vất vả để trở thành một tài năng trong lĩnh vực phát triển bất động sản. Nếu bạn đã từng thấy những tòa nhà mà anh ấy cho xây ở Manhattan và trên khắp thế giới, bạn sẽ dễ dàng nhận thấy được khả năng của anh ta. Oprah đã vượt qua trở ngại để thành công trong thế giới truyền hình khắc nghiệt.

Một trong những lý do mà nhiều người không chịu phát triển tài năng của mình chỉ đơn thuần là họ lười. Nhiều người chỉ muốn đi làm để lãnh lương. Họ cảm thấy đạt mức bình thường thì dễ dàng hơn là tập trung phát triển tài năng của họ.

Câu hỏi của tôi dành cho bạn là, “Bạn nghĩ tài năng của mình là gì và đâu là môi trường tốt nhất để bạn phát triển?” Một câu hỏi quan trọng khác là, “Bạn có đủ can đảm để thay đổi môi trường?” Hãy nghĩ đến tương lai... nếu câu trả lời của bạn là có.

Đối với nhiều người, câu trả lời cho những câu hỏi trên là “Tôi không biết,” hoặc đơn giản là “Không”. Đối



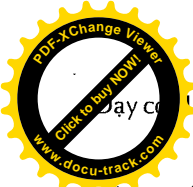
với đa số mọi người, cảm giác thoải mái còn quan trọng hơn việc tìm ra và phát triển tài năng của họ. Sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu chúng ta muốn bình bình, làm việc chăm chỉ, nhận lương hàng tháng, tiết kiệm, đầu tư vào quỹ hỗ tương, và sống dưới khả năng. Nếu bạn muốn thế, hãy tiếp tục làm những điều bạn đang làm.

Mỗi người trong chúng ta đều khác nhau. Chúng ta có những điểm mạnh và điểm yếu khác nhau. Đó là lý do tại sao tôi không khuyên mọi người làm như tôi. Trở thành một doanh nhân rất dễ nhưng là một doanh nhân giàu có thì không có dễ dàng như vậy. Thiếu gì những doanh nhân thường thường bậc trung. Đối với bất động sản cũng vậy. Đây rẫy những nhà đầu tư bất động sản không kiếm được nhiều tiền.

Quan điểm của tôi là như thế này: tất cả chúng ta đều có tài năng riêng. Nếu muốn giàu có, thậm chí là siêu giàu, chúng ta cần phải kiếm một môi trường cho phép bản thân phát triển và sử dụng tài năng đó. Điều này không dễ dàng, nhưng nó có thể làm được nếu bạn chuyên tâm và có ý chí thành công. Trong đời thực, sự chuyên tâm và có ý chí còn quan trọng hơn là điểm số tốt.

NHỮNG MÔI TRƯỜNG GIÚP CHO VIỆC LÀM GIÀU CỦA BẠN

Nếu bạn muốn trở nên giàu có hơn, bạn cần phải liên tục cải thiện môi trường của mình. Đó là lý do tại sao tôi thường lắc đầu mỗi khi một chuyên gia nào đó khuyên



Đạy c làm giàu

ràng nên sống dưới khả năng. Bằng cách sống dưới khả năng, bạn chỉ làm cho môi trường của mình tệ hơn mà thôi. Khi còn nhỏ, mỗi lần vượt cầu qua nhà của những người bạn giàu, tôi luôn hình dung cảm giác sống trong tiêu chuẩn cao hơn ra sao... một tiêu chuẩn tôi muốn sống. Tôi luôn nghĩ cách làm sao để đạt được tiêu chuẩn sống như thế.

Điều này không có nghĩa là chạy ngay ra mua một căn nhà lớn, những chiếc xe hào nhoáng và quần áo mới để rồi phát sinh hàng đống nợ xấu. Cái tôi muốn nói là bạn nên có ý thức thách thức bản thân nâng cao tiêu chuẩn sống bằng sự thông minh tài chính.

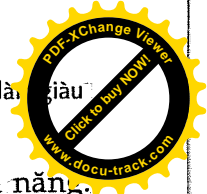
Cách tốt nhất để nâng cao sự thông minh tài chính là trước hết tìm cho mình một môi trường mà tài năng của bạn có thể phát triển được. Điều đó có thể dễ dàng như việc đến thư viện và đọc một cuốn sách của một tác giả mà bạn muốn giống người đó hoặc xem những tạp chí có hình những ngôi nhà to và đẹp. Điều đầu tiên là bạn phải có ý thức kích thích các tế bào thần kinh phản chiếu những tiêu chuẩn sống và những người mà bạn mong muốn giống họ.

TÓM TẮT

Những người gặp khó khăn về tài chính là những người có xu hướng không phát triển sự thông minh của mình. Họ tìm những môi trường quen thuộc và những câu trả lời dễ dàng. Họ là những người dễ bị đe dọa, tr

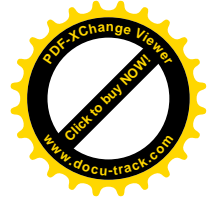
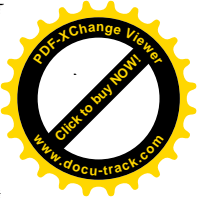


Dạy con là giáo



quá nhiều thuế, làm việc cật lực và sống dưới khả năng. Có thể họ thông minh, tốt, rất hàn lâm nhưng nếu cả ba phần của não bộ không phát triển đồng bộ, nhiều khả năng là họ vẫn sẽ còn gặp khó khăn.

Thành công đòi hỏi phần nào đó sự cứng cáp về thể chất lẫn tinh thần. Nếu bạn có thể dùng não trái để hiểu vấn đề, não phải để đưa ra những giải pháp sáng tạo, giữ cho vùng tiềm thức luôn phấn chấn chứ không phải sợ hãi và hành động với tâm thế sẵn sàng chấp nhận thất bại và chịu học hỏi, bạn có thể làm được điều kỳ diệu. Bạn có thể phát triển được tài năng trong bạn.



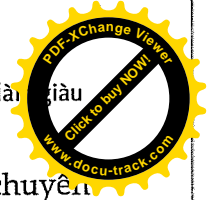
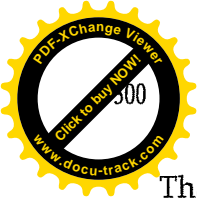
CHƯƠNG 10

Phát triển IQ tài chính của bạn

MỘT VÀI ỨNG DỤNG THỰC TIỄN

Cuốn sách này đã nói đến việc phát triển thông minh tài chính và nâng cao chỉ số IQ tài chính của bạn. Như tôi đã nói ở trên, bạn cần phải có đủ năm loại thông minh tài chính để thành công và giàu có. Tôi biết rằng nói thì dễ hơn làm. Phát triển thông minh tài chính là một quá trình suốt đời, không thể đạt được một sớm một chiều. Tôi vẫn đang tiếp tục quá trình này và tôi cũng khuyến khích bạn nên làm như thế. Chương này sẽ cung cấp cho bạn một số cách để nâng cao IQ tài chính của mình trong cuộc sống.

Nhiều chuyên gia tư vấn tài chính khuyên nên đầu tư dài hạn. Cái mà họ đang thực sự khuyên bạn là hãy đưa tiền cho họ quản lý để họ có thể nhận hoa hồng dài hạn. Vấn đề với lời khuyên này là bạn sẽ không học được gì, nếu có chẳng nữa. Kết cuộc của cái dài hạn đó, bạn không hẳn thông minh hơn về tài chính và bạn không nâng cao được IQ tài chính của mình. Hơn thế nữa, nhiều nhà đầu tư dài hạn đầu tư vào những cái rủi ro cao, sinh lợi thấp và có rất ít quyền kiểm soát.

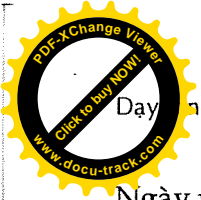


Thay vì mù quáng nghe theo lời khuyên của chuyên gia tư vấn tài chính đó, bạn nên nghĩ đến chuyện đầu tư dài hạn vào những môi trường chuyển tiếp. Bạn nên tìm kiếm những môi trường sẽ giúp bạn phát triển cả ba phần của não bộ và thiên tài trong bạn một cách thiết thực. Một vài môi trường chuyển tiếp như thế là:

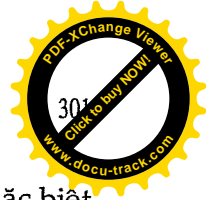
1. Trường học. Đây là một môi trường chuyển tiếp của hầu hết mọi người. Đi học là một cách tốt để phát triển chức năng của bán cầu não trái và não phải. Tuy nhiên, trường học truyền thống không phải là môi trường để bạn phát triển vùng tiềm thức, phần quan trọng nhất của não bộ. Hầu hết trường học truyền thống chỉ làm tăng thêm nơron thần kinh sợ thất bại và sợ phạm phải sai lầm.

2. Nhà thờ. Tôi nhận thấy là có hai loại nhà thờ: một loại dạy bạn lòng *tôn thờ* Chúa và một loại dạy bạn *sợ hãi* Chúa. Tôi không rõ sợ hãi Chúa thì có ích gì nhưng tôi tin rằng nhà thờ là một nơi lý tưởng để tìm kiếm sức mạnh tinh thần, điều này sẽ có ích cho vùng tiềm thức của bạn. Hy vọng là với sức mạnh tinh thần tốt hơn, con người ta sẽ có thể đối nhân xử thế tốt hơn và hào phóng hơn.

3. Quân đội. Marine Corps là một môi trường tuyệt vời để tôi phát triển cả ba phần não bộ. Làm phi công cần có cả ba phần não bộ và bảy loại thông minh phát triển, ngay cả tài năng âm nhạc. Chúng tôi thường chơi nhạc rock and roll để tăng thêm dũng khí khi bay vào trận chiến.



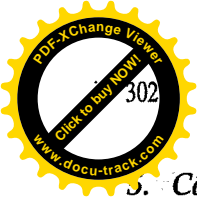
Ngày nay làm giàu



Ngày nay, tôi trở thành một doanh nhân giỏi hơn, đặc biệt là khi thua lỗ, bởi vì tôi đã học được cách phát triển năng lực nội tâm của mình và kiểm soát được sự sợ hãi.

4. Tiếp thị qua mạng. Hầu hết những công ty tiếp thị qua mạng là một môi trường học hỏi lý tưởng bởi vì họ cho bạn sự đào tạo, sự hỗ trợ, mô hình kinh doanh và sản phẩm - bạn chỉ việc tập trung vào phát triển kỹ năng bán hàng và xây dựng công việc kinh doanh riêng của bạn. Tôi đề nghị những ai muốn trở thành doanh nhân hãy gia nhập một công ty tiếp thị qua mạng để được học những bài học kinh doanh thực tế và thông dụng. Những công ty này tập trung vào việc phát triển cả ba phần của não bộ mà đặc biệt là vùng tiềm thức.

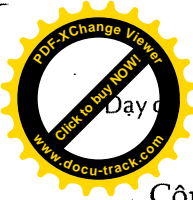
Chương trình đào tạo của các công ty tiếp thị qua mạng rất tốt cho việc phát triển năng lực nội tâm cũng như năng lực tương tác của bạn. Phát triển hai năng lực này sẽ thay đổi cuộc sống và nâng cao tiêu chuẩn sống của bạn bởi vì chúng dạy bạn cách khắc phục nỗi sợ hãi trước người khác và nỗi sợ thất bại. Điều tốt nhất của tiếp thị qua mạng đó là một môi trường rất hỗ trợ chứ không bao trùm bởi sự sợ hãi như trường học và công ty. Thay vì đánh trượt hay sa thải bạn vì năng lực dưới mức trung bình, hầu hết các công ty tiếp thị qua mạng sẽ giúp bạn phát triển miễn là bạn chịu học hỏi. Tôi có biết một số người mất tới năm năm làm việc ở các công ty tiếp thị qua mạng trước khi họ thực sự phá tan sự hoài nghi và lo sợ. Một khi họ đã làm được điều đó, tiền lại chảy vào.



5. **Công ty.** Cơ bản là có hai loại công ty... lớn và nhỏ. Những công ty lớn là môi trường tốt để bạn phát triển cả ba phần não bộ, đặc biệt là vùng tiềm thức. Áp lực mà những người bạn của tôi trong các công ty lớn như thế phải giải quyết là rất lớn. Họ làm thế nào ư, tôi không biết. Đấu trí và chính trị nơi hậu trường tạo ra cơ hội rất tốt để rèn luyện tài năng nội tâm và tài năng tương tác của bạn.

Đối với những người muốn làm doanh nhân, làm việc cho các công ty nhỏ có thể là một môi trường học hỏi tuyệt vời. Ưu điểm của các công ty nhỏ so với các công ty lớn là bạn có thể học hỏi về mọi khía cạnh trong kinh doanh. Trong cuốn sách của tôi *Dạy con làm giàu tập 10 - Trước khi bạn nghỉ việc*, tôi có nói đến tám thành tố quan trọng của một công ty. Làm việc trong một công ty nhỏ, bạn có nhiều cơ hội hơn để học hỏi cả tám thành tố đó và tích lũy những kinh nghiệm kinh doanh cần thiết.

6. **Những buổi hội thảo.** Trường học truyền thống tốt cho những ai muốn trở thành người làm nghề chuyên môn cần cấp phép như là bác sĩ, luật sư và kiến trúc sư. Trường học cũng quan trọng cho những ai muốn thăng tiến sự nghiệp ở những nơi mà bằng cấp từ các trường có uy tín là bắt buộc nếu muốn lên chức như là công ty hoặc chính phủ. Tuy nhiên, những buổi hội thảo mới là hữu ích cho những ai muốn trở thành doanh nhân hoặc nhà đầu tư. Ngày nay xuất hiện những buổi hội thảo, hội nghị về mọi chủ đề trên trái đất. Bạn chỉ việc tìm kiếm cái nào mà bạn quan tâm.

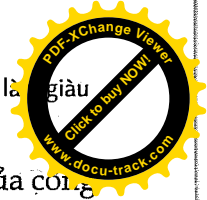
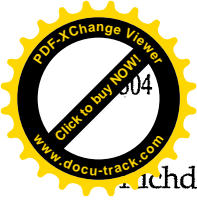


Công ty *The Rich Dad* có những buổi hội thảo tuyệt vời cho những người muốn trở thành chuyên gia bất động sản hoặc muốn học kinh doanh chứng khoán. Tôi rất hãnh diện về những chương trình này bởi vì nó được dạy bởi những người làm thực tế. Trong những khóa cao cấp hơn, bạn được chỉ cách làm thực tế và từng bước một. Ví dụ, bạn phải đến nhà người ta, chào bán và thu tiền thực sự. Nếu tham gia khóa học về phát triển đất đai, bạn sẽ được làm những dự án trên thực tế. Quan trọng nhất là, những khóa học của tôi được thiết kế nhằm phát triển và củng cố cả ba phần não bộ và bắt chúng làm việc một cách hòa hợp. Bằng cách tập trung vào cả ba phần não bộ, lợi nhuận và cơ hội thành công sẽ tăng.

Để biết thêm thông tin về những khóa học, đơn giản bạn chỉ việc vào trang web Richdad.com và chỉ mất vài phút là bạn đã tìm được cái mình cần.

7. Huấn luyện. Tôi và Donald Trump may mắn có những người cha giàu làm huấn luyện viên cho mình. Những ai đã từng chơi bất kỳ môn thể thao đồng đội nào đều biết tầm quan trọng của huấn luyện viên đối với thành công của đội.

Công ty *The Rich Dad* cũng có một mảng huấn luyện. Họ đều là huấn luyện viên chuyên nghiệp, những người không chỉ tuyệt vời mà còn làm những gì họ nói. Chương trình huấn luyện của Rich Dad dành cho những ai cần kèm một - một. Nếu cần thêm thông tin về các chương trình huấn luyện của chúng tôi, hãy vào trang web

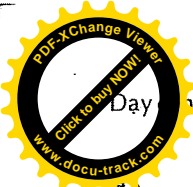


Richdad.com. Cũng như những chương trình khác của công ty *Rich Dad*; chúng tôi tập trung phát triển cả ba phần của não bộ.

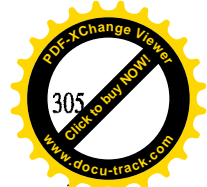
Đến đây, nếu bạn nói với bản thân mình rằng: “Làm sao tôi có thể kham nổi một huấn luyện viên? Tôi không có tiền,” hay là “Tại sao tôi lại phải cần huấn luyện viên? Tôi đã hoàn hảo rồi mà,” hãy suy nghĩ về điều này: khi ai đó nói rằng, “Tôi không thể kham nổi khóa học đó,” hoặc “Tôi không cần sự giúp đỡ,” trong khi họ thực sự cần, đó là vùng tiềm thức của họ đang nói. Đây chính là lý do tại sao họ cần một huấn luyện viên.

Một huấn luyện viên là cần thiết cho những ai đã sẵn sàng để đi từ điểm A đến điểm B, từ môi trường này sang môi trường khác. Nếu không có sự huấn luyện của người cha giàu trong gần ba mươi năm, tôi đã không được như ngày nay. Ngay cả hiện nay, tôi vẫn còn cần sự huấn luyện bởi vì vùng tiềm thức của tôi không hoàn toàn thống nhất với ý chí của tôi.

8. Câu lạc bộ CASHFLOW. Hiện nay, có hàng ngàn câu lạc bộ CASHFLOW trên khắp thế giới. Người đứng đầu của những câu lạc bộ này vì yêu thích nên đã tình nguyện tạo ra môi trường học hỏi của người cha giàu. Một số câu lạc bộ có giáo trình 10 bước chính thức của người cha giàu dành cho những ai muốn nâng cao trí thông minh tài chính của mình. Nhiều câu lạc bộ hoạt động miễn phí, một số chỉ thu phí tượng trưng để trang trải chi phí hoạt



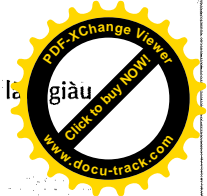
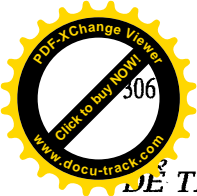
Đạy làm giàu



động. Để biết thêm thông tin, hãy truy cập trang web Richdad.com và tìm câu lạc bộ CASHFLOW gần nơi bạn ở nhất. Tham gia vào câu lạc bộ như thế này là một cách tốt để bạn gặp gỡ những người chung chí hướng và kích thích tế bào thần kinh học hỏi của bạn. Biết đâu bạn cũng muốn lập một câu lạc bộ CASHFLOW tại nơi mình ở, hay công ty của mình!

9. Phần thưởng dành cho bạn. Ngày 6 tháng 9 năm 2007, tôi có làm một cuộc phỏng vấn ghi hình với bác sĩ y khoa, tiến sĩ Michael Carlton, một chuyên gia về não bộ và thói quen. Chủ đề cuộc nói chuyện là: “Nghèo khó có phải là một thói quen hay không?” Đó là một trong những cuộc phỏng vấn hay nhất mà tôi có vinh dự được tham gia. Trong cuộc phỏng vấn, Tiến sĩ Carlton nói rất chi tiết về cách vận hành của não bộ và tại sao một số người thì giàu còn một số người thì không. Đó là vấn đề của thói quen. Bạn có thể xem cuộc phỏng vấn bằng cách truy cập vào trang web Richdad.com và tải nó xuống. Tôi tin là bạn sẽ cảm thấy cuộc trò chuyện này cực kỳ bổ ích và hài hước. Đây cũng là một cách để chúng tôi nói lời cảm ơn đến bạn vì đã đọc cuốn sách này.

Trên đây là những môi trường chuyển tiếp có thể phù hợp với bạn. Đối với tôi thì Marine Corps, Xerox, công ty riêng của tôi và việc đầu tư vào bất động sản là những nơi mà tôi học hỏi để phát triển tài năng của mình. Thế còn bạn, đâu là những môi trường thích hợp nhất?



ĐỂ TRỞ THÀNH DOANH NHÂN CẦN NHỮNG GÌ?

Hầu hết chúng ta đều biết rằng doanh nhân là những người giàu có nhất trên trái đất. Một số doanh nhân nổi tiếng hiện nay là Richard Branson, Donald Trump, Oprah Winfrey, Steve Jobs và Rupert Murdoch.

Người ta vẫn còn tranh luận liệu, “Làm doanh nhân là một khả năng bẩm sinh hay có thể học được?” Vấn đề được đặt ra vì một số người nghĩ rằng phải là một người đặc biệt hoặc cần có một phép màu nào đó để trở thành doanh nhân. Đối với tôi, làm doanh nhân không đến nỗi to tát như thế. Lấy ví dụ, ở khu phố tôi ở, có cô bé học trung học đang quản lý một công ty giữ trẻ phát đạt và thuê những người bạn cùng lớp làm cho cô bé. Cô bé là một doanh nhân. Một chàng trai trẻ khác kinh doanh dịch vụ sửa chữa tại nhà sau giờ học. Cậu ta cũng là một doanh nhân. Điều mà đa số trẻ con có là không sợ hãi. Còn đa số người lớn, đó là tất cả những gì họ có.

HAI TÍNH CÁCH CỦA MỘT DOANH NHÂN

Hiện nay, hàng triệu người mơ ước nghỉ việc và làm doanh nhân, điều hành doanh nghiệp riêng của mình. Vấn đề ở chỗ, đối với đa số họ, giấc mơ vẫn là giấc mơ. Nó không bao giờ trở thành hiện thực. Câu hỏi đặt ra là tại sao quá nhiều người không thực hiện ước mơ trở thành doanh nhân?

Câu trả lời tốt nhất cho câu hỏi lâu đời này đến từ một người bạn của tôi. Anh ấy nói rằng, “Doanh nhân có hai tính cách đó là... *sự không biết và dũng cảm.*”



Dạy c làm giàu

Nhận định đơn giản này thật sâu sắc. Nó lý giải không chỉ làm doanh nhân là như thế nào. Nó còn giải thích tại sao một số người thì giàu còn đa số thì không. Ví dụ như, lý do mà quá nhiều sinh viên loại A không giàu là bởi vì họ thông minh nhưng thiếu sự dũng cảm. Còn có những người thì thiếu cả hai: kiến thức lẫn sự dũng cảm.

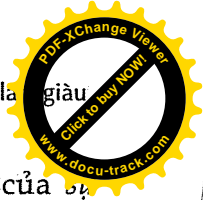
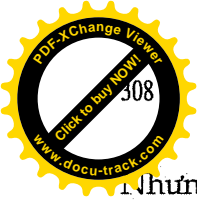
CÂU CHUYỆN VỀ HAI NGƯỜI THỢ LÀM TÓC

Tôi có người bạn là một thợ làm tóc tài năng. Nói đến việc làm đẹp cho phụ nữ thì anh ta quả là một vị phù thủy. Trong nhiều năm, anh ta nói đến chuyện mở tiệm riêng cho mình. Anh ta có những dự định lớn lao, nhưng buồn thay, anh ta vẫn vậy, làm một chân trong tiệm làm tóc lớn và thường xuyên cãi nhau với chủ.

Một người bạn khác có cô vợ quá chán với việc làm tiếp viên hàng không. Cách đây hai năm, cô ta nghĩ việc để đi học làm tóc. Cách đây một tháng, cô ta khai trương tiệm làm tóc của mình. Không gian ở đó rất tuyệt và cô ấy cũng thu hút được một số thợ làm tóc giỏi nhất đến làm.

Khi người bạn trước nghe việc đó, anh ta nói, “Làm sao cô ta có thể mở tiệm được? Cô ta bất tài. Cô ta không có năng khiếu. Cô ta không được đào tạo ở New York giống tôi. Hơn thế nữa, cô ta không có kinh nghiệm. Tôi cá một năm nữa thôi thì cô ta cũng sụp tiệm.”

Cô ấy có thể thất bại. Thống kê cho thấy 90 phần trăm doanh nghiệp phá sản trong năm năm đầu thành lập.



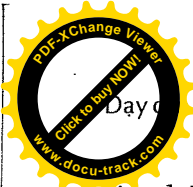
Nhưng điều câu chuyện muốn nói là tác động của sự *không biết* và *lòng dũng cảm* lên cuộc sống của chúng ta. Trong ví dụ trên, có một người tài năng nhưng thiếu sự dũng cảm còn người kia thì không có kinh nghiệm nhưng dũng cảm. Theo ý kiến của tôi, mối tương quan giữa sự không biết và lòng dũng cảm chính là bản chất của cuộc sống.

Năm 1974, tôi không có việc làm, không tiền cũng như không có kinh nghiệm kinh doanh nhiều. Tôi không thể sống dưới khả năng vì tôi có khả năng nào đâu để mà sống dưới. Tôi cũng không thể đa dạng hóa bởi vì tôi không có gì để mà đa dạng. Tất cả những gì tôi có là sự dũng cảm. Trong đời thực, sự *dũng cảm* còn quan trọng hơn là *điểm số* cao. *Cần phải có sự dũng cảm để khám phá, phát triển và ban tặng tài năng của bạn cho cuộc sống.*

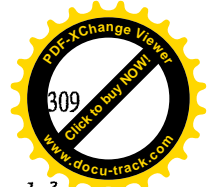
Luôn nhớ rằng trí óc của bạn là *vô hạn* còn sự hoài nghi chỉ là *hữu hạn*. Ayn Rand, tác giả cuốn *Atlas Shrugged*, nói, "Giàu có là thành quả của năng lực suy nghĩ." Vì vậy, nếu bạn muốn thay đổi cuộc sống, hãy tìm môi trường cho phép cả ba phần não bộ hoạt động để làm giàu. Và ai nói được, biết đâu, bạn sẽ phát hiện ra tài năng thiên bẩm của mình.

KHÔNG AI LÀ MỘT ỐC ĐẢO ĐƠN ĐỘC

Chúng ta sống trong một thế giới của sự phản hồi. Khi leo lên bàn cân trong phòng tắm, chúng ta nhận được sự phản hồi về cân nặng. Nếu cái cân chỉ rằng chúng ta



Đạy c làm giàu

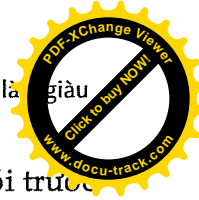
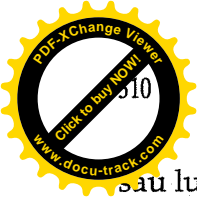


lên thêm mười pao, chúng ta có thể không thích sự phản hồi đó, đặc biệt khi mà chúng ta đã thừa hai mươi pao. Khi bác sĩ đo huyết áp và gửi mẫu máu của bạn đến phòng xét nghiệm, bác sĩ đợi sự phản hồi.

Phản hồi rất cần thiết. Nó có thể là một nguồn thông tin quan trọng về chúng ta và môi trường sống. Vấn đề ở chỗ, nếu như chúng ta không thích một sự phản hồi nào đó thì vùng tiềm thức sẽ ngăn chặn, làm biến dạng, thủ tiêu hay nói cách khác là phủ nhận tầm quan trọng của thông tin từ sự phản hồi.

Một trong những bài học mở mang đầu óc nhất mà tôi học khi còn ở Marine Corps là tầm quan trọng của phản hồi. Nếu làm không được chuyện thì sự phản hồi rất gay gắt và hoàn toàn không dễ nghe tí nào. Khi làm việc với người cha giàu cũng vậy. Khi viết sách chung, tôi nhận được những phản hồi rất nhanh và thẳng thắn từ Donald Trump. Sự phản hồi của anh ta nhanh, thẳng vô vấn đề và trực tiếp. Tôi biết là nếu tôi tranh luận lại, bất đồng và không nghe sự phản hồi đó, tôi đã không làm việc với Donald được cũng như không học hỏi được nhiều như vậy.

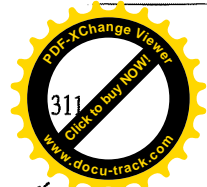
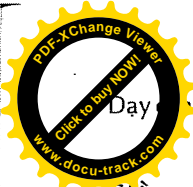
Tôi đề cập đến chuyện trên bởi vì hiện nay nhiều người trong chúng ta làm việc trong những môi trường mà ở đó sự phản hồi thì không được phép, không thẳng thắn hoặc là không chân thật. Nhiều trường học và công ty không muốn nói những điều bạn muốn nghe bởi vì họ sợ bị kiện. Nhiều người bạn và đồng nghiệp sẽ chỉ nói



Sau lưng bạn bởi vì họ không có đủ can đảm để nói trước mặt bạn. Đó là những môi trường không tốt cho bạn. Chúng không làm đúng những chức năng được kỳ vọng.

Một môi trường tốt cho bạn là nơi mà bạn nhận được sự phản hồi. Cuộc sống không ngừng cho bạn biết những thông tin có giá trị nếu như bạn chịu mở lòng đón nhận nó và trong nhiều trường hợp, sự phản hồi là miễn phí. Mỗi khi bạn nhận bao thư tiền lương và nhìn thấy bao nhiêu tiền đã mất cho thuế, đó là sự phản hồi. Chủ nợ gọi điện đòi tiền, đó cũng là sự phản hồi. Bạn làm việc cật lực mà cũng không kiếm đủ tiền, đó là sự phản hồi. Bạn mất nhiều thời gian ở công ty và có ít thời gian ở nhà, đó cũng là sự phản hồi. Con bạn nghiện ngập và bị pháp luật truy đuổi, đó là sự phản hồi. Bạn bè của bạn toàn là những người thất bại và quen với sự thất bại, đó cũng là sự phản hồi. Đó đều là những thông tin quan trọng. Cuộc sống đang cố muốn nói cho bạn một điều gì đó.

Tiêu chuẩn sống của bạn là một nguồn thông tin phản hồi tuyệt vời. Nếu như bạn sống trong một căn nhà khiến bạn cảm thấy nghèo nàn, đó là sự phản hồi. Nếu như bạn lái một chiếc xe rẻ tiền trong khi bạn thích một chiếc Lamborghini hơn, đó cũng là sự phản hồi. Tiêu chuẩn sống đơn thuần là những cái mà bạn cảm thấy thoải mái nhất. Nó không có nghĩa là phải tiện nghi hay rẻ tiền hoặc giữa hai cái đó. Mà tiêu chuẩn sống của bạn có nghĩa là bạn yêu thích và tự hào về căn nhà, bạn bè và những vật sở hữu của mình chứ không phải ghen tỵ với tiêu chuẩn sống của người khác. Xin nhắc lại lần nữa,



điều này không có nghĩa là bạn nâng tiêu chuẩn sống bằng cách lún sâu vô nợ nần. Ý tôi muốn nói là nâng cao tiêu chuẩn sống trước hết bằng cách tìm ra môi trường lý tưởng để học hỏi, trở nên thông minh hơn rồi mới tính đến chuyện làm giàu.

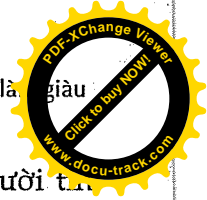
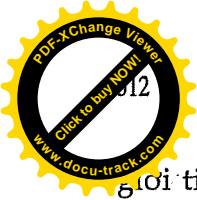
Bạn không cần phải học ở những trường nổi tiếng nhất, làm những công việc ngon lành nhất hoặc đọc những cuốn sách hay nhất để có những thông tin tốt nhất. Bạn chỉ cần nhìn ra thế giới xung quanh và lắng nghe sự phản hồi.

Có ba điều quan trọng cần biết về sự phản hồi:

1. Cần phải can đảm để đón nhận sự phản hồi. Nếu bạn muốn phát triển, hãy tìm kiếm nhiều sự phản hồi hơn. Đó là lý do tại sao người hướng dẫn lại quan trọng đối với những người thành công đến như vậy. Người thành công thường tìm kiếm nhiều hơn nữa sự phản hồi.

2. Chỉ đưa ra lời khuyên hoặc sự phản hồi nếu được yêu cầu. Không có gì làm người ta giận dữ hơn là sự phản hồi mà họ không thích... ngay cả khi đó là cái họ biết họ cần. Có một câu thành ngữ nói rằng, “Đừng có cố dạy heo học hát. Không chỉ mất thời gian của bạn mà còn làm cho nó bực mình.”

3. Những kẻ bịp thì thường nói những điều mà bạn muốn nghe hơn là những điều mà bạn cần phải nghe. Kẻ bịp thường sẵn tìm những người thiếu hiểu biết và yếu bóng vía. Chúng sẽ bám vào điểm yếu của bạn để soạn ra một thông điệp quảng cáo khai thác điểm yếu đó. Trong thế



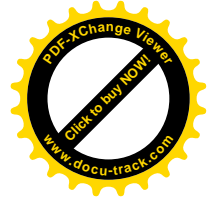
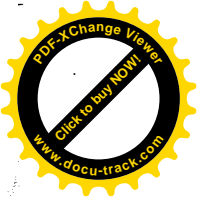
gười tiền bạc, những tên bịp này làm cho mọi người tin rằng đa dạng hóa và sống dưới khả năng là việc làm thông minh, ngay cả khi những nhà đầu tư thông minh nhất như Warren Buffett cũng không đa dạng hóa và khuyến khích bạn nên sống dưới khả năng.

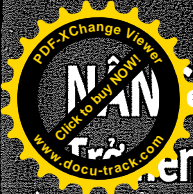
Buffett có những tiêu chuẩn sống của ông ta, nó rất khác so với Donald Trump. Warren Buffett sống ở Omaha, Nebraska còn Donald Trump sống ở thành phố New York. Cái quan trọng là, cả hai đều có đủ khả năng để sống ở bất cứ nơi nào trên thế giới với tiêu chuẩn mà họ muốn. Và họ hài lòng với nơi ở của mình.

Nhưng những câu hỏi còn quan trọng hơn là:

- Bạn có đang sống nơi mình thích và theo những tiêu chuẩn mình muốn chưa?
- Bạn có đa dạng hóa và sống dưới khả năng để cho những kẻ bịp có thể sống trên khả năng không?
- Bạn có gặp gỡ bạn bè và những người mà bạn muốn giống họ chưa?

Nếu bạn muốn khỏe mạnh, thông minh, giàu có và hạnh phúc, hãy chú ý kỹ những sự phản hồi. Nó đang cho bạn biết những thông tin quan trọng nhất. Bất kể thích hay không, nếu chịu khó lắng nghe và học hỏi, bạn sẽ thành công. Cảm ơn bạn vì đã đọc cuốn sách này.





CAO CHỈ SỐ IQ TÀI CHÍNH



thông minh hơn với đồng tiền của bạn

Năm 1997, quyển sách *Đạy Con Làm Giàu (tập 1)* của Robert khiến độc giả kinh ngạc với tuyên bố "Ngôi nhà của bạn không phải là tài sản." Mặc dù có những ý kiến phản đối, nhưng quyển sách đã trở thành sách bán chạy nhất trên toàn thế giới, và là một trong những quyển sách nằm trong danh sách best-seller lâu nhất trong lịch sử của báo *New York Times*.

Đạy Con Làm Giàu (tập 1) không phải là cuốn sách về bất động sản. Đó là cuốn sách viết về tầm quan trọng của giáo dục tài chính. Quyển sách cung cấp cho bạn và những người bạn yêu quý những kiến thức tài chính bổ ích nhằm chuẩn bị cho những vấn đề tài chính mà người cha giàu của Robert nhìn thấy đang đến gần.

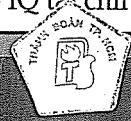
Năm 2007, khi cuộc khủng hoảng tín dụng ở Mỹ nổ ra, nhà cửa bị mất hoặc giá trị bị suy giảm, hàng triệu hộ gia đình ở Mỹ cay đắng nhận thấy những điều người cha giàu của Robert nói là đúng.

Ngày nay, tất cả chúng ta đều biết rằng ngôi nhà có thể là tiêu sản. Ngày nay, tất cả chúng ta đều biết rằng giá trị ngôi nhà có thể lên hoặc xuống. Ngày nay, tất cả chúng ta đều biết rằng một người có thể mất sạch tiền khi đầu tư vào thị trường chứng khoán. Ngày nay, tất cả chúng ta đều biết rằng tiền có thể tăng hoặc giảm giá trị và thậm chí những người gửi tiết kiệm có thể là người thua lỗ.

Đó là lý do tại sao ngày nay sự thông minh tài chính của bạn quan trọng hơn bao giờ hết. Trong một thế giới tài chính đầy bất ổn, tài sản quý nhất của bạn chính là IQ tài chính.

Cuốn sách này giúp bạn thông minh hơn về tài chính để có thể xử lý những thông tin tài chính của riêng mình và tự mình nghiệm ra con đường để đạt đến sự tự do về tài chính.

Cuốn sách này bàn về việc trở nên giàu có hơn bằng cách trở nên thông minh hơn. Nó giúp bạn tăng cường chỉ số IQ tài chính của mình.



INCREASE YOUR FINANCIAL IQ. Copyright © 2008 by Robert T. Kiyosaki. All rights reserved. Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ độc quyền xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền với Công ty GoldPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ.

Đạy con làm giàu 13



934974 084976

Giá : 46.000 đ