Tạo ra sự kiểm soát

Số tiền bạn đầu tư và chịu rủi ro trên tư cách chủ doanh nghiệp tư nhân là của chính bạn. Nếu bạn có các nhà đầu tư bên ngoài, bạn phải có trách nhiệm pháp lý trong việc chăm sóc quản lý các khoản đầu tư đó của họ. Tuy nhiên, bạn vẫn có quyền kiểm soát sự quản lý đầu tư cũng như có khả năng tiếp cận các thông tin bên trong.

Mua sự kiểm soát

Ngoài cách xây dựng doanh nghiệp cho chính mình, bạn có thể trở thành nhà đầu tư bên trong bằng cách sở hữu quyền kiểm soát trong một doanh nghiệp khác. Nắm giữ một số lượng lớn cổ phiếu doanh nghiệp sẽ cho phép bạn sở hữu quyền kiểm soát đó. Hãy nhớ rằng khi bạn tăng quyền kiểm soát, bạn sẽ giảm thiểu rủi ro của mình trong đầu tư, dĩ nhiên chỉ khi nào bạn có được kỹ năng quản lý đầu tư một cách hiệu quả.

Nếu bạn đã làm chủ một doanh nghiệp và muốn khuếch trương mở rộng, bạn có thể thu mua hay sát nhập với một doanh nghiệp khác. Ở đây chúng tôi không tiện bàn về những vấn đề trong thu mua và sát nhập doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc tìm kiếm tư vấn về luật pháp, thuế và kế toán sẽ rất quan trọng và cần thiết trước khi bạn dự định kế hoạch thu mua hay sát nhập một doanh nghiệp khác.

Để có thể phát triển lên cấp bậc đầu tư thực sự từ cấp bậc đầu tư bên trong, bạn cần phải quyết định bán toàn bộ hay một phần doanh nghiệp của mình. Những câu hỏi sau đây có thể giúp bạn trong quá trình quyết định đó:

1. Bạn có còn thích thú với doanh nghiệp của mình không?
2. Bạn có muốn bắt đầu một doanh nghiệp khác hay không?
3. Bạn có muốn về hưu chưa?
4. Doanh nghiệp của bạn có lời không?
5. Doanh nghiệp của bạn có phát triển quá nhanh và vượt ngoài tầm kiểm soát của bạn hay không?
6. Doanh nghiệp của bạn có cần gọi nhiều vốn bằng cách phát hành cổ phần hay bán cho một doanh nghiệp khác hay không?
7. Doanh nghiệp của bạn có đủ điều kiện về vốn và thời gian để niêm yết chưa?
8. Cá nhân bạn có thể tách ra khỏi việc quản lý hàng ngày để tập trung thương lượng việc phát hành cổ phiếu mà không ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp hay không?
9. Doanh nghiệp của bạn nằm trong ngành đang phát triển hay suy thoái?
10. Các đối thủ của bạn sẽ ảnh hưởng thế nào đến việc phát hành cổ phiếu?
11. Nếu doanh nghiệp của bạn vững mạnh, bạn có thể chuyển giao nó cho con của bạn hoặc người thân hay không?
12. Con của bạn, hay người thân của bạn có đủ khả năng và trình độ quản lý doanh nghiệp do bạn chuyển giao hay không?

13. Doanh nghiệp có nhu cầu về những kỹ năng quản lý mà bạn còn yếu kém hay không?

Nhiều nhà đầu tư bên trong hoàn toàn hài lòng với việc quản lý doanh nghiệp hay danh mục đầu tư của mình. Họ không muốn bán một phần doanh nghiệp của mình cho công chúng, cũng như không muốn sang nhượng doanh nghiệp cho người khác. Đây chính là nhóm nhà đầu tư mà người bạn thân của Mike đã trở thành. Anh ta hoàn toàn hài lòng trong việc quản lý vương quốc mà anh ta và bố anh ta đã dày công xây dựng.

CHƯƠNG 26

Nhà đầu tư thực sự

Nhà đầu tư thực sự là những người như Bill Gates hay Warren Buffet. Những nhà đầu tư này đã xây dựng nên những tập đoàn khổng lồ mà các nhà đầu tư khác muốn đầu tư vào. ***Nhà đầu tư thực sự là người tạo ra tài sản có giá trị hàng tỷ đô la cho hàng triệu người khắp thế giới.***

Cả Bill Gates lẫn Warren Buffet trở nên giàu có không phải vì lương cao hay những sản phẩm vĩ đại của mình, mà vì họ đã lập nên những công ty vĩ đại và niêm yết ra công chúng.

Trong khi nhiều người trong chúng ta rất khó có khả năng xây dựng những tập đoàn khổng lồ như Microsoft hoặc Berkshire Hathaway, nhưng tất cả chúng ta lại có khả năng xây dựng những công ty nhỏ hơn và làm giàu bằng cách phát hành cổ phần hay cổ phiếu.

Người bố giàu thường nói, "Một số người xây nhà để bán; số khác sản xuất chế tạo ô tô, nhưng người vĩ đại thành công thực sự là người xây dựng một doanh nghiệp mà hàng triệu người khác muốn bỏ tiền vào đầu tư."

CÁC CÁCH KIỂM SOÁT CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

1. Kiểm soát chính bạn
2. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
3. Kiểm soát việc quản lý đầu tư
4. Kiểm soát về thuế
5. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua
6. Kiểm soát các giao dịch thông qua môi giới
7. Kiểm soát về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm
8. Kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng
9. Kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin
10. Kiểm soát về các hoạt động từ thiện và phân chia của cải

3K CỦA NHÀ ĐẦU TƯ BÊN TRONG

1. Kiến thức
2. Kinh nghiệm
3. Khoản tiền dư dồi dào

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Niêm yết công ty trên thị trường chứng khoán đều có những ưu khuyết điểm. Dưới đây là một số ưu khuyết điểm của việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng.

Ưu điểm

1. Cho phép chủ doanh nghiệp đổi một phần vốn tự có của mình lấy tiền mặt. Chẳng hạn, đối tác ban đầu của Bill

Gates là Paul Allen đã bán một số cổ phiếu Microsoft để thu mua các công ty truyền hình cáp.

2. Tăng vốn kinh doanh
3. Trả nợ
4. Tăng trị giá thực của doanh nghiệp
5. Cho phép công ty sử dụng quyền mua cổ phiếu vào các khoản phúc lợi trả cho các nhân viên.

Khuyết điểm

1. Hoạt động của doanh nghiệp sẽ trở nên công khai với mọi người. Bạn sẽ bị bắt buộc báo cáo hay phổ biến những thông tin vốn trước đây chỉ nội bộ.
2. Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng thường rất tốn kém.
3. Định hướng tập trung của bạn sẽ phải thay đổi từ việc quản lý hoạt động của doanh nghiệp sang việc điều phối và đáp ứng các điều kiện yêu cầu của một công ty niêm yết.
4. Đòi hỏi phải tuân theo các quy định về báo cáo định kỳ và phát hành cổ phiếu chặt chẽ hơn và nhiều hơn.
5. Bạn có nguy cơ mất quyền kiểm soát doanh nghiệp của mình.
6. Nếu cổ phiếu không hoạt động hiệu quả trên thị trường, có nguy cơ các cổ đông sẽ đưa bạn ra tòa.

Đối với nhiều nhà đầu tư, khả năng làm giàu khi niêm yết công ty ra công chúng lấn át hẳn những nguy cơ bất lợi kể trên.

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

CHƯƠNG 27

Làm giàu nhanh

Người bố giàu thường xuyên giảng giải với tôi về các cấp bậc đầu tư khác nhau. Người muốn tôi hiểu rõ những phương cách làm giàu khác nhau của những nhà đầu tư khác nhau. Người bố giàu đã trở nên giàu có do đầu tư trước hết từ bên trong. Người bắt đầu nhỏ và học hỏi những thuận lợi về mặt thuế để vận dụng cho mình. Chẳng bao lâu sau, Người trở nên tự tin và lão luyện hơn. Người đã xây dựng được một vương quốc tài chính đồ sộ. Trong khi đó, người bố ruột của tôi đã làm việc cực nhọc suốt đời mà không tích góp được gì.

Khi tôi lớn lên, khoảng cách giữa hai người bố càng rõ dần. Cuối cùng, tôi đã hỏi người bố giàu làm thế nào Người trở nên giàu có trong sự thảnh thơi, nhẹ nhàng trong khi bố ruột của tôi lại phải ra sức làm việc cật lực mà vẫn nghèo.

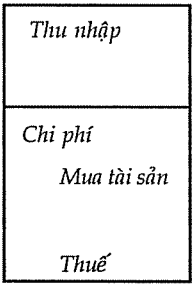
Khi đó, tôi chỉ mới 12 tuổi, trong một buổi đi dạo dọc bờ biển với người bố giàu và Mike, tôi đã có câu trả lời, tôi bắt đầu nhận ra dần những bí mật của giới người giàu và hiểu được nguyên nhân tại sao 10% người giàu lại kiểm soát được tới 90% của cải thế giới.

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

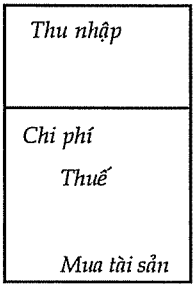
KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Một trong sáu bài học của người bố giàu trong tập 1 là về sức mạnh của các doanh nghiệp. Trong tập 2, tôi đã từng đề cập đến những nhóm khác nhau bị ảnh hưởng bởi những luật thuế khác nhau. Người bố giàu đã dùng những bài học này để chỉ cho tôi thấy sự khác nhau giữa kế hoạch đầu tư của Người và của bố ruột tôi. Sự khác nhau đó đã chi phối đường đời tôi đi sau khi tôi tốt nghiệp đại học và hoàn tất nghĩa vụ quân sự của mình.

"Các doanh nghiệp của ta đã mua tài sản bằng lợi nhuận trước thuế," người bố giàu vừa nói vừa vẽ sơ đồ dưới đây:



"Trong khi đó, bố của con mua tài sản bằng thu nhập sau thuế. Tóm tắt tài chính của ông sẽ như sơ đồ dưới đây," người bố giàu nói tiếp.



Vì còn nhỏ nên tôi không hiểu hết những gì mà người bố giàu đang dạy cho tôi. Thế nhưng tôi vẫn nhận ra sự khác biệt. Để giúp tôi hiểu được tường tận vấn đề, Người vẽ thêm một sơ đồ dưới đây:

Thu nhập
Chi phí *Thuế Bố con* *Mua tài sản* *Thuế Ta*

"Sao vậy hở bố?", tôi hỏi. "Tại sao bố trả thuế sau trong khi bố con lại trả thuế trước?"

"Bởi vì bố con là nhân viên trong khi ta là chủ doanh nghiệp,"

"Vậy bố con trả thuế bao nhiêu?", tôi hỏi.

"Bố con là một nhân viên chính phủ cao cấp, cho nên ta đoán là ông phải trả từ 50% đến 60% thu nhập của mình."

"Còn bố trả thuế bao nhiêu?"

"Đó không phải là câu hỏi thực sự con ạ," Người đáp. "Đúng hơn con nên hỏi là: Thu nhập chịu thuế của ta bao nhiêu?"

Tôi bắt đầu cảm thấy khó hiểu và rối rắm, "Vậy đâu có gì khác nhau hở bố?"

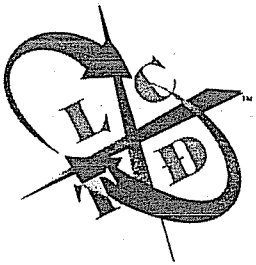
Người bố giàu trả lời, "Ta trả thuế trên thu nhập sau khi

đã trừ đi chi phí, còn bố con trả thuế trực tiếp từ lương. Đó là sự khác nhau lớn nhất giữa bố con và ta. Ta vượt lên trước nhanh hơn bởi vì ta có thể mua tài sản bằng thu nhập gộp và trả thuế trên thu nhập ròng. Còn bố con thì trả thuế trên thu nhập gộp và mua tài sản bằng thu nhập ròng. Điều đó làm cho bố con rất khó tích lũy tài sản và làm giàu.

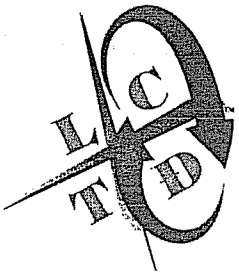
VIỆC KINH DOANH MUA TÀI SẢN CHO BẠN

Khi tôi 25 tuổi và sắp rời quân ngũ, người bố giàu đã nhắc lại cho tôi nhớ có hai cách sống khác nhau.

Người nói, "Đây là cách mà bố con cố gắng đầu tư và tích lũy tài sản."



"Còn đây là cách của ta," Người nói tiếp.



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

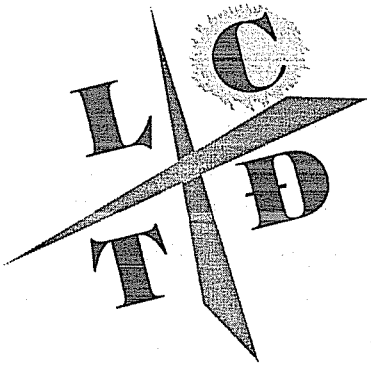
"Con hãy luôn nhớ có những quy tắc khác nhau áp dụng cho những nhóm khác nhau. Do đó con hãy chọn lựa nghề nghiệp thật cẩn thận. Mặc dù việc làm với các hãng hàng không có thể thú vị trong thời gian trước mắt, nhưng điều đó sẽ không làm cho con giàu được như con mong muốn."

QUYẾT ĐỊNH

Sau khi tôi quyết định đi theo kế hoạch đầu tư của người bố giàu thay vì của bố ruột tôi, người bố giàu đã cố vấn cho tôi một phân tích đơn giản về những cơ hội dẫn đến thành công trong đời tôi. Sau khi vẽ Kim tứ đồ, Người nói, "Quyết định đầu tiên của con là chọn lựa nhóm nào sẽ đem lại sự giàu có lâu dài."

Chỉ vào nhóm L, Người nói, "Con không có những tài năng để người chủ lao động sẵn sàng trả lương cao cho con, con sẽ không bao giờ kiếm được nhiều tiền bằng cách này để đầu tư. Hơn nữa, tính con lại cẩu thả, dễ chán, dễ mất tập trung, thích tranh cãi, và không giỏi làm theo mệnh lệnh cấp trên, do đó, khả năng con thành công trong nhóm L trên khía cạnh tiền bạc là rất thấp."

Chỉ vào nhóm T, Người nói, "Người nhóm T thường thông minh, do đó trong nhóm này có rất nhiều bác sĩ, luật sư, kế toán viên, kỹ sư, v.v. Con cũng thông minh đấy, nhưng không xuất chúng. Con cũng không có khả năng trở thành ngôi sao trong làng ca nhạc, điện ảnh hay thể thao nên cơ hội con kiếm tiền trong nhóm này cũng không nhiều."



"Vậy thì chỉ còn nhóm C," Người tiếp tục. "Nhóm này thật hoàn hảo với con. Vì con không có một tài năng đặc biệt, cơ hội làm giàu của con sẽ nằm trong nhóm này."

Với lời bình luận đó, tôi cảm thấy chắc chắn và yên tâm. Tôi quyết định cơ hội làm giàu tốt nhất của tôi sẽ nằm trong việc xây dựng kinh doanh.

TIẾP CẬN BÀI HỌC

Khi mọi người hỏi tôi đầu tư như thế nào, tôi thường trả lời tôi đầu tư qua việc kinh doanh như người bố giàu đã nói, "Việc kinh doanh của ta đã mua tài sản cho ta."

Khi ấy, nhiều người thường giơ tay và phát biểu thế này:

1. "Nhưng tôi đang đi làm và không làm chủ một doanh nghiệp nào."
2. "Không phải ai ai cũng kinh doanh được."
3. "Bắt đầu lập doanh nghiệp là rủi ro."

4. "Tôi không có tiền để đầu tư."

Khi ấy, tôi nhắc mọi người nhớ cách đây chưa đầy 100 năm, hầu hết ai ai cũng có công việc kinh doanh cho riêng mình. Vào thời điểm đó, khoảng 85% dân số Mỹ nếu không là chủ trang trại thì cũng là chủ tiệm bán lẻ. Chỉ có một tỉ lệ nhỏ đi làm công chức. Tôi nói, "Dường như những lời hứa trong thời đại Công nghiệp như việc làm lương cao, đảm bảo việc làm suốt đời, các phúc lợi khi về hưu đã tước đoạt đi sự độc lập trong mỗi con người chúng ta." Tôi cũng nhấn mạnh thêm là hệ thống giáo dục đã được thiết kế để tạo ra những người làm công, những chuyên viên chứ không phải các chủ doanh nghiệp. Do đó, cũng tự nhiên thôi khi mọi người đều cảm thấy việc lập doanh nghiệp là rủi ro.

Vấn đề mà tôi muốn nêu ở đây là:

1. Tất cả chúng ta đều có cơ hội và tiềm năng trở thành chủ doanh nghiệp giỏi nếu như chúng ta khao khát muốn phát triển những kỹ năng của mình. Tổ tiên của chúng ta đã tiến triển và tồn tại nhờ vào những kỹ năng kinh doanh của mình. Nếu hôm nay bạn chưa có trong tay một doanh nghiệp, câu hỏi sẽ là: Bạn có muốn tham gia vào một quá trình học hỏi cách xây dựng kinh doanh hay không? Chỉ có chính bạn mới trả lời được câu hỏi đó.
2. Khi mọi người nói, 'Tôi không có tiền để đầu tư,' hay 'Tôi cần một miếng đất mà tôi có thể mua bằng nợ 100%,' tôi chỉ trả lời, "Bạn nên chuyển qua những nhóm cho phép bạn đầu tư bằng thu nhập trước thuế của mình. Dần dần, bạn sẽ có nhiều tiền hơn để đầu tư."

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

Một trong những xem xét đầu tiên trong kế hoạch đầu tư của bạn là nên quyết định nhóm nào là tốt nhất cho bạn để làm giàu nhanh. Khi đó, bạn có thể bắt đầu đầu tư với mức lời cao nhất và rủi ro thấp nhất, và bạn sẽ có cơ hội làm giàu rất lớn.

CHƯƠNG 28

Hãy giữ việc làm hàng ngày của bạn mà vẫn có thể làm giàu

Một khi tôi quyết định xây dựng kinh doanh, vấn đề kế tiếp mà tôi phải đương đầu là không có tiền. Thứ nhất, tôi không biết cách xây dựng kinh doanh như thế nào. Thứ hai, tôi không có vốn để lập doanh nghiệp; và thứ ba, tôi không có tiền để sinh sống. Cảm thấy chán nản và mất tự tin, tôi gọi cho người bố giàu và hỏi ý kiến của Người.

Người nói ngay, "Hãy tìm một công việc."

Câu trả lời làm tôi sững sờ. "Con tưởng bố sẽ khuyên con lập một doanh nghiệp cho mình."

"Đúng là ta đã từng khuyên con như thế. Nhưng con cần phải có thứ gì để ăn và để ở chứ," Người nói.

Những gì người bố giàu nói tiếp, tôi đã truyền đạt lại cho không biết bao nhiêu người. Người nói, "Quy tắc số 1 khi trở thành doanh nhân là ***không bao giờ đi làm vì tiền***. Mục đích đi làm của con chính là ***học hỏi*** những kỹ năng lâu dài cần thiết cho con sau này."

Sau khi giải ngũ, tôi chỉ đi làm cho công ty Xerox. Tôi

chọn công ty đó bởi vì chương trình huấn luyện bán hàng của công ty thuộc hàng đầu. Người bố giàu biết tôi rất hay mắc cỡ và sợ bị từ chối. Người đã đề nghị tôi học cách bán hàng, không phải vì tiền mà để học cách vượt qua nỗi sợ của chính bản thân mình. Hàng ngày, tôi phải đi từ chỗ này đến chỗ khác để quảng cáo bán máy photo Xerox. Quá trình học hỏi ấy thật chẳng dễ chịu và thoải mái chút nào, thế nhưng chính quá trình lăn lộn cực khổ đó đã giúp tôi kiếm được hàng triệu đô sau này.

Người bố giàu nói, "Nếu con không bán hàng được, con sẽ không thể trở thành một doanh nhân."

Trong hai năm liền, tôi luôn đứng cuối sổ danh sách những nhân viên bán hàng tệ nhất ở chi nhánh Honolulu. Tôi đã tham dự thêm các lớp dạy bán hàng, và mua nhiều cuốn băng về nghe. Cuối cùng, sau khi suýt bị đuổi việc nhiều lần, tôi đã bắt đầu bán được. Mặc dù vẫn còn mắc cỡ, nhưng những khoá đào tạo bán hàng đã giúp tôi phát triển những kỹ năng cần có để làm giàu.

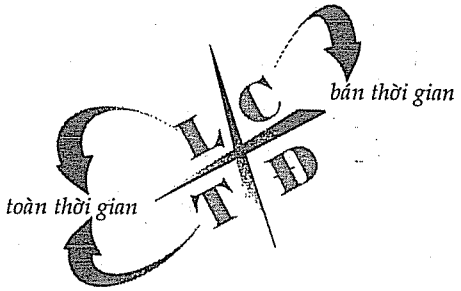
Mặc dù tôi cố bán hàng tích cực đến thế nào đi nữa, tôi vẫn luôn thiếu tiền trong túi. Tôi vẫn không tích lũy được vốn để đầu tư hay ra kinh doanh. Một ngày nọ, tôi báo người bố giàu là tôi sẽ tìm thêm một công việc phụ khác để tăng thu nhập. Đó chính là lúc mà Người chờ đợi ở tôi.

Người nói, "Sai lầm lớn nhất của mọi người là họ làm việc quá cực nhọc chỉ vì tiền. Hầu hết mọi người không khá hơn được về mặt tiền bạc là vì khi họ muốn có nhiều tiền hơn, họ làm thêm một công việc phụ khác. Nếu họ muốn

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

tiến xa, họ nên giữ việc làm hàng ngày của mình và bắt đầu một công việc kinh doanh bán thời gian."

Người bố giàu vẽ ra sơ đồ dưới đây sau khi Người biết tôi đã học được nhiều kỹ năng quý báu và hoàn toàn nghiêm túc muốn trở thành một chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư.



"Đã đến lúc con nên bắt đầu một việc kinh doanh bán thời gian. Đừng lãng phí thời gian của mình đi tìm một việc làm phụ khác. Một công việc phụ sẽ giữ chân con lại trong nhóm L, nhưng một việc kinh doanh bán thời gian sẽ giúp con nhảy vào nhóm C. Hầu hết các công ty lớn đều bắt đầu từ những doanh nghiệp nhỏ bán thời gian."

Vào năm 1977, tôi bắt đầu công việc kinh doanh bán thời gian, sản xuất các loại túi bằng nylon và có khóa Velcro. Từ năm 1977 đến 1978, tôi đã làm việc cực lực ở Xerox và cuối cùng có tên trong danh sách những nhân viên bán hàng nhiều nhất ở chi nhánh. Thời gian rảnh, tôi tập trung xây dựng doanh nghiệp bán thời gian, chẳng bao lâu sau nó trở thành một công ty có nhiều chi nhánh trên thế giới và trị giá hàng triệu đô la.

Khi mọi người hỏi tôi có yêu thích dây chuyền sản phẩm - bao gồm các loại túi nylon đủ màu có khóa Velcro của mình không, tôi trả lời, "Không. Tôi không yêu thích dây chuyền sản xuất đó, nhưng tôi rất thích thú với thử thách xây dựng kinh doanh."

Tôi muốn nhấn mạnh với các bạn điều này vì ngày nay có rất nhiều người nói với tôi như sau:

1. "Tôi có một ý tưởng sản phẩm mới tuyệt vời."
2. "Anh cần phải yêu thích sản phẩm của mình."
3. "Tôi đang tìm kiếm một sản phẩm thích hợp trước khi ra kinh doanh."

Tôi chỉ trả lời, "Thế giới này có biết bao nhiêu ý tưởng sản phẩm mới tuyệt vời, và đầy dẫy hằng hà sa số những sản phẩm tuyệt vời. Nhưng thế giới lại có rất ít những doanh nhân tài giỏi. Lý do chính khi quyết định kinh doanh bán thời gian không phải để làm một sản phẩm mới, mà làm cho bạn trở thành một doanh nhân giỏi."

Bill Gates, cha đẻ tập đoàn Microsoft, không phải là cha đẻ của những sản phẩm phần mềm bạn thấy ngày nay. Ông chỉ mua lại từ các kỹ sư lập trình và xây dựng một trong những công ty có nhiều ảnh hưởng và quyền lực nhất trong lịch sử thế giới. Bill Gates đã không tạo ra một sản phẩm mới, mà ông ***xây dựng*** một doanh nghiệp vĩ đại giúp cho ông trở thành một người giàu nhất hành tinh. Do đó, cốt lõi vấn đề là đừng quan tâm đến chuyện làm ra một sản phẩm mới, mà thay vào đó, hãy tập trung xây dựng

một doanh nghiệp để từ đó bạn có thể học hỏi trở thành một nhà doanh nhân tài giỏi.

Michael Dell của tập đoàn máy tính Dell bắt đầu kinh doanh bán thời gian trong ký túc xá sinh viên ở Đại học Texas. Ông ta đã bỏ học giữa chừng bởi vì việc kinh doanh bán thời gian đã làm cho ông ta kiếm tiền nhiều hơn bất cứ công việc nào mà ông có thể kiếm được sau khi ra trường.

Amazon.com cũng được hình thành từ một doanh nghiệp nhỏ, bán thời gian, trong một nhà xe cũ kỹ. Giờ đây, chàng thanh niên sáng lập đó đã trở thành tỷ phú.

TIẾP CẬN BÀI HỌC

Nhiều người mong muốn ra kinh doanh nhưng không bao giờ thực hiện được vì họ sợ thất bại. Nhiều người khác muốn làm giàu nhưng không giàu được vì họ thiếu kỹ năng và sự hiểu biết. Chính những kỹ năng và sự hiểu biết trong kinh doanh mới là nơi làm ra tiền.

Khi bắt đầu kinh doanh bán thời gian ở nhà, bạn có cơ hội học được những kỹ năng và kiến thức vô giá trong kinh doanh, chẳng hạn như:

1. Kỹ năng giao tiếp, trao đổi thông tin
2. Kỹ năng lãnh đạo
3. Kỹ năng lập nhóm
4. Luật thuế
5. Luật doanh nghiệp
6. Luật chứng khoán

Những kỹ năng hay những kiến thức này không thể học hỏi trong một sớm một chiều được. Ngày hôm nay, tôi vẫn còn tiếp tục học hỏi và khi những hiểu biết và kỹ năng tăng lên, việc kinh doanh của tôi lại càng cải thiện và phát triển hơn.

Lý do một người kinh doanh bán thời gian có thể học hỏi được rất nhiều là vì họ bắt đầu từ vị trí bên trong. Nếu một người có thể học hỏi cách xây dựng kinh doanh, cả một thế giới mới mẻ với vô vàn cơ hội tiền bạc sẽ xuất hiện trước mắt họ. Trong khi đó, đối với người nhóm L và T, những cơ hội ấy không được phơi bày vì chúng đã bị những giờ làm việc cực nhọc của họ che kín mất.

CHƯƠNG 29

Tinh thần doanh nhân

Mọi người đầu tư vì hai nguyên nhân cơ bản:

1. Dành cho tuổi về hưu
2. Để kiếm được nhiều tiền

Phần lớn chúng ta đầu tư vì cả hai nguyên nhân trên - mà cả hai đều quan trọng, dường như đa số mọi người thiên về nguyên nhân thứ nhất nhiều hơn. Họ để dành tiền như những người tiết kiệm và hy vọng số tiền để dành đó sẽ tăng lên theo thời gian. Những người này khi đầu tư lại quan tâm đến chuyện thua cuộc hơn là thắng cuộc. Tôi gặp nhiều người lo sợ đến mức không hành động gì cả. Mọi người cần phải trung thực với những cảm xúc của mình khi đầu tư. Nếu nỗi sợ bị lỗ quá lớn, tốt hơn hết là họ nên đầu tư thật cẩn thận.

Thế nhưng, nếu bạn để ý, sự giàu có khổng lồ trên thế giới không thuộc về những người đầu tư cẩn thận. Sở dĩ thế giới trải qua nhiều thay đổi, có tiến bộ to lớn là nhờ những nhà đầu tư có tinh thần doanh nghiệp.

Một trong những câu chuyện ưa thích của tôi là chuyến

đi vòng quanh thế giới của Christopher Columbus, một nhà thám hiểm người Ý can đảm, luôn tin rằng quả đất tròn và có một kế hoạch táo bạo tìm ra một con đường ngắn nhất đi đến châu Á. Thời đó, ai ai cũng tin quả đất hình vuông. Mọi người đều nghĩ rằng Columbus sẽ chèo đụng mép trái đất nếu như anh ta dám làm. Để kiểm nghiệm lý thuyết 'quả đất tròn', Columbus đã đến triều đình Tây Ban Nha và thuyết phục họ đầu tư vào kế hoạch thám hiểm của mình. Đức vua Ferdinand và nữ hoàng Isabella đã chấp thuận ứng trước một khoản tiền đầu tư vào kế hoạch của Columbus.

Thầy giáo môn lịch sử trong trường dạy chúng tôi rằng số tiền đầu tư ấy là nhằm để mở rộng kiến thức nhân loại thông qua cuộc thám hiểm. Người bố giàu thì coi đó đơn thuần là một kế hoạch kinh doanh cần vốn đầu tư. Đức vua và nữ hoàng biết rằng nếu chàng doanh nhân Columbus ấy chèo đến được phương Đông, họ sẽ kiếm được một mức lợi nhuận rất cao từ cơ hội đầu tư đó. Columbus, đức vua và nữ hoàng - những người đó đều có một tinh thần doanh nhân thực sự. Vua và nữ hoàng không đầu tư để mất tiền, mà đầu tư để kiếm tiền nhiều hơn. Đó chính là tinh thần dám chấp nhận rủi ro để đạt được sự thắng lợi to lớn. Họ đã đầu tư với tinh thần đó.

TẠI SAO BẮT ĐẦU KINH DOANH

Khi tôi bắt đầu lập kế hoạch xây dựng kinh doanh bán thời gian, người bố giàu đã trui rèn trong tôi một ý chí tinh thần mà tôi dựa vào đó để xây dựng kinh doanh cho chính

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

mình và mở rộng kinh doanh ra toàn thế giới. Người nói, "Con ra kinh doanh vì sự thách thức. Con ra kinh doanh vì điều đó làm con háo hức, đòi hỏi con phải bỏ hết tâm huyết của mình để đạt đến thành công."

Người bố giàu muốn tôi bắt đầu kinh doanh để tìm thấy tinh thần doanh nhân của chính tôi. Người thường nói, "Thế giới có rất nhiều người có những ý tưởng vĩ đại nhưng chỉ có một số ít người có thể làm giàu từ ý tưởng của mình." Do đó, Người cổ vũ, động viên tôi bắt đầu một việc kinh doanh nào đó, bất cứ ngành nghề nào. Người không thèm quan tâm sản phẩm kinh doanh sẽ ra sao, hay tôi thích sản phẩm đó đến mức nào. Người cũng không hề lo lắng là tôi sẽ thất bại. Người chỉ muốn tôi bắt đầu, muốn tôi xắn tay áo lên và nhập cuộc. Ngày nay, tôi gặp rất nhiều người có những ý tưởng hay nhưng lại chần chừ không chịu bắt đầu, hay khi bắt đầu rồi, gặp thất bại và họ tháo lui. Người bố giàu thường dẫn câu nói của Einstein, "*Những tinh thần vĩ đại thường gặp sự chống đối dữ dội của những đầu óc nhỏ bé.*" Người chỉ muốn tôi bắt đầu bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào, mà qua đó tôi có thể thách thức đầu óc nhỏ bé của mình, và trong suốt quá trình chiến đấu đó, tôi sẽ phát triển và làm sôi trào một tinh thần doanh nghiệp thực thụ của mình. Người bố giàu còn nói, "Nguyên nhân chính mà mọi người muốn mua tài sản hơn là tạo ra chúng, là vì họ đã không khơi dậy được tinh thần doanh nghiệp của mình mà nhờ đó có thể biến những ý tưởng của họ trở thành những tài sản khổng lồ."

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

ĐỪNG LÀM CHỈ VÌ 200.000 ĐÔ

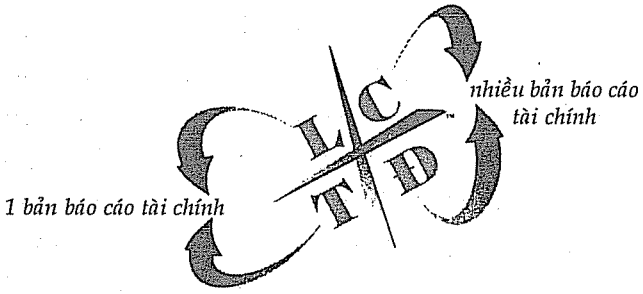
Khi quay lại định nghĩa nhà đầu tư đủ điều kiện, người bố giàu nói, "Một người muốn trở thành nhà đầu tư đủ điều kiện chỉ cần có mức thu nhập 200.000 đô. Đối với nhiều người, đó là một khoản tiền lớn, nhưng không phải là nguyên nhân để bắt đầu xây dựng kinh doanh. Nếu những gì con mơ ước chỉ là số tiền đó, vậy con nên bằng lòng ở lại nhóm L hoặc T. Rủi ro trong nhóm C và Đ sẽ quá lớn đối với số tiền nhỏ nhoi ấy. Còn nếu con quyết định xây dựng kinh doanh, đừng làm chỉ vì 200.000 đô. Rủi ro quá cao trong khi mức lời quá thấp. Hãy làm điều đó vì một mức lời cao hơn, hàng triệu, hàng tỷ đô, còn không thì con đừng nên làm. Nếu con quyết định vẫn theo đuổi kinh doanh, con phải ***khơi dậy*** tinh thần doanh nhân trong con."

Người bố giàu còn nói, "Không có chủ doanh nghiệp nào thành công mà lại nghèo. Con có thể là một bác sĩ hay kế toán viên thành đạt nhưng nghèo, nhưng không thể nào là một chủ doanh nghiệp thành đạt mà nghèo. Chỉ có một loại doanh nhân thành công duy nhất, và loại người đó luôn luôn giàu."

TIẾP CẬN BÀI HỌC

Mọi người thường hỏi tôi, "Bao nhiêu là quá nhiều?", hay "Bao nhiêu là đủ?". Người hỏi câu ấy thường là người chưa bao giờ xây dựng được một doanh nghiệp thành công và kiếm được nhiều tiền. Tôi cũng nhận thấy những người hay hỏi câu ấy thường thuộc về nhóm L và T. Một sự phân

biệt khác giữa những người phía bên trái và những người phía bên phải Kim tứ đồ được minh họa trong sơ đồ dưới đây.



Những người phía bên trái thường chỉ có một bản báo cáo tài chính bởi vì họ chỉ có một nguồn thu nhập. Những người phía bên phải có nhiều bản báo cáo tài chính và nhiều nguồn thu nhập. Vợ chồng tôi là nhân viên của nhiều công ty do chính chúng tôi làm chủ. Do đó, chúng tôi có nhiều bản báo cáo tài chính của chính bản thân mình và của nhiều công ty của chúng tôi. Khi các doanh nghiệp trở nên thành công và mang lại nhiều lợi nhuận cho mình, chúng tôi càng ít phụ thuộc vào nguồn thu nhập bằng lương bổng. Nhiều người phía bên trái không biết cảm giác như thế nào khi họ có nhiều thu nhập hơn trong khi làm việc ít hơn.

Mặc dù tiền là quan trọng, nhưng nó không phải là động cơ chính cho việc kinh doanh. Tôi nghĩ câu hỏi cho điều đó cũng tương tự như câu hỏi: "Tại sao anh cứ thích đá banh hoài thế?". Câu trả lời chính là tinh thần của môn thể thao đó.

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

Tôi đã trải qua nhiều năm thất bại cay đắng thảm hại, sự thách thức và tinh thần ấy luôn luôn là những yếu tố thôi thúc tôi xây dựng kinh doanh. Hiện tại tôi có nhiều người bạn sang nhượng kinh doanh trị giá hàng triệu đô. Nhiều người trong số đó nghỉ vài tháng, sau đó quay trở lại với cuộc chơi. Chính sự thách thức, tinh thần, và khả năng thắng lớn ở cuối đường luôn thôi thúc một doanh nhân không ngừng tiến tới trước. Trước khi tôi lập doanh nghiệp sản xuất loại túi nylon có khóa Velcro, người bố giàu đã mong muốn tôi thực hiện với tinh thần đó.

Tinh thần doanh nghiệp là một tài sản quý giá khi xây dựng một doanh nghiệp thành công. Nhiều nhà tư bản thành công hôm nay vẫn luôn là những doanh nhân về mặt bản chất.

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

PHẦN 3

LÀM CÁCH NÀO XÂY DỰNG VIỆC KINH DOANH VỮNG MẠNH?

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

CHƯƠNG 30

Tại sao phải xây dựng kinh doanh?

Người bố giàu nói, "Có ba lý do để xây dựng kinh doanh hơn là chỉ đơn thuần tạo ra một tài sản".

1. "**Để đem lại cho con khoản tiền mặt dồi dào**". Trong quyển sách *Cách Làm Giàu* (How to be rich), tác giả J. Paul Getty đã nêu nguyên tắc đầu tiên là chúng ta phải tự kinh doanh. Ý ông ấy là bạn sẽ không bao giờ giàu nếu làm việc cho người khác.

Một trong những lý do chính mà người bố giàu xây dựng nhiều doanh nghiệp cho mình là để Người kiếm nhiều tiền từ các công việc kinh doanh đó. Các doanh nghiệp đó không đòi hỏi Người bỏ ra nhiều công sức. Điều đó cho phép Người có nhiều thời gian rãnh và tiền bạc để có thể đầu tư liên tục vào những tài sản không phải đóng thuế. Đó là lý do tại sao Người đã trở nên giàu có một cách nhanh chóng, và Người thường hay nói: "Hãy lo chuyện của mình."

2. "**Để sang nhượng**". Người bố giàu giải thích vấn đề đối với người làm công là họ không thể sang nhượng việc

làm của mình cho dù đã làm việc cực lực đến mức nào đi nữa. Còn đối với những doanh nghiệp của người nhóm T, vấn đề lại là thị trường người mua rất giới hạn. Chẳng hạn, đối với một nha sĩ mở phòng khám tư, vị nha sĩ ấy chỉ có thể sang nhượng lại phòng khám ấy cho một người khác cũng phải là nha sĩ. Theo người bố giàu, đó là một thị trường quá nhỏ. Người nói, "Một thứ gì đó đáng giá phải là thứ nhiều người khác muốn mua. Vấn đề của các doanh nghiệp nhóm T là người mua phải có cùng nghề nghiệp chuyên môn với con mới mua được."

Người bố giàu nói, "Tài sản là thứ đem lại tiền cho con, hoặc là thứ bán được cho người khác ở giá cao hơn so với lúc con mua hay đầu tư vào. Nếu con có thể xây dựng một doanh nghiệp thành công, luôn luôn con sẽ có nhiều tiền. Và nếu con học cách xây dựng một doanh nghiệp thành công, con sẽ có được một nghề nghiệp mà rất ít người làm được".

Vào năm 1975, trong khi còn đang học hỏi bán hàng ở Xerox, tôi đã gặp một thanh niên làm chủ bốn cơ sở photo ở Honolulu. Con đường dẫn anh tới nghề này thật thú vị. Khi còn học ở đại học, anh điều hành một quầy photo của trường và học được cách kinh doanh trong lĩnh vực này. Sau khi tốt nghiệp, vì không xin được việc làm nên anh đã mở một cơ sở photo ở trung tâm Honolulu, và áp dụng tối đa các kinh nghiệm đã có. Chẳng mấy chốc, anh mở thêm bốn cơ sở photo thuê dài hạn ở bốn trung tâm mua sắm nhộn nhịp khác. Một công ty chuyên cung cấp dịch vụ photo, khi đến Honolulu, đã đề nghị sang nhượng lại các cơ sở của

anh với mức giá rất hời. Anh đã bán các cơ sở của mình giá 750.000 đô, một món tiền khổng lồ vào thời ấy. Anh mua một chiếc tàu, giao phần 500.000 đô còn lại cho quỹ quản lý đầu tư và sau đó đi du lịch vòng quanh thế giới. Một năm rưỡi sau khi quay về, quỹ đầu tư ấy đã phát triển số tiền ban đầu của anh tới gần 900.000 đô. Thế là anh lại tiếp tục chèo thuyền ra khơi và nghỉ mát ở những quần đảo phía nam Thái Bình Dương.

Tôi là người đã bán các máy photocopy cho anh và chỉ kiếm được những khoản tiền huê hồng nhỏ bé. Trong khi đó, anh xây dựng kinh doanh, sang nhượng lại và đi du lịch tận hưởng cuộc đời. Từ sau năm 1978, tôi không còn gặp lại anh ấy, nhưng tôi vẫn nghe nói anh nhiều lần quay lại Honolulu để kiểm tra các khoản đầu tư của mình.

Người bố giàu nói, "Khi là chủ doanh nghiệp, con không cần phải đúng hết 51% cơ hội, mà chỉ cần trúng được một cơ hội là đủ." Người còn nói, "Hầu hết mọi người đều xem việc xây dựng kinh doanh là con đường nhiều chông gai và khó khăn. Thế nhưng nếu con có thể tồn tại và không ngừng cải thiện các kỹ năng của mình, khả năng làm giàu của con sẽ không giới hạn. Còn nếu con cứ né tránh rủi ro và tìm an toàn ở các nhóm T và L, con có thể an toàn thật đó nhưng con cũng sẽ tự giới hạn những khả năng kiếm tiền thực sự của mình."

3. "**Để xây dựng một doanh nghiệp và niêm yết ra công chúng**". Theo người bố giàu, điều này chính là mục đích để trở thành một nhà đầu tư thực sự. Chính nhờ xây

dựng công ty và đem niêm yết nó ra công chúng đã giúp cho Bill Gates, Henry Ford, Warren Buffet, Ted Turner và Anita Roddick trở thành đại tỷ phú. Những người đó chính là những cổ đông bán cổ phiếu, trong khi tất cả chúng ta chỉ là những kẻ đi mua cổ phiếu. Những người đó chính là những nhà đầu tư bên trong, trong khi chúng ta chỉ là những người đứng ở bên ngoài và cố gắng tìm hiểu bên trong.

BẠN KHÔNG BAO GIỜ QUÁ GIÀ MÀ CŨNG CHẲNG BAO GIỜ QUÁ TRẺ

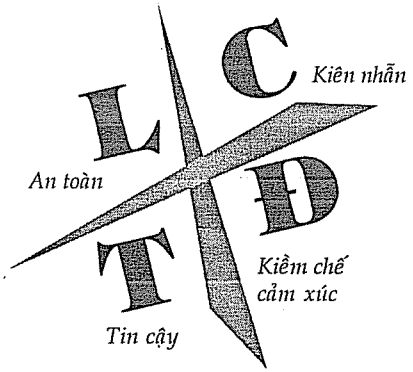
Nếu một ai đó bảo bạn là bạn không thể nào xây dựng được một công ty để nhiều người khác muốn mua, bạn hãy dùng ý nghĩ thiển cận đó để làm động cơ khích lệ cho mình. Đúng là Bill Gates thành lập Microsoft khi ông còn rất trẻ, nhưng ngài đại tá Sanders đã sáng lập tập đoàn Kentucky khi ông tròn 66 tuổi đời.

Trong các chương kế tiếp, tôi sẽ trình bày về Tam giác C-Đ của người bố giàu. Tôi sử dụng tam giác này như một kim chỉ nam trên con đường xây dựng kinh doanh của mình. Tam giác này đề ra những kỹ năng chính mà một doanh nhân cần phải có. Người bố giàu cũng cho rằng để trở thành một doanh nhân thành công, cần có những phẩm chất cá nhân như sau:

1. **Tầm nhìn** - khả năng nhìn thấy những điều mà người khác không thấy

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

2. **Sự can đảm** - khả năng quyết tâm thực hiện cho dù nghi ngờ choán hết lý trí
3. **Tính sáng tạo** - khả năng suy nghĩ không theo khuôn khổ hay lề lối cũ.
4. **Khả năng chịu đựng chỉ trích** - Không có người nào thành công mà không bị chỉ trích.
5. **Khả năng trì hoãn sự thỏa mãn** - Hy sinh sự thụ hưởng cá nhân trước mắt để đạt được phần thưởng to lớn sau này là một việc không dễ thực hiện.

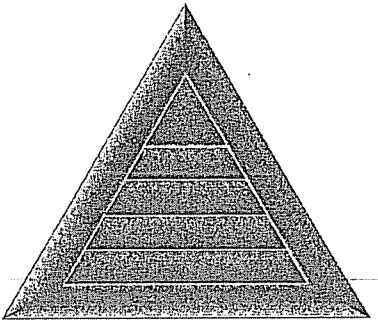


CHƯƠNG 31

Tam giác C-Đ - chìa khóa của sự giàu có

Dưới đây là biểu đồ mà người bố giàu gọi là Tam giác C-Đ - chìa khoá của sự giàu có.

Tam giác C-Đ rất quan trọng với người bố giàu vì nó đã giúp Người ***gom những ý tưởng lan man thành một cấu trúc cụ thể*** làm nền tảng cho một hệ thống kinh doanh chặt chẽ. Người thường nói, "Nhiều người có ý tưởng tuyệt vời nhưng rất ít người trở nên giàu có. Tam giác C-Đ có sức mạnh giúp một người biến đổi các ý tưởng bình thường của mình thành những của cải khổng lồ. Tam giác C-Đ chính là hướng dẫn biến ý tưởng thành hiện thực và tạo ra tài sản." Nó thể



hiện những kiến thức, hiểu biết cần phải có để được thành công trong những nhóm C và Đ trong Kim tứ đồ. Tôi đã điều chỉnh tam giác này chút ít qua nhiều năm.

Tôi nhìn thấy tam giác này lần đầu tiên khi tôi 16 tuổi. Người bố giàu đã vẽ cho tôi xem khi tôi hỏi Người những câu hỏi thế này:

1. Làm thế nào bố có thể có nhiều doanh nghiệp cùng một lúc trong khi nhiều người khác không có được một doanh nghiệp cho riêng mình?
2. Tại sao doanh nghiệp của bố phát triển trong khi doanh nghiệp của nhiều người khác cứ dậm chân tại chỗ?
3. Bố làm thế nào để có thời gian rảnh rỗi trong khi nhiều chủ doanh nghiệp khác phải làm việc liên tục?
4. Tại sao có nhiều doanh nghiệp mới thành lập không bao lâu đã bị phá sản?

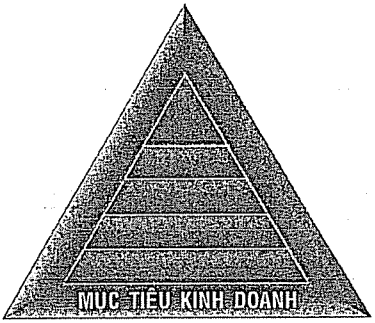
Tôi không hỏi các câu hỏi trên cùng một lúc, mà chúng xuất hiện trong đầu tôi trong suốt quá trình hướng dẫn của Người. Tôi rất ngạc nhiên khi thấy Người ở độ tuổi 40 lại có thể cùng lúc quản lý nhiều doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực khác nhau như: ăn uống, bán lẻ, vận tải, xây dựng và bất động sản. Tôi biết Người đang thực hiện kế hoạch của mình là dùng các cơ sở kinh doanh để mua các tài sản địa ốc mà Người cho đó mới là những khoản đầu tư thực sự của Người. Khi tôi hỏi làm thế nào Người bắt đầu sở hữu và quản lý nhiều doanh nghiệp như vậy, Người đã vẽ lên giấy tam giác C-Đ.

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

Ngày nay, tôi nắm giữ quyền sở hữu nhiều công ty khác nhau trong các ngành nghề khác nhau bởi vì tôi đã sử dụng tam giác C-Đ làm hướng dẫn. Tôi không sở hữu nhiều công ty như người bố giàu, thế nhưng tôi vẫn có thể sở hữu nhiều hơn nếu tôi muốn bằng cách đi theo công thức đó của tam giác C-Đ.

GIẢI THÍCH TAM GIÁC C-Đ

Rõ ràng có thể có nhiều tư liệu khác bàn chi tiết hơn về những hợp phần của tam giác C-Đ, nhưng ở đây chúng ta chỉ xem xét những nền tảng cơ bản.



MỤC TIÊU KINH DOANH

Người bố giàu nói, "Một doanh nghiệp cần có cả mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh để thành công, nhất là lúc bắt đầu". Khi giải thích sơ đồ này cho Mike và tôi, Người luôn luôn bắt đầu từ nền tảng mục tiêu bởi vì Người cho đó là hợp phần quan trọng nhất của tam giác và tại sao

nó lại được đặt ở cạnh đáy tam giác. "Nếu có mục tiêu rõ ràng và mạnh mẽ, doanh nghiệp sẽ vượt qua được những thử thách mà bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều phải gặp qua trong mười năm đầu tiên. Khi doanh nghiệp phát triển lớn hơn và quên đi mục tiêu của mình, hoặc là khi mục tiêu đặt ra trước đây không còn cần thiết nữa, doanh nghiệp sẽ bắt đầu suy thoái."

Người bố giàu đã dùng từ "tinh thần" và "kinh doanh". Người nói, "Nhiều người bắt đầu một doanh nghiệp chỉ vì mục đích duy nhất là kiếm tiền. Kiếm tiền không phải là một mục tiêu đủ mạnh. Chỉ có tiền thôi thì sẽ không khơi dậy nổi ngọn lửa nhiệt tình, ý chí quyết tâm hay những khát khao cháy bỏng trong con người. Mục tiêu của một doanh nghiệp cần phải đáp ứng được những gì mà khách hàng muốn, và một khi nhu cầu đó được đáp ứng thỏa đáng, doanh nghiệp sẽ bắt đầu kiếm được tiền."

Khi đề cập đến mục tiêu tinh thần, Người nói, "Henry Ford là người hướng tới mục tiêu tinh thần trước hết, rồi sau đó là mục tiêu kinh doanh. Ông muốn sản xuất xe ô tô phục vụ cho nhiều người chứ không chỉ dành riêng cho người giàu. Đó là lý do tại sao mục tiêu của ông được xem là "dân chủ hóa xe hơi". Khi mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh cả hai đều mạnh mẽ và nhất quán thì sức mạnh kết hợp đó sẽ tạo nên những công ty khổng lồ".

Mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh của người bố giàu luôn đi đôi với nhau. Mục tiêu tinh thần của Người là tạo việc làm và các cơ hội cho nhiều người nghèo vốn là

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

khách trong các nhà hàng của Người. Người bố giàu cho rằng mục tiêu kinh doanh cũng rất quan trọng mặc dù khó thấy hơn và khó đo lường hơn. Người nói, "Nếu không có một mục tiêu chắc chắn thì doanh nghiệp không thể tồn tại trong 5 đến 10 năm đầu tiên". Người còn nói, "Lúc khởi đầu doanh nghiệp thì mục tiêu và tinh thần doanh nhân là những yếu tố quan trọng cần thiết để giúp doanh nghiệp tồn tại. ***Tinh thần và mục tiêu càng phải được duy trì lâu hơn sau khi chủ doanh nghiệp không còn hoặc công việc kinh doanh kết thúc.*** Mục tiêu của một doanh nghiệp chính là sự phản ánh tinh thần của doanh nhân. General Electric là một công ty được thành lập từ sự khôn ngoan của Thomas Edison, và công ty này đã phát triển bằng cách giữ gìn tinh thần của một nhà phát minh lỗi lạc khi liên tục sáng chế ra nhiều sản phẩm mới, sáng tạo. Công ty Ford Motor vẫn còn tồn tại do vẫn tiếp tục thực hiện tinh thần của Ford."

Ngày nay, tôi tin rằng tinh thần của Bill Gates sẽ tiếp tục giúp Microsoft giữ vai trò thống lĩnh trong thị trường phần mềm. Ngược lại, khi Steven Jobs bị buộc rời khỏi Apple và thay thế bằng một hội đồng quản trị điều hành theo lối truyền thống, tập đoàn Apple đó đã xuống dốc một cách nhanh chóng. Ngay sau khi Jobs trở lại Apple, tinh thần của công ty được thắp lại, sản phẩm mới được sản xuất ra, đã dẫn đến lợi nhuận tăng và giá cổ phiếu tăng theo.

Mặc dù mục tiêu kinh doanh không dễ đo lường, nhìn thấy nhưng hầu hết chúng ta đều đã từng tiếp xúc với chúng. Chúng ta có thể xác định được mục tiêu của một

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

người nào đó muốn bán một thứ gì cho chúng ta để được hưởng hoa hồng không giống với mục tiêu của một người muốn giúp chúng ta thỏa mãn các nhu cầu của mình. Khi thế giới trở nên chật hẹp hơn và ngập tràn nhiều sản phẩm hơn, các doanh nghiệp muốn tồn tại và thành công cần phải tập trung phục vụ và hoàn thành mục tiêu của doanh nghiệp cũng như các nhu cầu của khách hàng, chứ không chỉ đơn thuần là những biện pháp cố gắng tăng doanh thu.

Công ty CASHFLOW Technologies do tôi, Kim và Sharon đã cùng sáng lập ra để đem đến cho bạn quyển sách này và các sản phẩm giáo dục tài chính khác, có mục tiêu như sau: "Để nâng cao sự giàu có của nhân loại". Khi xác định rõ ràng và thực tiễn các mục tiêu tinh thần và kinh doanh của công ty, chúng tôi đã gặt hái thành công không chỉ bằng sự may mắn đơn thuần. Khi đề ra mục tiêu rõ ràng, chúng tôi đã thu hút được những cá nhân và nhiều nhóm khác có mục tiêu tương tự. Một số người có thể cho đó là vận may, nhưng riêng tôi thì cho đó là do sự thành thật với mục tiêu của mình. Qua nhiều năm, tôi càng tin người bố giàu đã nói đúng về tầm quan trọng của sự mạnh mẽ và nhất quán giữa mục tiêu tinh thần và mục tiêu kinh doanh.

Thật ra thì không phải doanh nghiệp nào của tôi cũng có mục tiêu tinh thần và kinh doanh đều mạnh mẽ và nhất quán với nhau như của CASHFLOW Technologies. Nhiều doanh nghiệp do tôi sở hữu có mục tiêu kinh doanh được nhấn mạnh hơn là mục tiêu tinh thần.

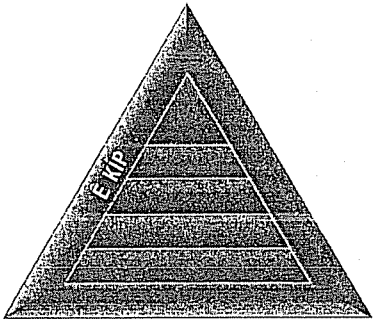
GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Thiết lập mục tiêu cho công ty sẽ giúp công ty đi đúng hướng. Trong các giai đoạn phát triển ban đầu, nhiều yếu tố có thể gây ra sự xao lãng và chệch hướng. Cách tốt nhất để đi đúng hướng là hãy thường xuyên xem xét mục tiêu của công ty. Việc lệch hướng đó có ảnh hưởng làm mục tiêu của bạn không đạt được hay không? Nếu có, bạn cần phải xử lý sự chệch hướng này càng sớm càng tốt để tập trung mọi nỗ lực của bạn vào mục tiêu chung.

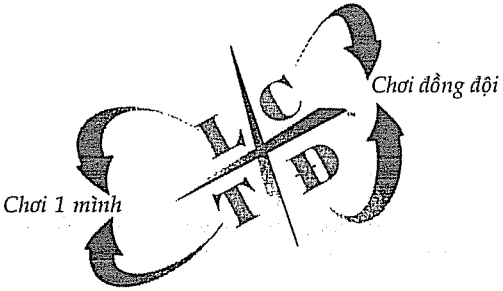
Ngày nay, tôi nhận thấy có nhiều người trở thành triệu phú trong một thời gian ngắn, thậm chí thành tỉ phú bằng cách phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng. Tôi tự hỏi không biết mục tiêu của công ty chỉ để kiếm tiền cho chủ sở hữu, các nhà đầu tư, hay là công ty thật sự được thành lập để nhắm đạt được một mục tiêu nào đó hoặc cung cấp một dịch vụ nào đó? Tôi e rằng những công ty niêm yết đó cuối cùng cũng sẽ gặp thất bại bởi vì mục tiêu duy nhất của họ là kiếm tiền một cách nhanh nhất. Ngoài ra, chúng ta có thể tìm thấy tinh thần doanh nhân chính từ mục tiêu của công ty.

Ê KÍP

Người bố giàu luôn nói, "Kinh doanh là một môn thể thao đồng đội". Người còn nói tiếp, "Đầu tư cũng thế. Vấn đề của người ở nhóm L và T là con chỉ chơi một mình con để đấu với cả một ê kíp".



Người bố giàu đã vẽ thêm Kim tứ đồ để minh họa:



Người bố giàu chỉ ra sự khác nhau giữa hệ thống giáo dục và thế giới kinh doanh là: "Ở trường, họ dạy học sinh phải tự làm bài thi của mình. Nếu một học sinh tìm cách *hợp tác* trong lúc thi, hành vi đó bị qui ngay là 'gian lận'. Còn trong thế giới kinh doanh, các chủ doanh nghiệp hợp tác với nhau trong lúc "thi" và mỗi ngày đều là *ngày thi* đối với họ."

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

MỘT BÀI HỌC RẤT QUAN TRỌNG

Đối với những ai quan tâm đến việc xây dựng một doanh nghiệp lớn mạnh và thành công, tôi nghĩ bài học về sự hợp tác rất quan trọng. Đó là một trong những yếu tố tiên quyết để đạt đến sự thành công tài chính của tôi. Kinh doanh và đầu tư là những môn thể thao đồng đội, và bạn hãy nên nhớ mỗi ngày trong kinh doanh đều là một kỳ thi. Để thành công ở trường, chúng ta phải làm bài thi một mình. Còn trong kinh doanh, sự thành công lại có được nhờ sự hợp tác trong một ê kíp chứ không phải từ một cá nhân nào.

Những người trong nhóm L và T kiếm tiền ít hơn so với khả năng thực sự của mình do họ cứ muốn tự làm việc một mình. Còn nếu những người ấy hợp tác trong một ê kíp, nhất là những người nhóm L, họ sẽ tạo thành công đoàn hay hiệp hội chứ không phải một ê kíp. Điều đó hiện đang diễn ra trong giới bác sĩ ở Mỹ. Họ đang thành lập một công đoàn chuyên ngành để tận dụng sức mạnh của tập thể, được gọi là các Tổ chức Bảo vệ Sức khỏe.

Nhiều người đầu tư hiện nay đang cố đầu tư như những cá nhân riêng lẻ. Tôi đọc thấy có hàng ngàn người đang tham gia mua bán chứng khoán trực tuyến mỗi ngày. Đó là ví dụ về một cá nhân đi ngược lại sức mạnh của tập thể. Chính vì vậy, có rất ít người thành công trong khi có khối người bị mất sạch. Người bố giàu khi dạy tôi về đầu tư, đã chỉ ra rằng tôi phải nên đầu tư trong một ê kíp. Người nói, "Nếu mọi người muốn trở thành những nhà đầu tư lão

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

luyện hay hơn thế nữa, họ phải biết cách đầu tư tập thể." Trong ê kíp của người bố giàu bao gồm các chuyên viên kế toán, luật sư, nhà môi giới, chuyên viên tài chính, nhân viên bảo hiểm và các ngân hàng. Mỗi một loại tư vấn chuyên môn, Người luôn luôn có nhiều chuyên viên. Khi Người quyết định, quyết định đó của Người luôn là kết quả tổng hợp của nhiều ý kiến tư vấn của toàn ê kíp. Ngày nay, tôi cũng hành động y như vậy.

KHÔNG PHẢI LÀ MỘT CON TÀU LỚN... MÀ LÀ MỘT Ê KÍP LỚN

Tôi thường thấy trên ti vi những đoạn quảng cáo về một cặp vợ chồng giàu có đi du thuyền ở những khu du lịch thuộc vùng nhiệt đới ấm áp. Đoạn quảng cáo đó dường như muốn đề cập đến kết quả tận hưởng mà nhiều cá nhân đang làm giàu bằng chính bản thân mình. Khi ấy, tôi thường nghĩ ngay đến lời nói của người bố giàu, "Hầu hết các chủ doanh nghiệp nhỏ đều mơ đến một ngày nào đó sẽ làm chủ một chiếc du thuyền hay một chiếc trực thăng. Và chính vì thế mà họ không bao giờ đạt được mơ ước đó. Khi ta lần đầu ra kinh doanh, ta lại mơ ước có một ê kíp gồm các chuyên viên kế toán và luật sư chứ không phải một chiếc du thuyền."

Người bố giàu muốn tôi ***tập trung vào việc thành lập một ê kíp*** như thế cho mình trước khi tôi mơ mộng sở hữu một chiếc du thuyền hay một toà biệt thự. Để cụ thể hóa bài học này, Người đã yêu cầu tôi đến gặp một chuyên viên thuế vụ dưới phố nhờ thực hiện khai thuế thu nhập cá

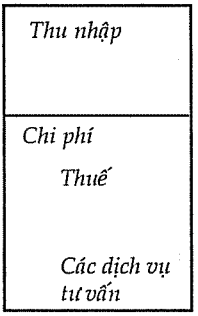
nhân giùm cho tôi. Khi ngồi xuống trước Ron, chuyên viên thuế vụ, hình ảnh đầu tiên đập vào mắt tôi là một chồng hồ sơ khai thuế dày cộp đặt trên bàn anh ấy. Lập tức tôi hiểu ngay thâm ý của người bố giàu. Vị chuyên viên này phải lo cho 30 doanh nghiệp khác nhau trong cùng một ngày, thì anh ta lấy đâu ra thời giờ để lo cho doanh nghiệp của tôi?

Quay trở lại văn phòng của người bố giàu trong buổi trưa hôm ấy, tôi nhận thấy một điều mà trước đây tôi không bao giờ để ý đến. Khi ngồi ở khu tiếp tân chờ gặp Người, tôi thấy một ê kíp đang lo làm việc cho Người, bao gồm mười bốn nhân viên kế toán, 5 kế toán viên chuyên trách và một giám đốc tài chính. Ngoài ra, Người còn có hai luật sư chuyên trách. Khi ngồi xuống trước mặt Người, tôi chỉ nói, "Những người ấy đang lo chuyện của bố chứ không phải của ai khác."

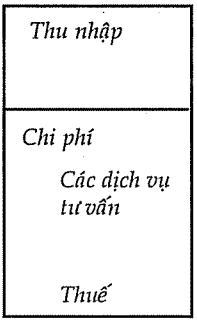
Người gật đầu và nói, "Như ta đã nói, hầu hết mọi người chỉ biết làm việc chăm chỉ và khao khát sở hữu một chiếc du thuyền, trong khi ta lại nghĩ **trước hết mình phải có được một ê kíp** bao gồm các kế toán viên và luật sư chuyên trách. Đó là lý do tại sao giờ đây ta có thể sở hữu chiếc du thuyền và nhiều thời gian rãnh rỗi. Chỉ là vấn đề thứ tự ưu tiên thôi con ạ."

LÀM THẾ NÀO ĐỦ SỨC ĐỂ TRẢ MỘT Ê KÍP NHƯ THẾ CHO RIÊNG MÌNH?

Trong nhiều buổi thuyết trình, mọi người thường hỏi tôi, "Làm thế nào anh đủ sức để trả một ê kíp như thế cho riêng anh?". Những người hỏi như thế thường là những người nhóm L hoặc T. Một lần nữa, sự khác biệt thuộc về các nguyên tắc và luật chơi khác nhau của những nhóm khác nhau. Chẳng hạn, đối với người nhóm L, khi trả phí cho một dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp, giao dịch đó của họ sẽ được thực hiện như thế này:



Nhưng đối với người nhóm C và Đ, thì giao dịch đó sẽ được thực hiện như thế này:



Ngoài ra còn có sự khác biệt giữa một chủ doanh nghiệp nhóm C và một chủ doanh nghiệp nhóm T. Chủ doanh nghiệp nhóm C không ngần ngại chi trả cho các dịch vụ tư vấn này, bởi vì chính hệ thống kinh doanh hay toàn bộ tam giác C-Đ trả những chi phí đó. Còn chủ doanh nghiệp nhóm T thường chi trả cho các dịch vụ tư vấn này bằng chính đồng tiền kiếm được từ mồ hôi, nước mắt của mình, cho nên hầu hết họ đều không đủ sức thuê một nhân viên chuyên trách bởi vì họ thường không kiếm đủ tiền để trang trải cho các nhu cầu tài chính của riêng bản thân họ.

Thu nhập
Chi phí *Thuế* *Các dịch vụ về chuyên môn*

CÁCH TIẾP THU KIẾN THỨC TUYỆT VỜI NHẤT

Khi được hỏi những câu như:

1. "Làm thế nào mà anh học được nhiều như thế về đầu tư và kinh doanh?
2. "Bằng cách nào anh kiếm tiền nhiều mà lại chịu rủi ro ít?
3. "Điều gì làm cho anh tự tin để đầu tư vào những thứ mà người khác cho là rủi ro?"
4. "Anh tìm ra những mối làm ăn tuyệt vời đó bằng cách nào vậy?".

Tôi trả lời, "Nhờ vào ê kíp của tôi". Ê kíp của tôi bao gồm các chuyên viên kế toán, luật sư, nhà môi giới, ngân hàng, v.v.

Khi mọi người nói "Xây dựng kinh doanh là rủi ro," họ thường nói từ cách nhìn hay cách suy nghĩ được dạy ở trường, cho rằng việc kinh doanh phải được thực hiện một mình. Theo tôi, không xây dựng kinh doanh mới là rủi ro. Khi không kinh doanh gì cả, bạn sẽ không bao giờ học được những kinh nghiệm sống quý giá, cũng như sẽ không có cơ hội học hỏi từ những chuyên viên tư vấn trong ê kíp của mình. Người bố giàu từng nói, "Những người chỉ biết chơi an toàn sẽ không có cơ hội tiếp thu và học hỏi, và sẽ tự mình đánh mất nhiều thời gian quý báu của mình. **Thời gian chính là tài sản quý báu nhất**, đặc biệt là khi con lớn tuổi hơn."

Nhà văn Tolstoy đã nói về điều này hơi khác hơn một chút. Ông viết, "Điều mà chúng ta không mong đợi nhất lại xảy ra chính là tuổi già."

KHỐI TỨ DIỆN VÀ Ê KÍP

Mọi người cũng thường hỏi tôi, "Một doanh nghiệp nhóm C và một doanh nghiệp nhóm T khác nhau ở chỗ nào?". Câu trả lời của tôi cũng là "ê kíp".

Hầu hết các doanh nghiệp nhóm T có cơ cấu của một doanh nghiệp tư nhân hay công ty hợp doanh. Họ có thể là ê kíp đấy, nhưng không phải loại ê kíp mà tôi muốn nói đến. Cũng như những người nhóm L khi liên kết với nhau

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

thường dẫn đến sự ra đời của một tổ chức công đoàn, những người nhóm T thường tạo ra những tổ chức đối tác. Một ê kíp đúng nghĩa của nó, theo tôi phải là một ê kíp mà trong đó có sự liên kết giữa những người thuộc các nhóm khác nhau có những kỹ năng, chuyên môn khác nhau. Trong một công đoàn hay một cơ cấu đối tác (chẳng hạn như công đoàn giáo viên hay hiệp hội luật gia), sự liên kết thường xảy ra chỉ giữa những người theo cùng một nhóm hay một ngành nghề chuyên môn với nhau.

Một trong những vị thầy mà tôi kính trọng nhất là tiến sĩ R. Buckminster Fuller. Cách đây nhiều năm, tiến sĩ đã công bố một kết quả nghiên cứu của mình về "những kiến trúc xây dựng trong vũ trụ." Tiến sĩ phát hiện ra rằng những khối vuông hay khối lập phương không tồn tại trong tự nhiên, mà "chính những khối tứ diện mới là kiến trúc xây dựng nền tảng của tự nhiên".

Khi tôi quan sát các Kim tự tháp ở Ai Cập, tôi hiểu được chút ít về thâm ý của tiến sĩ Fuller. Trong khi những tòa nhà chọc trời được xây xong rồi mất đi, các Kim tự tháp lại có thể đứng vững trước sự bào mòn của thời gian và tự nhiên trong hơn mười thế kỷ. Trong khi những tòa nhà chọc trời có thể bị sập đổ chỉ với một vài khối thuốc nổ được cài đúng chỗ, các Kim tự tháp lại không hề bị suy suyển với cùng lượng thuốc nổ như thế.

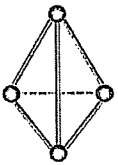
Tiến sĩ Fuller đã tìm kiếm một kết cấu vững chắc trong vũ trụ, và ông đã tìm thấy nó trong khối tứ diện.

CÁC MÔ HÌNH KHÁC NHAU

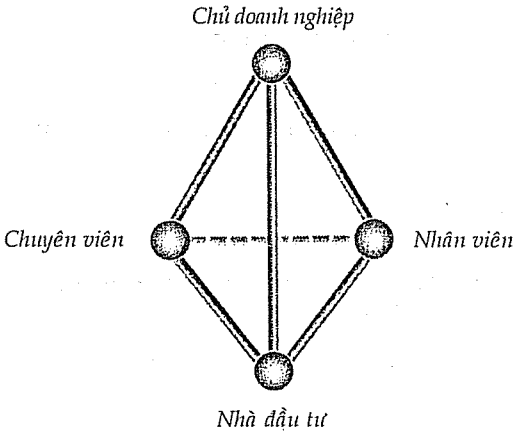
Dưới đây là những minh họa kết cấu của các loại hình kinh doanh khác nhau:

1. Hình thức kinh doanh cá thể: 

2. Hình thức đối tác hay công ty hợp doanh: 

3. Hình thức doanh nghiệp nhóm C: 

Khối tứ diện có 4 điểm. Sau khi học hỏi với tiến sĩ Fuller, tôi bắt đầu nhận thấy tầm quan trọng của những khối kết cấu có từ 4 điểm trở lên. Chẳng hạn Kim tứ đồ bao gồm 4 phần. Một kết cấu vững chắc của một doanh nghiệp được thể hiện như sau:



Một doanh nghiệp được quản lý tốt sẽ có những nhân viên tuyệt vời. Đặc tính đòi hỏi của một nhân viên là sự "xuất sắc" và "cần thiết" bởi vì các nhân viên chịu trách nhiệm về mọi hoạt động thường nhật của doanh nghiệp. Ngoài ra, sự "trung thành" cũng rất cần thiết bởi vì mỗi nhân viên chính là sự tồn tại của chủ doanh nghiệp và đại diện doanh nghiệp trước khách hàng.

Các chuyên viên thuần túy là những người nhóm T. Đặc tính yêu cầu của những người này là "chuyên môn" bởi vì mỗi chuyên viên sẽ hướng dẫn anh trong từng lĩnh vực cụ thể. Mặc dù các chuyên viên không tham gia vào các hoạt động thường nhật của doanh nghiệp, nhưng sự tư vấn hay hướng dẫn của họ rất có giá trị để giúp cho doanh nghiệp của bạn đi đúng hướng.

Kết cấu tứ diện đó sẽ càng vững chắc hơn và trường tồn hơn nếu bốn điểm nền tảng được liên kết chặt chẽ với nhau. Trong khi các nhà đầu tư cung cấp vốn hoạt động, chủ doanh nghiệp phải làm việc với các chuyên viên và nhân viên để phát triển kinh doanh hơn nữa, từ đó mới có khả năng trả lãi cho các nhà đầu tư đã bỏ vốn.

MỘT Ê KÍP ĐƯỢC CẤU THÀNH TỪ NHIỀU CẤP KHÁC NHAU

Một trong những việc đầu tiên tôi đánh giá một doanh nghiệp trên tư cách là một nhà đầu tư chính là đội ngũ nhân sự đằng sau doanh nghiệp ấy. Nếu ê kíp đó không có năng lực, thiếu kinh nghiệm và không có thành tích nổi bật, chắc chắn tôi sẽ không đầu tư vào doanh nghiệp đó. Tôi đã từng

gặp nhiều người chạy đôn chạy đáo, tìm cách gọi vốn đầu tư vào những sản phẩm mới hay một công ty mới của họ. Vấn đề lớn nhất của những người này chính là kinh nghiệm non yếu của họ, và nhất là họ không có một đội ngũ đứng phía sau ủng hộ họ và tạo niềm tin ở các nhà đầu tư.

Nhiều người mong muốn tôi cùng đầu tư vào kế hoạch kinh doanh của họ. Họ thường nói câu này, "Một khi công ty này đi vào quỹ đạo vận hành ổn định, chúng tôi sẽ đưa nó lên sàn." Câu nói đó làm tôi trở nên tò mò và hỏi lại, "Trong ê kíp của anh, ai sẽ là người đưa công ty lên sàn, và người đó đã từng niêm yết thành công bao nhiêu công ty?". Nếu câu trả lời có vẻ yết ớt và thanh minh, tôi biết ngay tôi đang nghe quảng cáo bán hàng, chứ không phải là một kế hoạch kinh doanh thực thụ.

Một điều khác mà ***tôi thường chú ý tìm kiếm khi đọc qua các kế hoạch kinh doanh chính là vấn đề "lương"***. Nếu các khoản lương này cao, tôi biết ngay những người đang kêu gọi hùn vốn đầu tư đó chẳng qua nhắm đến mục đích lương bổng mà họ tự trả cho mình sau này. Khi ấy, tôi hỏi họ có sẵn sàng làm việc không lương hay giảm lương xuống một nửa hay không. Nếu câu trả lời có vẻ yết ớt hoặc là "không", tôi biết tỏng ngay ý đồ của họ chẳng qua chỉ là tìm một công việc có thu nhập cao.

Các nhà đầu tư bỏ tiền ra chủ yếu là để đầu tư vào sự quản lý. Họ xem xét đội ngũ hay ê kíp đằng sau doanh nghiệp đó, và tìm kiếm kinh nghiệm, nhiệt tình đam mê, quyết tâm của những người sáng lập. Đối với những người

gọi vốn đầu tư chỉ cốt để tự trả lương cao cho mình, tôi sẽ không tin những người ấy thực sự có một quyết tâm.

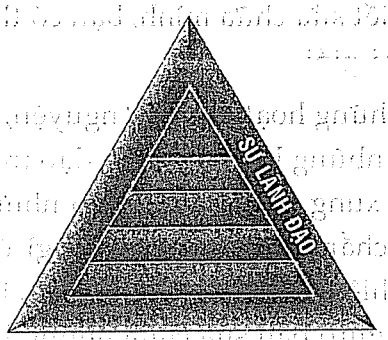
GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Robert hay đề cập đến nguyên tắc "tiền bạc theo sau sự quản lý" trong thế giới kinh doanh. Để thành công, một doanh nghiệp phải có những kỹ năng và kinh nghiệm trong những lĩnh vực then chốt.

Khi bạn không có sẵn tiền để thuê mướn một người tài năng mà bạn đang cần, hãy nghĩ đến việc thu hút người ấy trở thành một thành viên trong hội đồng cố vấn của công ty bạn. Cơ hội gọi vốn sẽ có nhiều khả năng thành công hơn nếu đội ngũ quản lý của bạn chứng minh được nhiều kinh nghiệm thành công trong kinh doanh, hay trong ngành nghề mà công ty bạn đang dự trù hoạt động.

Bạn cũng nên có đội ngũ các chuyên viên tư vấn bên ngoài. Những lời khuyên hay hướng dẫn đúng đắn từ các chuyên viên kế toán, luật sư, cố vấn tài chính sẽ rất quan trọng trong quá trình xây dựng một doanh nghiệp thành công và vững mạnh. Nếu hoạt động kinh doanh của bạn thuộc lĩnh vực bất động sản, những người môi giới địa ốc của bạn sẽ đóng vai trò quan trọng trong ê kíp. Mặc dù các vị tư vấn này có thể khá 'đắt tiền', sự tư vấn của họ đem lại cho bạn một mức lợi nhuận tối đa khi giúp bạn củng cố và phát triển doanh nghiệp, đồng thời giúp doanh nghiệp tránh được những sai lầm tai hại trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh.

Trong tam giác C-Đ sự lãnh đạo đóng vai trò quan trọng không kém. Đơn giản là vì bất cứ ê kíp nào cũng đều phải cần có một người lãnh đạo.



LÃNH ĐẠO

Lý do mà tôi ghi danh vào học viện quân sự liên bang thay vì một trường đại học bình thường là vì người bố giàu biết tôi rất cần phải trau dồi những kỹ năng lãnh đạo nếu như tôi muốn trở thành một doanh nhân. Như người bố giàu đã từng nói, "Trường học là quan trọng, nhưng trường đời lại là thầy giáo tốt hơn."

Người bố giàu nói, "*Công việc của người lãnh đạo là phải biết cách khai thác và phát huy những gì ưu việt nhất từ mọi người, chứ không cần phải là người giỏi nhất.*" Người còn nói, "Nếu con là người thông minh nhất trong ê kíp của con, công ty của con chắc chắn sẽ gặp chuyện."

Khi mọi người hỏi làm sao để trau dồi những kỹ năng

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

cần thiết của thuật lãnh đạo, tôi luôn trả lời như nhau: "Hãy xung phong hơn nữa." Dĩ nhiên, sự tình nguyện xung phong không nhất thiết sẽ làm cho bạn trở thành một nhà lãnh đạo tài giỏi, nhưng nếu bạn dám chấp nhận sự đóng góp ý kiến và biết sửa chữa mình, bạn có thể trở thành một nhà lãnh đạo tài giỏi.

Thông qua những hoạt động tự nguyện, bạn có thể nhận được hồi âm về những kỹ năng lãnh đạo trong đời thực của mình. Nếu bạn xung phong lãnh đạo nhưng chẳng có ma nào theo, chắc chắn bạn có một điều gì đó cần phải học hỏi, rút kinh nghiệm và sửa chữa. Khi đó, hãy yêu cầu mọi người góp ý và giúp bạn sửa chữa những khuyết điểm của bạn. Làm như thế là bạn đang đi trên con đường trở thành nhà lãnh đạo tài giỏi. Tôi chứng kiến nhiều doanh nghiệp thất bại và đổ vỡ bởi vì người lãnh đạo không bao giờ biết nhận khuyết điểm và chấp nhận những lời góp ý chân thành của nhân viên, đồng nghiệp; không sẵn sàng rèn luyện để trở thành lãnh đạo, và không phóng khoáng để chấp nhận những góp ý và sửa sai.

Một nhà lãnh đạo thực sự còn biết khi nào cần phải lắng nghe người khác nói. Trước đây tôi đã từng nói tôi không phải là một doanh nhân hay một nhà đầu tư tài giỏi gì cả. Tôi chỉ là một người trung bình. Thế nhưng, tôi đã biết nghe theo những lời tư vấn của các chuyên viên cũng như những góp ý của các thành viên trong ê kíp của mình, mà nhờ họ đã giúp tôi trở thành một người lãnh đạo tốt hơn.

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

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

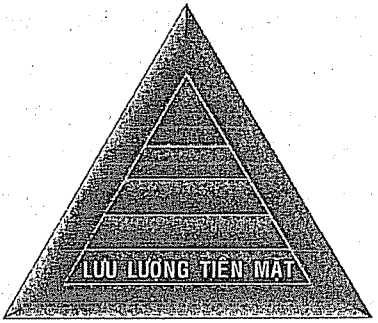
Vai trò của một người lãnh đạo là sự tổng hợp của tầm nhìn, khích lệ động viên và giám sát.

Đối với vai trò tầm nhìn, người lãnh đạo phải luôn tập trung vào mục tiêu kinh doanh của công ty. Với vai trò khích lệ động viên, người lãnh đạo phải biết cách nâng cao tinh thần của cả ê kíp cùng làm việc với nhau hướng về mục tiêu đó để đạt đến thành công. Với vai trò giám sát, người lãnh đạo phải thật nghiêm khắc và kiên quyết xử lý khi cả ê kíp đi chệch hướng mục tiêu cần đạt được do những yếu tố chủ quan và khách quan. Khả năng quyết định dứt khoát trong khi vẫn định hướng tập trung vào mục tiêu tối hậu của công ty chính là những tính cách làm nên một nhà lãnh đạo thực sự.

Có một mục tiêu đúng, ê kíp giỏi và một người lãnh đạo thực sự, bạn chắc chắn sẽ thành công trên con đường xây dựng kinh doanh và làm giàu. Tiền bạc theo sau sự quản lý. Chính từ đây, bạn có thể thu hút và gọi vốn từ các nhà đầu tư bên ngoài. Trong các chương kế tiếp, tôi sẽ trình bày 5 yếu tố riêng rẽ nhưng rất quan trọng để phát triển một doanh nghiệp vững mạnh và thành công.

CHƯƠNG 32

Quản lý tiền mặt



Người bố giàu nói, "Quản lý tiền mặt là một kỹ năng cơ bản cần phải có nếu một người muốn thành công trong nhóm C hoặc Đ." Đó là lý do tại sao mà Người đã bắt tôi và Mike đọc hiểu các báo cáo tài chính của các công ty khác, mà từ đó chúng tôi có thể hiểu rõ hơn về việc quản lý tiền mặt. Trong thực tế, Người đã dành phần lớn thời gian của mình để dạy chúng tôi hiểu biết về tài chính. Người nói, "Hiểu biết tài chính sẽ cho phép con đọc hiểu các con số, và từ các con số đó con có thể biết chuyện gì đang thực sự xảy ra trong một doanh nghiệp."

Nếu bạn hỏi các giám đốc ngân hàng, kế toán viên hay cán bộ tín dụng, họ sẽ cho bạn biết tình trạng tài chính của phần lớn mọi người đều không vững mạnh bởi vì họ không có hiểu biết nhiều về tài chính. Tôi có một người bạn là một chuyên viên kế toán khá nổi tiếng ở Australia. Anh ấy nói, "Thật là buồn khi nhìn thấy một việc kinh doanh rất ư là tốt lại đi xuống chỉ vì chủ kinh doanh không có hiểu biết về tài chính. Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ gặp thất bại bởi vì họ không phân biệt được giữa lợi nhuận và lưu lượng tiền mặt. Do đó, nhiều doanh nghiệp có lời vẫn rơi vào tình trạng phá sản và giải thể."

Người bố giàu từng nhồi nhét vào đầu tôi điệp khúc "tiền mặt là sự sống còn của doanh nghiệp." Người nói, "Các chủ doanh nghiệp nếu muốn thành công cần thấy rõ hai loại tiền mặt. Một loại là tiền mặt thực sự và một loại chỉ là tiền ảo. Chính sự ý thức được hai loại tiền mặt đó sẽ quyết định con giàu hay nghèo." Người còn nói, "Khả năng quản lý một công ty bằng công cụ báo cáo tài chính là một trong những sự khác nhau chính yếu giữa một doanh nghiệp nhỏ và một doanh nghiệp lớn."

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Tiền mặt đối với doanh nghiệp chẳng khác nào máu trong cơ thể con người. Không gì có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến một doanh nghiệp nếu doanh nghiệp đó không thể phát lương cho nhân viên vào chiều thứ Sáu. Việc quản lý tiền mặt bắt đầu ngay từ ngày đầu tiên bạn ra kinh

doanh. Khi tôi và hai vợ chồng Robert lập công ty CAHSFLOW Technologies, chúng tôi đã thỏa thuận là sẽ không mua bất cứ thứ gì mà không làm tăng doanh thu. Chúng tôi cứ nhắc lại mãi sự việc năm 1998 khi chúng tôi đã cố làm tăng giá trị doanh thu trên sổ sách để mua một máy photo trị giá 300 đô, vào cuối năm ấy, chúng tôi mới dám thay thế chiếc máy photo cũ mèm đó với một chiếc máy hiện đại hơn trị giá 3.000 đô. ***Khi bạn quản lý chặt chẽ tiền mặt ngay từ những ngày đầu kinh doanh, bạn sẽ có cơ hội thành công nhiều hơn.***

Một vị giám đốc quản lý tiền mặt phải thường xuyên xem xét tình hình tiền mặt của doanh nghiệp mỗi ngày, và phải ước tính lượng tiền ra vào cho tuần tới, tháng tới và quý tới. Thực hiện điều đó sẽ giúp vị ấy lường trước được khi nào cần nhiều tiền để chi và tránh rơi vào tình trạng thiếu hụt tiền mặt nghiêm trọng. Đối với những công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh, việc làm này là bắt buộc.

Tôi liệt kê dưới đây một vài gợi ý nhằm giúp cho bạn quản lý việc kinh doanh của mình. Mỗi gợi ý đều có thể ích lợi đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào, cho dù đó là một tập đoàn đa quốc gia, một căn hộ cho thuê hay một quầy bán bánh mì dạo.

- **Giai đoạn mới bắt đầu kinh doanh:**

Hoãn trả lương cho mình cho tới khi việc kinh doanh của bạn đem lại tiền mặt từ doanh thu. Trong một số trường hợp, giai đoạn này có thể mất một thời gian khá lâu để phát triển. Tuy nhiên, các nhà đầu tư sẽ ủng hộ bạn hơn

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

nếu họ nhìn thấy bạn đang góp nhiều công sức của mình vào giai đoạn phát triển đó. Trong thực tế, chúng tôi đề nghị bạn nên giữ việc làm của mình và bắt đầu kinh doanh bán thời gian. Khi không trả lương cho mình, bạn có thể tái đầu tư số doanh thu đó để phát triển việc kinh doanh của bạn.

- **Các khoản bán chịu / Nợ phải thu từ khách hàng:**

Nhanh chóng gởi hóa đơn cho khách hàng ngay sau khi giao hàng hoặc thực hiện dịch vụ.

Yêu cầu khách hàng trả trước một phần nếu mua trả góp. Khi bán trả góp, nhớ kiểm tra thông tin khách hàng và người giới thiệu.

Chỉ cho phép mua trả góp ở một số lượng mua nhất định.

Lập điều kiện phạt như một phần của hợp đồng trả góp và thực hiện chúng nếu khách hàng không trả đúng hạn.

Khi việc kinh doanh phát triển, để tăng nhanh lượng tiền mặt thu vào, bạn có thể *yêu cầu khách hàng trả tiền thẳng vào tài khoản bưu điện hay ngân hàng.*

- **Chi phí / Nợ phải trả:**

Nhiều doanh nghiệp không coi trọng một khía cạnh khác của việc quản lý tiền mặt là các chi phí phải trả. *Hãy nên trả tiền đúng hạn.* Hãy yêu cầu trước trong trường hợp không trả đúng hạn, bạn có thể được phép hoãn trả thêm một thời gian. Sau khi trả đúng hạn trong vòng hai ba tháng, hãy yêu cầu tăng thời gian bạn phải thanh toán. Thông thường, một nhà cung cấp cho phép bạn hoãn trả tiền từ 30 đến 90 ngày nếu như bạn là khách hàng thường xuyên và có uy tín.

Hãy giữ các chi phí cố định đến mức tối thiểu. Trước khi mua một tài sản kinh doanh mới, hãy đặt mục tiêu doanh thu cần phải đạt được để bù trừ cho chi phí đó. Cố gắng sử dụng vốn đầu tư vào những chi phí trực tiếp liên quan đến kinh doanh, chứ không phải chi phí cố định. Khi doanh thu tăng, bạn có thể mua tài sản kinh doanh (làm phát sinh chi phí cố định) từ lượng tiền mặt bạn có - nhưng chỉ khi nào bạn đạt được mục tiêu doanh thu mới mà bạn đã đặt ra.

- **Quản lý chung:**

Có một kế hoạch đầu tư đối với số tiền mặt có trong tay để có thể tăng tối đa khả năng sinh lời của nó.

Đăng ký xin vay với ngân hàng của bạn phòng trường hợp bạn cần vay.

Để có thể được chấp thuận cho vay nhanh khi bạn cần tiền, hãy quản lý chặt chẽ các tỷ số tài chính như tỷ số lưu động (tài sản trên nợ - mức yêu cầu tối thiểu là 2:1), tỷ số thanh khoản (tài sản thanh khoản trên nợ ngắn hạn - mức yêu cầu từ 1:1 trở lên).

- **Lập thủ tục kiểm soát nội bộ chặt chẽ đối với tiền mặt:**

Nhân viên nộp tiền vào ngân hàng phải khác với nhân viên ghi sổ kế toán các khoản thu từ khách hàng.

Trong trường hợp khách hàng trả bằng séc, các séc này phải được thanh toán với ngân hàng ngay.

Người ký séc rút tiền phải khác với người yêu cầu rút tiền, và phải khác với người ghi sổ kế toán các chi phí được trả.

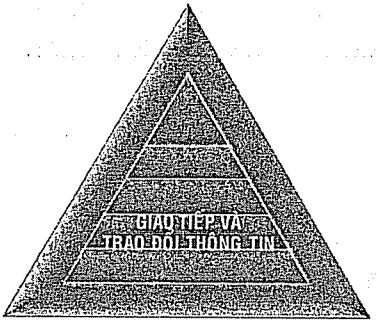
Người đảm nhiệm cân đối tài khoản ngân hàng phải khác với người thường xuyên thực hiện thu chi bằng tiền mặt (chúng tôi mướn một kế toán viên bên ngoài làm điều này).

Có thể những gợi ý trên có vẻ phức tạp với bạn, nhưng từng bước quản lý tiền mặt như thế là điều rất quan trọng. Hãy nhờ một chuyên viên kế toán, chuyên viên ngân hàng hay một nhà tư vấn tài chính cá nhân tư vấn thiết lập giùm bạn cơ chế quản lý tiền mặt này. Một khi bạn có trong tay cơ chế quản lý này, việc giám sát thường xuyên cũng rất quan trọng. Khi việc kinh doanh phát triển nhanh, nhiều người mất khả năng kiểm soát tiền mặt, từ đó dẫn đến sự xuống dốc và thất bại của doanh nghiệp. Việc quản lý tiền mặt thích hợp (và quản lý chi phí) sẽ đóng vai trò quyết định quan trọng trong sự thành công của bất kỳ doanh nghiệp nào.

Đối với những bạn có ý định mua quyền kinh doanh hay gia nhập một tổ chức tiếp thị mạng lưới, bạn có thể nhận thấy nhiều vấn đề quản lý tiền bạc đã cung cấp sẵn cho bạn. Thế nhưng, chẳng hạn với một đại lý mua quyền kinh doanh, đại lý đó vẫn cần quản lý tiền mặt để áp dụng hệ thống kinh doanh của công ty mẹ. Với tiếp thị mạng lưới, các công ty mẹ có thể quản lý tiền mặt giùm bạn bằng cách đảm nhiệm ghi chép sổ sách kế toán cho bạn, và cuối tháng chỉ cần gởi cho bạn một báo cáo thu nhập của bạn. Dù sao đi nữa, bất cứ trong trường hợp nào bạn cũng nên có tư vấn cho riêng mình giúp bạn thiết lập những cơ chế quản lý tiền mặt phù hợp với hoàn cảnh cá nhân của bạn.

CHƯƠNG 33

Quản lý giao tiếp & trao đổi thông tin



Người bố giàu nói, "Con càng có kỹ năng giao tiếp giỏi và có thể giao tiếp tốt với nhiều người chừng nào, lượng tiền mặt của con sẽ càng dồi dào chừng nấy." Đó là lý do tại sao việc quản lý Giao tiếp & Trao đổi thông tin là nền tảng kế tiếp của tam giác C-Đ.

Người bố giàu nói, "Để có thể giao tiếp và Trao đổi thông tin tốt, trước hết con cần phải giỏi về tâm lý học. Con không bao giờ biết cái gì thúc đẩy mọi người. Không phải vì

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

điều này làm cho con cảm thấy thích thú mà những người khác cũng sẽ đều thích thú như con. Những người khác nhau có thái độ tâm lý, tình cảm khác nhau." Người còn nói, "Nhiều người nói, nhưng chỉ vài người chịu lắng nghe." Và Người cũng nói, "Thế giới này có biết bao nhiêu sản phẩm tuyệt vời, nhưng tiền bạc chỉ đến với những ai có khả năng giao tiếp giỏi nhất."

Tôi luôn ngạc nhiên khi nhiều doanh nhân dành rất ít thời gian của mình vào việc cải thiện những kỹ năng giao tiếp và truyền thông. Lần đầu tiên khi tôi lẫn tránh ý tưởng học cách bán máy Xerox vào năm 1974, người bố giàu chỉ nói với tôi thế này, "Những người nghèo là những người giao tiếp dở." Tôi đã tự lặp đi lặp lại câu nói đó của Người trong đầu để khơi dậy sự tự ái trong mình, và quyết tâm học hỏi lĩnh vực rộng lớn này.

Người bố giàu còn nói, "Lượng tiền đi vào việc kinh doanh của con có quan hệ tỷ lệ thuận với sự giao tiếp ra bên ngoài của con." Bất cứ khi nào tôi nhìn thấy một doanh nghiệp đang gặp khó khăn, đó thường là sự phản ánh của việc giao tiếp kém, hoặc không đủ mức độ truyền đạt thông tin ra bên ngoài, hoặc cả hai. Tôi phát hiện một mối liên hệ chung giữa tiền mặt và sự giao tiếp trong khoảng thời gian sáu tuần. Cứ thử ngừng giao tiếp và trao đổi thông tin trong sáu tuần liên tiếp, bạn sẽ thấy lượng tiền mặt của bạn bị ảnh hưởng như thế nào.

Tuy nhiên, sự giao tiếp bên ngoài không giữ vai trò quyết định duy nhất, sự giao tiếp bên trong cũng góp phần

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

quan trọng không kém. Khi nhìn vào báo cáo tài chính của một công ty, bạn có thể dễ dàng phát hiện những mảng nào công ty có sự giao tiếp yếu kém hoặc thông suốt.

Một công ty niêm yết thường gặp những vấn đề phát sinh về giao tiếp. Trong cùng một công ty đó, thường tồn tại hai thực thể vô hình: một của công chúng và một của các cổ đông. Sự trao đổi thông tin giữa hai thực thể này đóng vai trò quan trọng sống còn. Khi tôi nghe mọi người nói, "Ước gì chúng tôi đã không đưa niêm yết công ty này ra công chúng," điều đó thường ngầm chỉ họ đang gặp những vấn đề giao tiếp với các cổ đông.

Cứ mỗi năm người bố giàu lại tham dự một khóa học về giao tiếp. Tôi cũng bắt chước theo Người thói quen tốt ấy. Tôi luôn để ý, cứ sau mỗi lần tôi tham dự một khoá học, thu nhập của tôi lại tăng lên. Trong nhiều năm qua, tôi đã tham dự những khoá học như sau:

1. Bán hàng
2. Các hệ thống tiếp thị
3. Quảng cáo
4. Thương lượng
5. Nói chuyện trước đám đông
6. Quảng cáo bằng thư trực tiếp
7. Dẫn chương trình một hội thảo
8. Gọi vốn

Trong các đề tài này, gọi vốn là lĩnh vực thu hút sự

quan tâm của các doanh nhân nhiều nhất. Khi mọi người hỏi tôi cách gọi vốn, tôi đề cập các đề tài từ 1 đến 7 ở trên và giải thích việc gọi vốn đều liên quan ít nhiều đến các kỹ năng đó. Phần lớn các doanh nghiệp không phát triển được bởi vì người chủ doanh nghiệp không biết cách gọi vốn, như người bố giàu đã nói: "Gọi vốn là công việc quan trọng nhất của người doanh nhân." Ý của Người không phải là các doanh nhân nên thường xuyên kêu gọi góp vốn từ các nhà đầu tư mà là phải luôn luôn bảo đảm nguồn vốn chảy vào doanh nghiệp của mình liên tục, hoặc dưới hình thức doanh thu, quảng cáo trực tiếp, hoặc qua các nhà đầu tư, v.v. Người nói, "Chừng nào mà một hệ thống kinh doanh chưa được thành lập, thì người doanh nhân vẫn còn là một hệ thống đảm nhiệm chức năng chuyển tiền vào. Lúc bắt đầu thành lập bất cứ doanh nghiệp nào, chuyển tiền vào luôn là công việc hàng đầu của chủ doanh nghiệp."

Một ngày nọ, một người đàn ông tìm đến tôi và hỏi, "Tôi muốn lập một doanh nghiệp cho mình. Ông khuyên tôi nên làm gì trước khi tôi bắt đầu?". Tôi trả lời như những lần khác, "Ông hãy tìm việc làm ở một công ty có thể đào tạo ông các kỹ năng bán hàng." Người đó trả lời, "Tôi không thích bán hàng và không ưa những người bán hàng. Tôi chỉ muốn làm giám đốc và thuê người khác bán hàng." Khi người đó nói xong, tôi chỉ bắt tay và chúc anh ta may mắn. Một bài học vô giá mà người bố giàu đã từng dạy cho tôi thế này, "Đừng bao giờ tranh luận với những người muốn tìm lời khuyên của con nhưng lại không muốn nghe

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

theo lời khuyên mà con đã cho họ. Hãy chấm dứt cuộc trò chuyện ngay lập tức và hãy lo chuyện của con."

Có thể giao tiếp hiệu quả với nhiều người là một kỹ năng cực kỳ quan trọng. Kỹ năng đó cần phải được cập nhật và cải thiện hàng năm, mà tôi đã làm điều đó bằng cách tham dự các khóa học. Người bố giàu từng bảo tôi, "Nếu con muốn trở thành người nhóm C, kỹ năng đầu tiên của con là có thể giao thiệp và giao tiếp bằng ngôn ngữ của cả ba nhóm kia. Những người trong ba nhóm kia có thể chỉ cần biết một ngôn ngữ của mình là đủ, nhưng người nhóm C thì không thể được. Nói tóm lại, công việc chính của người nhóm C là có khả năng giao tiếp với mọi người ở những nhóm khác."

Tôi từng đề nghị với mọi người gia nhập một công ty tiếp thị mạng lưới để ***học hỏi kinh nghiệm bán hàng***. Một vài tổ chức này có những chương trình đào tạo kỹ năng bán hàng và giao tiếp thật tuyệt vời. Tôi đã chứng kiến nhiều cá nhân nhút nhát trở thành những người giao tiếp hiệu quả và mạnh mẽ, không còn sợ bị từ chối hay cười nhạo. Khả năng đó rất cần cho những người nhóm C, nhất là khi những kỹ năng giao tiếp của chính bạn chưa được đánh bóng và mài giũa.

LẦN BÁN HÀNG ĐẦU TIÊN TRONG ĐỜI TÔI

Tôi vẫn nhớ mãi lần bán hàng đầu tiên trong đời mình trên con đường dọc bờ biển Waikiki. Sau khi bỏ cả giờ đồng hồ để trấn an tinh thần, tôi gõ cửa xin gặp ông chủ một cửa

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

tiệm bán hàng trang sức rẻ tiền cho khách du lịch. Ông ta là người đã lớn tuổi, và đã gặp biết bao nhân viên bán hàng mới ra nghề như tôi. Sau một hồi nghe tôi lắp bắp nói hết đoạn văn thuộc lòng về các lợi ích của máy photo Xerox và nhìn toàn thân tôi ướt đẫm mồ hôi, ông cụ phá lên cười sặc sụa. Cười thỏa thuê xong, ông nói, "Này con trai, con là một tay bán hàng tệ hại nhất mà ta chưa bao giờ gặp. Nhưng hãy cố gắng lên bởi vì ***một khi con thắng được nỗi sợ trong con, thế giới của con sẽ sáng rực màu hồng***, còn nếu con bỏ cuộc, con sẽ kết thúc giống như ta, ngồi sau cái quầy này mười bốn tiếng một ngày, bảy ngày một tuần, và 365 ngày trong một năm để chờ đợi khách du lịch bước vào. Ta ngồi đợi ở đây bởi vì ta sợ đi ra ngoài và làm những điều con đang làm. Hãy vượt qua nỗi sợ đó, cả một chân trời mới sẽ mở rộng trước mắt con, còn nếu con đầu hàng trước nỗi sợ đó, thế giới của con sẽ mỗi năm mỗi co hẹp lại." Đến tận giờ phút này, tôi vẫn thầm cảm ơn lời chỉ bảo của ông cụ khôn ngoan đó.

Khi tôi bắt đầu vượt qua nỗi sợ bán hàng của mình, người bố giàu đã bắt tôi gia nhập tổ chức Toastmasters để học cách nói chuyện trước đám đông. Khi tôi tỏ ý càu nhàu phản đối, Người nói, "Những nhà lãnh đạo tài ba đều là những nhà diễn thuyết lớn. Những người lãnh đạo các công ty khổng lồ cần phải là những người diễn thuyết cực kỳ giỏi. ***Nếu con muốn làm lãnh đạo, con phải trở thành một thuyết khách.***" Ngày hôm nay, tôi có thể nói chuyện thoải mái trước đám đông hàng chục ngàn người là nhờ những khóa đào tạo về bán hàng và diễn thuyết đó.

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

Nếu bạn đang suy nghĩ thành lập một doanh nghiệp thuộc nhóm C cho mình, tôi đề nghị bạn nên trau dồi hai kỹ năng sau. Thứ nhất: ***phát triển kỹ năng vượt qua nỗi sợ bị từ chối*** để có thể truyền thông tin về những giá trị, ích lợi của sản phẩm hay dịch vụ của mình đến khách hàng. Thứ hai: ***phát triển kỹ năng nói chuyện trước đám đông và thu hút sự chú ý của mọi người*** vào những điều bạn đang nói. Người bố giàu đã nói với tôi, "Có những nhà diễn thuyết mà không ai thèm nghe, có những nhân viên bán hàng không ai thèm mua, có những nhà quảng cáo không ai thèm coi, có những doanh nhân không thể kêu gọi vốn đầu tư, và có những người lãnh đạo công ty không ai đi theo ủng hộ. Nếu con muốn thành công trong nhóm C, đừng bao giờ trở thành bất cứ người nào như thế."

Bề ngoài của một người thường phản ánh hiệu quả hơn cả lời nói. Nhiều người tìm đến tôi với một kế hoạch kinh doanh hoặc hỏi mượn tiền với vẻ sợ sệt và tự ti. Cho dù kế hoạch của họ tốt như thế nào đi chăng nữa, vẻ ngoài của họ đã làm hạn chế bớt kế hoạch đó. Khi nói chuyện trước công chúng, thường ngôn ngữ cử chỉ đóng vai trò quyết định tới 55% của sự thành công trong giao tiếp, trong khi giọng nói chỉ 35% và lời nói chỉ 10%. Nếu bạn còn nhớ tổng thống Kennedy, ông đã khai thác hết 100% hiệu quả của từng yếu tố đó, giúp cho ông trở thành một nhà diễn thuyết đầy quyền lực. Có thể chúng ta không thể có một bề ngoài thu hút như tổng thống, nhưng chúng ta có thể chăm chút đến cách ăn mặc dáng vẻ đi đứng, cử chỉ... của mình nhằm giúp tiếng nói của mình có sức thu hút mạnh mẽ hơn.

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

Một người bạn của tôi là thành viên hội đồng quản trị của một ngân hàng, có lần tâm sự với tôi về vị chủ tịch ngân hàng ấy. Hội đồng sở dĩ mướn vị ấy làm chủ tịch chỉ vì bề ngoài của vị ấy có dáng vẻ của tổng thống. Khi tôi hỏi anh về trình độ của ông ấy, anh đáp, "Trình độ của ông ấy nằm ở tướng mạo. Ông có tướng của một vị chủ tịch ngân hàng, phát biểu như một vị lãnh đạo. Chúng tôi mướn ông ấy vì muốn qua bề ngoài có thể thu hút nhiều khách hàng mới." Tôi dùng ví dụ này chủ yếu muốn trả lời với những người hay nói, "Ồ, bề ngoài của tôi chẳng ảnh hưởng gì đâu." Trong thế giới kinh doanh, bề ngoài chính là một sự truyền đạt thông tin mạnh mẽ và hữu hiệu. Như một câu tục ngữ thường nói, "Anh chỉ có một cơ hội duy nhất để tạo ấn tượng đầu tiên."

SỰ KHÁC NHAU GIỮA BÁN HÀNG VÀ QUẢNG CÁO

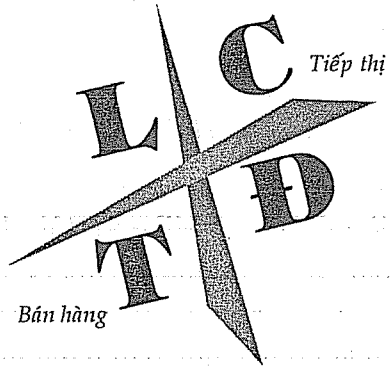
Cùng trong đề tài về sự giao tiếp và trao đổi thông tin này, người bố giàu đã lưu ý Mike và tôi phải phân biệt sự khác nhau giữa bán hàng và quảng cáo. Người nói, "Sai lầm lớn nhất mà hầu hết mọi người thường mắc phải khi nói đến sự giao tiếp chính là họ hay nói 'bán hàng và quảng cáo'. Đó là lý do tại sao mà họ gặp khó khăn trong doanh thu hay giao tiếp kém với nhân viên và các chủ đầu tư." Người bố giàu giải thích câu nói thực sự phải nên là thế này:

BÁN HÀNG

QUẢNG CÁO

Người nói, "Mục đích cốt lõi của truyền đạt thông tin là phải biết '***bán hàng trên quảng cáo***', chứ không phải 'bán hàng và quảng cáo'. Nếu một doanh nghiệp có thị phần lớn và mạnh, doanh thu sẽ đến dễ dàng. Còn nếu một doanh nghiệp có thị phần yếu kém, doanh nghiệp ấy phải bỏ nhiều thời gian, tiền bạc và công sức để tăng doanh thu."

Người cũng nói với Mike và tôi, "Một khi con học cách bán hàng, con cũng cần phải tìm hiểu thị trường. Một chủ doanh nghiệp nhóm T thường giỏi về bán hàng, nhưng để là một chủ doanh nghiệp nhóm C thành công, con bắt buộc ***phải nhạy thị trường lẫn giỏi bán hàng***." Người vẽ sơ đồ như sau:



Người giải thích tiếp, "*Bán hàng là những gì con làm trên tư cách cá nhân - giữa con với một người khác. Còn thị trường tức là bán hàng qua một hệ thống.*" Hầu hết các chủ doanh nghiệp nhóm T đều rất giỏi về bán hàng giữa một người với một người. Nhưng để gia nhập vào nhóm C, họ cần phải học cách bán hàng qua một hệ thống còn gọi là tiếp thị.

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

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Tạo ấn tượng tốt ban đầu rất quan trọng. Những cố gắng về tiếp thị hay bán hàng thường chính là những ấn tượng ban đầu mà doanh nghiệp của bạn tạo cho những khách hàng tiềm năng. Bất cứ khi nào bạn nói, cả bề ngoài lẫn cảm xúc về doanh nghiệp của bạn sẽ có tác động lâu dài đến người nghe. Bất kỳ một tài liệu in ấn nào do doanh nghiệp bạn sản xuất và phân phối cũng đều quan trọng. Đó chính là sự trình bày trước công chúng về doanh nghiệp của bạn.

Như Robert đề cập, tiếp thị là bán hàng qua một hệ thống. Hãy luôn chắc chắn bạn biết rõ đối tượng khách hàng của mình, và công cụ tiếp thị của bạn phải được thiết kế nhắm tới đối tượng đó. Trong mỗi nỗ lực tiếp thị hay bán hàng đều phải bao gồm đầy đủ ba yếu tố quyết định sau đây: xác định nhu cầu - đưa ra giải pháp - và trả lời câu hỏi của khách hàng "Tôi sẽ được cái gì?" đi kèm một cơ hội khuyến mãi đặc biệt. Điều đó cũng sẽ rất ích lợi nếu như bạn có thể tạo ra một cảm giác cấp bách cần phản hồi từ phía đối tượng khách hàng mà bạn nhắm tới.

Hầu hết sự giao tiếp, trao đổi thông tin đều trực tiếp nhắm vào bên ngoài. Thế nhưng sự trao đổi thông tin nội bộ cũng rất quan trọng. Dưới đây là một vài ví dụ:

Trao đổi thông tin bên ngoài

Bán hàng

Tiếp thị

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

Dịch vụ khách hàng

Với các nhà đầu tư

Quan hệ xã hội

Trao đổi thông tin nội bộ

Chia sẻ thành công với các thành viên trong nhóm của bạn

Họp thường xuyên với nhân viên

Giao tiếp thường xuyên với các nhà tư vấn

Các chính sách phát triển nguồn nhân lực

Một trong những dạng trao đổi thông tin hết sức hữu hiệu có thể ảnh hưởng rất lớn đến một doanh nghiệp mà bạn khó có khả năng kiểm soát được: đó chính là sự trao đổi thông tin giữa những khách hàng hiện có của bạn với những khách hàng tiềm năng. Sự thành công của công ty chúng tôi, CASHFLOW Technologies, nhờ vào một phần rất lớn các khách hàng đã kể cho người khác về chúng tôi. Sức mạnh và hiệu quả của hình thức quảng cáo 'truyền tai' kiểu đó không thể nào đo lường nổi. Hình thức quảng cáo này có thể làm cho một công ty thành công hay thất bại rất nhanh. Vì lý do đó, dịch vụ khách hàng phải đóng một vai trò hết sức quan trọng trong bất kỳ công ty nào.

Khi bạn mua một đặc quyền kinh doanh hay gia nhập một tổ chức tiếp thị mạng lưới, các hệ thống trao đổi thông tin này thường được cung cấp cho bạn. Ngoài ra, các tư liệu trao đổi thông tin của họ cũng đã được minh chứng thành công với các thành viên khác. Do đó, bạn vượt lên rất xa so

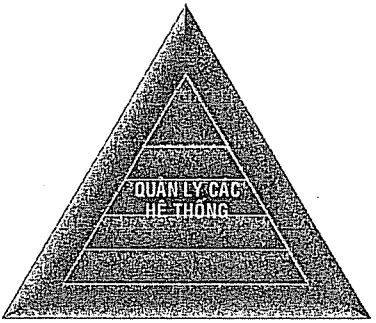
PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

với những người phải tự phát triển các công cụ trao đổi thông tin cho mình. Những người này thường không biết các công cụ đó sẽ hiệu quả hay không cho đến khi họ thực sự áp dụng chúng và đánh giá kết quả.

Như Robert đề cập, khả năng nói chuyện trước đám đông rất quan trọng trong việc xây dựng kinh doanh. Nhiều chương trình phát triển cá nhân của một số công ty bán đặc quyền hay tổ chức tiếp thị mạng lưới có thể đem lại những cơ hội tuyệt vời để bạn có thể phát triển và cải thiện bản thân mình.

CHƯƠNG 34

Quản lý các hệ thống



Cơ thể con người là một hệ thống của các hệ như: hệ tuần hoàn, hệ hô hấp, hệ tiêu hóa, hệ bài tiết, v.v. Nếu một trong các hệ này ngưng hoạt động, chắc chắn cơ thể sẽ suy yếu và tê liệt. Điều đó cũng xảy ra tương tự với doanh nghiệp. Doanh nghiệp là một hệ thống phức tạp bao gồm các hệ vận hành nội bộ. Thực chất, mỗi yếu tố trong tam giác C-Đ là một hệ riêng rẽ gắn kết với toàn bộ quá trình của việc kinh doanh thể hiện qua tam giác đó. Rất khó tách rời các hệ này bởi vì chúng có mối quan hệ hỗ tương với

nhau. Không dễ dàng đánh giá hệ nào quan trọng hơn trong tổng thể các hệ đó.

Để doanh nghiệp phát triển, các cá nhân phải có trách nhiệm với hệ thống của mình, và người đứng ở cương vị quản lý chung phải bảo đảm mọi hệ thống hoạt động ở mức cao nhất. Khi đọc một báo cáo tài chính, tôi coi mình chẳng khác gì một viên phi công ngồi ở khoang lái quan sát các tín hiệu đo từ các hệ thống vận hành. Nếu một trong những hệ thống này có tín hiệu hư hỏng, hệ thống báo động phải được mở ngay lập tức. Rất nhiều chủ doanh nghiệp thuộc nhóm T bị thất bại là vì người vận hành hệ thống đó có quá nhiều hệ thống để theo dõi và quản lý. Khi một hệ thống suy sụp, chẳng hạn như nguồn tiền mặt bị thiếu hụt, mọi hệ thống khác sẽ cùng lúc bắt đầu suy sụp theo. Điều đó tương tự một người bị trúng gió, nếu không biết tự chăm sóc lấy mình và không được điều trị đúng cách, chẳng bao lâu người ấy có thể bị viêm phổi và hệ thống miễn nhiễm của người ấy sẽ bị suy yếu ngay.

Tôi tin tưởng bất động sản là lĩnh vực đầu tư tốt để bắt đầu bởi vì người đầu tư trung bình có thể quen biết cách sửa chữa các hệ thống. Một tòa nhà trên một miếng đất là một việc kinh doanh - một hệ thống đem lại cho bạn nguồn thu nhập từ tiền thuê mướn mặt bằng. Bất động sản lại tương đối ổn định và chậm chạp, cho nên một người mới ra kinh doanh có nhiều thời gian hơn để khắc phục sai sót nếu có một vấn đề phát sinh. Học cách quản lý bất động sản từ một đến hai năm sẽ đem lại cho bạn những kỹ năng quản

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

lý kinh doanh tuyệt vời. Khi mọi người hỏi tôi tìm đâu ra những cơ hội đầu tư địa ốc tốt nhất, tôi trả lời, "Chỉ cần tìm một người quản lý kinh doanh tệ là bạn sẽ có một cơ hội mặc cả ngay." Nhưng ***đừng bao giờ mua bất động sản chỉ vì giá rẻ*** bởi vì một số cơ hội rẻ tiền đó có thể là những thảm họa được ngụy trang khôn khéo.

Các ngân hàng hay cho vay dựa vào giá trị tài sản của bất động sản bởi vì đó là một hệ thống ổn định không bị khấu hao nhiều. Các ngành nghề kinh doanh khác thường khó xin vay vì chúng thường được đánh giá là những hệ thống bất ổn. Tôi thường nghe câu nói thế này, "Ngân hàng thường cho tôi vay toàn những lúc mà tôi không cần tiền." Riêng tôi lại nhìn vấn đề đó một cách khác hẳn. Tôi luôn phát hiện rằng một ***ngân hàng chỉ cho bạn vay tiền khi bạn có một hệ thống ổn định có giá trị, và khi bạn có thể chứng minh có đủ khả năng hoàn trả số tiền vay mượn đó.***

Một chủ doanh nghiệp giỏi có thể quản lý hiệu quả nhiều hệ thống cùng một lúc mà không cần phải trở thành một phần của hệ thống đó. Một hệ thống kinh doanh đúng nghĩa chẳng khác nào một chiếc ô tô. Ô tô không lệ thuộc vào người lái nó. Bất kỳ ai biết lái xe cũng đều có thể điều khiển chiếc ô tô đó. Điều ấy cũng đúng với một doanh nghiệp nhóm C nhưng không nhất thiết áp dụng cho một doanh nghiệp nhóm T. Trong phần lớn trường hợp, chủ doanh nghiệp nhóm T cũng chính là hệ thống.

Một ngày nọ, khi tôi đang dự tính mở một cửa hàng nhỏ chuyên sưu tập các đồng tiền quý hiếm, người bố giàu đã

nói với tôi, "Hãy luôn nhớ rằng nhóm C luôn được các nhà đầu tư bỏ tiền vào nhiều hơn bởi vì nhà đầu tư chỉ thích đầu tư vào những hệ thống hiệu quả và những người có khả năng xây dựng những hệ thống tốt. Nhà đầu tư không thích đầu tư vào những doanh nghiệp mà mỗi khi đêm về doanh nghiệp đó tắt đèn đi ngủ."

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Mỗi một doanh nghiệp, dù lớn hay nhỏ đều cần phải có những hệ thống thiết lập nhằm thực hiện các hoạt động hàng ngày. Ngay cả một người chủ kinh doanh hộ cá thể cũng phải mặc nhiều kiểu áo khác nhau để vận hành cơ sở làm ăn của mình. Về bản chất, người chủ kinh doanh hộ cá thể chính là toàn bộ hệ thống.

Hệ thống càng tốt chừng nào thì bạn sẽ càng ít phụ thuộc vào những người khác chừng nấy. Robert đã mô tả hệ thống kinh doanh McDonald thế này, "Hệ thống ấy đâu đâu trên thế giới cũng đều giống như nhau, và đều được vận hành bởi những em bé sắp đến tuổi thành niên." Sở dĩ như vậy là vì các hệ thống tuyệt vời đã được thiết lập và vận hành. Sự lệ thuộc của McDonald là vào vận hành, chứ không phải vào con người.

Vai trò của người quản lý điều hành

Nhiệm vụ của người quản lý điều hành (hay tổng giám đốc) là giám sát toàn bộ hệ thống và phát hiện những sai sót trước khi những sai sót ấy phát tán và làm sụp đổ toàn bộ hệ thống. Điều đó có thể xảy ra dưới nhiều hình thức

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

khác nhau, nhưng đặc biệt ảnh hưởng nghiêm trọng nhất khi một công ty đang trong giai đoạn phát triển nhanh. Doanh thu của bạn tăng lên, sản phẩm hay dịch vụ của bạn thu hút sự chú ý của công chúng và đùng một cái, bạn không thể giao hàng. Tại sao vậy? Thường là vì các hệ thống của bạn bị bùng nổ trước sức ép của lượng cầu tăng nhanh. Bạn không có đủ các đường dây điện thoại hoặc không đủ nhân viên trả lời điện thoại; bạn không có đủ công suất sản xuất hay không đủ thời gian để đáp ứng lượng cầu; hoặc bạn không có vốn để mở rộng khả năng sản xuất hay thuê mướn thêm nhân viên. Dù đó là lý do gì đi nữa, bạn đều đánh mất cơ hội đưa doanh nghiệp của mình phát triển thành công hơn do sự yếu kém, thất bại của một trong những hệ thống đó.

Ở mỗi giai đoạn phát triển, người quản lý điều hành phải bắt đầu lập kế hoạch xem xét những hệ thống nào cần được hỗ trợ khi phát triển, từ tổng đài điện thoại cho đến vốn tín dụng cần để đáp ứng nhu cầu sản xuất. Khi các hệ thống của bạn hoàn thiện hơn, bạn và các nhân viên của bạn sẽ mất ít công sức hơn. Không có những hệ thống vận hành tốt và được chuẩn bị kỹ, việc kinh doanh của bạn sẽ làm cho bạn mất công sức rất nhiều. Và một khi bạn hoàn thiện cho mình các hệ thống vận hành tuyệt vời, bạn sẽ có trong tay một tài sản kinh doanh có giá trị mà nhiều người muốn mua.

Các hệ thống điển hình

Phần dưới đây sẽ liệt kê những hệ thống điển hình mà

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

một doanh nghiệp thành công cần phải có. Trong vài trường hợp, hệ thống yêu cầu được định nghĩa khác với danh sách liệt kê, nhưng vẫn cần thiết cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. (Chẳng hạn, hệ thống phát triển sản phẩm có thể được gọi là các quy trình cung cấp dịch vụ đối với một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ. Mặc dù chi tiết có thể khác nhau, nhưng những yếu tố cơ bản vẫn là một. Cả hai hệ thống này đều đòi hỏi phát triển sản phẩm hay dịch vụ đến mức đáp ứng tối đa các nhu cầu của khách hàng.)

Trong trường hợp mua đặc quyền kinh doanh và tổ chức mạng lưới tiếp thị, nhiều hệ thống này đã có sẵn và sẽ được cung cấp cho bạn. Với một khoản chi phí đặc quyền hay gia nhập mạng lưới tiếp thị, bạn sẽ được cung cấp một sổ tay hướng dẫn hoạt động, mô tả về các hệ thống được cung cấp cho cơ sở kinh doanh của bạn. Điều đó làm cho những hình thức kinh doanh "có sẵn" này có sức hấp dẫn đối với nhiều người.

Nếu bạn muốn xây dựng kinh doanh cho riêng mình, bạn hãy xem xét danh sách liệt kê các hệ thống dưới đây. Mặc dù bạn đã thực hiện một số hệ thống này, nhưng bạn không nên xem chúng như những hệ thống riêng rẽ. Một khi bạn chuẩn hóa các hệ thống, cơ sở kinh doanh của bạn sẽ hoạt động có hiệu quả hơn.

Các hệ thống đòi hỏi cho sự hoạt động hiệu quả của một doanh nghiệp

- Hệ thống hoạt động trụ sở hàng ngày:

Hệ thống trả lời điện thoại có 800 đường dây trực tuyến

Nhận và mở thư

Mua và quản lý văn phòng phẩm, các thiết bị văn phòng

Gởi fax và email

Xử lý giao hàng, nhận hàng

Lưu trữ dữ liệu

- Hệ thống phát triển sản phẩm:

Phát triển sản phẩm và bảo vệ sản phẩm

Đóng gói bao bì và phân phối các tài liệu quảng cáo (chẳng hạn như catalog, v.v.)

Phương pháp và quy trình sản xuất

Quy trình tính chi phí giá xuất xưởng

- Hệ thống sản xuất và hàng tồn kho:

Chọn lựa nhà cung cấp

Quyết định chế độ bảo hành sản phẩm

Định giá thành sản phẩm (giá bán lẻ và bán sỉ)

Lập quy trình đặt mua hàng nguyên vật liệu cho sản xuất

Tiếp nhận thành phẩm và tồn kho

Cân đối giữa số lượng hàng tồn kho trong kho và trên sổ sách kế toán

- Hệ thống xử lý đơn đặt hàng:

Nhận đơn đặt hàng và ghi lại đơn đặt hàng - bằng đường bưu điện, fax, điện thoại hay email

Đóng gói sản phẩm để phân phối

Giao hàng

- Hệ thống xuất hóa đơn và đòi nợ khách hàng:

Gởi hóa đơn cho khách hàng đặt mua

Nhận thanh toán của khách hàng và xuất phiếu thu (khách hàng trả bằng tiền mặt, séc hay thẻ tín dụng)

Lập quy trình đòi nợ khách hàng trong trường hợp bán trả chậm

- Hệ thống dịch vụ khách hàng:

Quy trình nhận hàng trả lại và thanh toán lại tiền cho khách hàng

Giải quyết các khiếu nại của khách hàng

Thay thế hàng bị hư hỏng hoặc thực hiện chế độ bảo hành

- Hệ thống thanh toán nợ phải trả:

Quy trình mua hàng, đòi hỏi có sự phê duyệt

Quy trình thanh toán các chi phí mua nguyên vật liệu

Quản lý nguồn tiền mặt có sẵn để chi cho các khoản linh tinh

- Hệ thống tiếp thị:

Lập kế hoạch tiếp thị chung

Thiết kế và tạo ra các tư liệu, sản phẩm quảng cáo

Lập kế hoạch đạt mục tiêu chiếm lĩnh thị trường

Lập chương trình quảng cáo

Lập chương trình quan hệ xã hội

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

Lập chương trình tiếp thị bằng thư trực tiếp

Lập và duy trì cơ sở dữ liệu

Lập và duy trì mạng Internet cho doanh nghiệp mình

Phân tích và theo dõi các chỉ số doanh thu

- Hệ thống nhân lực:

Quy trình thuê mướn nhân viên và lập hợp đồng lao động

Huấn luyện, đào tạo nhân viên

Quy trình trả lương và các phúc lợi

- Hệ thống kế toán chung:

Quản lý quy trình kế toán và cập nhật báo cáo hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, hàng quý, hàng năm

Quản lý lượng tiền mặt và tạo các tài khoản tín dụng để sử dụng vốn vay khi cần

Lên ngân sách và dự đoán

Khai và nộp thuế thu nhập cá nhân của người lao động

- Hệ thống điều hành tổng thể của doanh nghiệp:

Thương thảo, soạn thảo và thực hiện hợp đồng

Phát triển và bảo vệ các tài sản vô hình như thương hiệu, nhãn hiệu, công nghệ, v.v.

Quản lý các chính sách bảo hiểm phù hợp

Khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp và các thuế, lệ phí khác

Lập kế hoạch về thuế

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

Quản lý và lưu trữ dữ liệu

Duy trì mối quan hệ với nhà đầu tư/cổ đông

Đảm bảo tính an toàn pháp lý

Lập kế hoạch và quản lý tốc độ tăng trưởng

- Hệ thống quản lý trụ sở, mặt bằng:

Duy trì và thiết kế hệ thống điện thoại, điện

Lập kế hoạch xin giấy phép và trả lệ phí

Đăng ký kinh doanh

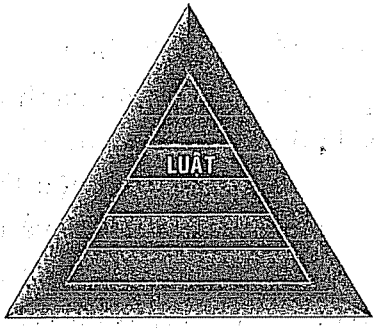
Mua bảo hiểm tài sản văn phòng, trụ sở

Bạn có thể lập các hệ thống vận hành này thành chính sách hoặc sổ tay hướng dẫn thủ tục của doanh nghiệp. Hướng dẫn đó có thể trở thành tài liệu tham khảo rất có giá trị đối với các nhân viên của bạn về quy tắc, thủ tục thực hiện của các quy trình. Khi lập hướng dẫn, bạn sẽ có thể tổng hợp và nắm rõ các quy trình vận hành của mình, từ đó cải thiện khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Khi ấy, bạn đã bước thêm một bước nữa trên con đường trở thành một doanh nhân nhóm C.

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

CHƯƠNG 35

Quản lý luật



Yếu tố này của tam giác C-Đ - quản lý luật, là một trong những bài học đau đớn nhất của tôi. Người bố giàu đã chỉ cho tôi thấy một sai lầm nghiêm trọng trong doanh nghiệp của tôi: Tôi đã không đăng ký bảo hộ tác quyền cho các sản phẩm túi nylon có khóa Velcro do tôi thiết kế trước khi tôi tiến hành sản xuất. Quan trọng hơn, tôi đã không đăng ký bản quyền sản phẩm (sở dĩ tôi không chịu đăng ký bởi vì tôi cho rằng số tiền 10.000 đô cho phí bản quyền quá đắt và không cần thiết đối với tôi lúc ấy). Thế là lập tức

một công ty khác nhảy vào và ăn cắp sản phẩm của tôi, tôi đành bó tay đứng nhìn.

Ngày nay, nhất là trong thời đại Thông tin, các luật sư về bản quyền và hợp đồng là một trong số những chuyên viên tư vấn quan trọng mà bạn nên có, bởi vì họ có thể giúp bạn tạo ra những tài sản quan trọng nhất. Những luật sư này, nếu họ giỏi, sẽ bảo vệ những ý tưởng và sản phẩm của bạn chống lại những kẻ ăn cắp kinh doanh và lợi nhuận của bạn.

Thế giới kinh doanh có vô vàn những câu chuyện về các doanh nhân thông minh với nhiều ý tưởng lớn, ra kinh doanh sản phẩm hay ý tưởng của mình trước khi thực hiện bảo hộ chúng. Trong việc sở hữu trí tuệ, một khi ý tưởng của bạn được mọi người biết đến, hầu như không có cách nào để bảo vệ. Cách đây không lâu, một công ty tung ra một chương trình tính toán cho các doanh nghiệp nhỏ. Tôi đã mua sản phẩm thông minh này sử dụng trong công ty của mình. Vài năm sau, công ty tuyên bố giải thể. Tại sao vậy? Bởi vì công ty đó đã không chịu đăng ký bảo hộ bản quyền, nên một công ty khác đã nhảy vào, ăn cắp sản phẩm và cạnh tranh gay gắt khiến cho công ty-tác giả ban đầu của sản phẩm đó bị đẩy vào con đường phá sản. Ngày nay, chính công ty ăn cắp đó hiện đang chiếm lĩnh thị trường các sản phẩm phần mềm dùng cho doanh nghiệp.

Người ta nói rằng Bill Gates đã trở thành người giàu nhất hành tinh chỉ bằng một ý tưởng. Nói cách khác, ông không làm giàu bằng cách đầu tư vào địa ốc hay sản xuất

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

kinh doanh. Ông chỉ mua lại thông tin, bảo vệ thông tin đó và trở thành tỷ phú khi đang ở tuổi ba mươi. Điểm chính yếu là ông thậm chí không phải là người phát minh ra hệ thống vận hành Microsoft. Ông chỉ mua lại hệ thống đó từ các nhà lập trình khác, bán cho IBM và phần tiếp theo chắc các bạn đã biết.

Aristotle Onassis trở thành một tập đoàn hàng hải khổng lồ chỉ bằng một văn bản pháp lý đơn giản. Đó là một hợp đồng ký kết với một tập đoàn sản xuất, bảo đảm ông ta được độc quyền vận tải hàng hóa của tập đoàn này đến khắp nơi trên thế giới. Những gì Onassis có chỉ là tài liệu hợp đồng đó trong tay. Ông không có một chiếc tàu nào cho mình. Thế nhưng, nhờ vào hợp đồng đó, ông đã thuyết phục được các ngân hàng đồng ý cho ông vay tiền để mua tàu. Ông mua tàu từ đâu? Ông mua chúng từ chính phủ Mỹ sau Thế chiến thứ 2. Khi đó, chính quyền Mỹ dư thừa các chiếc tàu cũ kỹ dùng để chuyên chở các vũ khí chiến tranh từ Mỹ đến châu Âu. Còn một khó khăn khác. Để mua được tàu, ông cần phải là công dân Mỹ trong khi Onassis còn mang quốc tịch Hy Lạp. Khó khăn đó có cản trở ông không? Dĩ nhiên là không. Với sự hiểu biết các luật lệ của nhóm C, Onassis đã mua tàu thông qua một công ty có tư cách pháp nhân ở Mỹ do ông kiểm soát. Đó cũng là một ví dụ về những hệ thống luật pháp khác nhau áp dụng cho những nhóm khác nhau.

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Trong số những tài sản giá trị nhất mà bạn có thể sở hữu bao gồm các sản phẩm trí tuệ như nhãn hiệu, thương hiệu và quyền tác giả. Những văn bản pháp lý này chứng nhận quyền sở hữu của bạn và bảo vệ các tài sản đó cho bạn. Như Robert đã tâm sự về doanh nghiệp sản xuất túi Velcro của mình, không có sự bảo vệ này, bạn có nguy cơ bị mất trắng. Một khi bạn đã bảo vệ được các quyền tác giả của mình, bạn không những hạn chế được tình trạng ăn cắp, mà còn có thể sang nhượng hoặc cấp phép sử dụng các quyền tác giả này và đem lại cho mình khoản thu nhập từ các nguồn đó. Cấp phép sử dụng quyền tác giả của bạn cho một bên thứ ba chính là ví dụ hoàn hảo chứng minh tài sản đang làm việc cho bạn!

Tuy nhiên, các vấn đề về luật pháp có thể phát sinh trên hầu hết các khía cạnh khác trong kinh doanh. Tìm một tư vấn luật giỏi là rất quan trọng khi bạn đang xây dựng kinh doanh, bởi vì nhà tư vấn đó sẽ đóng vai trò một thành viên trong đội ngũ tư vấn của bạn sau này. Lúc đầu, chi phí tư vấn về luật có vẻ khá đắt đối với bạn, thế nhưng, nếu bạn so sánh khoản chi phí đó với những chi phí thuê mướn luật sư sau này để tranh cãi cho những sản phẩm bị ăn cắp của mình, bạn sẽ thấy chúng vẫn rẻ hơn nhiều nếu như bạn có hành động thích hợp ngay từ đầu. Ngoài chi phí về tiền bạc, bạn cũng cần xem xét đến yếu tố thời gian bị mất, khi đó, thay vì tập trung vào doanh nghiệp, bạn buộc phải tốn thời gian cho những vụ kiện tụng đó.

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

Đây cũng chính là một khía cạnh khác mà hình thức kinh doanh đặc quyền và tiếp thị mạng lưới có thể giúp bạn vượt hơn những người khác khi bạn bắt đầu ra kinh doanh. Cụ thể là khi bạn mua đặc quyền kinh doanh hoặc gia nhập tổ chức tiếp thị mạng lưới, hầu hết các tài liệu pháp lý cần thiết cho việc khởi sự và phát triển kinh doanh sẽ được cung cấp cho bạn sử dụng. Điều đó không những giúp bạn tiết kiệm nhiều tiền mà còn tiết kiệm vô số thời gian, cho phép bạn có thể tập trung ngay mọi nỗ lực của mình vào việc phát triển kinh doanh. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn đề nghị các bạn nên có luật sư của mình thay mặt bạn rà soát lại những văn bản pháp lý đó.

Dưới đây là những lĩnh vực cụ thể mà người tư vấn luật phù hợp có thể giúp bạn tránh rơi vào những khó khăn tiềm tàng về mặt pháp lý:

- ***Tổng quát về doanh nghiệp:***

Chọn lựa hình thức kinh doanh

Hợp đồng mua bán

Giấy phép kinh doanh

Các quy định chấp hành về mặt pháp lý

Hợp đồng thuê hay mua mặt bằng

- ***Luật khách hàng:***

Điều kiện bán hàng

Tiếp thị bằng thư gởi trực tiếp

Các quy định về trách nhiệm sản phẩm

Các quy định về công bố thông tin đúng trong quảng cáo

Luật môi trường

- ***Hợp đồng:***

Với nhà cung cấp

Với các khách hàng mua sỉ

Với người lao động

Quy định về đồng phục nhân viên

Bảo hành

Phân xử tranh chấp

- ***Tài sản trí tuệ:***

Thỏa thuận làm việc để cho thuê

Thỏa thuận không phổ biến thông tin

Bản quyền tác giả

Bằng phát minh, sáng chế

Thương hiệu, nhãn hiệu

Cấp phép sử dụng tài sản trí tuệ

- ***Luật lao động:***

Các vấn đề về nguồn nhân lực

Thỏa thuận lao động

Tranh chấp lao động

An toàn lao động

Bồi thường lao động

- ***Công cụ nợ và chứng khoán:***

Thuê mướn hay mua thiết bị

Hợp đồng vay mượn

Gọi vốn tư

Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng

- ***Các vấn đề về cổ đông:***

Quy định chính sách của doanh nghiệp

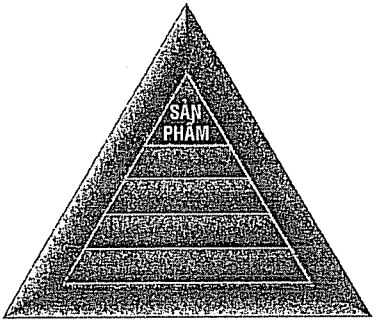
Quyền hạn của hội đồng quản trị

Phát hành cổ phiếu

Sang nhượng, sát nhập

CHƯƠNG 36

Quản lý sản phẩm



Sản phẩm của công ty, được khách hàng mua, là yếu tố quan trọng cuối cùng của tam giác C-Đ. Đó có thể là một sản phẩm hữu hình như bánh mì thịt, hay vô hình như các dịch vụ tư vấn. Điểm cần lưu ý ở đây là khi đánh giá một doanh nghiệp, nhiều người đầu tư trung bình thường tập trung vào sản phẩm hơn là các khía cạnh khác của doanh nghiệp. Người bố giàu cho rằng sản phẩm là yếu tố ít quan trọng nhất khi phân tích đánh giá một doanh nghiệp.

Nhiều người tìm đến tôi với những ý tưởng về sản phẩm mới hay phát minh mới. Nhưng thế giới này có biết bao

nhiêu sản phẩm tuyệt vời. Mọi người cũng nói với tôi ý tưởng hay sản phẩm của họ còn tốt hơn những sản phẩm hiện có. Coi chất lượng tốt nhất của một sản phẩm hay dịch vụ đóng vai trò quyết định sự thành công thường là suy nghĩ của những người nhóm L hay T. Trong khi đó, đối với những người nhóm C và Đ, phần quan trọng nhất của một doanh nghiệp mới thành lập chính là hệ thống nằm sau sản phẩm hay dịch vụ đó, tức là các yếu tố khác của tam giác C-Đ. Sau đó, tôi nói với họ rằng hầu hết chúng ta đều có thể làm một ổ bánh mì kẹp thịt ngon hơn của McDonald, thế nhưng rất ít người trong chúng ta có thể xây dựng một hệ thống kinh doanh hoàn hảo hơn McDonald.

HƯỚNG DẪN CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Vào năm 1974, tôi quyết định sẽ học cách xây dựng kinh doanh theo mô hình tam giác C-Đ của người bố giàu. Người đã cảnh báo tôi trước thế này, "Học cách xây dựng kinh doanh theo mô hình này sẽ có rất nhiều rủi ro. Nhiều người đã cố gắng áp dụng nó nhưng đều thất bại. Thế nhưng mặc dù lúc đầu có nhiều rủi ro, nếu con học được cách xây dựng kinh doanh, khả năng kiếm tiền của con sẽ là vô tận. Đối với những ai không dám chấp nhận rủi ro, những ai không muốn học hỏi một cách cực khổ như thế, mức độ rủi ro của họ sẽ thấp hơn nhưng thu nhập suốt đời của họ cũng sẽ y như vậy".

Tôi vẫn còn nhớ những kinh nghiệm "lên voi xuống chó" của mình trên con đường học hỏi xây dựng một công

việc kinh doanh vững mạnh. Tôi nhớ những đoạn quảng cáo tôi viết đã không đem lại doanh thu gì cả. Tôi nhớ những tờ rơi tôi viết về sản phẩm của mình không ai hiểu được tôi muốn nói gì. Và tôi nhớ những lần gọi vốn khó khăn, và học cách sử dụng tiền của các nhà đầu tư một cách khôn ngoan để có thể xây dựng những công ty hùng mạnh. Tôi cũng nhớ bài học cay đắng khi tôi quay lại tìm các nhà đầu tư và thông báo với họ là tôi đã làm mất hết toàn bộ số tiền đầu tư của họ. Tôi mãi mãi biết ơn những nhà đầu tư đã thông cảm cho tôi, an ủi tôi và bảo tôi hãy quay lại tìm họ một khi tôi có cơ hội đầu tư khác cần vốn. Qua suốt quá trình đó, mỗi sai lầm là một bài học kinh nghiệm vô giá và mỗi lần thử thách lại được phát triển tính cách cá nhân của mình.

Vào năm 1974, hầu như yếu tố nào trong tam giác C-Đ của tôi cũng đều non kém, nhưng yếu kém nhất là việc quản lý tiền mặt và giao tiếp. Ngày nay, mặc dù tôi vẫn chưa hoàn hảo ở một khía cạnh nào đó của tam giác, nhưng tôi có thể cho rằng mình giỏi nhất về việc quản lý tiền bạc và giao tiếp. Vì tôi có thể tạo ra sự đồng bộ phối hợp giữa các cấp, các công ty của tôi đã thành công. Vấn đề tôi muốn nêu bật ở đây là cho dù lúc đầu tôi rất non kém, và đến giờ vẫn chưa hoàn hảo hết mọi thứ, **tôi vẫn luôn không ngừng học hỏi cho mình**. Đối với những bạn muốn thật giàu có theo cách này, ***tôi hoàn toàn khuyến khích các bạn hãy khởi sự, hãy thực hành, phạm sai lầm, sửa chữa, học hỏi và tiến bộ.***

Khi tôi nghiên cứu những người thuộc nhóm 10% nhưng kiểm soát 90% cổ phiếu toàn nước Mỹ và 73% của cải tài sản, tôi hiểu rõ chính xác nguồn gốc của sự giàu có của họ. Nhiều người làm giàu theo y như cách của Henry Ford và Thomas Edison. Những người đó bao gồm Bill Gates, Michael Dell, Warren Buffet, Rupert Murdock và nhiều nhân vật khác. Họ tìm thấy tinh thần doanh nhân và nhiệm vụ của mình; xây dựng một công ty; và cho phép nhiều người khác cùng chia sẻ những ước mơ, những mạo hiểm và những phần thưởng xứng đáng. Bạn có thể đi theo con đường mà họ đã đi qua nếu bạn muốn. Hãy đi theo sơ đồ mà người bố giàu đã dày công hướng dẫn tôi trên con đường làm giàu: Tam Giác C-Đ.

Helen Keller đã từng nói, "Hạnh phúc không phải là sự thỏa mãn những ước muốn cá nhân, hạnh phúc được tìm thấy ở sự thành thật hướng đến một mục đích có giá trị và nhiều ý nghĩa".

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Yếu tố sản phẩm được đặt trên cùng trong tam giác C-Đ bởi vì nó thể hiện sứ mệnh của một doanh nghiệp, đó là những gì mà bạn sẽ cung cấp cho khách hàng của bạn. Trong khi đó, các yếu tố khác của tam giác C-Đ sẽ đặt nền tảng cho sự thành công lâu dài của doanh nghiệp bạn. Nếu bạn có khả năng trao đổi thông tin mạnh mẽ với thị trường, các hệ thống của bạn sẽ được thiết lập để phục vụ sản xuất, tiếp nhận đặt hàng và thỏa mãn nhu cầu của khách

hàng. Nếu bạn quản lý tiền mặt hiệu quả, bạn sẽ có thể bán thành công sản phẩm của mình và từ đó tạo đà tăng tốc kinh doanh của doanh nghiệp bạn.

TAM GIÁC C-Đ VÀ NHỮNG Ý TƯỞNG CỦA BẠN

Người bố giàu nói, "Chính tam giác C-Đ sẽ giúp những ý tưởng rời rạc của con được tổng hợp lại thành một sản phẩm cụ thể. Chính kiến thức hiểu biết về tam giác C-Đ sẽ giúp con tạo ra một tài sản dùng để mua những tài sản khác". Người bố giàu đã hướng dẫn tôi cách tạo ra và xây dựng nhiều tam giác C-Đ. Nhiều doanh nghiệp của tôi trong số này gặp thất bại bởi vì tôi không thể xếp các yếu tố, khía cạnh lại với nhau một cách tổng thể hài hòa. Khi mọi người hỏi tôi điều gì đã làm nhiều doanh nghiệp của tôi bị phá sản, tôi trả lời chính một hay nhiều mảnh ghép của tam giác C-Đ đó đã gặp trục trặc và gãy vỡ. Thay vì khuyên tôi bỏ cuộc sau nhiều lần thất bại liên tiếp, người bố giàu vẫn động viên, khuyến khích tôi thực hành và xây dựng những tam giác ấy. Người nói, "Con càng thực tập xây dựng những tam giác C-Đ này nhiều chừng nào, sau này sẽ dễ dàng nhiều hơn cho con chừng nấy để tạo ra một tài sản mua những tài sản khác. Nếu kiên trì học hỏi, con sẽ kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách dễ dàng hơn. Một khi con lão luyện trong việc biến ý tưởng thành những tam giác C-Đ hữu hình, mọi người sẽ tìm đến con và đầu tư tiền của vào con. Do đó mà ta nói rằng con không nhất thiết phải có tiền mới kiếm được tiền. Mọi người sẽ đưa tiền cho con để

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

con có thể kiếm nhiều hơn không những cho bản thân con mà còn cho họ. Thay vì dành cả đời đi làm việc vì tiền, sẽ tốt hơn cho con nếu con dành đời mình tạo ra những tài sản kiếm được nhiều tiền hơn".

TAM GIÁC C-Đ VÀ CÂU ĐỐ 90/10 LÀ HAI NGƯỜI BẠN ĐỒNG HÀNH

Một ngày nọ, khi đang dạy tôi về tam giác C-Đ, người bố giàu nói, "Trong mỗi chúng ta đều có một tam giác C-Đ". Tôi phải mất một thời gian rất lâu mới có thể hiểu và lĩnh hội ý nghĩa câu nói đó của Người. Ngày nay, bất cứ khi nào tôi nhận thấy một cá nhân, một gia đình, một doanh nghiệp, một thành phố hay một quốc gia đang gặp khó khăn về tài chính, đối với tôi điều đó có nghĩa là một hay nhiều mảnh ghép của tam giác C-Đ bị mất hay không gắn kết với những mảnh ghép khác. Và khi các mảnh của tam giác C-Đ không hoạt động một cách hài hòa với nhau, chắc chắn là cá nhân đó, gia đình đó, hay quốc gia đó sẽ rơi vào nhóm 90% dân số chia xẻ 10% của cải. Cho nên, nếu bạn, gia đình bạn hay doanh nghiệp của bạn hiện đang vật lộn với tiền bạc hãy xem xét lại các mảnh ghép của tam giác C-Đ và phân tích xem mảnh nào cần được thay đổi và cải thiện.

GIẢI ĐÁP CÂU ĐỐ TAM GIÁC C-Đ

Người bố giàu đã đưa ra một lý do khác để tôi bắt đầu học hỏi và nắm vững tam giác C-Đ. Người nói, "Bố của con tin rằng làm việc cần mẫn là phương cách kiếm tiền. Một

khi con làm chủ cách xây dựng tam giác C-Đ, con sẽ nhận thấy con càng làm việc ít chừng nào, con lại có thể kiếm được nhiều tiền hơn và những gì con xây dựng sẽ trở nên có giá trị hơn chừng nấy". Ngày nay, tôi gặp nhiều người làm việc siêng năng trên con đường nghề nghiệp của mình, leo từng nấc thang thăng tiến trong công ty, hoặc lập một văn phòng tư vấn dựa vào tiếng tăm của mình. Đó là những người thuộc nhóm L và T. Để có thể làm giàu, tôi cần phải học cách xây dựng và lập nên những hệ thống có thể hoạt động mà không cần sự có mặt và can thiệp của tôi. Khi đó, tôi có thể làm việc ít hơn mà vẫn kiếm được nhiều tiền hơn. Đó chính là cách suy nghĩ mà người bố giàu gọi là "giải quyết câu đố tam giác C-Đ". Nếu bạn là người mê làm việc - mà người bố giàu thường gọi là "bận rộn trong sự bận rộn mà không xây dựng được gì cả" - tôi đề nghị bạn nên ngồi lại cùng những người khác như bạn và thảo luận làm thế nào để có thể kiếm nhiều tiền hơn mà lại làm việc ít hơn. Tôi nhận thấy sự khác nhau giữa những người nhóm C-Đ với những người nhóm L-T là người nhóm L-T thích "lấn sân" và nhúng tay vào công việc. Người bố giàu thường nói "Con can thiệp vào nhiều bao nhiêu, con kiếm tiền càng ít bấy nhiêu". Nếu bạn dự định trở thành loại người tạo ra tài sản để mua những tài sản khác, bạn cần phải suy nghĩ những cách mà bạn có thể kiếm tiền nhiều hơn nhưng làm việc ít hơn.

TÓM TẮT VỀ TAM GIÁC C-Đ

Toàn bộ tam giác C-Đ thể hiện một hệ thống vững mạnh bao gồm nhiều hệ thống khác - được hỗ trợ bởi một ê kíp có người lãnh đạo, và toàn bộ các hệ thống đó đều vận hành vì một mục đích chung duy nhất. Nếu một thành viên trong ê kíp bị suy yếu hay dao động, toàn bộ sự thành công của doanh nghiệp có nguy cơ bị chững lại. Để tóm tắt về tam giác C-Đ, tôi muốn nhấn mạnh với các bạn ba điểm quan trọng như sau:

1. **Tiền bạc theo sau sự quản lý.** Nếu bất kỳ một chức năng quản lý nào trong năm yếu tố riêng rẽ đó bị suy yếu, toàn bộ công ty sẽ suy yếu theo. Nếu bản thân bạn đang gặp chuyện về tiền bạc, hay không có nhiều tiền mặt như bạn muốn, bạn có thể tìm thấy nguyên nhân khi phân tích từng yếu tố. Một khi xác định sự suy yếu nằm ở đâu, bạn có thể xem xét phát huy nó thành ưu thế, hay thuê mướn một người nào có ưu thế đó.
2. **Những cơ hội đầu tư hay doanh nghiệp tốt nhất, là những gì bạn nên bỏ qua.** Nếu bất kỳ một yếu tố nào bị suy yếu và bộ phận quản lý không chịu củng cố sửa chữa yếu tố đó, tốt nhất là bạn nên bỏ đi và đừng đầu tư vào. Rất nhiều lần, khi tôi thảo luận về 5 yếu tố ấy của tam giác C-Đ với đội ngũ quản lý của một doanh nghiệp mà tôi đang dự định đầu tư, tôi chỉ nghe tranh cãi hơn là bàn bạc thảo luận. Khi chủ doanh nghiệp hay các ê kíp kinh doanh không có thế mạnh về một trong năm yếu tố này, họ thường có thái độ bào chữa phòng

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

thủ hơn là chịu tiếp thu ý kiến. Nếu họ chỉ biết bào chữa mà không chịu tìm kiếm nguyên nhân để khắc phục chúng, tôi sẽ bỏ qua ngay mà không hề luyến tiếc. Trong nhà tôi có treo một bức tranh con lợn mà tôi chụp ở Fiji. Dưới bức tranh tôi đề dòng chữ "Đừng cố dạy lợn học hát. Điều đó sẽ làm bạn mất thời gian và gây phiền phức cho những chú lợn khác". Ngoài kia có biết bao nhiêu cơ hội tuyệt vời cần tìm kiếm hơn là lãng phí thời gian của mình để dạy những con lợn biết hát.

3. **Máy vi tính xách tay và mạng Internet làm cho tam giác C-Đ trở nên dễ có hơn và dễ quản lý hơn đối với mọi người**. Trong nhiều lần diễn thuyết, tôi thường nói là chưa bao giờ lại làm giàu dễ dàng hơn lúc này. Trong thời đại Công nghiệp, bạn phải cần hàng triệu đô để xây dựng một nhà máy chế tạo ô tô. Ngày nay, chỉ cần một máy vi tính trị giá 1.000 đô, một đầu óc khôn ngoan, một đường dây điện thoại và một ít hiểu biết về 5 yếu tố đó của tam giác C-Đ, cả thế giới sẽ là của bạn.

Nếu bạn vẫn mơ ước xây dựng một doanh nghiệp cho chính mình, chưa bao giờ có cơ hội thành công nhiều hơn như lúc này. Mới đây, tôi gặp một thanh niên sang nhượng công ty Internet nhỏ bé của mình cho một công ty lớn chuyên về phần mềm máy tính với giá 28 triệu đô. Chàng trai đó chỉ nói với tôi thế này, "Em kiếm được 28 triệu đô lúc 28 tuổi. Vậy thì khi được 48 tuổi, em sẽ kiếm được bao nhiêu?"