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

báo cáo tài chính, học bạ của trẻ sau khi ra trường, và cách quản lý lưu lượng tiền mặt.

## *DÙNG TRONG CÁC TRƯỜNG HỌC*

Một thầy giáo có nhiều sáng kiến ở Indianapolis, bang Indiana, tên Dave Stephan đã bắt đầu sử dụng CASHFLOW 101 trong các lớp trung học của ông và thành công mỹ mãn. Ông nhận thấy trò chơi làm thay đổi thái độ đối với cuộc sống của nhiều học trò. Một học sinh cá biệt David đã kể cho chúng tôi nghe là xém bị đuổi khỏi trường vì bị điểm kém và không chuyên cần. Chơi CASHFLOW đã làm thay đổi lớn trong cuộc sống của cậu. Đây là những dòng chữ của sinh viên nọ:

*Tôi từ một kẻ hư hỏng, hút xách, rượu chè... trở thành một học sinh rất tập trung và ham học, với tham vọng ngày nào đó trở thành một người thành công như người đã tạo ra trò chơi tôi đang chơi và học hỏi!... Tôi không nhớ lắm những ngày đầu mới chơi, nhưng tôi nhớ đó là trò CASHFLOW. Đó là một trò chơi tuyệt vời đã đem lại cho tôi những ý niệm kiếm tiền trong thực tế mà tôi chưa biết đến, nó bộc lộ sự dễ hiểu và tài năng của những ý tưởng! Trò chơi đã mở ra cho tôi một cánh cửa khác với những gì trong cuộc sống của tôi từ trước đến nay. Nó cho tôi lý do để đến trường và sự khao khát hiểu biết! Như các bạn thấy, CASHFLOW đã cho tôi ánh sáng mới mẻ để hướng tới thành công. Điểm số, thái độ, cách sống của tôi cũng đã thay đổi đáng kể. Bây giờ tôi hướng tới tương lai với một sự háo hức học hỏi và dạy cho tất cả những ai*

*muốn học những gì tôi biết. Đôi khi tôi thử thời vận và nó thay đổi mọi thứ!*

*Tôi cũng xin gởi lời cảm ơn đến ông Kiyosaki và cầu nguyện cho ông - một ngày nào đó ông sẽ nhìn thấy được kết quả của tất cả những việc ông đã làm, và tôi hy vọng tôi đã là một trong những minh chứng đầu tiên cho sự hiệu quả của phương pháp của ông. Điều này đã trở thành lời lẽ gần như sáo rỗng, nhưng nó tổng kết chính xác câu chuyện của tôi: "Có hai con đường trong một khu rừng, tôi chọn con đường ít người đi lại hơn, và điều đó sẽ làm nên tất cả sự thay đổi."*

Tôi muốn đáp lại với cậu sinh viên này là: "Ồ, thật là một bạn trẻ ấn tượng." Tôi rất tự hào khi biết rằng các sản phẩm của chúng tôi đã giúp cho các bạn trẻ đổi hướng cuộc đời theo hướng tích cực hơn.

Sự hỗ trợ của Dave Stephen không dừng lại ở đó. Khi ông nghe nói về việc phát triển CASHFLOW dành cho trẻ em, ông đưa ra những sáng kiến khác. Ông định ra một chương trình trong đó các học sinh trung học đến trường tiểu học để dạy cho các em học sinh 7 đến 9 tuổi về CASHFLOW dành cho trẻ em. Kết quả đáng phấn khởi.

Trước tiên, một giáo viên tiểu học rất vui mừng có khoảng 8 học sinh trung học đến giúp họ vào mỗi buổi chiều. Mỗi học sinh trung học sẽ chơi CASHFLOW dành cho trẻ em với 4 học sinh tiểu học. Thay vì một cô 30 học trò thì tỉ lệ bây giờ là 1:4. Và kết quả tốt đẹp. Các học sinh tiểu học cũng như các học sinh trung học có được những giờ phút thoải mái, phấn

chấn. Cái học được nhiều hơn cái cụ thể và cá nhân. Cả học sinh trung học và tiểu học đều học được rất nhiều trong một thời gian ngắn ngủi.

Các thầy giáo có mặt bị cuốn hút bởi các hoạt động học tập tích cực. Thay vì ru ngủ bằng các bài giảng hoặc ồn ào, nhốn nháo thì lớp học tràn ngập không khí vui vẻ, phấn chấn và háo hức học hỏi. Khi trò chơi kết thúc, các em học sinh đều kêu lên: "Chơi nữa đi."

## *NHỮNG Ý KIẾN CỦA HỌC SINH TRUNG HỌC*

Khi tôi hỏi những học sinh trung học xem các bạn thu được gì từ những bài tập, ý kiến của họ như sau:

- "Em khám phá ra mình thích dạy học. Bây giờ em có thể xem việc dạy học như một nghề nghiệp."
- "Em đã học được rất nhiều khi dạy những em nhỏ hơn."
- "Em ngạc nhiên về khả năng học thần tốc của các em nhỏ."
- "Em sẽ về nhà và cư xử với những đứa em của mình khác đi."

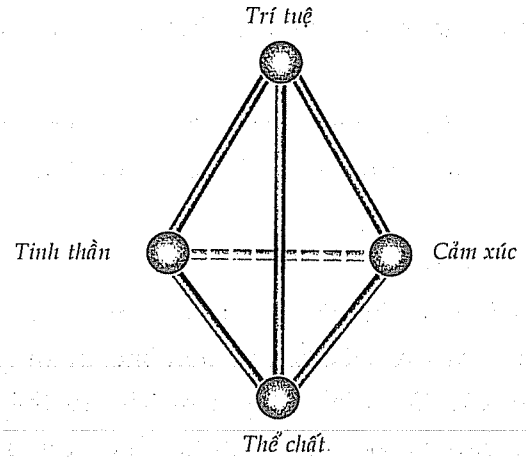
Tôi chia sẻ những ý kiến này bởi vì tôi ngạc nhiên khi thấy các em học sinh trung học có thể chính chắn đến thế.

## *TÓM TẮT BƯỚC HAI*

Chìa khóa của bước hai là hãy vui vẻ, chơi đùa và bắt đầu hướng sự quan tâm vào việc học về tiền bạc, quản lý tiền bạc và các bản báo cáo tài chính. Hãy xem Kim tự tháp học tập trong sơ đồ để bạn có thể thấy cách học hiệu quả hơn.

Bởi vì mỗi trò chơi là một công cụ giáo dục trực quan sinh động, nó liên quan đến bốn điểm trên Kim tự tháp học tập. Nó liên quan đến cảm xúc bởi vì nó rất vui vẻ và hào hứng. Các trò chơi dùng tiền giả thay vì bằng tiền thật, cho nên khi phạm sai lầm đỡ đau hơn về mặt cảm xúc. Nhiều người lớn ra trường rất sợ phạm sai lầm, đặc biệt là sai lầm về tài chính. Các trò chơi cho phép sinh viên mọi độ tuổi phạm các sai lầm tài chính và rút kinh nghiệm mà không bị đau khổ vì bị thua lỗ tiền thật. Một đứa trẻ biết nó có thể tồn tại về mặt tài chính sẽ tự tin hơn và đỡ bị phụ thuộc vào ý nghĩ phải có một công việc ổn định để đảm bảo về tài chính. Đứa trẻ có lẽ đỡ bị tổn thương hơn người lớn khi bị mắc nợ khách hàng. Quan trọng nhất là việc học cách quản lý tiền bạc và cách vận hành của các bản báo cáo tài chính, có thể làm tăng sự tự tin của trẻ khi nó chuẩn bị đương đầu với cuộc sống thực tế.

*KIM TỰ THÁP HỌC TẬP*



## *NHỮNG TRÒ CHƠI ĐÃ ĐƯỢC ÁP DỤNG NHIỀU THẾ KỶ*

Hầu hết những trò chơi được bày bán trong cửa hiệu ngày nay là những trò giải trí. Nhưng hàng thế kỷ nay chúng là những trò chơi mang tính giáo dục. Hoàng tộc thường dạy con cháu óc suy nghĩ chiến lược qua cờ tướng. Trò chơi nhằm chuẩn bị cho các hoàng tử khả năng lãnh đạo quân đội trong chiến tranh. Cờ thỏ cáo thường được dùng để dạy suy nghĩ chiến lược. Có lần tôi đã đọc được rằng hoàng tộc thấy cần phải luyện tập cho trí tuệ cũng như cơ thể, và các trò chơi là cách họ tập luyện trí tuệ của họ. Họ muốn hậu duệ của họ tư duy hơn là chỉ học thuộc lòng những câu trả lời. Ngày nay, tuy chúng ta không cần tập cho con cái sẵn sàng chiến đấu, nhưng chúng ta cần dạy cho con cách suy nghĩ chiến lược về tiền bạc. Cờ tướng và trò CASHFLOW tương tự nhau ở chỗ chúng là những trò chơi không có câu trả lời. Chúng là những trò chơi được thiết kế để giúp người chơi suy nghĩ một cách chiến lược và lên kế hoạch cho tương lai. Chúng là trò chơi mà mỗi lần chơi kết quả mỗi khác. Với mỗi nước đi hoặc thay đổi thì chiến lược ngay lập tức cũng thay đổi để có kế hoạch làm việc lâu dài.

## *NHỮNG TRÒ CHƠI GIÚP CON BẠN THẤY ĐƯỢC TƯƠNG LAI*

Có lần trong khi chơi cờ Tỉ phú, người bố giàu đã đưa ra một bình luận thú vị mà tôi không bao giờ quên. Chỉ vào một cạnh của bàn cờ, Người nói: "Con nghĩ xem mất bao lâu mới mua được hết cơ ngơi bên cạnh này của bàn cờ và đặt những khách sạn màu đỏ lên đó?"

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



Cả tôi và Mike đều nhún vai. Chúng tôi không hiểu ý Người muốn nói gì. "Ý bố là trong trò chơi hả?"

"Không, không," người bố giàu nói. "Ý ta là trên thực tế. Chúng ta đã chơi hai tiếng đồng hồ rồi. Cuối cùng ta đã làm chủ được hết tất cả cơ ngơi trên cạnh bên này của bàn cờ, và ta đã đặt những khách sạn màu đỏ lên. Câu hỏi của ta là, các con nghĩ trên thực tế mất bao lâu để làm được như vậy?"

Mike và tôi lại nhún vai. Ở tuổi 11, chúng tôi có rất ít kinh nghiệm về chuyện này. Cả hai chúng tôi nhìn bên cờ của người bố giàu và nhìn thấy sáu khách sạn màu đỏ đã bị bố chiếm lĩnh. Chúng tôi biết mỗi lần chúng tôi đi ngang qua bên cờ của bố, thì thế nào chúng tôi cũng phải đậu trên cơ ngơi của Người và phải trả giá mắc mỏ. "Con không biết," cuối cùng Mike nói.

"Ta nghĩ khoảng hai mươi năm," người bố giàu nói.

"Hai mươi năm!" Mike và tôi há hốc miệng. Là những đứa trẻ mới lớn, hai mươi năm đối với chúng tôi quá dài.

"Năm tháng qua nhanh thôi," người bố giàu vừa nói vừa cười vì bài học tiếp theo của Người. "Nhiều người để năm tháng trôi qua mà không chịu bắt đầu. Bỗng nhiên, khi đã quá bốn mươi tuổi, họ có nợ nần ngập đầu trong khi con cái chuẩn bị vào đại học. Họ để gần hết thời gian trong đời để làm việc cật lực vì đồng tiền, vì nợ chồng chất và để thanh toán các hóa đơn."

"Hai mươi năm," tôi lặp lại.

Người bố giàu gật đầu, để chúng tôi thấm ý. Cuối cùng

Người nói: "Ngày mai bắt đầu từ hôm nay. Nếu con làm những gì bố con đang làm, làm việc chăm chỉ để thanh toán các hóa đơn, thì từ bây giờ con sẽ mất hai mươi năm và sẽ ở vị trí hiện tại của ông ấy."

"Hai mươi năm lận," tôi than thở. "Con muốn làm giàu nhanh chóng."

"Thì ai cũng vậy," người bố giàu nói. "Vấn đề ở chỗ, ai cũng chỉ làm theo những gì đã được dạy, đi học xong rồi kiếm việc làm. Điều đó trở thành tương lai của họ. Nhiều người làm việc hai mươi năm và cuối cùng chỉ trắng tay."

"Hay là chúng ta có thể chơi trò chơi này trong hai mươi năm," Mike nói.

"Các con trai, đó là lựa chọn của các con. Điều này có thể là một trò chơi hai tiếng, nhưng nó cũng có thể là tương lai của con trong hai mươi năm tới."

"Tương lai của chúng ta là hôm nay," tôi trầm tĩnh nói trong khi nhìn sáu khách sạn màu đỏ của người bố giàu.

Người bố giàu gật đầu. "Có phải trò chơi này chỉ là một trò chơi hay nó là tương lai của các con?"

## *SỰ THUẬN LỢI TÔI ĐÃ CÓ*

Tôi tin rằng sự thuận lợi mà tôi đã có hơn những đứa trẻ khác cũng từng chơi cờ Tỉ phú là tôi hiểu được bảng kê thu nhập và bảng cân đối - kể cả bản báo cáo tài chính. Tôi hiểu biết sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản, kinh doanh, cổ phiếu, cổ phần. Năm 1996, tôi phát triển bàn cờ CASHFLOW

thành một cầu nối giữa cờ Tỉ phú và cuộc sống thực. Nếu bạn hoặc con bạn thích cờ Tỉ phú và cũng quan tâm đến kinh doanh địa ốc hoặc đầu tư, thì trò chơi của tôi là bước kế tiếp trong quá trình giáo dục. Những trò chơi giáo dục của tôi hơi khó học và cần thời gian để thấm nhuần. Nhưng khi bạn đã học được chúng, bạn có thể nhìn thấy tương lai chỉ trong mấy tiếng đồng hồ.

## *BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA BẠN LÀ HỌC BẠ CUỘC ĐỜI*

Như người bố giàu của tôi thường nói: "Ngân hàng không bao giờ đòi xem học bạ của ta. Một trong những lý do người ta chật vật về tài chính là vì họ ra trường mà không biết một bản báo cáo tài chính là gì cả."

## *BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH LÀ CƠ SỞ ĐỂ GIÀU CÓ*

Một nền tảng để tạo nên và giữ vững sự giàu có là bản báo cáo tài chính. Dù biết hay không, bạn cũng cần có một bản báo cáo tài chính. Một doanh nhân có một bản báo cáo tài chính. Một bất động sản có một bản báo cáo tài chính. Trước khi bạn mua cổ phần trong một công ty, thì bạn nên xem qua bản báo cáo tài chính của công ty đó. Bản báo cáo tài chính là nền tảng cho mọi vấn đề liên quan đến tiền bạc. Nhưng hầu hết sinh viên khi tốt nghiệp lại chẳng biết một bản báo cáo tài chính là gì. Đó là lý do tại sao, đối với nhiều người, cờ Tỉ phú chỉ đơn thuần là một trò chơi. Tôi đã tạo ra trò chơi CASHFLOW của mình để dạy cho những người quan tâm đến bản báo cáo tài chính, cách sử dụng nó, và cách họ có

thể điều khiển tương lai của họ trong những lúc chơi đùa. Trò chơi của tôi là cầu nối giữa cờ Tỉ phú và cuộc sống thực tế.

*KẾT LUẬN*

Bước hai là phần quan trọng nhất để học. Vừa học vừa chơi nhưng hiệu quả cao rất quan trọng. Cách học này về tiền bạc tốt hơn việc học qua những nỗi sợ bị mất tiền. Thay vì nói tới tiền bạc là nói tới những niềm vui và phấn khởi thì tôi thường thấy các bậc bố mẹ e ngại và suy nghĩ tiêu cực. Ngày nay tiền bạc luôn là đề tài tranh cãi số một trong gia đình. Một đứa trẻ học cách liên tưởng nỗi e sợ và giận dữ với tiền bạc. Trong nhiều gia đình, trẻ con được dạy rằng tiền bạc rất khan hiếm và khó kiếm và phải làm việc cật lực mới có được. Đó là những gì tôi thường được học khi tôi ở nhà với bố mẹ. Khi tôi ở bên người bố giàu, tôi đã học được rằng kiếm tiền chỉ là một trò chơi, và Người thích thú chơi trò chơi đó. Tôi chọn cách biến việc kiếm tiền thành trò chơi trong đời tôi và thích thú chơi.

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

CHƯƠNG 10

# Tại sao những người ưa dành dụm lại bị lỗ?

Mới đây, có một người bạn xin tôi một lời khuyên về tài chính. Khi tôi hỏi vấn đề của cô là gì, cô đáp: "Tôi có nhiều tiền, nhưng tôi không dám đầu tư." Cô đã làm việc cật lực gần cả đời và để dành được khoảng 250.000 đôla.

Khi tôi hỏi tại sao cô không dám đầu tư, cô trả lời: "Bởi vì tôi sợ thua lỗ. Đó là tiền mồ hôi nước mắt của tôi. Tôi đã làm việc lâu lắm mới để dành được, nhưng bây giờ tôi sắp nghỉ hưu, tôi biết số tiền đó sẽ không đủ cho tôi sống nốt phần đời còn lại. Tôi biết mình phải đầu tư để kiếm lời, nhưng nếu tôi thua lỗ hết ở tuổi này thì tôi sẽ không thể kiếm lại được."

## MỘT PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG CŨ

Có lần tôi xem trong một chương trình tivi, một nhà tâm lý trẻ em đã phát biểu: "Dạy con biết tiết kiệm tiền hết sức quan trọng." Rồi chương trình ra rả những câu sáo rỗng cũ rích như: "Một xu để dành là một xu kiếm được" và "Hãy dành dụm cho ngày mưa bão."

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



Mẹ tôi thường nói với bốn người con: "Đừng làm con nợ cũng đừng làm chủ nợ." Còn bố tôi thường nói: "Bố ước gì mẹ các con đừng có vay mượn nữa để nhà ta có thể dành dụm chút ít."

Tôi nghe nhiều bậc cha mẹ nói với con rằng: "Hãy đi học, kiếm điểm cao, tìm việc làm ngon lành, sắm nhà cửa, rồi để dành tiền." Đó là một phương pháp để thành công của thời đại Công nghiệp, và lời khuyên đó có thể thất bại trong thời đại Công nghệ Thông tin. Tại sao vậy? Đơn giản là vì trong thời đại Công nghệ Thông tin, con bạn sẽ cần nhiều thông tin tài chính phức tạp hơn việc chỉ đơn giản đút tiền vào ngân hàng xài khi về hưu.

## *BÀI HỌC CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU VỀ VIỆC DÀNH DỤM TIỀN*

Người bố giàu của tôi nói: "Người dành dụm là người bị thua lỗ." Điều đó không có nghĩa là Người chống đối việc để dành tiền. Lý do Người nói vậy là vì Người muốn Mike và tôi nhìn xa trông rộng hơn. Trong *Dạy Con Làm Giàu tập 1*, bài học số một của người bố giàu là: "Người giàu không làm công cho đồng tiền." Thay vì làm đầy tớ cho đồng tiền, Người muốn tôi và Mike học cách bắt đồng tiền làm việc cật lực cho mình. Và trong khi việc dành dụm là một dạng bắt tiền bạc làm việc cho mình thì trong suy nghĩ của Người, việc chỉ dành dụm và cố sống dè sẻn là trò chơi của những người bị thua lỗ - và Người có thể chứng minh điều đó.

Mặc dù điều này đã được đề cập trong các quyển sách trước, nhưng nó đủ quan trọng để được lặp lại. Điều đó cho

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



thấy tại sao người bố giàu nói: "Người dành dụm là người bị thua lỗ." Và nó cũng làm sáng tỏ thêm cho lý do tại sao dạy con hiểu về tiền bạc từ lúc còn nhỏ lại quan trọng đến như vậy.

## *TÔI YÊU THÍCH CHỦ NGÂN HÀNG CỦA TÔI*

Trước hết, tôi yêu thích chủ ngân hàng của tôi. Tôi nói vậy bởi vì sau những bài học trước của tôi về vấn đề này, nhiều người nghĩ tôi chống đối lại ngân hàng và chủ ngân hàng. Thực tế là tôi yêu thích chủ ngân hàng của tôi bởi vì ông là bạn đồng hành tiền bạc của tôi, giúp tôi giàu lên... và tôi có khuynh hướng yêu thích người khiến tôi giàu lên. Điều tôi chống lại là sự ngu dốt về tài chính, bởi vì chính sự ngu dốt này khiến cho biết bao người xem chủ ngân hàng là bạn đồng hành trên đường đi tới sự nghèo khổ.

Khi chủ ngân hàng nói với bạn rằng ngôi nhà của bạn là một tài sản, thì câu hỏi đặt ra là: Chủ ngân hàng lừa dối hay nói sự thật? Câu trả lời là, họ nói sự thật. Họ chỉ không nói rõ ngôi nhà của bạn là tài sản của ai thôi. Ngôi nhà của bạn là tài sản của ngân hàng. Nếu bạn có thể đọc được một bản báo cáo tài chính thì bạn sẽ hiểu điều này ngay.

Và dưới đây là một phác họa giải thích tại sao đối với nhiều người ngôi nhà của họ lại là tài sản của ngân hàng.

**Bạn**

| |
|---|
| *Thu nhập* |
| *Chi phí* |

| | |
|---|---|
| *Tài sản* | *Tiêu sản*<br>*Thế chấp của bạn (ngôi nhà)* |

Khi bạn đến ngân hàng và xem bản báo cáo tài chính của ngân hàng, bạn sẽ hiểu được hiệu quả của bản báo cáo tài chính.

Đây là bản báo cáo tài chính của ngân hàng của bạn:

**Ngân hàng**

| |
|---|
| *Thu nhập* |
| *Chi phí* |

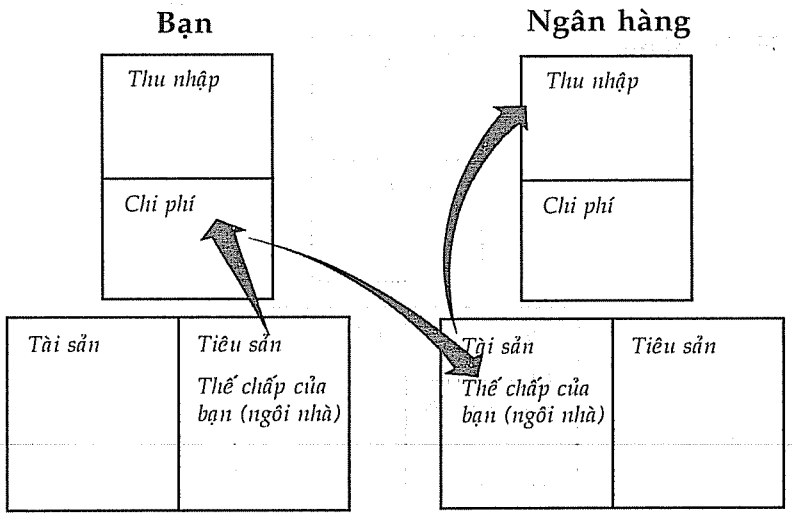
| | |
|---|---|
| *Tài sản*<br>*Thế chấp của bạn (ngôi nhà)* | *Tiêu sản* |

Nhìn vào bản báo cáo tài chính của ngân hàng, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra thế chấp của bạn (ngôi nhà), được liệt kê trong cột tiêu sản của bạn, cũng được liệt kê trong cột tài sản của ngân hàng. Đến đây bạn sẽ bắt đầu hiểu được hiệu quả của các bản báo cáo tài chính.

## *BỨC TRANH HOÀN CHỈNH*

Khi người ta nói với tôi rằng điều này chẳng chứng minh được gì và khăng khăng rằng nhà của họ là tài sản, tôi sẽ đi đến một phép thử về lưu lượng tiền mặt, có lẽ đây là từ quan trọng nhất trong kinh doanh và đầu tư. Như định nghĩa, nếu tiền đi vào túi bạn, thì bạn có một tài sản; còn nếu tiền từ túi bạn đi ra thì bạn có một tiêu sản.

Hãy quan sát một chu trình hoàn chỉnh của lưu lượng tiền mặt: Phác họa sau đáng giá hơn hàng ngàn lời nói suông.



## *VẬY CÒN (NHỮNG NGƯỜI) DÀNH DỤM?*

Câu hỏi kế tiếp: Có đúng là người dành dụm thường bị thua lỗ không? Câu trả lời lại là xem bản báo cáo tài chính.

Bản báo cáo tài chính của bạn:

| |
|---|
| *Thu nhập* |
| *Chi phí* |

| | |
|---|---|
| *Tài sản*<br>*Tiền dành dụm của bạn* | *Tiêu sản* |

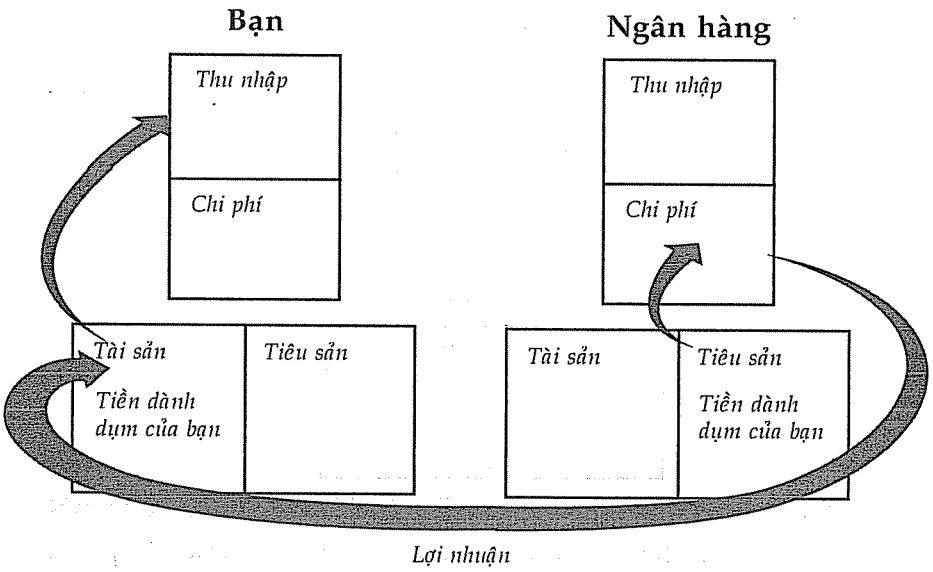
Vâng, tiền dành dụm của bạn là một tài sản. Nhưng để có một bức tranh hoàn chỉnh, chúng ta cần phải theo dõi đường đi của lưu lượng tiền mặt để cải thiện sự thông minh tài chính của bạn.

Đây là bản báo cáo tài chính của ngân hàng:

| |
|---|
| *Thu nhập* |
| *Chi phí* |

| | |
|---|---|
| *Tài sản* | *Tiêu sản*<br>*Tiền dành dụm của bạn* |

Một lần nữa áp dụng phép thử trên cho lưu lượng tiền mặt, bạn có thể thấy rằng cách thử để xác định một tài sản hay một tiêu sản vẫn đúng.




## *THUẾ ƯU ĐÃI KẺ NỢ NẦN VÀ THUẾ NGƯỢC ĐÃI VỚI NGƯỜI ƯA DÀNH DỤM*

Khi năm 2000 bắt đầu, nhiều nhà kinh tế cảnh báo về tỉ lệ tiền gửi tiết kiệm thấp ở Mỹ. Điều này có nghĩa là họ có số nợ nhiều hơn số tiền mặt trong ngân hàng. Các nhà kinh tế nói rằng họ cần tăng cường khuyến khích người dân tiết kiệm. Họ gióng hồi chuông cảnh báo rằng đất nước đã vay quá nhiều từ các ngân hàng châu Á và châu Âu và họ đang trên bờ vực khủng hoảng kinh tế. Một nhà kinh tế nổi tiếng đã phát biểu trong một bài báo: "Dân Mỹ đang đánh mất đức

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

tính làm việc và dành dụm như tổ tiên." Ông còn đổ thừa những vấn đề này là do dân chúng chứ không phải *hệ thống* mà chúng ta đã tạo ra từ lâu.

Chúng ta hãy xem xét luật thuế thì sẽ thấy rõ lý do của lượng tiền gửi thấp và nợ cao. Người bố giàu nói "những người ưa dành dụm là những người bị lỗ," *không phải* vì Người phản đối việc tiết kiệm. Người chỉ muốn chỉ ra điều hiển nhiên. Ở nhiều quốc gia phương Tây, người ta được miễn thuế nếu mắc nợ. Nói cách khác, người ta được khuyến khích mắc nợ. Đó là lý do người ta nợ thẻ tín dụng và liệt chúng vào các khoản nợ.

Thêm vào đó, bạn không được miễn thuế nếu để dành tiền. Người để dành tiền bị đánh thuế, còn người mắc nợ lại được miễn thuế. Chính những người làm việc cật lực và cần kiệm tối đa lại phải chịu mức thuế cao nhất chứ không phải những người giàu. Theo tôi nghĩ điều này có vẻ rõ ràng là hệ thống được thiết kế để ngược đãi những người tiết kiệm mà lại ưu đãi người vay mượn tiêu xài. Hệ thống giáo dục càng ít dạy trẻ con về các bản báo cáo tài chính thì đất nước càng không thể đọc những con số để biết được tình hình kinh tế.

## *PHẦN THƯỞNG CHO VIỆC DÀNH DỤM*

Có lần người bố giàu của tôi nói: "Con được trả 4% cho khoản tiền tiết kiệm, nhưng lạm phát tăng 4%, cho nên con chẳng được gì cả. Và chính phủ còn đánh thuế vào tiền lãi của con, cho nên kết quả là con bị lỗ nếu để dành. Đó là lý do

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

tại sao người ưa dành dụm lại bị lỗ."

Người bố giàu hiếm khi nói về chuyện để dành sau câu nói đó. Thay vì vậy, Người bắt đầu dạy chúng tôi bắt tiền bạc làm việc cật lực cho mình... và đó là cách có được tài sản hay Người thường gọi là "biến tiền bạc thành của cải." Bố mẹ tôi biến tiền của họ thành nợ nần, mà cứ nghĩ đó là tài sản, và cuối cùng họ chẳng có gì để dành dụm. Và mặc dù họ làm việc cật lực mà vẫn không dư ra đồng nào, nhưng họ vẫn dạy các con: "Kiếm việc đi con, ráng mà làm lụng, rồi còn dành dụm nữa." Đó có lẽ là một lời khuyên hay trong thời đại Công nghiệp, nhưng trong thời đại Công nghệ Thông tin này thì nó đã lỗi thời.

## *TIỀN CỦA BẠN QUAY VÒNG NHANH NHƯ THẾ NÀO?*

Người bố giàu không phản đối việc dành dụm. Nhưng thay vì khuyên nhủ chúng tôi *để dành tiền* thì Người thường nói về *tốc độ luân lưu* của tiền bạc. Thay vì khuyên chúng tôi gởi tiền đi và "để dành cho lúc về hưu" thì Người thường nói về "tiền lời đầu tư" và "những tỉ lệ sinh lời nội bộ", đó là những cách khác để nói: "Tiền của ta sẽ quay lại nhanh hay chậm?"

Ví dụ cực kỳ đơn giản:

Giả sử tôi mua một căn nhà giá 100.000 đôla để cho thuê và dùng 10.000 đôla từ tiền tiết kiệm của tôi để thanh toán lần đầu. Sau một năm, tiền cho thuê sau khi trừ đi các khoản chi được 10.000 đôla. Nói cách khác, tôi đã có 10.000 đôla gửi

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

tiết kiệm lại và tôi vẫn có ngôi nhà, một tài sản đem lại cho tôi thêm 10.000 đôla một năm. Hiện tại, tôi có thể lấy 10.000 đôla và mua một tài sản khác, hoặc chơi chứng khoán, hoặc kinh doanh.

Đó là thứ mà một số người gọi là "tốc độ luân lưu của tiền bạc", hoặc như người bố giàu của tôi nói: "Tiền của ta sẽ quay lại nhanh hay chậm?" hoặc "Tiền lời đầu tư của ta là bao nhiêu?". Người hợp thời về tài chính muốn tiền của họ quay vòng trở lại để họ có thể tiếp tục đầu tư vào tài sản khác. Đó là một lý do khác giải thích tại sao người giàu lại giàu thêm còn những người khác lại cố công tích góp từng xu phòng khi trở trời hoặc khi về hưu.

## *CHƠI BẰNG TIỀN THẬT*

Ngay ở đầu chương, tôi có nhắc đến một người bạn của tôi sắp đến tuổi hưu đã dành dụm được 250.000 đôla và đang băn khoăn không biết làm gì với số tiền đó. Cô biết là cô cần 35.000 đôla một tháng để sinh sống, và tiền lời gửi tiết kiệm không đủ mức đó được. Tôi dùng ví dụ đơn giản tương tự lấy 10.000 đôla từ tiền tiết kiệm để mua một căn nhà 100.000 đôla, để giải thích rằng đầu tư có thể tháo gỡ gút mắc của cô. Đương nhiên, cô cần học cách đầu tư vào tài sản và tìm một khoản mục đầu tư trước. Khi tôi giải thích cho cô về "tốc độ luân lưu của tiền bạc" và "tiền lời đầu tư" thì cô sững người. Mặc dù việc đó tạo ấn tượng với cô nhưng nỗi sợ bị thua lỗ đồng tiền mồ hôi nước mắt của mình đã khép kín cánh cửa cơ hội đến với phương pháp để thành công. Cô chỉ biết mỗi việc

nai lưng ra làm và dành dụm. Đến nay, tiền của cô vẫn nằm yên trong ngân hàng và mới đây khi gặp lại tôi, cô nói: "Tôi yêu thích công việc nên tôi sẽ làm việc thêm vài năm nữa. Nó sẽ giúp tôi năng động." Khi cô đi khỏi, tôi có thể nghe người bố giàu của tôi nói: "Một trong những lý do khiến con người ta làm việc cật lực là họ không bao giờ học được cách bắt đồng tiền làm việc cật lực cho họ. Cho nên họ vất vả cả đời, còn tiền của họ lại nhàn hạ nghỉ ngơi."

## *DẠY CON CÁCH BẮT TIỀN BẠC LÀM VIỆC CHO CHÚNG*

Sau đây là một số ý tưởng bạn có thể dùng để dạy con bạn cách bắt tiền bạc làm việc cho chúng. Một lần nữa tôi khuyên các bậc bố mẹ chớ nên ép con mình học điều này nếu chúng không muốn. Bí quyết làm bố mẹ là tìm cách làm cho con cái thích học hơn là ép buộc chúng học.

## *BA CHÚ HEO GIỮ TIỀN*

Hồi còn nhỏ, có lần người bố giàu đề nghị tôi mua ba chú heo con giữ tiền khác nhau. Chúng lần lượt là:

*Thiện nguyện*: Người bố giàu tin vào việc làm từ thiện. Người trích 10% tổng thu nhập của mình để làm từ thiện. Người thường nói: "Thượng đế không cần nhận, nhưng con người cần cho đi." Nhiều năm qua, tôi đã thấy nhiều người giàu trên thế giới bắt đầu sống với thói quen làm công việc từ thiện.

Người bố giàu nhất quyết rằng Người có được tài sản kếch sù là nhờ vào việc từ thiện. Người cũng nói: "Thượng đế

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

là bạn hàng của bố. Nếu con không chi trả cho bạn hàng của con, họ sẽ chấm dứt làm việc với con và con buộc phải làm việc cực khổ hơn gấp 10 lần."

***Dành dụm***: Theo kinh nghiệm của mình, Người bố giàu tin vào việc để dành đủ cho chi tiêu trong vòng một năm. Ví dụ, nếu chi phí cả năm là 35.000 đôla thì Người nghĩ rằng cần phải để dành được 35.000 đôla. Sau khi có đủ con số đó, Người sẽ dành phần còn lại cho công việc từ thiện. Nếu chi phí tăng lên thì tổng số tiền phải để dành cũng phải tăng lên theo.

***Đầu tư***: Theo tôi chính chú heo con giữ tiền này đã cho tôi sự khởi đầu cực kỳ thuận lợi về mặt tài chính trong cuộc sống. Đây là ngân hàng đem lại cho tôi tiền thông qua đó tôi sẽ học được cách chấp nhận rủi ro.

Bạn của tôi, người có 250.000 đôla để dành, hẳn là lúc 9 tuổi cũng đã có chú heo con giữ tiền thứ ba này. Như đã đề cập ở phần đầu, lúc 9 tuổi trẻ em đã bắt đầu định hình tính cách của mình. Tôi nghĩ, việc học cách không cần tiền, không cần một công việc, và đầu tư ở độ tuổi đó đã giúp tôi định hình được tính cách của mình. Tôi học được sự tự tin về tài chính thay vì nhu cầu đảm bảo về tài chính.

Nói cách khác, chính từ chú heo thứ ba này mà tôi đã có được tiền bạc thật sự để mạo hiểm, phạm sai lầm, học tập từ sai lầm và rút kinh nghiệm để có vị thế tốt đẹp trong suốt phần đời còn lại.

Một trong những món đầu tiên tôi chọn đầu tư là tiền xu

cổ, một bộ sưu tập mà hiện nay tôi đang sở hữu. Sau tiền cổ tôi đầu tư đến chứng khoán và tiếp nữa là bất động sản. Nhưng vượt ngoài việc đầu tư tài chính, tôi đầu tư vào việc học của mình. Ngày nay khi nói về tốc độ luân lưu của đồng tiền và tiền lời đầu tư, tôi nói từ kinh nghiệm của 40 năm. Người bạn với món tiền dành dụm 250.000 đôla và sắp nghỉ hưu của tôi phải bắt đầu học hỏi kinh nghiệm này. Và chính sự thiếu kinh nghiệm như vậy đã khiến cô sợ bị thua lỗ những đồng tiền xương máu của mình. Chính những năm tháng kinh nghiệm đã giúp tôi có sự khởi đầu tốt trong lĩnh vực này.

Cho con mình ba chú heo con giữ tiền là bạn đã có thể cho chúng số vốn để bắt đầu học hỏi kinh nghiệm vô giá này từ khi chúng còn nhỏ. Khi chúng đã có ba chú heo con giữ tiền và tập được thói quen tốt, bạn có thể dẫn chúng tới một công ty môi giới, mở một tài khoản và mua những quỹ tương hỗ và chứng khoán bằng tiền lấy ra từ những chú heo "dành dụm". Tôi khuyến khích việc để cho trẻ con làm thế để chúng trải nghiệm cả thể chất lẫn tinh thần. Tôi từng biết nhiều bậc bố mẹ đã làm việc đó thay cho con mình. Mặc dù bạn đang giúp con mình đạt được một danh mục vốn đầu tư nho nhỏ, nhưng việc làm đó đã tước mất kinh nghiệm của chúng - mà những kinh nghiệm thực tế cũng quan trọng như việc giáo dục.

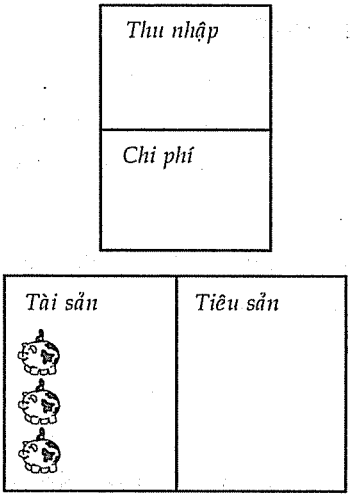
## *TỰ TRẢ CHO MÌNH TRƯỚC*

Gần đây tôi có dự một buổi diễn thuyết và một trong những câu hỏi mà thính giả đặt ra là: "Ông tự trả cho mình trước như thế nào?". Tôi sửng sốt khi thấy đối với nhiều người trưởng thành, ý tưởng tự trả cho mình trước vẫn mới mẻ và khó khăn. Lý do khó khăn là vì nhiều người lún sâu vào nợ nần quá, họ không thể tự trả cho mình trước. Sau khi rời buổi diễn thuyết về, tôi nhận ra rằng bằng cách khởi đầu cuộc đời với ba chú heo con giữ tiền, người bố giàu đã dạy cho tôi cách tự trả cho mình trước. Ngày nay, vợ chồng tôi vẫn giữ ba chú heo con trong tủ quần áo, và chúng tôi vẫn làm từ thiện, dành dụm và đầu tư.

Khi nghiên cứu cuộc sống của những người giàu có, tôi thấy ý tưởng tự trả cho mình trước là ý tưởng chính trong đầu họ. Đó là nền tảng cuộc sống của họ. Mới đây tôi được nghe Ngài Jonh Templeton, một nhà đầu tư và quản lý tiền quỹ ủy thác nói rằng ông cố hết sức sống bằng 20% thu nhập, còn 80% để dành dụm, làm từ thiện và đầu tư. Nhiều người đang sống bằng 105% thu nhập nên chẳng còn gì để tự trả cho mình. Thay vì tự trả cho mình trước, họ trả cho người khác trước.

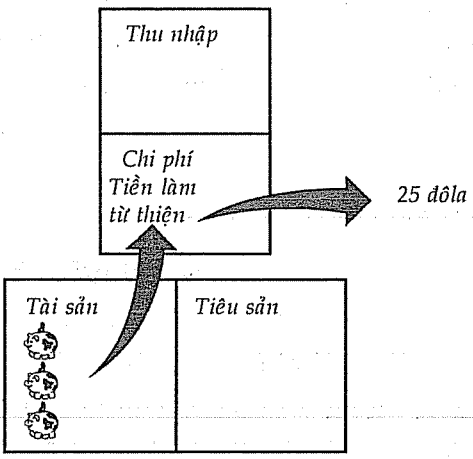
## *TRÊN BẢN BÁO CÁO TÀI CHÍNH*

Người bố giàu giải thích thêm ý tưởng ba chú heo giữ tiền. Người muốn đảm bảo rằng Mike và tôi có thể liên hệ giữa ba chú heo giữ tiền với những bản báo cáo tài chính của mình. Người muốn chúng tôi đưa ba chú heo giữ tiền vào bản báo cáo tài chính thô và giải thích chúng trên đó.




*Nếu chúng ta chuyển một số tiền ra khỏi tài khoản hay ngân hàng, chúng ta phải giải trình. Ví dụ, nếu tôi chuyển 25 đôla ra khỏi tài khoản để làm từ thiện của tôi thì tôi phải giải trình trên bản báo cáo tài chính tháng đó của tôi.*

Bản báo cáo tài chính của tôi lúc đó sẽ như thế này:



Qua ba chú heo giữ tiền và giải thích tiền của mình trên bản báo cáo tài chính, tôi gặt hái được những kiến thức và kinh nghiệm về tài chính mà hầu hết người lớn, chứ đừng nói đến trẻ con, không bao giờ có được. Người bố giàu hay nói: "Chữ *kế toán (accounting)* xuất phát từ chữ *trách nhiệm (accountability)*. Nếu con muốn làm giàu, con phải chịu trách nhiệm về tiền bạc của con."

Thế nên dù bạn có là một đứa trẻ, một gia đình, một công ty, một nhà thờ, hay một quốc gia lớn đi chăng nữa thì khả năng quản lý tiền bạc và chịu trách nhiệm về nó là một kỹ năng sống quan trọng đáng học hỏi.

## *ĐÂY LÀ SỰ KHỞI ĐẦU*

Ý tưởng dùng bàn cờ Tỉ phú, ba chú heo con giữ tiền và các bản báo cáo tài chính đơn giản là cách người bố giàu dẫn dắt Mike và tôi bước vào thế giới thật của đồng tiền. Mặc dù ý niệm đơn giản nhưng làm theo chẳng phải dễ. Một trong những bài học quan trọng mà tôi học từ quá trình này là giá trị của sự kỷ luật tài chính. Mỗi tháng một lần tôi phải lập một bản báo cáo tài chính nộp cho người bố giàu. Mỗi tháng một lần tôi phải thông báo hết thảy tiền bạc mình có. Có những tháng tôi muốn né tránh, nhưng những tháng tệ hại nhất lại là những tháng tôi học được nhiều nhất... bởi vì tôi đã học được nhiều nhất từ chính bản thân mình. Tôi cũng biết rằng kỷ luật này giúp ích cho tôi ở trường, bởi chính sự vô kỷ luật của tôi chứ không phải sự kém thông minh khiến cho tôi hay gặp phiền phức trong học hành.

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

CHƯƠNG 11

# Sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu

Gần như suốt cuộc đời bố mẹ tôi chỉ làm lụng vất vả để cố thoát khỏi nợ nần.

Ngược lại, suốt cuộc đời Người bố giàu của tôi lại cố hết sức để càng ngày càng dấn vào nợ nần. Thay vì khuyên Mike và tôi tránh nợ và trả cho hết các hóa đơn, Người thường nói: "Nếu con muốn làm giàu con phải biết phân biệt giữa nợ tốt và nợ xấu." Không phải Người bố giàu lưu tâm đến đề tài nợ nần, mà cái chính là Người muốn chúng tôi biết sự khác nhau giữa tài chính tốt và tài chính xấu. Người chú ý hơn đến việc trau dồi cho chúng tôi những phẩm chất về tài chính.

## BẠN CÓ BIẾT SỰ KHÁC NHAU GIỮA TỐT VÀ XẤU?

Ở trường, giáo viên tập trung phần lớn thời gian vào việc tìm ra những câu trả lời đúng và những câu trả lời sai, dạy cho học sinh biết cái gì là tốt và cái gì là xấu. Khi đề cập tới tiền, Người bố giàu cũng dạy Mike và tôi biết sự khác nhau giữa tốt và xấu.

## *NGƯỜI NGHÈO VÀ NGÂN HÀNG*

Khi còn nhỏ, tôi biết nhiều gia đình nghèo không tin vào ngân hàng và chủ ngân hàng. Nhiều người nghèo cảm thấy không thoải mái khi nói chuyện với những chủ ngân hàng mặc com-lê trịnh trọng. Vì vậy, thay vì đem tiền tới ngân hàng gửi, nhiều người trong số họ lại giấu tiền dưới chiếu hay nơi nào đó họ cho là an toàn... miễn không phải là ngân hàng. Nếu ai đó cần tiền, mọi người họp lại, cùng nhau hùn tiền lại và đem số tiền đó cho một thành viên trong nhóm đang cần mượn. Nếu họ không thể tìm được một người bạn hay một người thân nào đó cho mình mượn tiền, thì người nghèo thường hay ra hiệu cầm đồ thay vì ra ngân hàng. Thay vì đem ngôi nhà ra làm vật thế chấp, họ đưa phương tiện đi lại hay tivi ra và phải chịu lãi suất rất cao. Ngày nay ở một vài bang nước Mỹ, người nghèo có thể chịu mức lãi suất đến trên 400% tiền vay ngắn hạn. Nhiều bang đã có những biện pháp nhằm giảm tối đa lãi suất, nhưng vẫn chưa thực hiện được. Khi nhận ra điều này rất tàn nhẫn đối với người nghèo, tôi hiểu tại sao họ không tin cậy những người mặc com-lê... Với họ, tất cả những ngân hàng và chủ ngân hàng đều xấu và bóc lột họ. Về phía ngân hàng và chủ ngân hàng, họ cũng có nghĩ tương tự về người nghèo.

## *TẦNG LỚP TRUNG LƯU VÀ NGÂN HÀNG*

Bố mẹ tôi như những người trung lưu khác, xem ngân hàng là nơi an toàn để giữ tiền. Họ thường nói với con cái: "Tiền để trong ngân hàng là an toàn." Vì vậy họ coi ngân

hàng là nơi tốt để cất giữ tiền, nhưng họ cũng coi việc vay quá nhiều tiền là xấu. Chính vì thế mà bố mẹ tôi luôn cố thanh toán hóa đơn thật sớm. Một trong những mục tiêu của họ là trả cho bằng hết tiền nhà để được hoàn toàn sở hữu nó. Có thể tóm tắt quan điểm của họ như sau: ngân hàng là tốt, tiết kiệm là tốt, và vay là xấu. Chính vì thế cho nên mẹ tôi luôn lặp đi lặp lại rằng: "Đừng là con nợ cũng đừng là chủ nợ."

## *NGƯỜI GIÀU VỚI NGÂN HÀNG*

Người bố giàu lại dạy Mike và tôi phải hiểu sâu hơn về tài chính. Người không mù quáng để nghĩ rằng gửi tiết kiệm là tốt và vay là xấu. Do vậy, Người dành thời gian dạy chúng tôi sự khác nhau giữa tiết kiệm tốt và tiết kiệm xấu; giữa chi phí tốt và chi phí xấu; giữa tổn thất tốt và tổn thất xấu; giữa thu nhập tốt và thu nhập xấu; giữa thuế tốt và thuế xấu; giữa đầu tư tốt và đầu tư xấu.

Người bố giàu dạy chúng tôi suy nghĩ và nâng cao hiểu biết về tài chính bằng cách rèn luyện khả năng phân biệt các khái niệm. Nói cách khác, càng có khả năng chỉ ra sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu, giữa tiết kiệm tốt và tiết kiệm xấu, thì chỉ số IQ tài chính của bạn sẽ càng tăng cao.

Quyển sách này sẽ không đi sâu phân biệt giữa tốt và xấu. Nhưng nếu bạn quan tâm tìm hiểu hơn, thì trong quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 3* sẽ giải thích chi tiết về sự khác nhau giữa nợ, chi phí, tổn thất, thuế v.v... tốt và xấu.

## *PHÁT TRIỂN SỰ ĐỘC ĐÁO VỀ TÀI CHÍNH CỦA CON BẠN*

Một trong những bài học quan trọng nhất mà Người bố giàu dạy chúng tôi là bài học Người gọi là "Hãy suy nghĩ như chủ ngân hàng." Người cũng gọi nó là "thuật giả kim của tiền... làm thế nào để biến chì thành vàng." Hoặc "cách làm ra tiền từ hai bàn tay trắng."

Ai đã đọc quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 1* hẳn sẽ nhớ lại câu chuyện đó. Ấy là câu chuyện về việc tôi học cách suy nghĩ như chủ ngân hàng hay như nhà giả kim, người có thể biến chì thành vàng.

Thay vì xem ngân hàng là xấu, như cách nghĩ của nhiều người nghèo, hay một phần của ngân hàng là tốt và một phần của ngân hàng là xấu, như những người thuộc tầng lớp trung lưu nghĩ, Người bố giàu muốn Mike và tôi hiểu cách vận hành của ngân hàng. Trong giai đoạn phát triển này của chúng tôi, Người thỉnh thoảng lại đưa chúng tôi tới ngân hàng và cho chúng tôi ngồi ngoài phòng đợi, nhìn mọi người đến và đi. Cuối cùng, sau vài lần Người hỏi chúng tôi: "Ừm, các chàng trai đã thấy những gì nào?"

Mới chừng 14 tuổi, chúng tôi không thấy nhiều. Mike và tôi nhún vai, vẻ thiểu não như hầu hết bọn tuổi mới lớn khác khi được hỏi một câu gì đó. "Mọi người đi vào rồi lại đi ra," Mike đáp.

"Đúng vậy ạ," tôi phụ họa. "Đó là tất cả những gì chúng con thấy."

"Được rồi," Người bố giàu nói khi dẫn chúng tôi tới quầy

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



thủ quỹ. Ở đó Người bảo chúng tôi hãy quan sát một phụ nữ đang gởi tiền. "Các con thấy rồi chứ?" Người hỏi.

Chúng tôi gật đầu.

"Tốt," Người nói, rồi dẫn chúng tôi tới chiếc bàn nơi một nhân viên của ngân hàng ngồi. "Các con thấy gì ở đây?"

Mike và tôi nhìn một người đàn ông mặc đồ vest đang ngồi ở đó, điền vào bản báo cáo tài chính và nói chuyện với người chủ ngân hàng. "Con không biết," tôi thật thà trả lời. "Nhưng nếu đoán thì con có thể nói rằng ông ta đang vay tiền."

"Tốt," Người bố giàu nói và bảo rằng đã tới lúc ra về. "Cuối cùng các con đã thấy điều ta muốn các con thấy."

Chui vào trong xe hơi của Người, hơi nóng hừng hực dưới mặt trời vùng Hawaii, Mike hỏi: "Chúng con đã thấy cái gì ạ?"

"Một câu hỏi hay," Người bố giàu đáp. "Thế con đã thấy gì?"

"Con thấy người ta đến và gởi tiền vào ngân hàng," tôi nói. "Sau đó con thấy những người khác đến và vay tiền."

"Tốt lắm," Người bố giàu khen. "Và tiền của ai vậy? Đó là tiền của ngân hàng à?"

"Không phải," Mike đáp ngay. "Đó là tiền của mọi người. Ngân hàng đang làm ra tiền bằng tiền của những người khác. Họ thu tiền vào rồi lại cho vay, nhưng đó không phải là tiền của họ."

"Tốt," Người bố giàu lại nói, rồi quay qua tôi, Người hỏi: "Thế bố mẹ con thường làm gì mỗi lần họ đi tới ngân hàng?"

Sau một lúc ngẫm nghĩ tôi đáp: "Bố mẹ con cố hết sức để có tiền gửi tiết kiệm, và nếu họ vay thì họ sẽ cố hết sức để trả cho thật nhanh. Họ nghĩ rằng tiết kiệm là tốt và vay là xấu."

"Rất tốt," Người bố giàu bảo. "Con có óc quan sát rất tốt."

Lật chiếc nón bóng chày ra sau, tôi nhún vai tự nói với mình, đáng gì. Đến đây chúng tôi đã về tới văn phòng của Người bố giàu.

Ngồi bên bàn, Người bố giàu lấy ra một tấm bảng nhỏ màu vàng có vẽ biểu đồ sau đây - gọi là bản báo cáo tài chính:

**Ngân hàng**

| |
|---|
| *Thu nhập* |
| *Chi phí* |

| | |
|---|---|
| *Tài sản*<br>*Cho vay: 6%* | *Tiêu sản*<br>*Tiết kiệm: 3%* |

"Các con có hiểu biểu đồ tài chính này không?" Người bố giàu hỏi khi đẩy tấm bảng ra trước mặt chúng tôi.

Mike và tôi nghiên cứu nó một hồi. "Có ạ, con hiểu," Mike nói, còn tôi thì gật đầu. Đến lúc này chúng tôi đã cọ sát với

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



nhiều kịch bản tài chính đến nỗi nhanh chóng hiểu Người bố giàu nghĩ gì. "Ngân hàng cho vay hoặc giữ tiền và chi ra 3% cho người gửi tiết kiệm; sau đó ngân hàng lại cho người khác vay với lãi suất 6%."

Gật đầu, Người bố giàu hỏi: "Thế tiền của ai?"

"Đó là của người gửi tiết kiệm," tôi đáp lẹ làng. "Ngay khi tiền vào là ngân hàng liền đem cho vay ngay."

Người bố giàu gật đầu. Sau một lúc im lặng để cho chúng tôi tiêu hóa những gì Người muốn chúng tôi hiểu, Người nói: "Khi ta chơi cờ Tỉ phú với các con, ta thường nói rằng các con đang nhìn vào phương pháp làm ra tài sản lớn. Có đúng không?"

Chúng tôi gật đầu. "Bốn ngôi nhà màu xanh lá cây, một khách sạn màu đỏ," tôi đáp.

"Phải rồi," Người bố giàu nói. "Một điều hay về nhà đất là các con có thể thấy nó. Nhưng bây giờ các con đã lớn hơn, và ta muốn các con thấy điều mà mắt không trông thấy."

"Mắt không trông thấy gì cơ ạ?" tôi lặp lại như cái máy, phân vân vô cùng.

Người bố giàu gật đầu. "Các con giờ đã lớn rồi. Đầu óc các con đã phát triển hơn. Ta muốn bắt đầu dạy các con thấy bằng đầu óc điều mà người nghèo và người trung lưu ít khi thấy... Và họ thường không thấy vì họ không quen thuộc với bản báo cáo tài chính và cách thức vận hành của chúng."

Mike và tôi ngồi im re, chờ đợi. Chúng tôi biết rằng Người sắp sửa chỉ cho chúng tôi điều gì đó vừa đơn giản vừa sâu sắc

- nhưng nó chỉ sâu sắc khi mà chúng tôi có thể thấy xa hơn sự đơn giản.

Người bố giàu cất tấm bảng cũ đi và lấy ra một tấm bảng khác.

Bản báo cáo tài chính của Người bố giàu:

**Người bố giàu**

| |
|---|
| *Thu nhập* |
| *Chi phí* |

| | |
|---|---|
| *Tài sản*<br><br>*Khách hàng*<br>*Cho vay: 12%* | *Tiêu sản*<br><br>*Ngân hàng*<br>*Cho vay: 6%* |

Mike và tôi cứ ngồi và trố mắt nhìn bảng biểu một hồi lâu. Như tôi đã nói, đó là một biểu đồ rất đơn giản, nhưng nó sâu sắc nếu chúng tôi rút ra được bài học. Cuối cùng tôi nói: "Vậy là bố vay tiền và lại cho vay lại như là ngân hàng vậy."

"Đúng rồi," Người bố giàu nói. "Con có biết vì sao bố mẹ con hay nói hãy đừng là con nợ lẫn chủ nợ không?"

Tôi gật đầu.

"Chính vì thế nên họ chiến đấu với tiền," Người bố giàu

nói. "Đầu tiên, họ tập trung vào việc để dành tiền. Nếu họ vay tiền, thì họ có tiêu sản nhưng họ nghĩ là tài sản - những thứ như xe hơi và nhà cửa - những thứ mà tiền bị tiêu đi chứ không phải thu vào. Rồi họ làm cật lực để trả món nợ đó, để họ có thể hể hả tuyên bố: 'Tôi đã sở hữu cái này rồi!'"

"Họ làm thế có gì là xấu không?" tôi hỏi.

"Không," Người bố giàu đáp. "Đây không phải là vấn đề tốt hay xấu. Mà là vấn đề giáo dục?"

"Giáo dục ạ?" tôi hỏi lại. "Giáo dục có gì liên quan đến chuyện này?"

"À," Người bố giàu giảng giải, "vì bố mẹ con không được giáo dục tốt về tài chính, nên theo họ tốt nhất là để dành tiền và cố hết sức trả nợ càng nhanh càng tốt. Ở mức độ được giáo dục về tài chính như của họ - điều mà ta gọi là 'ngụy biện tài chính' - thì hình thức quản lý tiền như thế là tốt nhất đối với họ?"

"Nhưng nếu họ muốn làm điều mà bố làm," Mike lập luận, "thì họ phải gia tăng kiến thức về tài chính của họ."

Người bố giàu gật đầu. "Và chính đó là điều ta muốn làm với hai con trước khi các con học xong phổ thông. Nếu các con không học điều ta định dạy các con trước khi ra trường, thì có thể các con sẽ không bao giờ học được. Nếu các con ra trường mà không có kiến thức này, thì thế giới sẽ không công bằng với các con đơn giản vì các con không hiểu biết nhiều về tiền bạc."

"Ý bố là thế giới thực sẽ giáo dục tụi con?" tôi hỏi.

Người bố giàu gật đầu.

"Vậy là bố vay tiền để làm ra tiền?"

"Chính xác như vậy."

"Và bố mẹ con làm việc để kiếm tiền, rồi sau đó cố tiết kiệm tiền mà không vay."

"Chính vì thế mà họ khó làm giàu được."

"Bởi vì họ làm cực nhọc để kiếm tiền."

"Và con chỉ có thể làm việc thật vất vả; và con chỉ có thể được trả tiền nhiều vì sự vất vả đó. Với hầu hết mọi người, có giới hạn trong việc có được bao nhiêu tiền từ làm việc cật lực."

"Vậy thì cũng có giới hạn trong số tiền ta có thể tiết kiệm được," Mike thêm vào. "Như bố đã nói, những người làm thuê bị trừ thuế trước khi nhận lương."

Người bố giàu im lặng dựa lưng vào thành ghế. Người có thể chắc là bài học đã được thấm nhuần.

Quay sang biểu đồ của Người bố giàu, tôi chỉ vào cột tài sản và cột tiêu sản.

"Vậy là bố đã làm chính xác như ngân hàng: vay tiền từ ngân hàng, sau đó lại tìm cách làm cho số tiền vay ấy đẻ ra tiền thêm nữa."

Người bố giàu nhìn tôi chăm chú và nói: "Nào, chúng ta hãy cùng xem xét bản báo cáo tài chính của bố mẹ con nhé."

Nhìn bản báo cáo tài chính của bố mẹ mình, tôi ngả người dựa vào ghế. Tôi biết điều Người muốn ngụ ý. Thật rõ mười

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



mươi. Sử dụng tấm bảng đó, Người ghi ra bản báo cáo tài chính của bố mẹ tôi.

**Người bố nghèo**

| |
|---|
| *Thu nhập* |
| *Chi phí* |

| | |
|---|---|
| *Tài sản*<br>*Tiết kiệm: 3%* | *Tiêu sản*<br>*Thế chấp: 6%* |

Người bố giàu, Mike và tôi ngồi nhìn sự khác nhau của hai bản báo cáo tài chính. Quả tình tôi không biết bài học đơn giản đó sâu sắc đến thế nào đối với mình trong cuộc đời, nhưng nó đã ảnh hưởng đến cách tôi nhìn thế giới sau ngày hôm đó. Có rất nhiều bài học được rút ra từ những ví dụ đơn giản này, và ngày nay tôi vẫn tiếp tục học bài học đó.

Nhiều bài học còn tiềm ẩn. Tôi rất thích ngồi với bạn bè và thảo luận về ảnh hưởng của những sự khác biệt tinh tế đối với cuộc đời. Tôi khuyến khích bạn hãy đầu tư thời gian để bàn luận những điều sau đây:

- Điều gì xảy ra với một người, nếu như suốt cuộc đời anh ta tài sản tạo ra ít hơn tiêu sản?

- Cần bao nhiêu lâu để tiết kiệm tiền thay vì vay tiền? Ví dụ: Bạn phải mất bao lâu mới để dành được 100.000 đôla, so với vay 100.000 đôla, nếu như bạn chỉ làm ra có 50.000 đôla một năm và có cả một gia đình để nuôi nấng, và chăm lo?

- Bạn có thể tiến lên phía trước nhanh cỡ nào, nếu bạn vay tiền và làm ra tiền, so với làm việc quần quật, để dành tiền và rồi cố làm ra tiền bằng số tiền bạn đã để dành?

- Một người cha trong gia đình quản lý tài sản, tiền tiết kiệm, và biến nó thành tiêu sản như thế nào (người ưa dành dụm là người bị thua lỗ); trong khi một người cha khác vay tiền rồi biến nó thành tài sản?

- Bạn cần có những kỹ năng tài chính gì để có thể vay tiền và làm ra nhiều tiền hơn?

- Bạn phải làm như thế nào để học được những kỹ năng đó?

- Những rủi ro dài hạn và ngắn hạn của hai bản báo cáo tài chính là gì?

- Chúng ta dạy con cái mình những gì?

Nếu bạn đầu tư thời gian để thảo luận những câu hỏi này, tôi nghĩ bạn sẽ thấy tại sao một số ít người trở nên giàu có, trong khi nhiều người phải chật vật, suốt đời quanh quẩn chuyện tiền nong.

## *NHỮNG ĐIỀU CẦN LƯU Ý*

Người bố giàu luôn nói: "Hãy đối xử với nợ nần như với một khẩu súng đã nạp đạn." Người bố giàu cũng nói rằng việc phân biệt được sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu là rất

quan trọng; đó là vì nợ có thể làm cho bạn trở nên giàu có hay nghèo đi. Khẩu súng đã lên đạn sẽ bảo vệ bạn hoặc sẽ giết bạn, và nợ nần cũng vậy. Ở nước Mỹ ngày nay, nợ thẻ tín dụng đang bóp nghẹt cuộc sống của rất nhiều gia đình, thậm chí cả những gia đình có nền giáo dục tốt.

Điểm chính của chương này là cho bạn thời gian để nghĩ xem bạn đang dạy con mình những gì về nợ. Nếu bạn muốn con mình lớn lên và có cơ hội trở thành người giàu có, thì làm bố mẹ, bạn cần dạy chúng những kỹ năng cơ bản về nợ và cách quản lý nợ. Việc giáo dục đó bắt đầu bằng bản báo cáo tài chính.

Nếu bạn dạy con cái ít, hoặc không dạy gì về nợ thì con cái bạn sẽ phải luôn chiến đấu về mặt tài chính, suốt cuộc đời chúng phải làm việc tối tăm mặt mũi, tiết kiệm tiền và cố thoát khỏi nợ.

Những chương kế tiếp sẽ chỉ dẫn cha mẹ cách gia tăng chỉ số IQ tài chính cho con cái. Một đứa trẻ có chỉ số IQ tài chính cao sẽ có thể khống chế nỗi sợ nợ tốt hơn. Như Người bố giàu nói: "Hãy đối xử với nợ nần như một khẩu súng đã nạp đạn." Và "bạn phải biết sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu."

Khi bạn bắt đầu dạy con mình về nợ tốt nợ xấu, chi phí tốt và chi phí xấu tức là bạn đã bắt đầu trao dồi sự độc đáo về tài chính cho con mình rồi.

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

CHƯƠNG 12

# Học với tiền thật

Khi bố mẹ tôi thông báo rằng họ không có tiền cho tôi học đại học thì tôi chỉ thưa: "Không sao đâu. Con sẽ tự tìm cách lo liệu khoản học phí cho mình." Sở dĩ tôi dám tự tin nói thế vì tôi đã biết kiếm tiền rồi. Nhưng thứ giúp tôi hoàn thành việc học của mình không phải số tiền tôi kiếm được, mà chính là những bài học về cách kiếm tiền - bắt đầu với bài học Người bố giàu trả công tôi 10 xu một giờ. Vào lúc 9 tuổi tôi biết mình có thể tự lập.

## *TÔI NGỪNG GIÚP CON TRAI TÔI VÀ BẮT ĐẦU DẠY DỖ NÓ*

Mới đây một ông bố tới gặp tôi và nói: "Tôi nghĩ con trai tôi có thể là một Bill Gates thứ hai. Brian mới 14 tuổi nhưng cháu đã ham thích việc kinh doanh và đầu tư. Sau khi đọc những quyển sách của ông, tôi liền nhận ra là mình đang làm hư con cái. Từ sự mong muốn giúp cháu nên tôi đã thật sự ngăn trở cháu. Và vì vậy, khi cháu đòi mua những cây gậy đánh golf mới, tôi bèn cho cháu một thách thức mới."

"Ông đã ngăn trở cậu ấy như thế nào?" tôi hỏi.

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

"Tôi dạy nó làm việc để có tiền. Bình thường nếu nó tới hỏi xin tiền mua những cây gậy đánh golf, tôi sẽ bảo nó đi kiếm tiền và tự mua lấy. Nhưng sau khi đọc những quyển sách của ông, tôi nhận ra nếu mình làm thế tức là mình đang lập trình cho con nó trở thành một kẻ tiêu xài tích cực. Nó đang được lập trình để trở thành người làm việc như điên thay vì trở thành người giàu, biết cách bắt tiền của mình làm việc cho mình."

"Vậy ông đã làm gì khác đi?"

"Ồ, tôi bảo nó hãy đi tìm quanh vùng những công việc cần làm."

"Thật thú vị," tôi bình phẩm. "Thay vì cho nó thấy rằng nó xứng đáng được cho tiền, ông đã dạy nó đi tìm những cơ hội kiếm tiền."

Gật đầu, ông bố tự hào tiếp: "Tôi nghĩ nó sẽ rất giận, nhưng ngược lại nó hăng hái bắt đầu công việc của mình, nó biết tự lực cánh sinh hơn là xin tôi tiền. Thế là nó đi cắt cỏ thuê vào mùa hè, và nhanh chóng kiếm được 500 đôla - lớn hơn số tiền cần để mua gậy đánh golf. Nhưng tôi lại làm khác."

"Ông đã làm gì?"

"Tôi dẫn nó tới một công ty môi giới chứng khoán và nó mua 100 đôla quỹ tương hỗ. Tôi bảo nó đấy là tiền để dành cho nó học đại học."

"Rất tốt! Rồi ông có để cho cậu ta mua gậy đánh golf không?"

"Không," người bố đáp liền, gương mặt bừng sáng niềm hào. "Tôi đã làm điều mà người bố giàu của ông đã làm."

"Là gì vậy?"

"Tôi lấy 400 đôla đó của nó và bảo tôi sẽ giữ số tiền này cho tới khi nó tìm ra một tài sản sẽ mua gậy đánh golf cho nó."

"Cái gì? Ông bảo cậu ta đi mua một tài sản? Vậy là ông làm chậm nhu cầu được thỏa mãn của cậu ta lâu hơn nữa?"

"Đúng vậy. Ông bảo rằng chậm đáp ứng nhu cầu là sự khôn ngoan về cảm xúc rất quan trọng trong việc phát triển. Vì vậy tôi giữ tiền của cháu và..."

"Và điều gì xảy ra?"

"Ồ, nó giận dữ nhưng khoảng nửa tiếng đồng hồ sau lại nhận ra điều tôi đang làm. Khi nó nhận ra tôi đang cố dạy nó cái gì đó, nó bắt đầu ngẫm nghĩ và khi nó đã hiểu điều tôi làm, nó nhận được một bài học."

"Và bài học đó là gì?"

Ông bố rạng rỡ nói tiếp: "Nó đến bên tôi và nói: 'Ba đang cố giữ gìn, bảo quản tiền cho con phải không? Ba không muốn con vứt nó vào những cây gậy đánh golf. Ba muốn con có những cây gậy này nhưng vẫn còn tiền. Đó chính là điều ba muốn con học?'. Và nó đã có một bài học. Nó biết nó có thể giữ lại những đồng tiền làm lụng vất vả và vẫn có những cây gậy đánh golf. Tôi rất tự hào về con trai mình."

"Chao!" đó là tất cả những gì tôi thốt ra. "Ở tuổi 14, cậu ta

đã hiểu rằng mình có thể vừa giữ tiền mà vẫn có những cây gậy đánh golf."

"Đúng thế. Nó hiểu là nó có thể có cả hai."

Một lần nữa tôi chỉ thốt lên được "Chao". Rồi mãi sau tôi mới bảo: "Hầu hết người lớn không bao giờ học được bài học đó. Vậy cậu ta có thể làm điều đó như thế nào?"

"Nó bắt đầu đọc những mẩu rao vặt trên báo. Rồi nó tới cửa hàng bán dụng cụ chơi golf và nói chuyện với những tay golf nhà nghề xem họ cần và muốn cái gì. Một ngày kia nó về nhà và bảo nó cần lấy lại tiền. Nó đã tìm ra cách vừa giữ tiền của mình vừa có gậy đánh golf."

"Vậy hãy nói cho tôi biết đi," tôi thúc giục, chờ đợi câu trả lời.

"Nó đã tìm ra một người đang cần bán những máy bán kẹo tự động. Nó tới gặp chủ cửa hàng dụng cụ chơi golf và hỏi xem nó có thể đặt hai máy bán kẹo tự động trong cửa hàng của ông được không. Ông ta đồng ý nên nó về nhà bảo tôi đưa tiền. Chúng tôi cùng tới chỗ người bán kẹo dạo, mua hai cái máy cùng một số loại kẹo và bánh chừng 350 đôla rồi đem đặt ở cửa hàng bán dụng cụ chơi golf. Một tuần một lần nó tới cửa hàng thu tiền trong máy và mua thêm kẹo bánh cho vào máy. Sau hai tháng nó đã có đủ tiền để mua những cây gậy đánh golf. Giờ đây nó đã có gậy đánh golf và vẫn có thu nhập đều đặn từ sáu chiếc máy bán kẹo tự động, tài sản của nó."

"Sáu cái máy? Tôi nghĩ cậu ta chỉ mua có hai cái thôi chứ?"

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



"Đúng vậy. Nhưng khi nó nhận ra những cái máy này là tài sản nên nó tiếp tục mua thêm. Giờ quỹ để học đại học của nó vẫn gia tăng đều đặn, và số máy bán kẹo cũng tăng lên. Nó có thời gian và tiền bạc để chơi golf như ý muốn, bởi vì nó không cần phải làm việc để có tiền mà trả cho trò chơi golf nữa. Quan trọng hơn cả, nó đang học nhiều hơn chuyện tôi có cho nó tiền hay không."

"Nghe có vẻ như ông đi từ Tiger Woods đến Bill Gates vậy."

Ông bố cười ngất. "Ông biết đấy, điều đó không thật sự quan trọng. Quan trọng là nó đã biết rằng nó lớn lên và có thể trở thành bất cứ ai mà nó muốn."

## *CẬU TA CÓ THỂ TRỞ THÀNH BẤT CỨ AI CẬU TA MUỐN*

"Cha tôi nói: 'Thành công là có thể trở thành bất cứ ai mà con muốn'... và nghe có vẻ như con trai ông đã thành công rồi."

"Phải, nó rất hạnh phúc," ông bố hồ hởi. "Nó không hòa lẫn vào trong đám đông ở trường. Nói nôm na là nó đi theo một nhịp trống khác biệt. Và vì vậy giờ nó đã có công việc kinh doanh và tiền bạc của riêng mình, nó cũng có chân giá trị riêng... một ý thức về an toàn cá nhân. Nó không cố phải bận tâm xem mình nổi tiếng như thế nào với những người còn lại "trong" đám đông. Tôi nghĩ việc có đặc trưng ổn định cho nó thời gian để nghĩ nhiều hơn đến việc mình muốn trở thành ai, hơn là cố làm điều mà bạn bè nó nghĩ là tuyệt đỉnh. Điều này đã hun đúc cho nó thêm nhiều tự tin."

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



Tôi gật đầu, hồi tưởng lại những ngày còn học phổ thông trung học. Tôi đau khổ nhớ mình là *kẻ ngoài cuộc* chứ không phải là *kẻ trong cuộc*. Tôi nhớ mình không ở "trong" đám đông và cô đơn như thế nào khi không được nhận ra hay được chấp nhận bởi đám đông. Nhớ lại, tôi nhận ra việc học hỏi từ Người bố giàu đã cho tôi ý thức về an toàn cá nhân và tự tin. Tôi biết mặc dù mình không phải là học sinh hay ho nhất, ấn tượng nhất trường, nhưng ít ra tôi cũng biết một ngày nào đó mình sẽ giàu có... và rằng đó là chân giá trị tôi muốn có nhất.

"Xin ông vui lòng cho tôi biết," ông bố hỏi, lôi tôi ra khỏi những ký ức thời học sinh, "ông thấy cần phải dạy thêm con trai tôi gì nữa? Nó đã tiến bộ tới mức vậy rồi và nó đang làm tốt, nhưng tôi biết nó vẫn còn cần phải học thêm nữa. Ông có lời đề nghị nào không?"

"Ồ, một câu hỏi hay. Thế công việc sổ sách cậu ta làm ra sao?"

"Sổ sách?"

"Phải, sổ sách lưu trữ... những bản báo cáo tài chính. Chúng có được cập nhật?"

"Không. Nó chỉ báo cáo miệng với tôi hàng tuần về những gì đã thu được từ những cái máy, cũng như những biên lai mua kẹo để đổ vào những chiếc máy. Nhưng không có bản báo cáo tài chính chính thức. Chẳng phải việc đó quá khó khăn sao?"

"Không phải khó khăn đâu. Nó rất đơn giản."

"Ý ông bảo là hãy thực hiện một bản báo cáo tài chính thật sự, giống như cách làm trong trò CASHFLOW phải không?"

"Phải! Không nhất thiết phải khó khăn như thế. Điều quan trọng nhất là cậu ta thấy được bức tranh tổng thể từ những bản báo cáo tài chính; rồi từ từ chậm nhưng chắc cậu ta có thể bổ sung thêm những chi tiết, những khác biệt tinh tế hơn. Khi làm thế, đầu óc nó sẽ minh mẫn hơn, và sự thành công trong tài chính của nó cũng sẽ tăng theo."

"Chúng tôi sẽ làm," ông bố hứa. "Tôi sẽ gởi cho ông một bản sao bản báo cáo tài chính chúng tôi làm."

Chúng tôi bắt tay rồi chào tạm biệt. Khoảng một tuần sau tôi nhận được một bì thư có bản sao bản báo cáo tài chính của Brian. Nó như thế này:

**Bản báo cáo tài chính của Brian vào tháng 6**

| | |
|---|---|
| **Thu nhập** | |
| Thu nhập từ sáu máy bán kẹo tự động | 465 đôla |
| **Chi phí** | |
| Kẹo và bánh | 85 đôla |
| Lương của Brian | 100 đôla |
| Quỹ học đại học | 150 đôla |
| Tiết kiệm | 130 đôla |

| **Tài sản** | | **Tiêu sản** |
|---|---|---|
| Tiết kiệm | 680 đôla | 0 đôla |
| Quỹ học đại học | 3700 đôla | |
| Sáu máy bán kẹo tự động | 1000 đôla | |

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



Tôi gởi lại lời chúc mừng và nhận xét. Tôi hỏi lại họ: "Thế còn những chi phí cá nhân của cậu ta đâu?". Ông bố email lại: "Nó ghi những chi phí cá nhân vào bản báo cáo tài chính riêng khác. Nó không muốn làm rối rắm, mập mờ giữa những chi phí kinh doanh với những chi phí tiêu xài cá nhân."

Tôi e-mail lại: "Phương pháp rèn luyện tuyệt vời. Quan trọng là biết sự khác nhau giữa tài chính cá nhân và tài chính doanh nghiệp. Thế còn thuế?"

Ông bố hồi âm: "Tôi chưa muốn làm cho nó sốc vội. Chúng tôi sẽ bàn tới điều đó vào năm sau. Lúc này tôi chỉ muốn để cho nó chiến thắng cái đã. Nó sẽ học về thuế nhanh thôi."

*TÁM THÁNG SAU*

Chừng 8 tháng sau, ông bố gởi email cho tôi bản sao bản báo cáo tài chính mới nhất của Brian. "Tôi muốn cho ông biết về sự tiến bộ của Brian. Giờ đây nó đã có gần 6.000 đôla trong quỹ học đại học. Nó đã có 9 máy bán kẹo tự động và giờ đang nghĩ đến việc thành lập một doanh nghiệp được điều hành tự động bằng cách nhét đồng xu vào khe... như là từ trò CASHFLOW. Nó thuê một kế toán làm việc bán thời gian, bởi vì sổ sách của nó giờ quá phức tạp. Và đã đến lúc tôi phải nói cho nó biết về thuế và giới thiệu nó với một kế toán viên. Nó đã được 15 tuổi, và tôi nghĩ nó đã sẵn sàng bước vào thế giới thực. Bản báo cáo của nó rất tốt và học bạ ở trường cũng vậy. Khi lòng tự tin của nó tăng thì điểm số của nó cũng tăng."

## *PHẦN ĐÁNG HÀI LÒNG NHẤT TRONG CÔNG VIỆC CỦA TÔI*

Hầu hết các thư từ - thư điện tử cũng như thư tay - chúng tôi nhận được là tích cực và động viên. Tôi cảm ơn tất cả những người gởi những lời thân ái tới chúng tôi. Điều đó truyền cảm hứng cho công ty chúng tôi tiếp tục phát triển. Trong khi 99% thư của chúng tôi là tích cực thì vẫn có những thư tiêu cực. Chúng tôi nhận được những lời chỉ trích như: "Ông sai rồi. Tôi không đồng ý với ông," hoặc "Ông làm tôi mất niềm tin". Như tôi đã nói đa số thư từ là tích cực, chúng tôi cám ơn vì những sự ủng hộ quý báu, cho chúng tôi thêm nguồn năng lượng để tiếp tục phát triển. Điều này không có nghĩa là chúng tôi không đánh giá cao những người chỉ ra lỗi để chúng tôi khắc phục. Vậy hãy cứ góp ý, chúng tôi sẽ tiếp thu và biết ơn.

Một loại hồi âm khác tôi liên tục nhận được là: "Tôi ước gì đã đọc quyển sách và chơi những trò chơi của ông cách đây 20 năm." Với những người này, tôi hồi âm: "Không bao giờ là trễ cả. Và tôi cảm phục ông đã thừa nhận rằng mình đã làm được vài điều khác biệt." Một số người bênh vực điều họ đã làm trong quá khứ lại lên án tôi, cho rằng tôi đã phỉ báng niềm tin của họ, và rồi vẫn bám lấy những gì họ làm trong quá khứ, thậm chí bây giờ không còn hiệu nghiệm nữa.

Điều hài lòng nhất trong công việc của tôi là nghe từ những bậc bố mẹ có con cái đang học cách an toàn, độc lập và tự tin về tài chính. Những đứa trẻ không chờ tới 20 tuổi mới bắt đầu học về tài chính đã làm cho công việc của tôi đặc biệt thật đáng làm. Những đứa trẻ được tạo cơ hội đạt đến

mức độ an toàn và tự tin về tài chính sớm trong đời sẽ có cơ hội lớn để có cuộc sống chính xác như mình muốn.

Một nền tảng tài chính vững vàng không cho con cái bạn câu trả lời về cuộc sống. Một nền tảng chỉ là nền tảng. Tuy nhiên, nền tảng đó sẽ giúp con bạn lớn lên và tìm ra những câu trả lời nó cần để được tự do sống theo ý thích của mình.

## *NHỮNG TRIỆU PHÚ TƯƠNG LAI TRẺ TUỔI*

Kể từ khi cuốn *Dạy Con Làm Giàu* phát hành, ngày càng có thêm nhiều bậc bố mẹ tới gặp tôi và kể về con họ. Như ba câu chuyện sau đây, mỗi câu chuyện minh họa sự sáng tạo và tài năng của từng đứa trẻ cụ thể, khiến tôi ngạc nhiên.

Một cậu bé 16 tuổi ở Adelaide, Úc, tới gặp tôi và nói: "Sau khi đọc quyển sách và chơi trò CASHFLOW của ông, cháu liền đi mua bất động sản đầu tiên của mình, bán đi một phần rồi bỏ túi 100.000 đôla." Cậu kể rằng với sự giúp đỡ của bố và một luật sư, cậu đã ký kết hợp đồng qua điện thoại di động trong khi đang ở giảng đường. "Mẹ cháu sợ cháu sẽ mải lo nghĩ đến tiền mà quên hết mọi thứ, nhưng mà không, cháu biết sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản, và cháu lên kế hoạch dùng 100.000 đôla ấy để mua thêm tài sản... không phải tiêu sản."

Một cô gái 19 tuổi ở Perth, Úc, sau khi đọc quyển sách của tôi liền bắt đầu mua tài sản cho thuê cùng một đối tác là mẹ. Cô nói với tôi: "Cháu đã kiếm được nhiều tiền hơn từ số tiền vay chứ không phải từ số tiền làm công ở một cửa hàng bán

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

lẻ. Cháu không nghĩ mình sẽ dừng. Trong khi đa số bạn bè cháu đang vui chơi ở các quán cà phê hay quán bar, cháu đang tìm thêm nguồn đầu tư mới."

Một bà mẹ đơn độc, 26 tuổi tới một trong những điểm ký tặng sách của tôi ở Auckland, New Zealand và nói: "Tôi đã phải sống nhờ vào tiền trợ cấp xã hội cho tới khi một người bạn là bác sĩ đưa cho tôi quyển sách của ông và nói: 'Hãy đọc cái này đi'. Sau khi đọc xong, tôi trở lại bạn tôi và nói: 'Chúng ta hãy cùng nhau làm cái gì đó đi'. Và chúng tôi đã làm. Cô ấy và tôi tậu một bệnh viện chuyên khoa. Qua công việc kinh doanh, tôi từ một người sống nhờ trợ cấp thành một người tự do về tài chính. Ngày nay tôi ngồi nhìn những bác sĩ của bệnh viện mình đi làm, trong khi tôi ở nhà với con tôi. Tôi và cô bạn giờ đang tìm kiếm thêm cơ hội đầu tư, vì bây giờ chúng tôi đã có thời gian để tìm kiếm."

## *KHUYẾN KHÍCH VÀ BẢO VỆ ÓC SÁNG TẠO CỦA CON BẠN*

Bạn có thể thấy rằng nhiều người trẻ tuổi không sợ dùng tiền vay để làm giàu. Họ không nói: "Hãy kiếm chỗ an toàn và đừng liều mạng". Họ không sợ phạm lỗi hay thất bại. Thay vì thế, họ được khuyến khích hãy dấn thân để học hỏi. Khi một đứa trẻ được dạy sợ phạm lỗi, thì sức sáng tạo của nó sẽ cùn nhụt đi, thậm chí là biến mất. Điều tương tự cũng diễn ra khi bố mẹ bảo: "Hãy làm theo cách của ta". Chỉ khi được khích lệ hãy tự suy nghĩ, đương đầu rủi ro và tự đi tìm những câu trả lời cho mình, thì tính cách của con bạn mới được rèn luyện và óc sáng tạo của chúng mới được bảo vệ.

Tôi luôn kinh ngạc về sức sáng tạo của những người trẻ. Những câu chuyện trên là ví dụ. Hãy cổ súy óc sáng tạo về tài chính của con bạn khi chúng còn nhỏ. Tốt hơn việc bảo con phải làm cái gì thì hãy cho phép chúng sử dụng óc sáng tạo tự nhiên của chúng và sống theo ý muốn của chúng.

## *RỦI RO LỚN NHẤT LÀ KHÔNG CHỊU NHẬN LẤY THÁCH THỨC*

Một trong những lời phàn nàn tôi thường nhận được từ các bậc bố mẹ là: "Con tôi luôn đánh bại tôi. Chúng học nhanh hơn người lớn chúng tôi nhiều." Có rất nhiều lý do tại sao lại như vậy. Một lý do là trẻ con chưa bị sự sợ hãi hạn chế. Chúng còn trẻ và biết rằng nếu chúng ngã xuống thì chúng sẽ bật dội trở lên. Xem ra chúng ta càng lớn càng sợ ngã.

Tôi có những người bạn luôn làm một điều cũ mèm suốt trên 20 năm và đa số họ luôn ngặt nghèo về tài chính. Lý do là họ không mắc đủ lỗi khi họ còn trẻ. Giờ nhiều người không còn thời gian và tiền bạc - trong hai điều đó, thời gian là quan trọng hơn. Vậy hãy khuyến khích con bạn hãy bắt đầu chơi với tiền thật và học những thói quen về tài chính vốn làm tăng tình trạng tài chính dồi dào khi về già. Rủi ro lớn nhất là không chịu nhận lấy thách thức và học từ lỗi lầm khi còn trẻ. Càng lớn thì ta càng phạm những lỗi lầm lớn hơn.

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

CHƯƠNG 13

# Những cách khác làm tăng kiến thức về tài chính cho con bạn

Vào tháng 6-2000, một phóng viên địa phương vùng Phoenix, bang Arizona phỏng vấn tôi. Anh thật đàng hoàng nhưng có vẻ hơi bi quan, hay hoài nghi và hay phòng thủ cá nhân. Chúng tôi đều cùng tuổi, cùng hoàn cảnh và nền tảng giáo dục. Cha anh là một quan tòa có tiếng ở Boston, nơi anh lớn lên. Mặc dù cùng tuổi và cùng điều kiện, nền tảng và kiến thức về kinh tế xã hội, nhưng giữa chúng tôi vẫn có sự khác biệt lớn về tình trạng tài chính trong cuộc sống. Ở tuổi 53, anh có rất ít điều kiện để nghỉ hưu. Anh nói với tôi: "Tôi dự định viết một quyển tiểu thuyết đồ sộ khi nghỉ hưu, nhưng bây giờ dường như tôi cần phải làm việc như một phóng viên tự do chỉ để thanh toán tiền trả góp và để có cái ăn."

Rồi tôi hỏi anh: "Tại sao anh không bắt đầu đầu tư? Sao không mua một vài bất động sản ở Phoenix này, rồi sau đó dành thời gian viết quyển tiểu thuyết mà anh ấp ủ?"

Anh đáp: "Anh không thể tìm thấy những thương vụ tốt ở Phoenix này nữa. Anh chỉ có thể làm điều này cách đây 10

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



năm. Thị trường cực kỳ nóng bỏng. Khi thị trường chứng khoán sụp đổ, thị trường bất động sản cũng sẽ phá sản. Tôi nghĩ đầu tư hết sức rủi ro."

Với nhận xét đó, tôi biết thế nào rồi anh cũng hùng hục làm cả đời. Tôi cũng hiểu rằng anh sẽ tiếp tục với phương pháp để thành công của mình suốt quãng đời còn lại. Nếu anh không thay đổi suy nghĩ thì anh sẽ không thể thay đổi cuộc đời mình được.

## *VỐN TỪ VỰNG GIÀU CÓ*

Nhờ có hai người bố mà tôi có điều kiện để so sánh họ. Lúc 14 tuổi, tôi bắt đầu nhận ra rằng hai người bố của mình tuy cùng nói tiếng Anh, nhưng lại không nói cùng ngôn ngữ. Một người nói bằng ngôn ngữ của một giáo viên, người kia nói bằng ngôn ngữ của thương gia và nhà đầu tư. Cả hai cùng nói tiếng Anh nhưng những gì họ nói lại rất khác nhau.

Chính xác, tôi đã nhận ra vốn từ vựng của mỗi người. Lắng nghe lời nói của một người, tôi có thể biết rất nhiều về con người anh/cô ta. Ví dụ, tôi có một người bạn rất mê thể thao. Anh và tôi thường trao đổi huyên thuyên mỗi khi đề cập tới thể thao. Tuy nhiên, nếu tôi hỏi anh: "Tỷ lệ nợ trên vốn của ngôi nhà anh là bao nhiêu?" thì mặt anh lại nghệch ra, cho dù đó là một câu hỏi rất đơn giản. Nếu cũng câu hỏi đó nhưng tôi hỏi khác đi thì anh sẽ hiểu tốt hơn. Thay vì hỏi về tỷ lệ nợ trên vốn, tôi có thể hỏi: "Anh nợ tiền nhà bao nhiêu, và anh nghĩ căn nhà của anh đáng giá bao nhiêu?". Khi hỏi anh như vậy, tôi đang hỏi cùng câu hỏi và mong

muốn một câu trả lời tương tự. Sự khác nhau là, anh có thể hiểu tôi khi tôi sử dụng những từ như thế này, nhưng lại không hiểu khi tôi sử dụng những từ khác. Đó là điều chương này muốn bàn luận tới: sức mạnh của từ ngữ.

## *"KHÔNG CÓ GÌ LÀ PHỨC TẠP CẢ NẾU CON SỬ DỤNG TỪ NGỮ ĐƠN GIẢN"*

Cả hai người bố đều dạy tôi đừng để cho từ ngữ đi qua mà không hiểu. Họ khuyến khích tôi hãy dừng ai đó lại giữa câu và yêu cầu anh hay cô ta giải thích từ ngữ mà tôi không hiểu. Ví dụ, khi luật sư của người bố giàu dùng vài từ ngữ mà Người không hiểu, Người điềm đạm bảo: "Từ từ đã, tôi không hiểu anh nói gì. Hãy giải thích từ đó cho tôi bằng ngôn ngữ của tôi". Người bố giàu đã đưa bài luyện tập này tới cực điểm, đặc biệt là với luật sư vốn hay thích dùng những từ ngữ hào nhoáng. Khi luật sư nói: "Bữa tiệc của những người thượng lưu..." người bố giàu liền chặn ông ta lại và hỏi: "Anh đang nói tới loại *bữa tiệc* nào? Một bữa tiệc trịnh trọng với thực khách mặc áo vest đen, đeo cà vạt hay là bữa tiệc thân mật tại nhà tôi?"

Người bố thông thái của tôi nói: "Nhiều người nghĩ nếu họ dùng những từ ngữ đao to búa lớn, không ai hiểu cả thì trông họ sẽ có vẻ uyên bác hơn. Vấn đề là, có thể họ thông minh, uyên bác đấy, nhưng lại thất bại trong giao tiếp."

Bất cứ khi nào tôi gặp khó khăn với những thuật ngữ tài chính, người bố giàu liền trấn an: "Không có gì là phức tạp cả nếu con sử dụng từ ngữ đơn giản."

Nhiều người gặp khó khăn về tài chính đơn giản vì họ dùng những từ ngữ mà họ không hiểu. Ví dụ tiêu biểu là định nghĩa của hai từ *tài sản* và *tiêu sản*. Thay vì nói cho tôi nghe định nghĩa trích từ trong từ điển, vốn rất dễ lẫn lộn và khó hiểu, người bố giàu đưa ra cho tôi một định nghĩa mà tôi có thể dùng và hiểu được. Người giải thích ngắn gọn: "Tài sản đút tiền vào túi con, và tiêu sản là lấy tiền ra khỏi túi con." Người còn nhấn mạnh thêm: "Nếu con không làm việc nữa thì tài sản sẽ nuôi con và tiêu sản sẽ giết chết con."

Ngẫm nghĩ kỹ những định nghĩa của Người bố giàu, bạn sẽ thấy rằng Người dùng một hoạt động thể chất để định nghĩa, thay vì dùng những từ gây động não như định nghĩa "tài sản" trong từ điển *Webster's*: "Những khoản mục trên bảng cân đối tài khoản cho thấy giá trị kế toán của tài sản được sở hữu."

Khi nhìn vào định nghĩa trong từ điển sẽ có một điều thắc mắc là quá nhiều người nghĩ ngôi nhà của họ là tài sản. Thứ nhất, nhiều người không bao giờ ngán chuyện tra từ điển. Thứ hai, nhiều người có khuynh hướng cứ mù quáng chấp nhận một định nghĩa khi họ nghe ai đó - người mà họ cảm nhận là có quyền lực, chủ ngân hàng, hay kế toán viên - nói với họ rằng: "Nhà của anh là tài sản". Như tôi đã nói, khi chủ ngân hàng của bạn nói nhà bạn là tài sản, thì ông hay bà ta không nói sai. Nhưng họ chỉ không cho bạn biết đó là tài sản của ai! Thứ ba, nếu bạn có kinh nghiệm về một từ, bạn sẽ có khuynh hướng hiểu nó tốt hơn.

## *SỨC MẠNH CỦA DANH TỪ VÀ ĐỘNG TỪ*

Người bố giàu cố hết sức để dạy chúng tôi luôn liên tưởng về mặt thể chất với từng từ ngữ hay khái niệm mới. Chính vì thế mà định nghĩa về tài sản và tiêu sản của Người luôn gắn kết những từ thuộc vật chất như "tiền" và "túi" với một số hoạt động như "đút tiền vào túi". Trong sự mô tả của mình, Người sử dụng những *danh từ* như "tiền" và "túi", và những *động từ* như "đút vào" và "lấy ra" - những danh từ và động từ mà tôi và Mike có thể hiểu được. Khi đầu tư thời gian dạy con cái bạn về tiền bạc, hãy cẩn thận dùng những từ mà chúng hiểu. Nếu chúng là trẻ học thiên về thể chất, hãy đặc biệt chú trọng đến cách dùng những định nghĩa mà chúng có thể thấy, sờ và cảm nhận được, dù cho chúng bao nhiêu tuổi. Trò chơi là người thầy tuyệt vời, vì nó cung cấp một khía cạnh vật chất cho vốn từ vựng về tài chính mới mà con bạn đang học.

## *SỨC MẠNH CỦA TỪ NGỮ*

Ở đầu chương này, tôi đã nhắc đến cuộc nói chuyện của tôi với một phóng viên. Anh là người thông minh, nhanh nhạy, cùng tuổi tôi, và tôi thích trao đổi cùng anh. Chúng tôi cùng chia sẻ những mối quan tâm trong cuộc sống, nhưng khi nói đến tiền thì chúng tôi lại tiếp cận đề tài đó từ những quan điểm rất khác nhau. Có hai vấn đề khiến tôi ngay lập tức tin là mình phải cẩn thận với việc phải nói gì khi có mặt anh, bởi vì anh có thể hiểu sai điều tôi nói về tiền. Đầu tiên tiền là một đề tài nhạy cảm, và thứ hai là tôi vốn có sự nể trọng nhất định đối với báo giới. Báo chí có sức mạnh xây dựng hình ảnh

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



của ta cũng như có thể hủy hoại ta... vì vậy tôi đặc biệt thận trọng khi nói cho anh biết quan điểm của tôi về tiền.

Ví dụ như một cuộc phỏng vấn sau đây:

Phóng viên: "Tại sao anh lại đầu tư vào nhà đất thay vì vào quỹ tương hỗ?"

RTK (Robert T. Kiyosaki): "À, tôi đã đầu tư cả hai, nhưng sự thật là tôi đầu tư nhiều tiền hơn vào nhà đất. Thứ nhất, mỗi loại đầu tư đều có những mặt mạnh và mặt yếu khác nhau. Một trong những mặt mạnh của nhà đất mà tôi thích là nó giúp tôi kiểm soát số tiền thuế và thời gian nộp."

Phóng viên: "Anh nói rằng mọi người nên *tránh* đóng thuế? Như thế bộ không liều quá sao?"

RTK: "Tôi không nói là *tránh*, mà tôi nói rằng nhà đất cho tôi có sự *kiểm soát* chặt chẽ hơn về thuế của tôi."

Sự khác nhau giữa định nghĩa và sự thông hiểu về từ *tránh thuế* và *kiểm soát thuế* là vô cùng lớn. Tôi phải mất 20 phút để giải thích sự khác nhau giữa từ *tránh* và từ *kiểm soát*. Để giải thích được sự khác nhau đó, tôi cần phải giải thích sự khác nhau giữa luật thuế dành cho người làm thuê và luật thuế dành cho người đầu tư. Tôi cũng cần phải giải thích sự khác nhau giữa thuế của quỹ tương hỗ và thuế nhà đất. Là người làm công nên anh có rất ít sự kiểm soát với thuế của mình. Và do vậy từ *tránh* đối với anh nghe cứ như là *trốn* vậy. Và chúng ta đa số đều biết trốn thuế là vi phạm pháp luật. Vì vậy, khi

tôi nói "kiểm soát thuế" anh liền nghe thành "trốn thuế", và lập tức anh liền giận dữ và lên tiếng tự vệ. Như tôi đã nói: "Một hạt cát nhận thức thường cần tới một ngọn núi giáo dục để thay đổi". Trong trường hợp này, tôi không tốn cả một ngọn núi giáo dục nhưng phải cần tới 20 phút giảng giải để làm lắng dịu tình hình xuống. Rõ ràng, tôi không muốn sức mạnh đáng sợ của báo chí chống lại mình đơn giản chỉ vì sự hiểu lầm về định nghĩa của hai từ.

Sau đó cuộc phỏng vấn trở lại vết xe đổ:

Phóng viên: "Anh muốn nói là anh không thể mua nhà đất được nữa. Giá cả ở Phoenix này quá mắc mỏ. Ngoài ra, làm sao mà tôi có thể tìm ra một miếng đất, mua với giá rẻ, sửa sang rồi bán đi? Tôi không có thời gian để làm điều đó."

RTK: "Ồ, tôi không buôn bán nhà đất. Tôi đầu tư vào nhà đất."

Phóng viên: "Thì ra anh nghĩ như vậy không phải là đầu tư sao?"

RTK: "Ừm, theo thuật ngữ đầu tư, tôi nghĩ anh có thể gọi mua và bán nhà đất là đầu tư. Nhưng trong thế giới đầu tư, một người mua thứ gì đó mà không lên kế hoạch sử dụng hay sở hữu nó thường được gọi là "nhà buôn" - họ mua để bán. Còn nhà đầu tư thường mua để giữ và sử dụng tài sản đó để thu được lưu lượng tiền mặt và lãi từ vốn."

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



Phóng viên: "Nhưng anh không cần phải bán tài sản của anh đi để thu lãi từ vốn?"

RTK: "Không cần. Nhà đầu tư thật sự sẽ làm hết sức để thu lãi từ vốn mà không phải bán hay trao đổi tài sản của họ. Anh biết đấy, mục tiêu đầu tiên của nhà đầu tư là mua và giữ, mua và giữ, mua và giữ. Mục tiêu tối hậu của nhà đầu tư thật sự là làm gia tăng tài sản của mình chứ không bán chúng. Họ có thể bán, nhưng đó không phải là mục tiêu chính của họ. Trong tâm trí của họ, cần rất nhiều thời gian mới tìm ra một cơ hội đầu tư tốt, đáng để đầu tư, vì vậy mà họ thích mua và giữ hơn. Và nhà buôn thì mua và bán, mua và bán, hy vọng mỗi lần bán là mỗi lần tăng lượng tiền mặt của mình lên. Nhà đầu tư mua để giữ, nhà buôn mua để bán."

Anh phóng viên ngồi im một hồi, lắc đầu. Cuối cùng anh bảo: "Tôi nghe cứ như vịt nghe sấm". Sau đó anh lại tiếp tục nêu ra cho tôi một câu hỏi nữa.

Tôi cảm thấy buồn vì mình đã lún vào những đề tài thảo luận lẽ ra mình nên tránh. Tôi đang cố hết sức để sử dụng ngôn ngữ đơn giản, nhưng tôi chắc nó đã không tiến triển tốt. Tôi đã cố gắng thể hiện khả năng phân biệt giỏi hơn, nhưng tôi thấy mình chỉ càng làm cho sự việc thêm rối tung.

Phóng viên: "Anh nói là anh không đi tìm những miếng đất ọp ẹp, sửa sang lại để bán lấy lợi nhuận?"

RTK: "Tôi cũng có thể tìm loại tài sản như thế chứ, nhất là nếu tôi có thể mua và giữ chúng. Nhưng câu trả lời là 'Không', tôi không cần phải tìm những nhà cũ nát rồi sửa sang lại."

Phóng viên: "Thế anh tìm cái gì?"

RTK: "Trước hết, tôi thường tìm những người bán có động cơ. Những người cần bán nhà thật nhanh, vì họ sẵn sàng thương lượng giá hời. Hoặc tôi tìm tới ngân hàng có tài sản bị tịch thu để thế nợ."

Phóng viên: "Nghe cứ như anh lợi dụng những người đang gặp khó khăn. Như thế coi bộ không công bằng."

RTK: "Nhưng quan trọng là người đó cần bán. Anh ta sẽ mừng vui khi tìm được một người mua quan tâm. Và thứ hai nữa, bộ anh chưa bao giờ muốn tống khứ một thứ mà anh không còn cần nữa và vui mừng vì nó lại mang lại cho anh tiền?"

Phóng viên: "Tôi vẫn nghe cứ như anh lợi dụng và hưởng lợi từ người khác vậy. Nếu không thì tại sao anh lại mua đồ xiết nợ? Thế không phải một người bị xiết nợ vì họ đang gặp lúc khốn khó về tài chính hay sao?"

RTK: "Tôi hiểu cách nhìn nhận của anh. Nhưng xét theo mặt kia của đồng tiền, thì ngân hàng tịch biên tài sản của một người vì người đó không

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

giữ đúng thỏa thuận mà họ đã giao kèo với ngân hàng. Tôi không xiết nợ họ mà là ngân hàng xiết nợ họ đấy chứ."

Phóng viên: "Tôi hiểu điều anh đang nói, nhưng tôi vẫn nghĩ đó là một cách người giàu rút tỉa người nghèo và yếu thế. Vậy thì sau khi tìm được người bán có động cơ hay một ngân hàng có tài sản tịch thu để thế nợ, anh sẽ làm gì tiếp theo?"

RTK: "Điều kế tiếp là tôi sẽ tính toán tỷ suất hoàn vốn nội tại (IRR)."

Phóng viên: "IRR? Tại sao nó lại quan trọng đến thế?"

Ngay lập tức sau khi buột miệng nói từ "IRR" tôi biết là mình lại gặp rắc rối nữa rồi. Lẽ ra tôi nên nói "lợi tức đầu tư" (ROI) hoặc "hiệu suất tiền mặt". Tuy nhiên, tôi cảm thấy mình không thể thắng nhiều điểm với anh phóng viên này. Tôi cần phải rút lui thật nhanh. Tôi cần dùng những định nghĩa đơn giản mà người bố giàu đã sử dụng để quay trở lại câu chuyện:

RTK: "Như hồi nãy tôi đã nói, mục tiêu của tôi, một nhà đầu tư, là mua và giữ. IRR quan trọng là vì nó đo lường xem tôi đã thu hồi vốn ban đầu của mình nhanh như thế nào, thường được gọi là "thanh toán lần đầu" của tôi. Tôi muốn hoàn lại vốn ban đầu càng nhanh càng tốt, và tôi muốn quay lại mua một tài sản khác bằng số vốn ấy."

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

Phóng viên: "Thế còn nợ? Anh không nghĩ đến chuyện trả hết nợ sao?"

Đến lúc này tôi biết cuộc phỏng vấn đã tiêu rồi. Tôi không còn cố tỏ ra là một ông thầy, chỉ đưa cách thức đầu tư trong đầu mình, và để mặc cho anh ấy quyết định sẽ làm gì với bài báo.

RTK: "Không. Mục tiêu của tôi không phải là để trả hết nợ. Mục tiêu của tôi là tăng số nợ của mình."

Phóng viên: "Tăng nợ của anh? Tại sao anh lại muốn tăng nợ của mình?"

Như tôi đã nói, ở điểm này tôi biết cuộc phỏng vấn đã hoàn toàn thất bại. Nó đã trượt qua phía bên kia ngọn đồi, thậm chí còn trượt xa hơn khi tôi giải thích rủi ro thuế có liên quan đến những tổn thất quỹ tương hỗ. Anh ấy không thích điều tôi nói về quỹ tương hỗ, đơn giản vì tất cả những tài khoản hưu trí của anh đều nằm trong quỹ tương hỗ. Lỗ hổng giao tiếp của chúng tôi đang nở rộng ra thêm. Tôi đoan chắc, khi nói tới đề tài đầu tư chúng tôi không chỉ dùng những từ ngữ khác nhau mà còn ở hai bên hàng rào đối diện nhau.

Tuy nhiên, cuối cùng anh đã viết một bài báo chính xác một cách đáng ngạc nhiên những ý tưởng đầu tư của tôi, thậm chí ngay cả khi anh không hoàn toàn đồng ý với chúng. Anh còn cẩn thận gởi cho tôi một bản photo bài báo để xin sự

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


chấp thuận của tôi trước khi mang nộp cho tòa soạn. Tôi gởi anh một lá thư cảm ơn sự khách quan của anh cùng với sự đồng ý chính thức cho bài báo. Bài báo viết rất hay, tôi không phải chỉnh sửa hay thay đổi gì cả. Tuy nhiên, anh gọi cho tôi sau đó và báo rằng: người biên tập của anh không cho đăng bài báo trên vì những lý do mà ông ta không thể giải thích được.

## *TẠI SAO KHÔNG CẦN PHẢI CÓ TIỀN MÀ LÀM RA TIỀN*

Mỗi khi được hỏi "Phải có tiền mới làm ra tiền, đúng không?", thì câu trả lời của tôi thường là: "Không đúng! Tiền chỉ là một ý tưởng... mà đã là ý tưởng thì không định nghĩa được bằng từ ngữ. Vì vậy bạn càng cẩn trọng trong việc chọn từ ngữ mình dùng, thì cơ hội cải thiện tình hình tài chính của bạn càng lớn."

Tôi nhớ lại một buổi nói chuyện của Tiến sĩ R. Buckminster Fuller hồi thập niên 1980, hôm đó ông nói về sức mạnh của từ ngữ. Ông nói: "Từ ngữ là công cụ có sức mạnh lớn nhất trong số những thứ mà loài người phát minh ra." Là sinh viên từng trượt môn Anh văn ở trường trung học, tôi thường sợ đề tài ngôn ngữ cho tới khi tôi nghe nhà hùng biện đại tài ấy thuyết giảng về quyền năng của từ ngữ. Chính bài diễn thuyết của ông đã giúp tôi nhận ra sự khác nhau giữa người bố giàu và người bố nghèo bắt đầu từ sự khác nhau của những từ ngữ mà họ dùng. Như tôi đã nói, người bố ruột của tôi có vốn từ vựng của một giáo viên phổ thông; trong khi người bố giàu có vốn từ vựng của một nhà kinh doanh và đầu tư.

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



## *BƯỚC ĐẦU TIÊN ĐỂ LÀM GIÀU*

Khi người ta hỏi tôi họ cần làm gì để cải thiện vị trí tài chính trong cuộc sống, tôi đáp: "Bước đầu tiên để làm giàu là thêm vào vốn từ vựng của bạn những thuật ngữ tài chính. Nói cách khác, nếu bạn muốn giàu có, hãy bắt đầu làm giàu vốn từ vựng của bạn." Tôi cũng nói với họ rằng ngôn ngữ tiếng Anh có chừng hai triệu từ. Và những người bình thường chỉ cần chừng 5.000 từ. Rồi tôi nói: "Nếu các bạn thật sự nghiêm túc muốn làm giàu, hãy đặt mục tiêu là phải học 1.000 thuật ngữ tài chính, và rồi các bạn sẽ giàu có hơn những người không sử dụng những từ này." Nhưng cần phải hiểu định nghĩa từng thuật ngữ về mặt trí tuệ, cảm xúc, thể chất lẫn tinh thần. Nếu bạn đòi hỏi nhiều hơn ở những thuật ngữ tài chính của mình, thì lòng tự tin của bạn sẽ tăng lên."

## *TỪ NGỮ CHO PHÉP ĐẦU ÓC THẤY NHỮNG ĐIỀU MÀ MẮT KHÔNG THẤY*

*Sự thông minh* là khả năng phân biệt giỏi hơn. Từ ngữ cho phép đầu óc bạn phân biệt giỏi hơn và thấy những điều mà mắt không thấy. Ví dụ có cả một thế giới khác nhau giữa *tài sản* và *tiêu sản*... nhưng hầu hết mọi người không nhận ra sự khác nhau ấy. Biết được sự khác nhau đó ảnh hưởng cực lớn đến kết cục tài chính trong cuộc đời của một người.

Trong những quyển sách trước tôi đã viết về sự khác nhau giữa ba loại thu nhập: *từ lương, thụ động,* và *từ quỹ đầu tư.* Một lần nữa, tất cả các từ đó đều núp dưới cái ô dù của *thu nhập,* nhưng có sự khác nhau vô cùng lớn giữa ba loại thu nhập ấy.

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



Khi bạn bảo con: "Hãy đi học, đạt điểm cao và tìm một công việc an toàn và ổn định", bạn đang khuyên con bạn đi làm để kiếm thu nhập từ lương. Tuy nhiên, đây là loại thu nhập phải đóng thuế cao nhất trong ba thứ thu nhập, và sự kiểm soát về thuế của bạn rất hạn chế. Người bố giàu khuyên tôi làm việc để có thu nhập thụ động, tức thu nhập chính từ bất động sản, là loại thu nhập phải chịu thuế ít nhất nhưng bạn có sự kiểm soát thuế lớn nhất. Thu nhập từ quỹ đầu tư là loại thu nhập có được từ những tài sản trên giấy tờ, và là loại thu nhập tốt thứ hai. Về từ ngữ ba loại thu nhập này không khác nhau nhiều nhưng thực tế sự khác nhau của ba loại đối với bản báo cáo tài chính là rất đáng kinh ngạc.

## *THU NHẬP CỦA NGƯỜI GIÀU*

Khi nhìn vào bản báo cáo tài chính của một người, thật dễ thấy loại thu nhập người ấy nghĩ là quan trọng.

Thật khó mà làm giàu bằng thu nhập từ lương cho dù lương của bạn có cao đến đâu. Nếu muốn trở nên giàu có, bạn phải học cách chuyển từ thu nhập từ lương sang thu nhập thụ động hay thu nhập từ quỹ đầu tư. Đó là điều những người giàu dạy con cái họ.

## *SỨC MẠNH CỦA GIAO TIẾP*

Vốn từ vựng kha khá về tài chính cộng với sự am hiểu những con số có thể cho con bạn một bước khởi đầu tốt về tài chính trong cuộc sống. Một trong những lý do khiến tôi chán trường học là vì tôi học toàn những từ ngữ mà không có

những con số. Tôi học cách sử dụng từ ngữ trong giờ Anh văn và tiếp cận với những con số trong giờ toán. Tách rời ra làm cả hai đều chán và chẳng liên quan gì đến cuộc sống thực của tôi.

Khi Người bố giàu bắt đầu dạy tôi cách đầu tư qua cờ Tỉ phú, tôi đã tiếp nhận được một khối từ vựng mới, và tôi thấy mê làm toán. Tất cả những gì tôi cần làm là đặt những tờ đôla tượng trưng vào những con số, và sự thích thú của tôi tăng dần lên ở cả từ ngữ và con số. Khi trẻ con chơi trò CASHFLOW, chúng học những từ vựng về tài chính mới, qua đó chúng cũng sẽ thích học môn toán mà chúng ta không nhận ra.

Người bố thông thái của tôi gọi sự kết hợp giữa những con số và từ ngữ là "sức mạnh của giao tiếp". Là một học giả uyên bác, Người luôn lưu tâm đến việc người ta liên lạc, giao tiếp những gì và như thế nào. Người nhận thấy rằng khi người ta cùng chia sẻ những từ ngữ giống nhau, và cùng thích thú sự khác biệt tìm thấy được trong từng từ ngữ, thì giao tiếp giữa họ hiệu quả hơn. Người nói với tôi: "Từ *thông tin liên lạc (communication)* có nguồn gốc từ chữ *'cộng đồng' (community)*. Khi người ta cùng ham thích thưởng thức những từ ngữ như nhau thì một cộng đồng ra đời."

Một cách cho con bạn có điểm xuất phát tốt về tài chính là bắt đầu dạy chúng những từ ngữ về tài chính và đề cao mức độ khác nhau. Nếu bạn làm thế, chúng sẽ có cơ hội tốt hơn để gia nhập cộng đồng của những nhà tài chính ưu tú. Nếu chúng không sở hữu và không thích những từ ngữ đó, thì chúng sẽ bị gạt ra khỏi cộng đồng.

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



Hãy nhớ những lời người bố giàu của tôi: "Có một sự khác biệt rất lớn giữa tài sản và tiêu sản, mặc dù trông chúng đơn giản chỉ là hai từ. Nếu bạn thấy không có sự khác nhau giữa hai từ đó, thì sự khác nhau liền thể hiện ngay ở bản báo cáo tài chính của bạn, và ở việc bạn phải làm việc đầu tắt mặt tối như thế nào trong cuộc sống." Tôi nói: "Hãy bảo đảm con cái bạn biết sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản, như thế con cái sẽ có được một bệ phóng tốt trong cuộc sống."

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

## CHƯƠNG 14

# Tiền tiêu vặt để làm gì?

Một ngày kia tôi nhìn thấy một trong những người bạn của mình đưa cho con anh 100 đôla. Thằng bé cầm lấy và điềm nhiên đút vào túi quần, quay đi mà không nói một lời nào.

Thấy vậy anh bảo: "Con không nói gì hết sao? Thậm chí con không nói cám ơn à?"

Thằng bé 16 tuổi quay lại hỏi: "Cám ơn vì cái gì?"

"Vì 100 đôla ba vừa mới đưa con đó."

"Đây là tiền tiêu vặt của con mà. Con xứng đáng có nó. Mấy đứa bạn học trong trường con còn được nhiều hơn con. Nhưng nếu ba nghĩ con cần phải cám ơn thì đây con sẽ nói 'Cảm ơn'." Xong, thằng bé ấn món tiền sâu vào túi và bước ra cửa.

Đây là một ví dụ tiêu biểu về lối suy nghĩ "quyền lợi hiển nhiên" tồn tại trong thanh niên ngày nay. Rủi thay, tôi thấy điều này diễn ra thường xuyên. Sharon Lechter thích gọi đó là hiện tượng "cha mẹ trở thành máy rút tiền tự động của con cái."

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



## *TIỀN LÀ MỘT CÔNG CỤ GIÁO DỤC*

"Tiền là một công cụ giáo dục," Người bố giàu nói. "Ta có thể huấn luyện cho mọi người làm nhiều thứ. Tất cả những gì ta làm là thảy một mớ đôla lên không trung và mọi người sẽ phản ứng lại tức khắc. Như những người huấn luyện thú dùng sự tử tế để dạy chúng, tiền được dùng cho con người cũng như vậy."

"Đó không phải là cách nhìn quá thô thiển về tiền và giáo dục sao?" tôi hỏi. "Bố nói sao có vẻ tàn bạo và mất tính người quá vậy."

"Ta rất mừng khi nghe con nói thế. Ta chủ ý làm cho nó có vẻ tàn bạo và mất tính người."

"Tại sao vậy ạ?"

"Vì ta muốn con thấy được mặt kia của đồng tiền. Ta muốn chỉ cho con sức mạnh của tiền bạc. Ta muốn con biết sức mạnh ấy, và ta muốn con tôn trọng nó. Nếu con tôn trọng sức mạnh đó, hy vọng con sẽ không lạm dụng quyền năng của đồng tiền khi con có nó."

"Bố ngụ ý gì khi nói mặt kia của đồng tiền?" tôi hỏi. Bấy giờ tôi đã 17 tuổi và đang học năm cuối trung học. Tới tuổi này, người bố giàu đã dạy tôi cách kiếm, giữ và đầu tư tiền. Và lúc này Người đang dạy tôi thêm điều mới gì đó về tiền.

Người bố giàu lôi từ túi quần ra một đồng tiền xu. Người đưa lên và bảo: "Mỗi đồng tiền đều có hai mặt. Con hãy nhớ điều đó." Người nhét chúng trở vô túi rồi bảo: "Chúng ta hãy đi lòng vòng xuống phố đi."

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



Mười phút sau người bố giàu tìm thấy bãi đậu xe. "Gần 5 giờ rồi," Người bảo, "Chúng ta hãy nhanh nhanh lên."

"Nhanh để làm chi ạ?"

"Đi rồi con sẽ thấy," Người bố giàu vừa nói vừa dòm chừng hai bên đường rồi băng qua đường.

Người và tôi chỉ đứng nhìn vỉa hè với những dãy cửa hàng bán lẻ. Đột nhiên, vào đúng 5 giờ, những cửa hàng lục tục đóng cửa. Khách hàng vội vã với những nỗ lực mua sắm cuối cùng và những nhân viên bắt đầu bước ra chào người chủ cửa hàng: "Chào ông/bà" và người chủ cửa hàng đáp lời "Hẹn gặp lại sáng mai."

"Hãy coi xem ta muốn nói điều gì về sự huấn luyện tốt?" Người bố giàu nói.

Tôi không đáp. Tôi đang nhìn vào bài học mà Người muốn tôi học. Và tôi không thích bài học đó.

"Nào, giờ con đã hiểu câu nói: 'Tiền là một công cụ giáo dục' rồi chứ?" Người bố giàu hỏi khi hai bố con đi ngang qua những cửa hàng đã đóng cửa. Đường phố im lặng, vắng vẻ, tạo cho cảm giác trống trải, lạnh lẽo. Chốc chốc, người dừng lại và ghé mắt nhìn qua cửa sổ những cửa hàng Người thấy thích.

Tôi vẫn im lặng.

Trở lại vào trong xe, người bố giàu nhắc lại câu hỏi "Con có hiểu không?"

"Con hiểu. Ý bố nói thức dậy mỗi ngày và đi làm là xấu à?"

"Không. Ta không nói về tốt hay xấu. Ta chỉ muốn con

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


hiểu sức mạnh to lớn của đồng tiền và tại sao 'Tiền là một công cụ giáo dục'."

"Bố giải thích cho con nghe đi?"

Người bố giàu ngẫm nghĩ một lúc, cuối cùng Người lên tiếng: "Trước khi có tiền xuất hiện, con người tụ tập nhau lại và cùng nhau đi săn, họ sống xa đất liền và biển. Về cơ bản, Thượng đế hay thiên nhiên đã cung cấp tất cả mọi thứ con người cần để tồn tại. Nhưng khi con người văn minh hơn thì thật khó mà trao đổi hàng hóa và những dịch vụ được, thế là tiền ra đời và trở nên càng ngày càng quan trọng. Ngày nay, người nào kiểm soát được tiền có quyền lực mạnh hơn những người vẫn còn trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Nói cách khác, tiền đã chiếm lĩnh trò chơi cuộc đời."

"Bố nói tiền đã chiếm lĩnh trò chơi cuộc đời là sao?"

"Cách đây vài trăm năm, con người thật sự không cần tiền để tồn tại. Thiên nhiên đã cung cấp sẵn cho con người rồi. Họ có thể trồng rau nếu muốn ăn hay đi vào rừng săn bắn nếu cần thịt. Ngày nay tiền bạc cho chúng ta cuộc sống. Thật khó mà sống được chỉ bằng trồng rau trong căn hộ một phòng ở thành phố hay ở vùng ngoại ô. Ta không thể trả hóa đơn điện bằng cà chua, và chính phủ không thể chấp nhận thu thuế bằng thịt nai mà con săn bắn được."

"Vì con người cần tiền để trao đổi những hàng hóa và dịch vụ thiết yếu cho cuộc sống, nên bố mới nói tiền đã chiếm lĩnh trò chơi cuộc đời. Tiền và cuộc sống luôn có nhau."

Người bố giàu gật đầu. "Ngày nay thật khó mà tồn tại

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

được nếu không có tiền. Tiền và sự tồn tại cá nhân giờ như bóng với hình với nhau."

"Và chính vì vậy bố mới dạy con rằng 'Tiền là một công cụ giáo dục'," tôi trầm ngâm nói. "Bởi vì tiền nối kết với sự tồn tại cá nhân, nếu có tiền, ta có thể bảo người khác làm những điều họ không muốn làm - những thứ như thức dậy và đi làm mỗi ngày."

"Hoặc phải học thật chăm chỉ để có một việc làm tốt," Người bố giàu nói với nụ cười mỉm.

"Nhưng những công nhân giỏi và thạo nghề không quan trọng đối với xã hội chúng ta sao?"

"Rất quan trọng chứ," Người bố giàu nói. "Trường học cung cấp những bác sĩ, kỹ sư, cảnh sát, lính cứu hỏa, thư ký, phi công, và nhiều người ở những lĩnh vực nghề nghiệp chuyên môn khác, để giữ gìn cho xã hội văn minh luôn văn minh. Ta không nói rằng trường học không quan trọng... mà rằng, ta muốn con cần tiếp tục học hết đại học, cho dù con không muốn. Ta chỉ muốn con hiểu 'tiền là một công cụ giáo dục' có sức mạnh như thế nào."

"Giờ thì con hiểu rồi."

"Một ngày nào đó con sẽ trở thành người rất giàu có. Và ta muốn con nhận thức được quyền năng và trách nhiệm của con, khi con có tiền. Thay vì dùng sự giàu có để bắt người ta làm nô lệ cho tiền, thì ta yêu cầu con dùng sự giàu có để dạy mọi người trở thành ông chủ của đồng tiền."

"Như bố đang dạy con..."

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

Người bố giàu gật đầu. "Xã hội văn minh của chúng ta càng phụ thuộc vào tiền vì cuộc sống, thì quyền năng của đồng tiền càng thống trị chúng ta. Cũng giống như con dạy con chó vâng lời bằng bánh bích quy của chó, con có thể dạy mọi người tuân lệnh và làm việc suốt cuộc đời họ bằng tiền. Quá nhiều người làm việc kiếm tiền chỉ để tồn tại, hơn là tập trung vào việc cung cấp hàng hóa hay dịch vụ để làm cho xã hội của chúng ta tốt đẹp hơn. Quyền năng đó cho thấy 'tiền là một công cụ giáo dục'. Và có cả mặt tốt lẫn mặt xấu trong quyền năng đó."

### *BẠN DẠY CON BẠN NHỮNG GÌ BẰNG TIỀN?*

Tôi ngạc nhiên là có rất nhiều người trẻ có ý nghĩ rằng họ xứng đáng được có tiền, hoặc họ có "quyền lợi hiển nhiên" để nhận tiền. Tôi biết không phải tất cả, nhưng ngày càng có nhiều người trẻ có thái độ đó. Tôi cũng để ý thấy rất nhiều bậc bố mẹ đã dùng tiền như một cách để cảm thấy bớt lỗi đi. Vì họ quá bận làm việc nên họ có khuynh hướng dùng tiền để thay thế cho tình yêu và quan tâm, chăm sóc con. Tôi cũng thấy nhiều bố mẹ thuê vú em trọn thời gian. Con số những bà mẹ đơn độc làm chủ doanh nghiệp đem con tới sở làm cũng tăng nhanh, đặc biệt là vào những tháng mùa hè. Nhưng vẫn có những đứa trẻ phải ở nhà một mình, được gọi là "những đứa trẻ giữ chìa khóa". Chúng đi học về và không bị giám sát giờ giấc, bởi vì cả bố mẹ chúng đang ở sở làm... làm việc vất vả để có thức ăn đặt lên bàn. Như người bố giàu nói: "Tiền là một công cụ giáo dục."

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

## *TẦM QUAN TRỌNG CỦA SỰ TRAO ĐỔI*

Bố mẹ có thể cho con một bài học quan trọng về tiền nếu họ dạy chúng về khái niệm *trao đổi*. Từ *trao đổi* rất quan trọng đối với người bố giàu. Người nói: "Con có thể có bất cứ thứ gì con muốn, miễn là con sẵn lòng trao đổi cái gì đó có giá trị tương đương với điều con muốn." Nói cách khác, bạn càng cho đi thì bạn càng nhận lại nhiều hơn.

Tôi nhận được nhiều lời thỉnh cầu làm tư vấn cho họ. Cách đây một năm, một thanh niên gọi cho tôi và mời tôi đi ăn trưa. Tôi từ chối nhưng anh cứ nài nỉ mãi, cuối cùng tôi nhận lời. Trong bữa trưa, anh đề nghị: "Tôi muốn ông làm cố vấn cho tôi". Tôi lại từ chối, nhưng lần này anh ta còn năn nỉ dữ hơn.

Cuối cùng tôi hỏi anh: "Nếu tôi đồng ý thì anh muốn tôi làm gì nào?"

Anh đáp: "Ồ, tôi muốn ông cho tôi cùng ngồi vào bàn họp với ông, dành ít nhất bốn giờ một tuần cho tôi và chỉ cho tôi cách đầu tư vào nhà đất. Tôi chỉ muốn ông dạy tôi những gì ông biết."

Tôi nghĩ về lời thỉnh cầu của anh ta một lúc rồi hỏi: "Thế để đổi lại anh sẽ cho tôi cái gì?"

Anh thanh niên hơi nao núng trước câu hỏi ấy, bèn ngồi thẳng lên và mỉm cười duyên dáng, nói: "Ừm, không gì cả. Tôi không có bất cứ cái gì. Chính vì thế nên tôi mới muốn ông dạy tôi y như người bố giàu của ông dạy ông vậy. Ông đâu có phải trả cho ông ấy bất cứ cái gì, đúng không?"

Tôi ngả người ra ghế, nhìn chăm chăm vào anh. "Vậy là anh muốn tôi tiêu thời gian để dạy anh điều tôi biết một cách miễn phí?"

"Đúng thế. Chứ ông mong tôi làm gì? Trả tiền mà tôi không có? Nếu tôi có tiền thì tôi đã không hỏi ông. Tất cả những gì tôi cầu xin ông là hãy dạy tôi vài điều. Hãy dạy tôi cách làm giàu."

Nụ cười lan tỏa khắp gương mặt tôi, và những ký ức cũ về việc ngồi cùng bàn với người bố giàu lại ùa về. Lần này tôi đang ngồi ở ghế của người bố giàu, và tôi có cơ hội dạy theo giống cách người bố giàu đã dạy tôi. Đứng lên, tôi nói: "Cám ơn vì bữa trưa này. Câu trả lời của tôi là 'Không'. Tôi không thích làm cố vấn cho anh. Nhưng tôi đang dạy anh một bài học vô cùng quan trọng. Và nếu anh đã nhận được bài học anh cần, anh sẽ trở thành người giàu có như anh mơ ước. Hãy nhận lấy bài học đó và tìm ra câu trả lời anh đang tìm." Đến đây, người bồi bàn mang hóa đơn thanh toán ra và tôi chỉ anh: "Đó là hóa đơn của anh ta."

"Nhưng câu trả lời là gì vậy? Hãy cho tôi biết. Hãy cho tôi câu trả lời đi," anh giục tôi.

## *MƯỜI LỜI THỈNH CẦU MỘT TUẦN*

Tôi thường được người ta yêu cầu làm cố vấn. Một trong những điều tôi thường thấy nhất là rất ít những lời thỉnh cầu ấy đi kèm với cái từ quan trọng nhất trong kinh doanh: đó là *trao đổi*. Nói cách khác, nếu bạn đòi hỏi một cái gì đó, thì bạn phải có sẵn cái gì đó để trao đổi.

Nếu bạn đọc *Dạy Con Làm Giàu tập 1*, bạn sẽ nhớ lại câu chuyện người bố giàu lấy đi 10 xu một giờ và bắt tôi làm việc miễn phí. Như tôi đã nói, với một cậu bé lên 9, làm việc miễn phí là một bài học cực kỳ quý báu, một bài học ảnh hưởng đến suốt cuộc đời tôi. Người lấy tiền để dạy tôi một trong những bài học quan trọng nhất để làm giàu, và đó là bài học về sự trao đổi. Như người bố giàu đã nói: "Tiền là một công cụ giáo dục", Người cũng hàm ý rằng *thiếu tiền* cũng là một công cụ giáo dục.

Vài năm sau đó tôi hỏi người bố giàu liệu Người có tiếp tục dạy tôi nếu tôi không làm việc miễn phí hay không. Câu trả lời của người là: "Không, hoàn toàn không. Khi con yêu cầu ta dạy con, ta muốn thấy vật trao đổi của con. Nếu con không sẵn sàng trao đổi, thì đó là bài học đầu tiên dành cho con - sau khi ta đã từ chối con. Những người mà trông chờ được nhận cái gì đó mà không đổi lại cái gì hết thường cũng không nhận được gì trong cuộc sống."

Trong cuốn *Dạy Con Làm Giàu tập 3*, tôi nêu câu chuyện tôi đã hỏi xin Peter làm cố vấn cho mình. Khi ông đồng ý, điều đầu tiên ông yêu cầu tôi làm là đi đến Nam Mỹ bằng tiền túi của tôi để nghiên cứu mỏ vàng cho ông ấy. Đây là một ví dụ hoàn hảo khác về sự trao đổi. Nếu tôi không đồng ý đi Nam Mỹ hoặc đòi hỏi chi phí cho chuyến đi, tôi bảo đảm Peter sẽ không bao giờ đồng ý làm người cố vấn cho tôi. Điều này cũng chứng minh rằng tôi toàn tâm toàn ý muốn học hỏi từ ông ấy.

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



## *BÀI HỌC ĐẰNG SAU BÀI HỌC*

Trong khi bài học về sự trao đổi mà hầu hết bạn đọc quyển sách này đều biết, vẫn còn có một bài học khác - bài học đằng sau bài học về sự trao đổi mà người bố giàu dạy tôi khi ông lấy đi 10 xu một giờ. Đó là bài học mà hầu hết mọi người không thấy và là bài học rất quan trọng cho bất cứ ai muốn làm giàu. Bắt đầu dạy con bạn từ lúc chúng còn nhỏ tuổi rất quan trọng.

Nhiều người giàu hiểu được bài học này, đặc biệt nếu họ có của cải, nhưng nhiều người làm việc quần quật suốt đời lại không bao giờ hiểu.

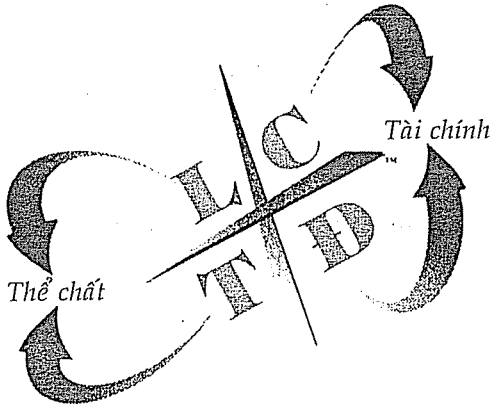
Người bố giàu nói với tôi: "Lý do hầu hết mọi người không trở nên giàu có là vì họ được dạy để tìm một công ăn việc làm. Thật không thể thành người giàu có nếu con chỉ chăm chăm đi tìm việc." Người bố giàu nói hầu hết những người tới gặp Người đều hỏi: "Ông sẽ trả tôi bao nhiêu nếu tôi làm việc này cho ông?". Người nói tiếp: "Những người nói như vậy sẽ không bao giờ giàu có được. Con không thể mong chờ giàu có được nếu cứ đi vòng quanh và kiếm tìm người trả tiền công cho con."

## *CHỈ CÓ BAO NHIÊU ĐÓ GIỜ TRONG NGÀY THÔI!*

Hầu hết giới trẻ ngày nay tới trường để học một nghề, sau đó đi tìm việc làm. Tất cả chúng ta đều biết, chỉ có bao nhiêu đó giờ trong ngày thôi. Nếu chúng ta bán sức lao động theo giờ hay theo một cách đo lường thời gian nào đó, thì số lượng

thời gian chúng ta có trong một ngày là cố định. Và đó là số thời gian xác định để coi chúng ta kiếm được bao nhiêu tiền là hết cỡ. Ví dụ, một người làm được 50 đôla một giờ, và làm 8 giờ một ngày, thì người đó kiếm được tối đa là 400 đôla một ngày, 2.000 đôla một tuần, và 8.000 đôla một tháng. Cách duy nhất cho người này tăng con số đó lên là làm việc thêm giờ. Hầu hết người ta được huấn luyện để nghĩ theo kiểu được trả lương cho một công việc, hơn là nghĩ theo kiểu họ có thể phục vụ được bao nhiêu người. Người bố giàu thường nói: "Con càng phục vụ được nhiều người, thì con càng trở nên giàu có."

Hầu hết mọi người được dạy chỉ để phục vụ cho mỗi một ông chủ, hay một số khách hàng chọn lọc. Người bố giàu nói: "Lý do khiến ta trở thành một thương gia là vì ta muốn phục vụ được càng nhiều người càng tốt." Thỉnh thoảng Người vẽ ra sơ đồ sau đây, dựa theo Kim Tứ Đồ, để nhấn mạnh ý của mình.



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



Chỉ vào phía bên trái của Kim Tứ Đồ, Người nói: "Phía bên này phụ thuộc vào lao động thể chất để thành công." Chỉ sang phía bên phải của Kim Tứ Đồ, Người bảo: "Phía này đòi hỏi lao động tài chính để thành công. Có một sự khác nhau rất lớn giữa lao động thể chất và lao động tài chính. Con càng làm ít công việc thuộc *thể chất* thì con càng phục vụ được nhiều người, và đổi lại, con càng kiếm được nhiều tiền."

Mối quan tâm chính của tôi khi viết *Dạy Con Làm Giàu* là tìm cách để phục vụ được càng nhiều người càng tốt, biết rằng nếu tôi làm thế tôi sẽ kiếm được nhiều tiền hơn. Trước khi viết bộ sách này, tôi đã dạy đề tài này và kiếm được hàng ngàn đôla. Mặc dù tôi kiếm được tiền nhưng tôi phục vụ được ít người và trở nên mệt mỏi và kiệt quệ trong quá trình đó. Một khi tôi nhận ra mình cần phục vụ nhiều người hơn nữa, tôi đã xác định viết thay vì nói.

Ngày nay những bài học tương tự đáng giá chưa đến 20 đôla (tiền sách). Tôi phục vụ được hàng triệu người và tôi kiếm được nhiều tiền hơn mà lại làm việc ít đi. Vì vậy, bài học bị lấy đi 10 xu cách đây bao nhiêu năm vẫn còn nguyên giá trị. Bài học nằm đằng sau bài học làm giàu của người bố giàu là càng phục vụ được nhiều người càng tốt. Như Người nói: "Hầu hết mọi người ra trường để đi tìm một công việc lương cao, chứ ít ai tìm cách phục vụ được càng nhiều người càng tốt."

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

## *TÔI NÊN CHO CON TÔI BAO NHIÊU TIỀN TIÊU VẶT?*

Tôi thường bị hỏi những câu sau:

- "Tôi nên cho con tôi bao nhiêu tiền tiêu vặt?"

- "Tôi có nên ngừng trả công cho con tôi về những gì chúng làm?"

- "Tôi trả tiền cho con tôi khi nó được điểm cao. Ông có khuyến khích chuyện đó không?"

- "Tôi có nên bảo con tôi đừng nên tìm việc ở khu thương xá?"

Câu trả lời chung cho những câu hỏi này của tôi là: "Bạn cho con bạn bao nhiêu tiền là tùy bạn. Mỗi đứa trẻ mỗi khác nhau và mỗi nhà mỗi cảnh." Tôi chỉ đơn giản nhắc bạn về những bài học của người bố giàu của tôi, và muốn bạn nhớ rằng: "Tiền là công cụ giáo dục". Nếu con bạn học cách trông chờ tiền không vì gì hết, thì đương nhiên cuộc đời chúng kết cục không có gì cả. Nếu con bạn học chỉ vì được trả tiền, thì điều gì xảy ra khi bạn không có ở đó mà trả tiền cho nó? Vấn đề mấu chốt là hãy cẩn thận về cách bạn dùng tiền như là công cụ giáo dục. Vì ngay cả khi dùng tiền là công cụ giáo dục cũng có thêm những bài học nữa cho con cái bạn cần học. Chính những bài học đằng sau những bài học mới là quan trọng nhất.

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

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

# PHẦN III

# TÌM RA TÀI NĂNG CỦA CON BẠN

*Người bố giàu luôn khuyến khích con trai mình và tôi làm giàu bằng cách phục vụ được càng nhiều người càng tốt. Người nói: "Khi các con chú trọng kiếm tiền chỉ để cho bản thân mình thì các con sẽ thấy rất khó làm giàu. Nếu các con không thật thà, tham lam và trả cho người ta ít hơn những gì họ đáng được nhận thì các con cũng sẽ thấy rất khó làm giàu. Các con có thể giàu có theo những cách đó, nhưng sự giàu có đó sẽ phải trả giá rất đắt. Nếu các con tập trung trước tiên vào việc phục vụ càng nhiều người càng tốt, chỉ nghĩ đến việc làm cho cuộc sống của họ khá hơn lên, thì các con sẽ tìm thấy sự giàu có và hạnh phúc tột bậc."*

*Người bố giàu của tôi thực sự tin rằng có một tài năng tiềm ẩn trong mỗi đứa trẻ, ngay cả những đứa trẻ học hành chẳng mấy giỏi giang. Người không tin rằng một thiên tài là kẻ chỉ biết ngồi lì trong lớp học và biết hết thảy những câu trả lời đúng. Người không tin rằng một thiên tài là kẻ thông thái hơn người khác. Người thật sự tin rằng mỗi chúng ta đều có tài năng và rằng thiên tài là người may mắn phát hiện ra tài năng tiềm ẩn của mình và biết cách bộc lộ và phát huy tài năng đó...*

*Để bài học về tài năng của Người sinh động hơn, Người thường kể một câu chuyện. Người nói: "Trước khi các con chào đời, các con được cho một tài năng để bộc lộ. Rắc rối ở chỗ không ai nói cho các con biết mình được trời ban tài năng gì. Không ai nói cho các con biết phải làm gì với tài năng đó khi phát hiện ra nó. Sau khi các con được sinh ra, công việc của các con là phát hiện ra tài năng đó và bộc lộ để mọi người biết đến. Nếu các con bộc lộ được tài năng của mình, cuộc đời các con sẽ tràn đầy điều kỳ diệu."*

*Tiếp tục với câu chuyện của mình, Người nói: "Một thiên tài là người tìm ra được tài năng tiềm ẩn của mình. Như Aladdin tìm thấy ông thần trong cây đèn, mỗi chúng ta cần tìm ra tài năng trong bản thân mình. Thiên tài là người tìm ra được tài năng mà họ đã được trời phú."*

*Người bố giàu cảnh báo thêm: "Khi con tìm ra được tài năng của mình, tài năng đó sẽ ban cho con ba điều ước. Tài năng sẽ nói: 'Điều ước thứ nhất là, "Ngươi có mong ước dành tài năng của mình cho bản thân mình không?". Điều ước thứ hai là, "Ngươi có mong ước dành tài năng của mình cho những người ngươi quý mến và gần gũi không?". Hoặc điều ước thứ ba là, "Ngươi có mong ước đem tài năng của mình ra phục vụ cho mọi người không?"'"*

*Hiển nhiên, chúng ta dạy con cái chọn điều ước thứ ba. Bài học của người bố giàu luôn kết thúc bằng câu: "Thế giới đầy những người tài. Mỗi chúng ta là một người tài. Vấn đề ở chỗ, phần đông chúng ta nhốt chặt tài năng của mình trong cây đèn. Nhiều người chọn cách dùng tài năng của mình chỉ để phục vụ cho bản thân hoặc chỉ cho những người mà họ yêu quý. Tài năng ra khỏi cây đèn chỉ khi nào chúng ta chọn điều ước thứ ba. Điều*

*kỳ diệu chỉ xuất hiện khi chúng ta đem tài năng của mình phục vụ người khác."*

*Cả hai người bố của tôi đều tin vào sự kỳ diệu của việc cho đi. Một người bố tin vào việc kinh doanh phục vụ càng nhiều người càng tốt. Người bố kia thì tin vào việc tìm ra tài năng thiên phú của ta, và hãy cố gắng bộc lộ điều kỳ diệu của tài năng.*

*Những bài học của cả hai người bố đúng với tôi khi tôi còn nhỏ. Cả hai câu chuyện cho tôi lý do để sống, lý do để học, và lý do để cho đi. Nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng khi tôi lên 9, tôi tin vào khả năng có một tài năng trong bản thân tôi. Và cho đến nay tôi vẫn tin vào điều kỳ diệu, chứ làm sao một đứa học không giỏi như tôi có thể viết được một quyển sách ăn khách khắp thế giới?*

*Phần cuối của quyển sách này dành cho tài năng của con bạn.*

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

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

CHƯƠNG 15

# Tìm ra tài năng của con bạn bằng cách nào?

Chúng ta thường được hỏi: "Bạn tuổi con gì?"

Nếu bạn tuổi con cọp, bạn sẽ nói: "Tôi tuổi Dần. Còn bạn tuổi gì?"

Ai cũng biết mình tuổi con gì (chi gì), cũng như biết có ngũ hành: kim, mộc, thủy, hỏa, thổ; và 12 chi: Tí, Sửu, Dần, Mão, Thìn, Tị, Ngọ, Mùi, Thân, Dậu, Tuất, Hợi(*). Trừ phi chúng ta là những ông thầy tử vi thứ thiệt thì chúng ta mới biết hết những đặc điểm của các tuổi đó. Tỷ như tôi tuổi Dần thì tôi chỉ biết đặc điểm của người tuổi Dần, còn bạn tôi tuổi Sửu thì anh ta cũng chỉ biết đặc điểm của tuổi Sửu hoặc cùng lắm biết thêm tuổi Dần của tôi. Biết được những điểm khác biệt sẽ hỗ trợ cho các mối quan hệ của chúng ta bởi vì chúng ta có thể hiểu nhau hơn.

Một số người nhận ra rằng có nhiều nét tính cách khác

---

(*) *LND: Đây là theo quan niệm phương Đông, còn phương Tây chia làm bốn nhóm: đất, không khí, nước và lửa; và 12 cung: Nam Dương, Bảo Bình, Song Ngư, Dương Cừu, Kim Ngưu, Song Nam, Bắc Giải, Hải Sư, Xử Nữ, Thiên Xứ, Hổ Cáp, và Nhân Mã.*

nhau thì cũng có nhiều cách học khác nhau. Một trong những lý do hệ thống giáo dục hiện hành của chúng ta quá tệ hại đối với nhiều người vì hệ thống này chỉ được thiết lập dành cho một số ít cách học.

Chương này sẽ làm sáng tỏ một số cách học và giúp bạn tìm ra cách học thích hợp cho con bạn và thậm chí cả bạn nữa.

Ngoài ra, nó cũng giải thích tại sao một số người học hành giỏi giang mà lại không giỏi chuyện đời, và ngược lại.

## *NGƯỜI NÀO VIỆC NẤY*

Chắc hẳn ai cũng từng nghe câu: "Người nào việc nấy". Tôi cũng nhất trí như vậy.

Khi tôi lên năm, gia đình tôi đi tắm biển với nhà hàng xóm. Đang chơi, đột nhiên tôi ngước lên và thấy Willy bạn tôi đang chới với dưới nước. Cậu ta té vào một chỗ trũng và chìm vì không biết bơi. Tôi kêu la ầm ĩ mới được một anh thanh niên nghe thấy và anh liền nhảy xuống nước cứu Willy.

Sau tai nạn xém chết đó, cả hai gia đình quyết định đã đến lúc bọn trẻ trong nhà phải học bơi. Mới tí tuổi đầu tôi đã phải đến hồ bơi công cộng để học bơi, tôi ghét lắm. Xuống hồ chẳng bao lâu là tôi leo lên và trốn vào phòng bảo vệ, khiếp đảm với những lời la mắng vì tôi chẳng thể nào bơi đúng kiểu được. Từ đó trở đi, tôi ghét cay ghét đắng mùi clo khử trùng ở hồ bơi.

Trái lại, Willy bơi giỏi như cá và sớm tham dự cuộc thi bơi ở Hawaii. Ở trường trung học, cậu còn đi thi đấu giải vô địch

bơi lội cấp bang. Mặc dù cậu không giành được chiến thắng, câu chuyện cho thấy cậu đã chuyển tai nạn xém chết đó thành nỗi đam mê của mình. Trái lại dù gia đình tôi buộc tôi phải đi học bơi, nhưng tôi rất ghét hồ bơi và không bao giờ bơi cho ra hồn được.

Khi tôi học ở New York, chúng tôi phải thi môn bơi lội. Mặc dù đã từng đâm xiên cá, lặn với bình dưỡng khí và lướt sóng vèo vèo nhưng tôi vẫn thi rớt vì không bơi đúng kiểu. Tôi nhớ mình đã viết thư về nhà và cố giải thích với đám bạn là tôi đang học bơi vì đã thi rớt môn này. Cũng mừng là cuối cùng tôi học được cách bơi chó và bơi tự do trong hồ. Cho đến nay tôi đã bơi được với kiểu kết hợp giữa bơi ếch và bơi nghiêng, trông không mấy đẹp đẽ và chẳng có nghĩa lý gì đối với những huấn luyện viên.

Điều đáng nói ở đây là mặc dù tôi không thể bơi đúng kiểu trong hồ bơi, nhưng tôi bơi lội rất thoải mái ở biển, thậm chí lúc biển động. Tôi không phải là tay bơi lội cừ khôi, nhưng tôi vẫn tung tăng bơi lội được ở biển tại quê nhà. Tôi biết có những người bơi rất đúng kiểu trong hồ bơi nhưng lại rúm người lại khi gặp nước xiết, gió to, sóng lớn, biển động. Đúng như câu nói, "người nào việc nấy".

## *NHIỀU CÁCH HỌC KHÁC NHAU*

Mỗi người có cách học và cách thể hiện bản thân khác nhau. Chúng ta biết mình nên làm điều gì nhưng tốt nhất chúng ta nên làm theo cách mà mình thích làm. Chuyện học hành của con cái bạn cũng vậy.

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



## *TÌM RA TÀI NĂNG CỦA CON BẠN BẰNG CÁCH NÀO?*

Để tìm ra tài năng của con bạn, trước tiên bạn phải tìm hiểu xem chúng thích học đến mức nào và tại sao chúng học điều đó. Tôi đã học bơi bởi vì tôi muốn lướt sóng. Nếu không vì môn lướt sóng thì tôi đã không quan tâm đến chuyện học bơi, và việc ép uổng tôi học cũng chỉ khiến tôi ghét bơi hơn mà thôi. Điều này cũng tương tự với việc học cách đọc một bản báo cáo tài chính. Tôi học không phải vì muốn thành một kế toán viên mà tôi học chỉ vì tôi muốn làm giàu.

Người bố thông thái của tôi nhận ra rằng tôi không phải là một ngôi sao học thuật, và đó là lý do Người khuyến khích tôi tìm ra cách học riêng của mình. Thay vì ép tôi theo cách học truyền thống, Người khuyến khích tôi "nhảy vào chỗ sâu và bơi vì cuộc đời của tôi." Người không tàn nhẫn đâu. Người chỉ muốn tôi tìm ra cách học thích hợp nhất.

Nhiều người học theo những cách truyền thống. Họ đến trường, hứng thú với lớp học, và hào hứng theo những bài giảng đã được soạn sẵn. Nhiều người biết rằng cuối bài giảng họ sẽ được một phần thưởng. Họ thích thú với ý nghĩ rằng mình sẽ thi đậu và được một bằng cấp vì sự nỗ lực. Cũng như người bạn Willy của tôi đã học bơi giỏi bởi vì cậu ta thích bơi lội, nhiều người học giỏi ở trường bởi vì họ yêu thích học tập.

Chìa khóa thành công của con người trong cuộc sống là tìm ra cách học tốt nhất và đảm bảo rằng mình đang ở trong một môi trường cho phép mình tiếp tục học theo cách học tốt nhất đó. Vấn đề ở chỗ, việc tìm ra chính xác cách học và tài

năng bẩm sinh của chúng ta thường là một quá trình được chăng hay chớ. Nhiều người không biết tài năng của mình là gì. Khi họ ra trường, có việc làm, rồi họ không thể tiếp tục quá trình khám phá bản thân nữa vì lý do tài chính hoặc gia đình.

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

CHƯƠNG 16

# Thành công là tự do thể hiện chính mình

Hồi còn nhỏ, thầy cô của tôi thường nói: "Em cần có học vấn cao mới có thể kiếm được việc làm tốt."

Người bố giàu của tôi lại khác, Người vẽ nên Kim Tứ Đồ. Thay vì bảo tôi kiếm việc làm, điều khiến tôi chỉ quanh quẩn ở nhóm L - làm công, thì Người đã cho tôi cơ hội lựa chọn trong Kim Tứ Đồ.

Khi tôi gặp rắc rối ở trường, người bố thông thái của tôi đã cho tôi cơ hội tìm kiếm cách học của riêng mình.

## *CÀNG NHIỀU LỰA CHỌN BẠN CÀNG CÓ NHIỀU CƠ HỘI THÀNH CÔNG*

Thế giới ngày nay cho chúng ta nhiều lựa chọn hơn. Mỗi lần chúng ta có thêm một ngành mới, chẳng hạn công nghiệp hàng không hay công nghiệp máy tính, chúng ta có nhiều lựa chọn trong nghề nghiệp và sở thích hơn. Một trong những vấn đề đối với trẻ con ngày nay xuất phát từ việc có quá nhiều lựa chọn, như trong lĩnh vực giải trí. Tuy nhiên, càng có

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

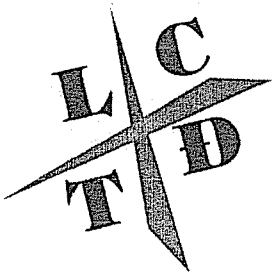
nhiều lựa chọn, chúng ta càng có nhiều cơ hội thành công hơn.

Nếu bố mẹ lấy đi quyền lựa chọn của con thì trong gia đình sẽ xảy ra bất hòa. Nếu với tư cách là bố, hay mẹ, bạn nói: "Đừng làm điều này," hoặc "Đừng làm chuyện nọ," thì thế nào con bạn cũng sẽ làm đúng điều bạn cấm, hoặc chúng đã làm xong chuyện đó rồi.

Một trong những điều làm tôi hạnh phúc là lúc còn nhỏ bố mẹ đã không hạn chế những chọn lựa của tôi mà đã tạo ra thêm nhiều chọn lựa cho tôi cân nhắc. Điều đó không có nghĩa là tôi không có kỷ luật, nhưng một trong những điều cả hai người bố của tôi đã làm là cho tôi nhiều cơ hội lựa chọn hơn thay vì bó buộc tôi với những điều tôi được phép và không được phép làm. Và như Kathy Kolbe, bạn tôi đã nói: "Thành công là tự do thể hiện chính mình."

## *CON MUỐN LÀM GÌ KHI TRƯỞNG THÀNH?*

Thay vì bảo tôi "Hãy đến trường để kiếm công ăn việc làm" thì người bố giàu đưa ra cho tôi những lựa chọn. Đó là Kim Tứ Đồ mà trong quyển 2 của bộ sách này đã nói đến.



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

Xin nhắc lại:

L - nhóm người làm công ăn lương

T - nhóm người làm tư

C - nhóm chủ doanh nghiệp

Đ - nhóm nhà đầu tư

Do được cho lựa chọn, tôi cảm thấy mình làm chủ được số phận của mình và những gì mình muốn học hơn. Dần dà, tôi cũng phát hiện ra các luật thuế khác nhau đối với từng nhóm trong Kim Tứ Đồ, và thực tế đó cũng giúp tôi vẽ ra con đường đi trong tương lai của mình. Như nhiều người cũng biết, thuế là chi phí lớn nhất trong cả đời chúng ta. Mà rủi thay, những người trong nhóm L và T lại phải trả thuế nhiều hơn.

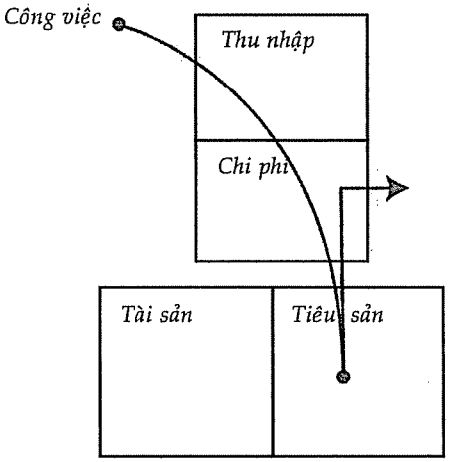
Khi nói chuyện với con bạn, bạn có thể đưa ra một lựa chọn trong Kim Tứ Đồ hơn là chỉ đơn giản nói: "Hãy đi học để sau này kiếm công ăn việc làm."

Do có sự chọn lựa, tôi biết rằng môn học nào thích hợp nhất cho mình và môn học nào đưa tôi đến nhóm C và Đ trong Kim Tứ Đồ. Tôi biết mình sẽ làm gì khi trưởng thành. Ngày nay, mặc dù chúng ta đã thuộc nhóm L, T hay C trong Kim Tứ Đồ, thì tất cả chúng ta cũng cần phải đầu tư (nhóm Đ). Hy vọng là bạn sẽ không còn trông chờ vào chính phủ hoặc công ty của bạn khi bạn về hưu.

## *CÁC LỰA CHỌN VÀ HỆ QUẢ*

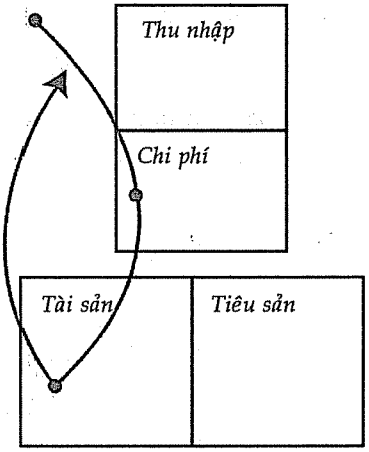
Một sự khởi đầu vững chắc về tài chính mà người bố giàu đã cho tôi là sự thông hiểu về các lựa chọn và các hệ quả đã tìm thấy trong các bản báo cáo tài chính.

Khi bạn nhìn vào toàn bộ bản báo cáo tài chính, bạn có thể hiểu được tầm quan trọng của việc học về tài chính.




Qua bài tập ở nhà về tài chính, Mike và tôi sớm nhận ra rằng với mỗi đôla chúng tôi nhận được, chúng tôi có một chọn lựa, và sự chọn lựa đó được tìm thấy trong cột chi phí. Chúng tôi nhận ra rằng mỗi khi chúng tôi kiếm được hoặc tiêu tốn một đôla là có một phản ứng dây chuyền, hoặc một hệ quả đối với hành động đó. Bằng cách rút ra một đôla và mua một tiêu sản như một chiếc xe hơi, chúng tôi biết hệ quả lâu dài là chúng tôi sẽ nghèo đi thay vì giàu lên.

Đưa ra các quyết định chi tiêu, hoặc những lựa chọn như sau, thì hệ quả về lâu dài sẽ khác nhau.




Khi còn bé, chúng tôi có thể hiểu rằng đưa ra lựa chọn tiêu tiền bằng cách đầu tư vào tài sản đã đưa đến *hệ quả* lâu dài thế này. Cả Mike và tôi từ lúc mới chín tuổi đều đã biết rằng chỉ chúng tôi có quyền năng với số phận tài chính của mình chứ không phải ai khác. Chúng tôi biết nếu chúng tôi có những chọn lựa suốt đời về tài chính giống như bản báo cáo tài chính thứ hai, chúng tôi có thể giàu dù có học cao hay có công việc tốt hay không. Chúng tôi biết rằng sự thành công về tài chính không phụ thuộc vào sự thành công trong học tập.

Như đã trình bày ở đầu sách: "Trong thời đại Công nghệ Thông tin, giáo dục quan trọng hơn bao giờ hết. Và để chuẩn bị tốt nhất cho con bạn bước vào tương lai, những kỹ năng tài chính vững chắc là cực kỳ quan trọng."

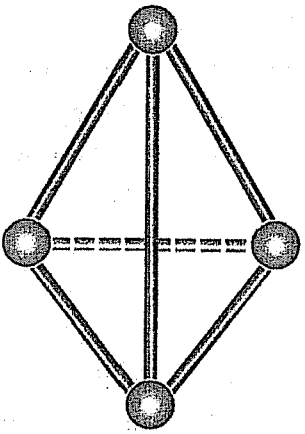
PDF-XChange Viewer
Click to buy NOW!
www.docu-track.com

Bằng cách dạy cho con bạn kiến thức cơ bản về tài chính, bản báo cáo tài chính, bạn đã cho con mình sức mạnh để làm chủ số phận tài chính của bản thân chúng. Chúng sẽ có sức mạnh dù cho chúng có chọn nghề nghiệp gì, kiếm được bao nhiêu tiền, và học giỏi dở ra sao. Như người bố giàu thường nói: "Tiền bạc không nhất thiết làm cho con giàu lên. Sai lầm lớn nhất mà nhiều người mắc phải là họ nghĩ càng kiếm được nhiều tiền thì họ sẽ càng giàu. Đa số trường hợp, khi kiếm được càng nhiều tiền thì người ta càng lún sâu vào nợ nần. Đó là lý do tại sao tiền bạc thôi thì không làm cho con giàu được." Và vì thế Người dạy Mike và tôi rằng với mỗi đôla chúng tôi tiêu xài, chúng tôi có một lựa chọn, và mỗi lựa chọn kéo theo một hệ quả lâu dài.

## *SỨC MẠNH CỦA SỐ BỐN*

Ai cũng biết câu: "Không ai là một hòn đảo riêng biệt." Hoặc "Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao."

Trong khi bản thân tôi nhất trí với những thành ngữ này thì hệ thống giáo dục lại có vẻ không đồng ý với lời dạy của cổ nhân. Trong quyển *Dạy Con Làm Giàu tập 3*, tôi đã bàn về sức mạnh của một tứ diện. Sau đây là một tứ diện, hay một kim tự tháp:



Trong môn hình học không gian, tôi biết rằng tứ diện là cấu trúc không gian nhỏ nhất và vững chắc nhất trong những dạng cấu trúc, đó cũng là lý do kim tự tháp tồn tại được lâu đến vậy. Mấu chốt ở chỗ sự kỳ diệu tìm thấy trong con số 4.

Xem xét thế giới tiền bạc và kinh doanh, ta thấy ngay Kim Tứ Đồ. Một lần nữa lại là con số 4 kỳ ảo. Bốn cạnh là (L) làm công, (T) làm tư hoặc làm chủ doanh nghiệp nhỏ, (C) chủ doanh nghiệp lớn và (Đ) nhà đầu tư. Và, một tứ diện lại hiện ra.

Thầy thuốc Hy Lạp cổ đại Hippocrates (460 - 377 trước CN) thường được gọi là cha đẻ của ngành y, cũng sử dụng bốn dạng tính cách khác nhau để mô tả con người. Ông dùng các thuật ngữ *nóng nảy, lạc quan, lạnh lùng* và *u sầu.*

Vào thế kỷ hai mươi, Tiến sĩ Carl Jung cũng phân loại bốn

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

dạng người với các thuật ngữ *suy tư, nhạy cảm, trực cảm* và *tình cảm.*

Vào những năm 1950, Isabel Myers và mẹ bà đã phát triển chỉ thị dạng Myers-Briggs (MBTI). MBTI xác định 16 dạng người khác nhau, sau đó được giản lược xuống còn bốn dạng chính: Thống trị, Ảnh hưởng, Ủng hộ và Phục tùng.

Ngày nay, nhiều cách phân loại này vẫn có giá trị, và nhiều công ty dùng những phân loại này để đảm bảo họ đặt đúng người vào đúng việc.

## *VÀ SỨC MẠNH CỦA SỐ 12*

Hầu như ai cũng biết rằng có mười hai tháng trong năm và có mười hai con giáp. Trong cuộc đời con người, con số 4 và 12 được lặp đi lặp lại như những con số đầy ý nghĩa. Khi chúng ta học hình học không gian, chúng ta sẽ hiểu được tại sao mối quan hệ này được nhắc đi nhắc lại. Vậy mà hệ thống giáo dục hiện hành chỉ phát hiện duy nhất một cách học và một dạng tài năng. Quyển sách này giúp bố mẹ nhận ra có bốn cách học và mười hai dạng tài năng khác nhau. Nói cách khác, hiện nay bạn có nhiều lựa chọn hơn trong việc nuôi con và phát huy tài năng của con. Như đã nói ở đầu sách, *thông minh* có nghĩa là khả năng phân biệt giỏi hơn, và *giáo dục (education)* có gốc Latin từ educe có nghĩa là "đem ra", chứ không phải "nhồi nhét vào".

Khi bạn nhìn vào mắt con mình, hãy luôn nhớ là trong con bạn luôn luôn tồn tại một "tài năng". Mặc dù trường học

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

không tìm kiếm tài năng đó nhưng bố mẹ hoặc thầy cô nên làm việc này. Bất cứ khi nào bạn nhìn vào mắt con mình và nhìn thấy tài năng của nó thì điều đó nhắc nhở tất cả chúng ta rằng chúng ta ai cũng có biệt tài thiên phú. Và chính những biệt tài này đã đem lại phép màu cho cuộc sống.

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

*KẾT LUẬN*

# *Việc quan trọng nhất trên đời*

Người bố thông thái thường nói: "Có hai loại trẻ con. Có những đứa trẻ thành công bằng cách đi theo đường mòn và có những đứa trẻ ghét đi theo đường mòn và cảm thấy chúng phải tự khai phá con đường cho mình. Trong mỗi chúng ta đều tồn tại hai đứa trẻ đó."

## *ĐỪNG ĐÙA VỚI LỬA*

Đó là cách người bố thông thái cho tôi biết, đối với tôi việc tìm con đường riêng cho mình trong đời là hợp lý miễn là tôi đáng được tôn trọng và sự tìm kiếm của tôi là chính đáng. Và có lúc tôi lầm đường lạc lối một thời gian dài. Tuy nhiên, dù cho tôi có lạc đường lâu đến đâu, bố tôi vẫn để đèn sáng và luôn chào đón tôi trở về nhà.

Khi Người không tán thành những gì tôi làm, Người liền cho tôi biết suy nghĩ của người, nhưng Người không cản tôi. Người thường nói: "Cách duy nhất để một đứa trẻ hiểu những từ *bếp lửa nóng* là cứ để nó chạm tay vào bếp lửa đang còn nóng."

Tôi nhớ mình đã xem Người diễn thuyết vào một buổi chiều, trong đó người kể về câu chuyện bếp lửa nóng. Có khoảng 150 bậc cha mẹ đang nghe, Người nói: "Cách duy nhất những người lớn chúng ta biết *bếp lửa nóng* nghĩa là gì là bởi vì chúng ta đã từng chạm vào bếp lửa. Ai trong chúng ta cũng đã từng nghịch lửa mặc dù đã được răn đe là không được đùa với lửa. Và nếu có ai chưa từng chạm vào bếp lửa nóng thì tôi khuyên nên sớm thử. Chưa thử coi như mất cả cuộc đời."

Các phụ huynh và thầy cô bật cười khi nghe vậy. Rồi một phụ huynh giơ tay lên hỏi: "Có phải ông nói rằng chúng tôi không nên đưa con mình vào kỷ luật?"

"Không. Tôi không nói vậy. Tôi đang nói rằng con cái của chúng ta sẽ học bằng kinh nghiệm sống. Tôi nói rằng cách duy nhất để một đứa trẻ biết *bếp lửa nóng* là chạm vào nó. Nếu chúng ta bảo chúng đừng đụng vào thì thật lố bịch. Đứa trẻ sẽ thử ngay. Đó là cách Thượng đế sắp đặt để trẻ con học hỏi. Trẻ con học bằng cách làm, phạm lỗi và rồi rút ra bài học. Chúng ta là người lớn, trong nỗ lực của chúng ta để dạy dỗ con mình, bảo chúng đừng phạm sai lầm và rồi trừng phạt nếu chúng phạm sai lầm. Đó là một sai lầm."

Lúc đó tôi mới 14 tuổi, nhưng tôi có thể thấy nhiều bậc phụ huynh và thầy cô không thích thông điệp của bố tôi. Đối với nhiều người trong số họ, tránh sai lầm là một cách sống. Một phụ huynh khác giơ tay lên nói: "Cho nên ông nói rằng mắc sai lầm là điều tự nhiên, rằng mắc sai lầm là cách để chúng ta học."

"Đó là những gì tôi muốn nói," bố tôi đáp.

"Nhưng trường học trừng phạt con em chúng ta vì chúng phạm sai lầm," phụ huynh đó nói, ông vẫn còn đang đứng.

"Và đó là lý do tại sao tôi có mặt ở đây tối hôm nay. Tôi ở đây vì chúng ta là những người thầy đã bỏ qua việc sửa sai, và chúng ta đã quá chú trọng vào việc vạch lá tìm sâu và trừng phạt những học sinh mắc lỗi. Tôi e rằng chúng ta càng trừng phạt những sai lầm thay vì dạy bọn trẻ biết sửa sai và rút kinh nghiệm thì chúng ta càng bỏ lỡ nhiều quan điểm giáo dục. Thay vì trừng phạt bọn trẻ vì chúng phạm lỗi, chúng ta cần khuyến khích chúng phạm nhiều lỗi hơn. Chúng càng phạm nhiều sai lầm và học hỏi, rút kinh nghiệm thì chúng càng giỏi hơn."

"Nhưng các thầy giáo như ông đã trừng phạt và đánh rớt những học sinh mắc quá nhiều lỗi."

"Đúng vậy. Và đó là thiếu sót của hệ thống giáo dục của chúng ta, và tôi là một phần của hệ thống, và đó là lý do tại sao tối hôm nay tôi lại ở đây."

Bố tôi tiếp tục giải thích rằng tính hiếu kỳ tự nhiên của một đứa trẻ thúc đẩy nó học hỏi. Nhưng tính hiếu kỳ đôi lúc có thể giết chết một con mèo, cho nên việc quá hiếu kỳ có thể hủy hoại đứa trẻ. Thông điệp của bố tôi tối hôm đó là bố mẹ và thầy cô cần sửa sai nhưng không làm ảnh hưởng gì đến tính hiếu kỳ tự nhiên của trẻ.

Rồi Người hỏi: "Làm thế nào quý vị có thể sửa sai mà không ảnh hưởng gì đến tính hiếu kỳ tự nhiên của trẻ?"

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



Bố tôi trả lời luôn: "Tôi không có câu trả lời. Tôi tin rằng nó vừa là một nghệ thuật vừa là một tiến trình tuần tự, nên có thể là không có câu trả lời. Tôi chỉ ở đây để nhắc quý vị với tư cách là bố mẹ rằng tất cả chúng ta đã biết được *bếp lửa nóng* khi ta chạm vào nó. Chúng ta chạm vào nó bởi vì chúng ta hiếu kỳ và muốn học hỏi điều mới. Tôi đứng đây để trình bày về tính hiếu kỳ tự nhiên và mong muốn học hỏi của con quý vị, đồng thời làm hết sức để bảo vệ bọn trẻ. Thứ quan trọng cần bảo vệ là tính hiếu kỳ bởi vì đó là cách chúng ta học. Hủy diệt tính hiếu kỳ chính là hủy diệt tương lai của trẻ."

Một phụ huynh khác giơ tay lên và nói: "Tôi là một người mẹ đơn độc. Hiện nay tôi không kiểm soát nổi con tôi. Nó đi về trễ và không chịu nghe lời tôi. Nó đang theo lũ bạn xấu. Tôi phải làm gì đây? Tôi có khuyến khích sự hiếu kỳ của nó không hay chờ cho đến khi nó bị vào tù?"

Bố tôi hỏi: "Con trai bà bao nhiêu tuổi?"

"Nó vừa mới mười sáu tuổi."

"Như tôi đã nói, tôi không có câu trả lời. Khi trẻ lớn lên, thì không có 'Câu trả lời nào phù hợp với mọi thứ.' Có lẽ cảnh sát sẽ có câu trả lời mà con trai bà cần tìm. Vì lợi ích của con bà, tôi hy vọng họ không làm vậy."

Rồi bố tôi tiếp tục kể về hai loại trẻ con, loại thứ nhất đi theo con đường thẳng và hẹp, còn loại trẻ kia cần tạo ra con đường riêng cho mình. Tất cả những gì bố mẹ có thể làm là giữ cho đèn sáng và hy vọng con mình quay lại đúng đường. Nhiều người trong số họ đã tự mình rời bỏ con đường. Trong

chúng ta có người đôi khi muốn tìm con đường riêng cho mình. Người giải thích thêm: "Tất cả chúng ta tin rằng có một con đường đúng và một con đường sai. Nhưng đôi khi, con đường của chúng ta là con đường tốt nhất. Và đôi khi con đường của chúng ta không phải là con đường của con chúng ta."

Không hài lòng với câu trả lời đó, người mẹ trẻ lại đi lên và nói: "Nhưng nếu nó đi lang thang ngoài phố vào ban đêm và không trở về thì sao? Lúc đó tôi phải làm gì?"

Bố tôi ngưng một chút và, với cặp mắt cảm thông và chia sẻ với mối lo ngại của bà ta, Người trầm tĩnh nói: "Chỉ việc để đèn sáng." Rồi Người thu xếp giấy tờ và bước xuống bục. Dừng lại trước khi bước ra khỏi căn phòng đang lặng đi, bố tôi quay lại và nói: "Việc quan trọng nhất trên đời của bố mẹ và thầy cô là giữ cho đèn sáng!"

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

# Mục lục

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

PHẦN III

## TÌM RA TÀI NĂNG CỦA CON BẠN

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

# DẠY CON LÀM GIÀU

THU NHI *Biên dịch*

Chịu trách nhiệm xuất bản : NGUYỄN MINH NHỰT
Biên tập : THÀNH NAM
Bìa : TRÍ ĐỨC
Sửa bản in : PHẠM NGUYỄN
Kỹ thuật vi tính : THU HÀ

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

**CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI**
Phòng 602, Số 209 Giảng Võ, Phường Cát Linh, Quận Đống Đa - Hà Nội
ĐT: (04) 37734544 - Fax: (04) 35123395
E-mail: chinhanh@nxbtre.com.vn

Khổ: 14cm x 20cm, số: 61-2010/CXB/182-282/Tre
Quyết định xuất bản số 240A/QĐ-Tre, ngày 1 tháng 4 năm 2010
In 3.000 cuốn, tại Xí nghiệp In Nguyễn Minh Hoàng
In xong và nộp lưu chiểu tháng 4 năm 2010