

Rich Dad's



DAY CON LÀM GIÀU

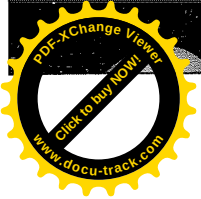
Tập V

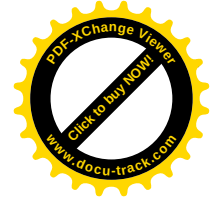
ĐỂ CÓ SỨC MẠNH VỀ TÀI CHÍNH
Retire Young Retire Rich
Nghỉ hưu sớm Nghỉ hưu giàu

Robert T. Kiyosaki & Sharon L. Lechter



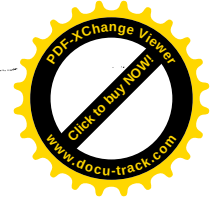
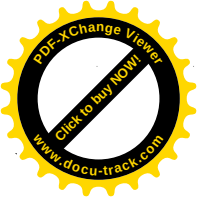
NHÀ XUẤT BẢN TRẺ





Dạy con làm giàu

★★★★★



Retire Young Retire Rich © 2002 Robert T. Kiyosaki và Sharon L. Lechter
Bản tiếng Việt do Nhà xuất bản Trẻ xuất bản theo hợp đồng nhượng quyền
tháng 5.2004 bởi Công ty GoldPress Publishing, LLC, Hoa Kỳ

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN ĐƯỢC THỰC HIỆN BỞI THƯ VIỆN KHTH TP.HCM

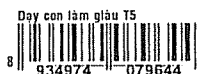
Kiyosaki, Robert T.

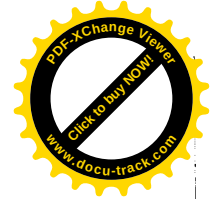
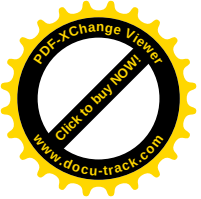
Dạy con làm giàu. T.5 : Nghỉ hưu sớm nghỉ hưu giàu / Robert T. Kiyosaki, Sharon L.
Lechter ; Thiên Kim b.d. - Tái bản lần thứ 8. - T.P. Hồ Chí Minh : Trẻ, 2009.
486tr. : hình vẽ ; 20cm.

Nguyên bản : Retire young retire rich.

I. Tài chính cá nhân. 2. An toàn tài chính. 3. Cửa cải. I. Lechter, Sharon L. II.
Thiên Kim b.d. III. Ts. IV. Ts: Retire young retire rich.

332.02401 - dc 22
K62





ROBERT T.KIYOSAKI và SHARON L.LECHTER

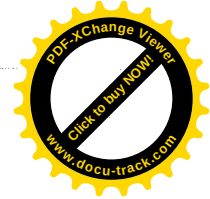
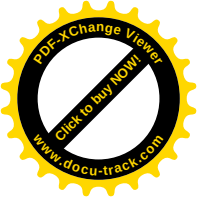
Dạy con làm giàu

★ ★ ★ ★ ★

Thiên Kim (biên dịch)

(Tái bản lần thứ 8)

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



11/11/2022 14:00:00

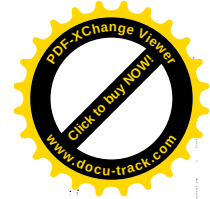
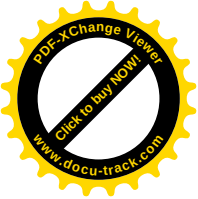
noo yoo
usly m6

11/11/2022 14:00:00

11/11/2022 14:00:00

11/11/2022 14:00:00

11/11/2022 14:00:00



GIỚI THIỆU

Tại sao chàng David gặp Người Khổng Lồ?

Chàng David và Người Khổng Lồ là một trong những câu chuyện ưa thích của người bố giàu. Tôi nghĩ có thể ông cho rằng mình là David, người đã bắt đầu từ hai bàn tay trắng và vươn lên cạnh tranh với những gã khổng lồ trong kinh doanh. Người bố giàu nói: “David có thể đánh bại Người Khổng Lồ vì anh ta hiểu biết sức bật. Một đứa trẻ và một cây súng cao su đơn giản cũng vẫn mạnh mẽ hơn rất nhiều so với một gã khổng lồ đáng sợ. Đó là nhờ quyền lực của sức bật”.

Những cuốn sách trước tôi đã nói về quyền lực của lưu lượng tiền mặt. Người bố giàu nói: “*Lưu lượng tiền mặt* là những từ quan trọng nhất trong thế giới tài chính. Thứ nhì chính là *sức bật*. Sức bật là lý do khiến một số người trở nên giàu có trong khi một số người khác thì không. Sức bật chính là sức mạnh và thứ sức mạnh đó có thể phục vụ cho bạn hoặc chống lại bạn. Vì sức bật là sức mạnh nên một số người sử dụng nó, một số người lạm dụng nó và một số người khác thì sợ nó. Lý do khiến 5% người Mỹ trở nên



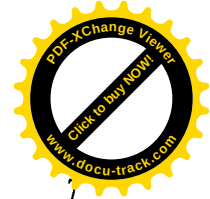
giàu có là vì họ biết cách *sử dụng* sức bật. Nhiều người muốn làm giàu nhưng lại thất bại vì họ *lạm dụng* nó. Và hầu hết những người khác không làm giàu được vì họ *sợ* nó”.

CÓ NHIỀU DẠNG SỨC BẬT

Sức bật được thể hiện dưới nhiều dạng khác nhau. Một trong những dạng sức bật có thể dễ dàng nhận thấy là sức bật của các món nợ. Ngày nay chúng ta đã nhận thức được tầm nghiêm trọng của việc người ta lạm dụng dạng sức bật này. Hàng triệu người lâm vào cảnh khó khăn tài chính vì sức bật nợ nần đang chống lại họ. Vì hậu quả của việc *lạm dụng* sức bật nợ nần nên hiện nay nhiều người đâm ra *sợ* dạng sức bật này. Họ bảo rằng: “Hãy giảm thẻ tín dụng, trả hết những tài sản trả góp và thoát khỏi nợ nần”. Còn người bố giàu thì bảo tôi: “Việc giảm thẻ tín dụng sẽ không giúp con giàu lên. Nhưng đưa thẻ tín dụng cho một người có ít trí thông minh tài chính cũng giống như đưa khẩu súng đã lên đạn cho một tên say rượu. Bất cứ ai đứng gần anh ta cũng có thể gặp nguy hiểm, kể cả chính anh ta”.

Thay vì dạy cho chúng tôi biết sợ sức bật nợ nần, người bố giàu dạy tôi và con trai ông biết làm thế nào để *sử dụng* sức mạnh đó theo ý mình. Vì vậy mà ông thường nói: “Có những món nợ tốt và những món nợ xấu. Những món nợ tốt làm cho con giàu lên và những món nợ xấu làm cho con nghèo đi”.

Hầu hết mọi người đang phải mang gánh nặng của những món nợ xấu, những người khác thì sống trong nỗi lo sợ bị nợ nần và tự hào là mình đã không mắc nợ, cho dù là những món



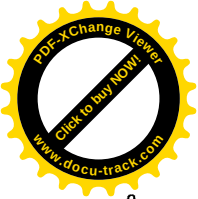
Dạy con làm giàu

nợ tốt. Trong cuốn sách này, bạn sẽ thấy làm thế nào mà tôi và Kim, vợ tôi, có thể nghỉ hưu sớm và giàu có *vì đang mắc nợ*, những món nợ tốt, những món nợ làm cho chúng tôi giàu hơn và hoàn toàn tự do về tài chính. Hay nói cách khác, chúng tôi đã *sử dụng* sức bật, chúng tôi không *lạm dụng* nó và không *sợ* nó. Thay vì thế, chúng tôi *tôn trọng* sức bật và *sử dụng* nó một cách khôn ngoan và thận trọng.

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ GIÀU CÓ?

Cuốn sách này là lời giải thích rõ ràng tại sao tôi tin rằng tất cả chúng ta đều có khả năng trở nên giàu có, và tôi muốn nhấn mạnh rằng **tất cả chúng ta** chứ không phải là một số người trong chúng ta. Và nó cũng đem đến cho bạn câu trả lời tại sao một số người thì giàu trong lúc những người khác lại nghèo, mặc dù tất cả chúng ta đều có khả năng trở nên giàu có và đều có thể nghỉ hưu sớm. **Tất cả chỉ là vấn đề sức bật.**

Bốn cuốn sách đầu tiên của bộ sách “*Dạy con làm giàu*” chủ yếu nói về lưu lượng tiền mặt. Riêng cuốn sách này nói về sức bật. Tại sao phải dành riêng một cuốn sách cho vấn đề này? Lý do là vì “sức bật” là một từ ngữ vĩ đại, nó thực sự vây quanh và đụng chạm đến mọi thứ trong cuộc sống của chúng ta. Cuốn sách này sẽ tập trung vào ba dạng sức bật quan trọng nhất. Đó là:



PHẦN I: SỨC BẬT TRÍ NÃO

Đây là phần quan trọng nhất của cuốn sách. Trong phần này, bạn sẽ thấy tại sao tiền không giúp cho bạn trở nên giàu có, bạn sẽ thấy dạng sức bật quan trọng nhất trên thế giới, **trí não của bạn**, có khả năng làm cho bạn giàu lên hay nghèo đi như thế nào. Cũng như một người có thể **sử dụng, lạm dụng** hay **sợ hãi** sức bật nợ nần, mọi chuyện cũng tương tự khi bàn về vấn đề trí não, một dạng sức bật cực kỳ mạnh mẽ.

NGÔN TỪ LÀ SỨC BẬT

Bạn sẽ thấy được sức mạnh của ngôn từ. Người bố giàu luôn luôn nói: “Ngôn từ là sức bật. Ngôn từ là những công cụ hùng mạnh – công cụ của trí não. Nhưng cũng như khi con có thể dùng các món nợ để làm cho mình giàu lên hay nghèo đi, ngôn từ có thể giúp con giàu lên hoặc làm con nghèo đi”. Trong phần này, bạn sẽ tìm hiểu về sức mạnh của ngôn từ, những người giàu sử dụng những từ giàu và những người nghèo sử dụng những từ nghèo. Người bố giàu thường nói: “Trí não của con có thể là tài sản quý giá nhất hoặc là tiêu sản nặng nề nhất. Nếu dùng từ đúng, con sẽ trở nên giàu có. Nếu dùng từ sai, trí não của con sẽ làm cho con nghèo đi”.

Trong phần này bạn sẽ tìm hiểu về những từ giàu và những từ nghèo – những từ chậm và những từ nhanh. Bạn sẽ thấy tại sao người bố giàu lại nói: “Không cần có tiền để kiếm được tiền”. Ông nói: “*Làm giàu bắt đầu bằng ngôn từ, và ngôn từ thì không tốn tiền mua*”.



Dạy con làm giàu

9

TẠI SAO ĐẦU TƯ KHÔNG PHẢI LÀ MẠO HIỂM?

Đó là do nhận thức của từng người. Trong cuốn sách này, bạn sẽ thấy tại sao đầu tư không hề có chút mạo hiểm nào cả. Để có được những cơ hội đầu tư an toàn và có lợi nhuận cao, trước tiên người ta phải bắt đầu bằng cách thay đổi ngôn từ của mình.

Như đã nói ở trên, sức bật có thể được sử dụng, bị lạm dụng hay bị sợ hãi. Trong phần này, bạn sẽ thấy làm thế nào sử dụng sức bật trí não để giúp bạn trong vấn đề tài chính thay vì chống lại bạn. Người bố giàu nói: “Hầu hết mọi người đều sử dụng thứ sức bật mạnh mẽ nhất thế giới ấy để làm cho mình nghèo đi. Đó không phải là sử dụng mà là lạm dụng. Mỗi lần con nói ‘Tôi không mua nổi’. ‘Tôi không làm nổi’. ‘Đầu tư là mạo hiểm’. hay ‘Tôi sẽ không bao giờ giàu có được’. nghĩa là con đang sử dụng dạng sức bật mạnh mẽ nhất mà con có để chống lại chính mình”.

Nếu bạn muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải vận dụng trí não để phục vụ bạn chứ không phải chống lại bạn. Nếu bạn không thể làm thế thì hai phần còn lại của cuốn sách sẽ chẳng ích gì cho bạn đâu.

PHẦN II: SỨC BẬT KẾ HOẠCH

Trong cuốn “*Dạy con làm giàu*” tập ba, tôi đã viết rằng “đầu tư là một kế hoạch”. Để hai vợ chồng có thể nghỉ hưu sớm, chúng tôi đã lập một kế hoạch, một kế hoạch bắt đầu từ



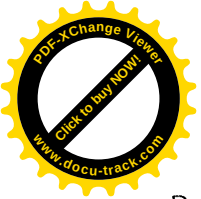
con số 0, bởi vì lúc ấy chúng tôi chẳng có gì cả. Kế hoạch của chúng tôi có một điểm kết thúc và cũng có giới hạn thời gian.

CHÚNG TÔI NGHỈ HƯU SỚM ĐỂ LÀM GIÀU

Một trong những thuận lợi của việc nghỉ hưu sớm là chúng tôi có nhiều thời gian rảnh để làm giàu. Nhân đây cũng xin nói rằng tạp chí *Forbes* đã định nghĩa người giàu là có thu nhập một năm ít nhất 1 triệu đôla. Như vậy, theo *Forbes*, chúng tôi chưa phải là những người giàu vào thời điểm nghỉ hưu.

Sau khi nghỉ hưu, kế hoạch của chúng tôi là sử dụng thời gian để đầu tư và xây dựng các doanh nghiệp. Ngày nay, chúng tôi không chỉ có những bất động sản có giá trị mà còn xây dựng được một nhà xuất bản, một công ty khai thác mỏ, một công ty công nghệ thông tin và một công ty dầu khí cũng như đầu tư vào thị trường chứng khoán. Như người bố giàu thường nói: “Rắc rối khi có một công việc đảm bảo là nó ngăn cản việc làm giàu”. Hay nói khác hơn, chúng tôi nghỉ hưu sớm nhằm có nhiều thời gian để trở nên giàu có. Ngày nay, thu nhập hàng năm của chúng tôi từ các nguồn đầu tư và các doanh nghiệp lên đến hàng triệu đôla và vẫn đang đều đặn tăng lên, ngay cả khi thị trường chứng khoán suy sụp. Mọi thứ đều đúng theo kế hoạch.

Trong cuốn sách “*Dạy con làm giàu*” tập 3, tôi đã viết rằng hầu hết mọi người đều có một kế hoạch làm cho mình nghèo đi. Đó là lý do tại sao rất nhiều người than vãn: “Khi tôi nghỉ hưu thì nguồn thu nhập sẽ giảm xuống”. Nói như thế có nghĩa là họ đang muốn nói rằng: “Kế hoạch của tôi là làm



việc vất vả suốt đời và sau đó khi nghỉ hưu thì tôi sẽ nghèo đi”. Đó có thể cũng là một kế hoạch tốt trong thời đại Công nghiệp, nhưng lại là một kế hoạch rất tồi trong thời đại Công nghệ Thông tin.

Trong thời đại Công nghệ Thông tin, các nhân viên phải tự lo cho việc nghỉ hưu của mình. Đây là thời đại mà tất cả chúng ta đều cần phải hiểu biết nhiều hơn về tiền bạc, thời đại mà tất cả chúng ta đều phải tự mình chịu trách nhiệm tài chính, và ít phụ thuộc hơn vào công ty hay nhà nước trong việc chăm lo cho mình khi không còn làm việc nữa.

Những kế hoạch cũ từ nền kinh tế cũ sẽ làm cho hàng triệu người gặp khó khăn khi đến tuổi nghỉ hưu. Họ sẽ làm gì? Tìm kiếm một công việc? Làm việc đến suốt đời? Chuyển đến sống với con cái, cháu chắt? Kế hoạch làm việc suốt đời là một kế hoạch tồi tệ. Nhưng dù nó là một kế hoạch thực sự tồi tệ thì cũng vẫn có rất nhiều người làm theo, kể cả những người hiện đang kiếm được rất nhiều tiền. Họ làm việc vất vả ngày hôm nay nhưng không có gì dành dụm cho ngày mai. Với nhiều người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số ở Mỹ thì thời gian, tài sản quan trọng nhất của chúng ta, đang dần dần cạn kiệt.

Khi đó, tôi nghe nhiều người nói: “Tôi sẽ không cần quá nhiều tiền khi nghỉ hưu. Đến lúc ấy thì tôi đã trả xong tiền mua nhà và chi tiêu hàng ngày của tôi sẽ giảm xuống”. Thực tế đúng là chi tiêu hàng ngày của bạn sẽ giảm xuống nhưng chi phí y tế của bạn sẽ tăng lên. Hiện tại thì chi phí cho các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, thuốc men, nha khoa... đã quá



đất đối với rất nhiều người còn đang đi làm. Điều gì sẽ xảy ra khi ngành y phải đối mặt với hàng triệu người nghỉ hưu đang rất cần được chăm sóc sức khỏe nhưng lại không có tiền trả?

Có lẽ đó là lý do tại sao mà gần đây Alan Greenspan, chủ tịch Ủy ban Dự trữ Liên bang Mỹ đã phát biểu trên truyền hình: “Chúng ta cần phải bắt đầu truyền đạt những tri thức tài chính trong trường học”. Chúng ta cần phải dạy cho con cái biết tự lo vấn đề tài chính thay vì dạy chúng trông chờ ở chính phủ hay công ty nơi chúng làm việc sự chăm lo sau khi nghỉ hưu.

Nếu bạn muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn sẽ cần một kế hoạch tốt. Phần III nói về một dạng sức bật rất quan trọng của việc lập kế hoạch để được nghỉ hưu sớm và giàu có.

PHẦN III: SỨC BẬT HÀNH ĐỘNG

Có một câu chuyện vui nói về ba con chim đậu trên hàng rào. Câu hỏi được đưa ra là: “Nếu có hai con chim quyết định bay đi thì còn lại bao nhiêu con?” Câu trả lời là “Cả ba con chim đều đang ở lại”. Bài học được rút ra là, khi bạn quyết định làm một điều gì đó không có nghĩa là bạn sẽ làm những gì bạn định làm. Trong thế giới thực, chưa đến 5% dân số Mỹ giàu có bởi vì có thể 95% dân số đều muốn được giàu có nhưng chỉ có 5% **bắt tay vào hành động** mà thôi.

Trong cuốn sách “*Dạy con làm giàu*” tập 4, tôi viết về vấn đề: hệ thống trường học của chúng ta đã phạt bọn trẻ khi



chúng phạm lỗi. Đúng vậy, nếu bạn xem cách chúng ta đã học như thế nào, bạn sẽ thấy **chúng ta học từ những sai lầm của chính mình**. Hầu hết chúng ta biết đi sau khi đã vấp té nhiều lần.

Trong thời đại Công nghệ Thông tin, giáo dục là quan trọng hơn bao giờ hết. Tôi chỉ muốn nói rằng có đôi khi, để đạt được thành công, chúng ta cần phải học cách **không làm** những điều mà chúng ta được dạy là **nên làm**. Nếu không học được cách phạm lỗi, té ngã, vượt qua sự bối rối, tôi sẽ không thể nào nghỉ hưu sớm và giàu có được.

BA CÁCH MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ THỂ LÀM ĐỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ

Trong Phần III, tôi sẽ nói về những điều thật đơn giản và dễ dàng mà mọi người đều có thể làm được để trở nên giàu có. Tôi sẽ nói về ba loại tài sản chính giúp người ta giàu có và cho phép họ nghỉ hưu sớm. Ba loại tài sản này là:

1. Bất động sản
2. Chứng khoán
3. Doanh nghiệp

Trong Phần III, bạn sẽ tìm hiểu về những điều bạn có thể làm để bắt đầu kiếm được ba loại tài sản cực kỳ quan trọng này. *Lý do mà tôi và Kim có thể nghỉ hưu sớm và giàu có là vì chúng tôi dành thời gian để tìm kiếm những tài sản này thay vì làm việc để kiếm tiền.*

Như người bố giàu đã nói với tôi những năm về trước: “Việc làm giàu bắt đầu từ một bộ óc đúng đắn, những ngôn

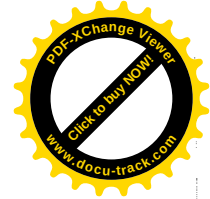
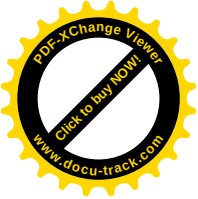


từ đúng đắn và những kế hoạch đúng đắn. Sau khi con đã có những điều đó thì bước hành động sẽ rất dễ dàng”.

Như vậy tại sao chàng David lại gặp Người Khổng Lồ? Câu trả lời của người bố giàu cho câu hỏi này là: “David gặp Người Khổng Lồ để anh ta có thể ‘gặp’ được *người khổng lồ bên trong chính mình*”.

Cuối cùng, chàng David đã trở thành một người khổng lồ bằng cách sử dụng tất cả các loại sức bật có thể. Bạn cũng có thể làm tương tự. **Cuốn sách này sẽ cho bạn thấy làm thế nào để gặp được người khổng lồ trong chính bản thân mình.**

Trong cuốn sách này, bạn sẽ được hướng dẫn cách để trở thành một người khổng lồ. Bạn sẽ được hướng dẫn cách để trở thành một người khổng lồ bằng cách sử dụng tất cả các loại sức bật có thể. Bạn cũng có thể làm tương tự. Cuốn sách này sẽ cho bạn thấy làm thế nào để gặp được người khổng lồ trong chính bản thân mình.

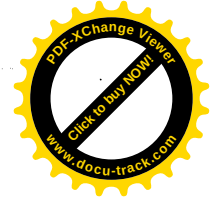
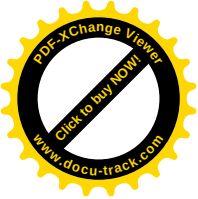


PHẦN I:

SỨC BẬT TRÍ NÃO

Dạng sức bật quyền lực nhất mà chúng ta có chính là sức mạnh trí não. Tuy nhiên sức bật là con dao hai lưỡi, chúng có thể giúp chúng ta nhưng cũng có thể chống lại chúng ta. Nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, điều đầu tiên bạn phải làm là vận dụng sức bật trí não để làm giàu. Khi đề cập đến vấn đề tiền bạc, rất nhiều người đang sử dụng sức bật trí não của họ để làm cho chính họ bị nghèo đi.

Trong phần này, bạn sẽ biết làm thế nào để thay đổi tương lai tài chính của mình bằng việc thay đổi cách dùng từ và cách suy nghĩ.

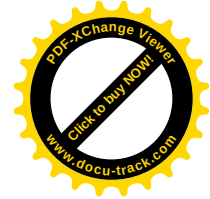
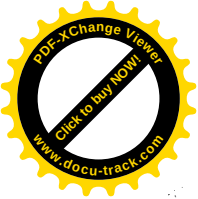


10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10



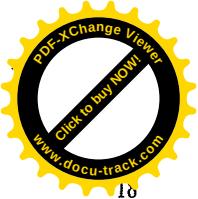
CHƯƠNG 1

Làm thế nào để trở nên giàu có và được nghỉ hưu sớm?

Sau đây là câu chuyện làm thế nào mà tôi cùng với Kim - vợ tôi và Larry - bạn thân nhất của tôi, bắt đầu cuộc hành trình từ bờ vực phá sản lên đến đỉnh cao giàu có, và được nghỉ hưu trong vòng chưa đến 10 năm. Khi bắt đầu, chúng tôi gần như không còn một xu nào trong túi, chúng tôi mất hết tự tin và lòng đầy những ngờ vực. Hầu hết mọi người đều hay nghi ngờ, nhưng sự khác biệt là chúng tôi đã làm gì với sự nghi ngờ đó.

CHUYẾN ĐI BẮT ĐẦU

Vào tháng 12 năm 1984, hai vợ chồng tôi và Larry Clark, người bạn thân nhất của tôi, đi trượt tuyết trên ngọn núi Whistler ở Vancouver, Columbia. Tuyết rất dày, quãng đường trượt rất xa và việc trượt tuyết rất tuyệt vời dù trời khá lạnh. Vào buổi tối, ba chúng tôi ngồi trong một căn nhà gỗ nhỏ quanh đống lửa hồng, chúng tôi lại bàn bạc về kế hoạch tương lai của mình. Chúng tôi đều có những hoài bão lớn nhưng có quá ít tiềm lực. Tôi và Kim đang phải dùng đến



những đồng tiền cuối cùng, còn Larry thì đang bắt đầu một công việc kinh doanh mới.

Vào những ngày đầu năm, chúng tôi thường đặt ra một mục tiêu cho năm mới. Nhưng năm nay thì khác, Larry muốn chúng tôi xác định một mục tiêu để thay đổi cuộc sống thực tại. Anh nói: “Tại sao chúng ta không lên kế hoạch để cả ba chúng ta có thể hoàn toàn tự do về tài chính?”

“Tự do tài chính à?” tôi hỏi, và thấy giọng nói của mình đang trở nên yếu đuối, nghe như lạc đi.

Larry nói: “Chúng ta đã nói về chuyện này nhiều rồi. Nhưng tôi nghĩ đã đến lúc cần phải ngừng bàn bạc, thôi mơ mộng và bắt tay vào thực hiện. Chúng ta hãy viết nó ra và sẽ biết mình cần phải làm gì. Một khi đã viết ra rồi, chúng ta sẽ biết phải giúp đỡ nhau như thế nào trong chuyến đi này”.

Gần như đã hết sạch tiền, tôi và Kim đưa mắt nhìn nhau. Ánh sáng từ ngọn lửa soi rõ sự hoài nghi và không chắc chắn trên gương mặt chúng tôi. “Đó là một ý kiến hay nhưng tôi nghĩ tốt hơn là nên nghĩ xem làm thế nào để tồn tại được trong năm tới”. Tôi vừa ngừng sản xuất loại ví nylon có khóa dán. Sau khi doanh nghiệp này suy sụp vào năm 1979, tôi đã dành 5 năm kế tiếp để xây dựng lại nó và rồi lại bỏ đi. Tôi chỉ còn lại rất ít tài sản. Tôi đã làm công việc đó 8 năm và đã học được rất nhiều. Tôi học được cách xây dựng việc kinh doanh, cách phá hủy nó và cách xây dựng nó trở lại. Dù đã bỏ việc với rất ít tiền còn lại nhưng tôi đã có được một sở học và một vốn kinh nghiệm vô giá.

“Thời nào”, Larry nói, “Hai bạn đang trở nên yếu đuối



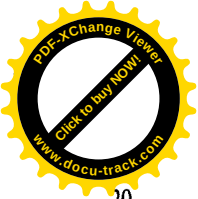
đấy. Thay vì xác định một mục tiêu đơn giản cho một năm, hãy xác định một mục tiêu lớn hơn cho nhiều năm. Chúng ta hãy đi tìm sự tự do tài chính”.

“Nhưng chúng tôi không có nhiều tiền”, tôi nhìn Kim, ánh mắt cô như cũng cùng ý nghĩ với tôi. “Anh biết là chúng tôi đang phải bắt đầu lại từ con số không. Hiện nay tất cả những gì chúng tôi mong muốn là có thể sống được trong 6 tháng hoặc 1 năm tới. Làm sao chúng tôi dám nghĩ đến sự tự do tài chính khi mà hiện giờ tôi chỉ đang nghĩ làm thế nào để tồn tại?” Một lần nữa tôi lại bị sốc khi nghe giọng nói yếu ớt của mình. Lòng tự tin và nghị lực của tôi đã thực sự suy giảm.

“Như thế thậm chí còn tốt hơn. Cứ xem như mình đang có một sự khởi đầu mới”. Larry đã thực sự vào cuộc và anh ta sẽ không dừng lại.

“Nhưng làm thế nào chúng tôi có thể nghỉ hưu sớm trong khi không còn một đồng trong túi?” Tôi phản đối và có cảm giác giọng nói của mình ngày càng yếu ớt. Tôi cảm thấy mình thật nhu nhược và không muốn dính vào bất cứ chuyện gì tương tự. Tôi chỉ muốn có thể tồn tại trong một thời gian ngắn và không phải lo gì cho tương lai.

“Tôi không nói là chúng ta sẽ nghỉ hưu trong một năm tới”. Larry tỏ ra bức bối vì sự nhút nhát của tôi. “Tôi đang nói là chúng ta hãy lên kế hoạch cho việc nghỉ hưu của mình. Chúng ta hãy viết ra một mục tiêu, dựng nên một kế hoạch và tập trung vào ý tưởng đó. Hầu hết mọi người chỉ nghĩ đến chuyện nghỉ hưu khi đã quá trễ, không thì họ cũng chỉ dự định nghỉ hưu vào năm 60 tuổi. Tôi không muốn như thế. Tôi



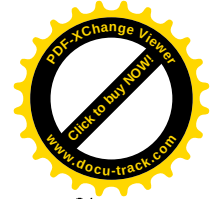
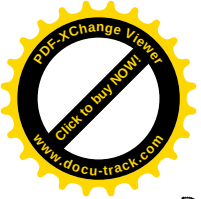
muốn có một kế hoạch tốt hơn. Tôi không muốn làm việc suốt đời chỉ để trả các hóa đơn tài chính. Tôi muốn sống. Tôi muốn giàu có. Tôi muốn đi du lịch khắp thế giới khi tôi còn đủ sức để hưởng thụ những thú vui của cuộc sống”.

Khi ngồi nghe Larry nói về những lợi ích của việc xác định một mục tiêu, dường như tôi nghe thấy một giọng nói trong tâm trí mình rằng, việc xác định mục tiêu tự do tài chính và nghỉ hưu sớm là hoàn toàn phi hiện thực, không thể làm được.

Larry vẫn tiếp tục, dường như không thèm quan tâm xem tôi và Kim có nghe anh ta nói gì hay không. Tôi thầm nghĩ: “Xác định một mục tiêu để nghỉ hưu sớm là một ý kiến hay, vậy tại sao phải cố chống lại ý tưởng đó? Như thế thì mình không còn là mình nữa”.

Và bỗng nhiên đâu đó trong tư tưởng, tôi nghe giọng người bố giàu phảng phất: “Thử thách lớn nhất mà con phải đối mặt chính là sự tự hoài nghi và lười nhác của con. Nếu muốn thay đổi con người mình, con phải biết thách thức những điều đó. Bởi vì chính hai thứ đó làm cho con bé nhỏ lại, ngăn chặn con đạt được những điều mình muốn. Không có gì cản đường con ngoại trừ bản thân con và sự tự hoài nghi của con. Cứ để mặc mọi việc diễn ra như thế thì rất dễ dàng, vì hầu hết mọi người đều chọn cách không thay đổi gì trong suốt cuộc đời mình. Nếu con chấp nhận đối mặt với thách thức, con sẽ tìm được cánh cửa dẫn đến tự do”.

Người bố giàu nói với tôi những điều này ngay trước khi tôi rời Hawaii để bắt đầu chuyến đi. Ông biết chắc rằng tôi sẽ



đi. Ông biết tôi sẽ rời bỏ chốn êm đềm ấm để dấn thân vào một cuộc phiêu lưu đầy rủi ro và nguy hiểm. Và chỉ một tháng sau cuộc nói chuyện với ông, tôi thấy mình đang ở trên ngọn núi đầy tuyết phủ này, yếu ớt và lạnh lẽo, ngồi nghe người bạn thân nhất của mình nói lại về những điều ấy. Tôi biết rằng đã đến lúc phải quyết định đứng lên tiếp tục hoặc bỏ cuộc quay về. Đã đến lúc phải lựa chọn, hoặc chịu thua sự tự hoài nghi và lười nhác hoặc đứng lên và thay đổi những nhận thức của chính mình. Đã đến lúc phải tiến lên hoặc lùi lại.

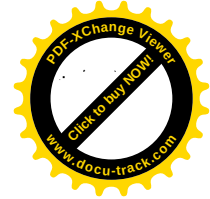
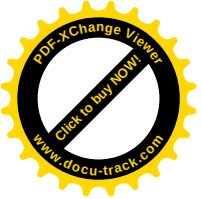
Khi suy nghĩ lại những điều Larry nói về sự tự do tài chính, tôi nhận ra rằng thực sự anh ấy đang muốn nói về một điều khác. Và lúc đó, tôi hiểu rằng việc thách thức sự tự hoài nghi và sự lười nhác là điều quan trọng nhất mà tôi phải làm nếu không muốn cuộc sống của mình trở nên tụt hậu.

“Thôi được, tiến hành thôi”, tôi nói. “Chúng ta hãy xác định một mục tiêu để được tự do tài chính”.

Đó là ngày mừng một tháng giêng năm 1985. Đến năm 1994 thì vợ chồng tôi hoàn toàn tự do. Larry tiếp tục xây dựng doanh nghiệp của anh, được tạp chí *Inc.* bầu chọn là một trong những doanh nghiệp phát triển nhanh nhất vào năm 1996. Larry nghỉ hưu vào năm 1998 khi anh 46 tuổi, sau khi bán doanh nghiệp và nghỉ ngơi được một năm.

TÔI ĐÃ LÀM ĐIỀU ĐÓ NHƯ THẾ NÀO?

Mỗi khi tôi kể câu chuyện này, câu hỏi được đặt ra luôn là: “Làm thế nào anh làm được điều đó?”



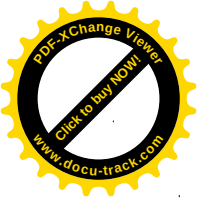
Tôi đáp: “Vấn đề không phải là *làm thế nào* mà là *tại sao* chúng tôi lại làm như thế”.

Từ năm 1985 đến năm 1994, vợ chồng tôi và Larry đã tập trung vào ba con đường mà người bố giàu đã vẽ ra để đi đến sự giàu có, đó là:

1. Trau dồi kỹ năng kinh doanh
2. Trau dồi kỹ năng quản lý tiền bạc
3. Trau dồi kỹ năng đầu tư

Lý do *tại sao* chúng tôi làm như thế chính là vì tôi muốn thách thức sự tự hoài nghi, sự lười nhác và cả quá khứ của mình nữa. Chính cái *tại sao* đó đã cho chúng tôi sức mạnh để làm được cái *như thế nào*.

Người bố giàu thường nói: “Có nhiều người hỏi ta là *làm thế nào* để có thể làm được một điều gì đó. Trước đây ta thường nói cho họ biết phải *làm thế nào*, nhưng sau này ta mới hiểu ra rằng điều quan trọng không phải là *làm thế nào* mà là *tại sao* lại làm điều đó. Chính cái *tại sao* ấy đã đem đến cho người ta sức mạnh để thực hiện những điều *làm thế nào*”. Ông còn nói: “Hầu hết mọi người không làm những điều họ có thể làm là vì lý do *tại sao* của họ không đủ mạnh. Một khi con đã tìm ra lý do *tại sao* thì việc tìm ra cách *làm thế nào* để làm giàu của riêng con sẽ rất dễ dàng. Thay vì *nhìn vào tận đáy lòng mình* xem lý do *tại sao* muốn làm giàu của riêng mình là gì, hầu hết mọi người lại *đi tìm một con đường dễ dàng* để làm giàu, và vấn đề là những con đường dễ dàng đó thường chỉ dẫn đến ngõ cụt”.



Dạy con làm giàu

23

TRANH LUẬN VỚI CHÍNH MÌNH

Buổi tối hôm đó, ngồi trong căn nhà gỗ nhỏ trên đỉnh núi lạnh giá nghe Larry nói chuyện, tôi thấy dường như mình đang tham tranh luận với anh ta. Mỗi lần anh nói: “Hãy xác định một mục tiêu, hãy viết nó ra và lập một kế hoạch”, tôi lại suy nghĩ những điều như:

1. Nhưng chúng tôi không có tiền.
2. Tôi không làm được.
3. Có thể năm sau tôi sẽ nghĩ đến chuyện đó, một khi tình hình tài chính của chúng tôi đã ổn định hơn.
4. Anh không hiểu tình trạng hiện tại của chúng tôi đâu.
5. Tôi cần thời gian để suy nghĩ.

Tôi chợt nhớ đến lời khuyên của người bố giàu, Người đã dạy tôi rất nhiều bài học. Một trong những bài học đó là: “Nếu bạn thấy rằng mình đang tranh luận với một ý kiến hay thì có thể bạn sẽ muốn ngưng không tranh luận nữa”.

Người bố giàu giải thích cho tôi rằng: “Một khi ai đó nói ‘Tôi không mua nổi’ hay ‘Tôi không làm được’ khi nói về những điều họ muốn thì có nghĩa là họ đang gặp một rắc rối lớn. Tại sao người ta lại phải nói ‘Tôi không mua nổi’ hay ‘Tôi không làm được’ với những điều họ muốn kia chứ? Tại sao người ta lại phải phủ nhận những mong muốn của mình? Điều đó thật không hợp lý chút nào”.

Và khi ngọn lửa kêu tí tách trong lò sưởi, tôi nhận ra mình đang cố tranh cãi với một điều mà trong lòng đang khao khát. Cuối cùng thì tôi tự hỏi: “Tại sao lại không nghỉ hưu sớm và



giàu có? Như thế thì có gì sai đâu!” Suy nghĩ của tôi dần trở nên thông thoáng hơn và tôi tự nhủ: “Tại sao mình lại phản đối ý kiến đó? Tại sao mình lại phản đối chính mình? Đó là một ý kiến hay. Mình đã từng bàn luận về nó trong nhiều năm. Mình đã từng muốn được nghỉ hưu vào năm 35 tuổi và bây giờ thì mình đã gần 37 tuổi rồi mà vẫn chưa thể nghỉ hưu được. Đúng hơn là mình sắp sửa phá sản. Thế thì tại sao lại tranh cãi nữa?”

Và khi đó, tôi bỗng nhận ra *tại sao* tôi lại tranh cãi với ý kiến đó. Tôi đã hiểu ra rằng chính sự thiếu tự tin của tôi đang lên tiếng tranh luận. Tôi tranh luận với mơ ước của chính mình. Tôi tranh luận vì không muốn bị thất vọng một lần nữa. Tôi tranh luận vì muốn bảo vệ mình khỏi một nỗi đau có thể phải gánh chịu khi mơ một giấc mơ lớn mà giấc mơ ấy không thành hiện thực. Tôi đã từng mơ ước và đã từng vỡ mộng. Tối hôm đó, tôi nhận ra rằng đối tượng tranh luận của mình chính là sự thất bại một lần nữa chứ không phải những ước mơ.

“Thôi được, chúng ta hãy xác định một mục tiêu lớn”, tôi lặng lẽ nói với Larry. Cuối cùng thì tôi đã ngừng tranh luận. Những lý lẽ thì vẫn còn đó nhưng không có gì cản trở tôi được nữa. Nói cho cùng thì đó chỉ là cuộc tranh luận của tôi với chính bản thân mình chứ không phải với ai khác. Con người bé nhỏ trong tôi đang muốn tranh luận với một con người khác đang mong muốn được lớn lên.

“Tốt lắm”, Larry nói, “Anh đã không còn yếu đuối nữa. Thực sự tôi đang bắt đầu lo lắng cho anh đấy”.



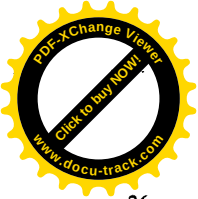
Lý do tôi quyết định làm điều đó bởi vì tôi đã tìm ra cái *tại sao* của riêng mình. Tôi biết *tại sao* tôi sẽ làm, cho dù ngay lúc ấy tôi còn chưa biết mình sẽ làm *như thế nào*.

TẠI SAO TÔI QUYẾT ĐỊNH NGHỈ HƯU SỚM?

Có bao nhiêu người trong các bạn đã từng nói với chính mình: “Tôi cảm thấy chán ngán và mệt mỏi với bản thân?”

Vào cái đêm cuối năm ấy, ngồi quanh đống lửa với Kim và Larry, tôi cảm thấy chán ngán và mệt mỏi với chính bản thân mình, vậy nên tôi quyết định thay đổi. Đó không chỉ là một sự thay đổi về tư tưởng mà là một sự thay đổi từ sâu thẳm bên trong. Đã đến lúc cần có một sự thay đổi lớn và tôi biết mình có thể làm được vì tôi đã hiểu *tại sao* mình muốn thay đổi. Tôi có những cái *tại sao* riêng của cá nhân mình – *tại sao* tôi lại quyết định nghỉ hưu sớm và giàu có:

1. Tôi chán ngấy cảnh hết tiền và luôn phải đấu tranh vì tiền bạc. Tôi đã từng giàu có với doanh nghiệp kinh doanh bóp ví, nhưng sau khi việc kinh doanh thất bại thì tôi lại phải quay về vật lộn kiếm tiền. Dù người bố giàu đã dạy tôi rất nhiều nhưng tất cả những gì còn đọng lại trong tôi chỉ là những bài học của ông. Tôi vẫn chưa giàu và đã đến lúc cần phải làm giàu.
2. Tôi mệt mỏi với mức trung bình. Ở trường, các thầy cô giáo nói: “Robert là một đứa trẻ học tập rất sáng dạ nhưng lại không biết áp dụng vào thực tế”. Họ còn nói: “Robert rất sáng dạ nhưng lại không thông minh bằng một số trẻ khác, mà chỉ trên trung bình một chút thôi”. Buổi tối hôm

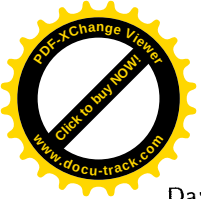


ấy ngồi trên đỉnh núi, tôi thấy ngán ngẩm và mệt mỏi với mức trung bình. Đã đến lúc tôi không thể tiếp tục ở mức trung bình nữa.

3. Khi lên 8 tuổi, có lần tôi về nhà và thấy mẹ khóc thầm khi đang làm bếp. Mẹ khóc vì chúng tôi đang ngập đầu trong một đồng hóa đơn phải trả. Bố tôi đã cố hết sức để kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng là một giáo viên, ông làm công việc tài chính không giỏi lắm. Tất cả những gì ông có thể nói lúc ấy là: “Em đừng lo, anh sẽ xoay sở được”. Nhưng thực tế thì không. Cách duy nhất bố tôi có thể xoay sở vấn đề này là cố gắng làm việc tích cực hơn và hy vọng sẽ được tăng lương. Trong khi đó, các hóa đơn tiếp tục chồng chất và mẹ tôi càng ngày càng trở nên cô độc, không ai chia sẻ. Bố tôi không thích nói chuyện tiền bạc và nếu có thì ông cũng chỉ nổi giận lên mà thôi.

Tôi còn nhớ hồi 8 tuổi, tôi đã quyết định phải đi tìm một câu trả lời để có thể giúp mẹ. Buổi tối hôm ấy ngồi trên đỉnh núi, tôi nhận ra mình đã tìm được những câu trả lời hằng tìm kiếm từ năm lên 8. Đã đến lúc phải biến những câu trả lời ấy trở thành hiện thực.

4. Điều *tại sao* đau lòng nhất lúc này là Kim, người phụ nữ của đời tôi, đang cùng tôi gặp phải rất nhiều khó khăn tài chính chỉ vì nàng yêu tôi. Buổi tối hôm ấy ngồi trên đỉnh núi, tôi mới nhận ra rằng mình đang đối xử với nàng cũng y như bố tôi đã đối xử với mẹ tôi. Tôi đang lặp lại một khuôn mẫu gia đình. Và đến lúc này thì tôi đã thực sự tìm ra câu trả lời cho câu hỏi *tại sao*.

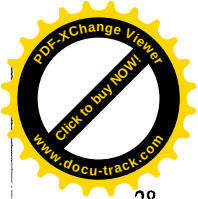


Và đó là những lý do *tại sao* của tôi. Tối hôm ấy tôi đã viết chúng ra và cất giữ cẩn thận vào một nơi bí mật. Với những bạn đã đọc cuốn sách thứ hai của tôi, *"Để được thoải mái về tiền bạc"*, có thể bạn còn nhớ là mọi chuyện xảy ra còn tệ hơn sau khi chúng tôi rời đỉnh núi. Tôi bắt đầu cuốn sách đó bằng cách kể lại câu chuyện vợ chồng tôi đã sống như thế nào trong một chiếc xe hơi khoảng ba tuần sau khi đã hoàn toàn sạch túi. Như thế có nghĩa là mọi chuyện đã không tốt hơn chỉ vì chúng tôi quyết định sẽ nghỉ hưu sớm và giàu có. Nó chỉ là lý do *tại sao* chúng tôi tiếp tục tiến tới.

Mọi việc cũng không suôn sẻ với Larry. Anh cũng gặp phải một thất bại đáng kể vào cuối thập niên 1980, nhưng chính những lý do *tại sao* của anh đã giúp anh đứng vững và bước tới.

Qua nhiều năm, tôi hiểu rằng **sự đam mê** chính là một dạng kết hợp của **sự yêu** và **sự ghét**. Nếu bạn không đam mê một điều gì đó thì rất khó có thể gặt hái được thành công. Người bố giàu đã từng nói: "Nếu con muốn một điều gì đó, hãy đam mê nó. Sự đam mê sẽ cho con sức lực. Nếu con muốn có một thứ ngoài tầm với, hãy tìm hiểu xem **tại sao con yêu nó** và **tại sao con ghét khi không có được nó**. Kết hợp hai suy nghĩ đó lại, con sẽ tìm được động lực để đứng lên và đạt được bất cứ điều gì con muốn".

Như vậy, bạn có thể bắt đầu bằng một danh sách những điều bạn yêu và những điều bạn ghét. Ví dụ tôi có thể tạo ra một danh sách như sau:

*Yêu*

Giàu có

Tự do

Mua bất cứ cái gì tôi muốn

Những thứ đồ đắt tiền

Bảo người khác làm những

việc mà tôi không muốn làm

Ghét

Nghèo

Bị buộc phải làm việc

Không có những gì tôi muốn

Những thứ đồ rẻ tiền

Làm những việc mà

tôi không muốn làm

Tôi nghĩ bạn có thể bắt đầu tạo một danh sách những điều bạn yêu hoặc ghét trong danh sách để trống dưới đây. Mong rằng cuộc sống của bạn sẽ ngày càng có nhiều đam mê hơn nữa.

Những điều bạn yêu

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Những điều bạn ghét

.....

.....

.....

.....

.....

.....

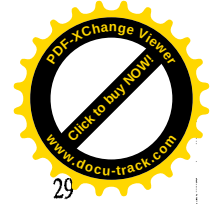
.....

.....

.....

.....

Hãy viết ra những mơ ước, mục tiêu và kế hoạch của bạn để được trở nên tự do về tài chính và để được nghỉ hưu càng

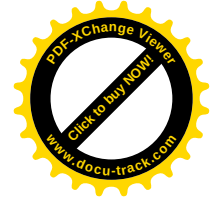
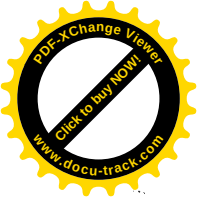


Dạy con làm giàu

29

sớm càng tốt. Một khi chúng đã được viết ra, có thể bạn sẽ muốn đưa cho vài người thân xem và giúp bạn đạt được những mơ ước của mình. Hãy nhìn vào tờ giấy này với những mơ ước, những mục tiêu và những kế hoạch thông thường của bạn, hãy nói chuyện về chúng, nhờ bạn bè người thân giúp đỡ, hãy tiếp tục học hỏi, và mọi chuyện sẽ bắt đầu trước khi bạn kịp nhận ra điều đó.

Cuối cùng, tôi đã từng nghe nhiều người nói: “Tiền không mang lại hạnh phúc”. Câu nói này cũng có phần đúng. Nhưng điều mà tiền bạc thực sự làm được là nó *mang lại cho chúng ta thời gian để làm những gì chúng ta thích và trả công cho người khác làm những gì mà chúng ta không thích phải làm.*



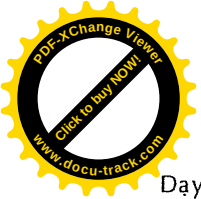
CHƯƠNG 2

Tại sao nên nghỉ hưu càng sớm càng tốt?

Sau gần 10 năm làm việc vất vả và vật lộn với tiền bạc, cuối cùng thì tôi cũng đã trở nên hoàn toàn tự do về tài chính vào tuổi 47. Vào năm đó, năm 1994, một người bạn gọi điện cho tôi và nói: “Anh hãy dành thời gian ít nhất là một năm để nghỉ ngơi sau khi bán doanh nghiệp”.

“Chỉ một năm thôi à?” Tôi hỏi lại. “Tôi đang định nghỉ ngơi cho đến hết đời mình đây”.

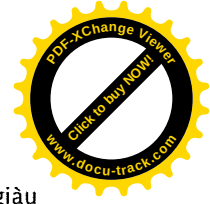
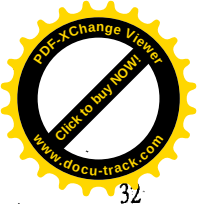
“Anh sẽ không làm được đâu”, Nyhl, bạn tôi nói. Nyhl là thành viên của một nhóm đã xây dựng một số doanh nghiệp lớn, hai trong số đó là MTV và CMT - Country Music Television, vào đầu thập niên 1980. Sau khi tạo lập và bán đi một số doanh nghiệp, anh nghỉ hưu ở tuổi 41. Chúng tôi trở thành bạn thân và bây giờ anh đang truyền lại cho tôi những bài học của việc nghỉ hưu. Anh nói: “Ít nhất là trong ba tháng, anh sẽ thấy chán phải ngồi không và sẽ bắt đầu một công việc mới. *Điều khó nhất phải làm là không làm gì cả.* Đó là lý do tại sao tôi khuyên anh nên chờ ít nhất 1 năm trước khi bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh mới”.



Tôi cười đáp. “Tôi không hề có ý định thành lập một doanh nghiệp mới nào nữa. Tôi đã quyết định nghỉ hưu. Lần tới gặp lại, có khi anh chẳng nhận ra tôi nữa, không có chuyện áo vét tông và tóc ngắn gọn gàng nữa đâu. Tôi sẽ trở thành một kẻ giang hồ thứ thiệt”.

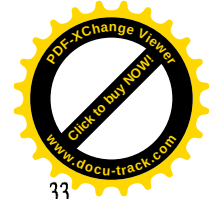
Nyhl lắng nghe nhưng vẫn khẳng định giữ ý kiến của mình. Anh muốn tôi hiểu được những điều anh đang muốn nói. Sau một cuộc nói chuyện dài, tôi bắt đầu hiểu được ý của anh. Nyhl nói: “Rất ít người có được những cơ hội mà anh đang có. Không phải ai cũng có thể ngừng làm việc và không làm gì cả. Không phải ai cũng có thể thực sự nghỉ hưu ở tuổi trung niên, lứa tuổi chín muồi nhất để làm việc và kiếm tiền. Hầu hết mọi người không có đủ tiền để có thể ngừng làm việc, cho dù họ rất muốn, cho dù họ rất ghét công việc của mình, họ vẫn phải làm việc. Vì vậy, cơ hội đó thực sự là một món quà mà rất ít người có được anh đừng xem nhẹ. Hãy nhận nó và xem trọng nó. Hãy dành ra một năm đừng làm gì cả”.

Nyhl giải thích rằng hầu hết các nhà kinh doanh đều bắt tay vào những giao dịch kinh doanh mới ngay sau khi vừa chấm dứt giao dịch cũ. Anh nói: “Tôi đã từng thành lập các giao dịch, bán chúng đi và bắt đầu một giao dịch mới ngay sau đó. Chỉ trong năm 35 tuổi, tôi đã xây dựng và bán đi 3 doanh nghiệp. Tôi có nhiều tiền nhưng không thể ngừng làm việc được. Tôi không biết ba chữ “ngừng làm việc” có nghĩa là gì. Nếu không làm việc, tôi cảm thấy mình vô dụng và lãng phí thời gian, khi đó thì tôi sẽ lại cố gắng làm việc tích



cực hơn. Công việc đã lấy mất của tôi rất nhiều thời gian dành cho gia đình. Cuối cùng thì tôi nhận ra những điều mình đang làm và quyết định sẽ làm một điều gì khác. Sau khi chấm dứt giao dịch kinh doanh cuối cùng và bỏ tờ ngân phiếu hàng triệu đôla vào ngân hàng, tôi quyết định sẽ nghỉ ngơi một năm. Quyết định dành thời gian một năm cho bản thân và gia đình là quyết định đúng đắn nhất của tôi từ trước đến giờ. Đối với tôi, khoảng thời gian được yên tĩnh một mình và không làm gì cả thật là vô giá. Anh có thấy là từ khi lên 5 tuổi, chúng ta đã phải đến trường học và sau khi học xong thì chúng ta lại phải đi làm? Không phải ai cũng có ít nhất là một năm thời gian xa xỉ chỉ để được ngồi suy tư và được sống với chính mình đâu”.

Nyhl bảo sau khi các vấn đề gia đình của anh đã được giải quyết, anh và gia đình đã chuyển đến một hòn đảo xa xôi ở Fiji. Anh nói: “Trong nhiều tháng, tôi chỉ ngồi trên bãi biển, ngắm đại dương xanh màu ngọc bích và nhìn bọn trẻ nô đùa”. Sau đó, họ rời Fiji đến Ý và ở lại đây ba tháng, cũng vẫn không làm gì cả. Nyhl nói: “Như thế là một năm tròn đã trôi qua trước khi tôi trở thành một con người đúng mực. Tôi không còn phải nghĩ đến công việc ngay khi vừa thức dậy mỗi sáng, những buổi họp, những chuyến bay công cán, kiểm tiền trả hóa đơn... Tôi phải mất một năm mới có thể giảm dần tốc độ và giảm adrenalin, một năm tròn để thư giãn và để có thể bắt đầu lại từ đầu. Bây giờ thì tôi đã 41 tuổi. Suốt 36 năm qua, tôi đã đi khắp nơi để tìm kiếm một điều gì đó và bây giờ thì tôi đã tìm ra rồi”.



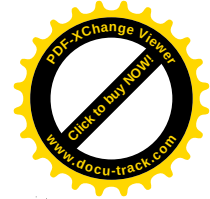
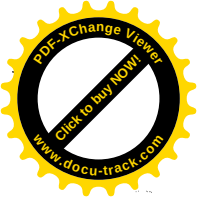
ĐIỀU KHÓ KHĂN NHẤT PHẢI LÀM

Nyhl nói đúng. Điều khó khăn nhất sau khi nghỉ hưu là không phải làm gì cả. Sau hàng năm trời ở trường, ở lớp, những kỳ thi, những buổi họp, những chuyến bay và những kỳ hạn hợp đồng, thực sự tôi đã sẵn sàng đứng lên và lao tới. Chỉ ngay trước khi nghỉ hưu, tôi mới sực nghĩ ra rằng mình căm ghét áp lực và những nỗi lo toan công việc đến mức nào. Chỉ đến lúc đó tôi mới nhớ rằng mình đã từng nghĩ: “Chỉ sáu tháng nữa thôi mình sẽ được tự do. Mình có thể nghỉ hưu và không làm gì cả. Mình thật nôn nóng chờ đến lúc chấm dứt những sự điên rồ này”.

Nhưng suốt nhiều tuần sau khi chấm dứt các vụ kinh doanh, tôi luôn cảm thấy không yên. Tôi tiếp tục thức dậy sớm, chỉ để thấy mình không có một kế hoạch nào trong ngày. Tôi không phải gọi điện thoại cho ai và cũng chẳng ai gọi điện cho tôi. Tôi ở một mình trong nhà và chẳng biết đi đâu. Tôi nhanh chóng cảm thấy khó chịu và bức bối. Tôi cảm thấy mình vô dụng và thừa thãi. Tôi cảm thấy cuộc sống của mình trở nên lãng phí và vô ích. Tôi tuyệt vọng muốn làm một điều gì đó nhưng không có gì để làm. Nyhl nói đúng, không làm gì thực sự là việc khó khăn nhất.

Kim có công việc đầu tư và quản lý danh mục bất động sản của riêng cô. Cô thích công việc đó và xoay sở nó theo cách của mình. Khi thấy tôi đi ra đi vào trong bếp, Kim hỏi: “Anh đang tìm một việc gì đó để làm à?”

“Không”, tôi trả lời, “anh chỉ đang tìm cách để không làm gì cả”.



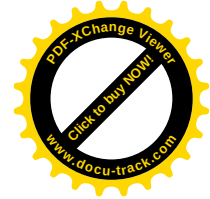
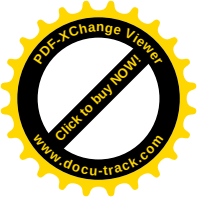
“Thế chừng nào anh tìm ra cái cách ấy thì nói cho em biết để em cùng làm với nhé”. Kim cười. “Sao anh không gọi điện cho bạn bè?”

“Anh gọi rồi”, tôi trả lời, “nhưng mọi người đều đang làm việc. Không ai có thời gian rảnh cả”.

Sau vài tháng bức xúc vì không có gì để làm, vợ chồng tôi quyết định đi nghỉ ở Fiji, nơi Nyhl đã từng đến trong những năm đầu nghỉ hưu. Tôi rất hứng khởi vì được đi đây đó, cho dù vẫn là để không làm gì cả.

Ba tuần sau, chúng tôi đáp thủy phi cơ đến Fiji và được những người dân Fiji hiếu khách chào đón nồng hậu bằng những vòng hoa và các thức uống nhiệt đới. Khi bước xuống chiếc cầu tàu dài nhô ra mặt biển xanh trong vắt, tôi nghĩ có lẽ mình đã đến một hòn đảo thần tiên.

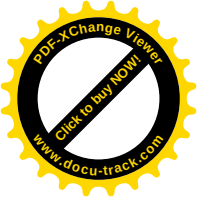
Hòn đảo này đẹp hơn rất nhiều so với những điều Nyhl mô tả, đẹp đến mức không thể tin được. Thế nhưng càng mang vẻ thần thoại, hòn đảo hẻo lánh này càng tỏ ra buồn tẻ chậm chạp. Tôi không thể tin rằng thiên đường này có thể làm cho mình phát điên lên được. Mỗi buổi sáng khi thức dậy, tôi dùng một bữa ăn sáng toàn trái cây, chạy bộ một lúc và sau đó thì sẽ nằm cả ngày bên bờ biển. Nhưng chỉ một giờ sau là tôi bắt đầu cảm thấy uể oải. Dù bờ biển và hòn đảo thật đẹp nhưng thà tôi quay lại Mỹ bắt đầu một công việc mới còn thú vị hơn. Tôi không hiểu tại sao mình lại hứa với Nyhl là sẽ dành ra một năm để nghỉ ngơi. Hai tuần ở thiên đường này có lẽ là quá đủ. Ất hẳn Kim có thể ở lại đây mãi mãi nhưng tôi thì không, tôi muốn về lại nhà mình ở Arizona.



Tại sao phải về nhà thì tôi không biết, nhưng chúng tôi đã rời Fiji và quay trở về.

Ngôi nhà cũng chẳng có gì khá hơn ngôi trên bờ biển, nhưng ít ra thì ở nhà, tôi có chiếc xe hơi, có những nơi chốn quen thuộc. Một ngày kia, một người hàng xóm mới đến thăm tôi. Ông lớn hơn tôi khoảng 20 tuổi và cũng đã nghỉ hưu. Năm nay ông 68 tuổi, đã từng là một quản lý cấp cao của hãng Fortune 500. Mỗi ngày ông đều đến và chúng tôi tán gẫu về tin tức thời sự, thời tiết và thể thao. Ông cũng khá dễ thương nhưng ngôi nói chuyện với ông ta còn tệ hơn cả buổi họp tệ hại nhất mà tôi từng tham dự. Tất cả những gì ông ta yêu thích là làm cỏ khu vườn và chơi gôn. Với ông ta, được nghỉ hưu đúng là một thiên đường. Ông không buồn nhớ gì đến thế giới doanh nghiệp và chỉ đơn giản là yêu thích khoảng thời gian rảnh rỗi không phải làm gì cả. Tôi hiểu rằng mình sẽ trở nên giống ông nếu cứ tiếp tục qua lại như thế. Khi ông rủ tôi gia nhập nhóm chơi bài ở câu lạc bộ trong vùng, tôi hiểu rằng đã đến lúc phải tìm một người khác để có thể không làm gì cả.

Cuối cùng, tôi không thể chịu được nữa. Một ngày kia, tôi nói với Kim: “Anh chuyển đến Bisbee đây, anh cần phải đi đâu đó để có thể bận rộn với việc không làm gì cả”. Vài ngày sau đó, tôi chuyển đến một nông trại nhỏ mà chúng tôi làm chủ. Đó là một nơi xinh đẹp nhưng hẻo lánh nấu mình trên những đỉnh núi ở New Mexico, biên giới Arizona. Nó nằm sâu trong thung lũng, được bao phủ bằng những cây sồi cao vút và những dòng suối róc rách, có nhiều hươu nai và đôi khi còn có cả sư tử nữa. Cuối cùng thì tôi cũng đã tìm được

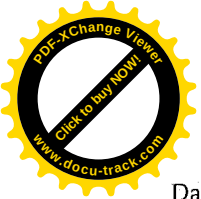


một nơi để nghỉ ngơi cho hết một năm, một nơi mà tôi có thể bận rộn với việc không làm gì. Sau vài ngày ngồi trên đỉnh núi trong căn nhà gỗ nhỏ không có truyền hình, truyền thanh, tôi bắt đầu trầm tĩnh lại và ổn định một năm nghỉ ngơi của mình. Hơi thở của tôi chậm lại và nhịp sống cũng vậy. Sự thanh bình và yên tĩnh trở thành một phần cuộc sống hàng ngày của tôi thay vì áp lực của những cuộc hội họp và kỳ hạn. Cuối cùng thì một năm nghỉ ngơi của tôi cũng bắt đầu và như Nyhl đã nói: “Đó thực sự là một món quà mà rất ít người có được. Hãy nhận nó và xem trọng nó”. Tôi đã mất gần sáu tháng để có thể sống chậm lại đủ để bắt đầu một năm nghỉ ngơi của mình.

BẮT ĐẦU LẠI CUỘC SỐNG

Ngồi một mình trong căn nhà gỗ, tôi có đủ thời gian để hồi tưởng lại cuộc đời mình. Tôi nghĩ về tất cả những điều ngu ngốc và bốc đồng trong thời niên thiếu. Tôi nghĩ về những lựa chọn của mình và nghĩ về những ảnh hưởng của chúng, dù tốt dù xấu, đến việc định hình nên tôi ngày hôm nay. Tôi có thời gian để ngồi nhớ lại những ngày trung học và những người bạn đã cùng tôi lớn lên, những người bạn mà ngày nay rất khó lòng gặp lại. Tôi hồi tưởng lại những người bạn thời đại học và tự hỏi giờ này họ đang làm gì. Khoảng thời gian này đã cho tôi một cơ hội để nhớ lại xem bạn bè thời tuổi trẻ đã ảnh hưởng đến mình như thế nào.

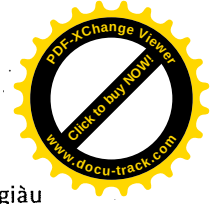
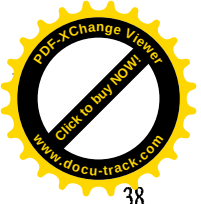
Có rất nhiều khi ngồi trong căn nhà gỗ, tôi khao khát được quay về tuổi thơ và cùng vui vẻ với bạn bè. Tôi chỉ muốn được cười đùa và được trẻ trung trở lại, nhưng tất cả



những gì còn lại bây giờ chỉ là những hoài niệm quý giá. Tôi ước gì mình đã chụp hình nhiều hơn, viết thư nhiều hơn và liên lạc với bạn bè nhiều hơn, nhưng tất cả chúng tôi bây giờ hãy còn đang bận rộn với cuộc sống, mỗi người một phương. Ngồi trên đỉnh núi, trước ngọn lửa tí tách, hồi tưởng lại những ký ức của mình quả là thú vị hơn nhiều so với bất kỳ một cuốn phim hay vở kịch nào. Quãng thời gian nghỉ ngơi đã cho tôi những giây phút yên tĩnh để nhớ lại từng chi tiết sống động trong quá khứ. Thật thú vị khi cảm thấy rằng những lúc đau khổ nhất cũng không đến nỗi đau khổ như mình tưởng. Tôi bỗng trở nên quý trọng cuộc sống của mình hơn, quý trọng những người đã đi qua cuộc đời mình, những điều tốt và điều xấu, và trong tâm trạng hỗn độn đó, tôi thực sự cảm thấy yêu quý cuộc sống duy nhất của mình.

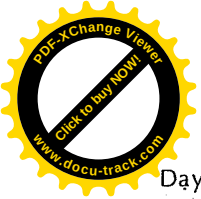
Trong những giây phút yên tĩnh đó, tôi nhận ra rằng tất cả chúng ta đều có một khả năng tiềm tàng để trở thành người tốt hay người xấu. Tất cả chúng ta đều có một khả năng tiềm tàng để trở nên vĩ đại, nhưng tôi không hề nghĩ đến điều đó khi còn trẻ. Tôi không là một đứa trẻ thần đồng, một hiện tượng âm nhạc hay một ngôi sao nhỏ tuổi. Tôi không hề nổi bật giữa đám đông và cũng chưa được mời đến nhiều bữa tiệc quan trọng. Nhìn lại cuộc sống của mình, tôi thấy mình chỉ ở mức trung bình mà thôi. Nhưng khi ở trên ngọn núi mà suy nghĩ thì cuộc sống trung bình của tôi bỗng trở nên thật đặc biệt.

Tôi có thời gian để suy nghĩ về gia đình mình, những người bạn cũ, những người cùng chơi thể thao, những người yêu cũ và những cộng sự cũ. Tôi nghĩ về những lựa chọn của

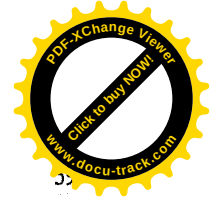


mình và tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không lựa chọn như thế, ví dụ như điều gì sẽ xảy ra nếu tôi cưới cô bạn gái thời trung học, ổn định cuộc sống và sinh con như mong muốn của cô ấy? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không quyết định làm phi công và bay đến Việt Nam? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi né tránh chiến tranh như hầu hết các bạn tôi đã làm? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi đi học thạc sĩ thay vì xây dựng doanh nghiệp kinh doanh bóp ví nylon khóa dán? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không bị mất hai doanh nghiệp trước khi có được doanh nghiệp cuối cùng? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không gặp Kim? Và quan trọng nhất là tôi đã học được gì và đã trở thành người như thế nào với những thành công và thất bại mà cuộc đời mang đến cho tôi?

Thực sự là bạn không thể thay đổi quá khứ, nhưng bạn có thể thay đổi suy nghĩ của bạn về quá khứ. Từ trước đến giờ, quá khứ của tôi vẫn chỉ là một vết mờ. Nó chỉ là một chuỗi sự kiện và những con người phảng phất khi mỗi ngày trôi qua. Sự tĩnh mịch của ngọn núi đã cho tôi một cơ hội để quay đầu nhìn lại. Có rất nhiều điều đã làm trong quá khứ mà tôi sẽ không bao giờ lặp lại. Có rất nhiều lỗi lầm tôi ước gì mình chưa từng phạm phải và có những lời nói dối mà tôi ước gì mình chưa từng nói. Có rất nhiều người bạn đáng mến đã bị tôi làm cho phật lòng. Có rất nhiều người tôi thực sự yêu quý nhưng lại không bao giờ nói chuyện nữa chỉ vì vài bất đồng vớ vẩn. Trong suốt một năm nghỉ ngơi này, tôi đã hiểu được những điều ấy quan trọng đến mức nào trong cuộc đời tôi. Ngồi một mình giữa vùng núi yên tĩnh, tôi kết nối lại với những người bạn, những người thân và với chính mình trong



Dạy con làm giàu



quá khứ, cảm ơn tất cả mọi người vì đã là một phần trong cuộc sống của tôi. Ngồi một mình trên đỉnh núi, tôi có đủ thời gian để nói lời cảm ơn với quá khứ và chuẩn bị cho tương lai của mình.

Ngày nay, khi nói chuyện với mọi người về việc nghỉ ngơi một năm, tôi thường nói: “Điều tốt nhất mà việc nghỉ hưu sớm và nghỉ ngơi một năm ở tuổi trung niên mang lại chính là nó cho chúng ta một cơ hội để bắt đầu lại cuộc sống”.

Mười tám tháng sau khi bán doanh nghiệp và nghỉ hưu, cuối cùng thì tôi cũng đã rời dãy núi ở miền bắc Arizona. Khi lái xe khỏi vùng núi ấy, tôi thực sự không biết kê tiệp mình sẽ làm gì. Tôi chỉ biết rằng tôi muốn làm một điều gì đó khác hơn. Trong chiếc máy tính của tôi là bản nháp của cuốn sách “Dạy con làm giàu” và trong cặp tôi là bản phác thảo của trò chơi Cashflow © 101. Nửa thứ hai của cuộc đời tôi bắt đầu. Nhưng lần này, nó là cuộc sống của tôi. Giờ đây tôi già dặn hơn, khôn ngoan hơn, thận trọng hơn và đáng tin cậy hơn.

Khi tôi lái xe rời dãy núi, nửa thứ hai của cuộc đời tôi bắt đầu. Nó không còn là một cuộc sống bị bức chế bởi những mơ ước của bố mẹ, thầy cô, bạn bè hay những giấc mơ của thời niên thiếu. Nửa thứ hai của cuộc đời tôi đã bắt đầu và lần này thì nó là cuộc sống của tôi và dành cho tôi.

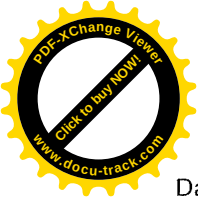
Và đó là lý do chính mà tôi muốn khuyến khích bạn hãy nghỉ hưu càng sớm càng tốt. Như thế bạn sẽ có một cơ hội để bắt đầu lại cuộc sống của mình.



Một đề nghị nhỏ: Bất kể bạn có thể nghỉ hưu sớm hay không, tôi khuyên bạn hãy dành ít nhất một giờ mỗi tháng để hồi tưởng lại cuộc sống của mình. Khi làm như thế, tôi đã nghiệm ra rằng:

1. Những gì tôi cho là quan trọng thì không hề quan trọng như tôi đã nghĩ.
2. Điều quan trọng là tôi đang ở đâu chứ không phải là tôi đang đi đâu.
3. Không có gì quan trọng hơn một người đang đứng trước mặt bạn vào một thời điểm nào đó. Hãy dành thời điểm đó để vui vẻ với họ.
4. Thời gian là vàng, đừng lãng phí nó, hãy quý trọng nó.
5. Có đôi khi, dừng lại trong một phút còn khó hơn là tiếp tục bận rộn với công việc.

Đối với tôi, điều tốt nhất khi nghỉ hưu sớm là học được cách quý trọng cuộc sống, cho dù nó thật vất vả, căng thẳng và đầy những rắc rối. Khi không có gì để làm, tôi cảm thấy mình sẽ không biết làm gì. Ngày hôm nay, tôi thực sự quý trọng những xô đẩy chen lấn của cuộc đời. Và dù thế nào đi nữa, hãy dành một phút để yêu quý cuộc sống hiện tại của bạn, bởi vì ngày mai, nó sẽ chỉ còn là dĩ vãng.



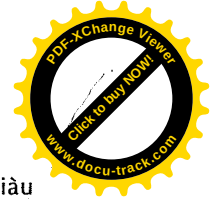
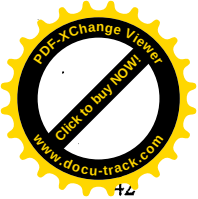
Dạy con làm giàu

41

Một bức thư của Mary Painter, giám đốc điều hành Công ty Cashflow Technologies.

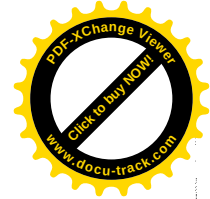
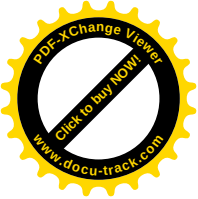
Trước đây tôi làm việc ở Phân Khu Trợ Cấp Ma Chay và Trợ Cấp Tàn Tật của Hệ Thống Nghỉ hưu Pennsylvania. Tôi còn nhớ rất rõ việc tiên hành thủ tục trợ cấp ma chay cho những người nghỉ hưu vào năm tôi mới 19 – 20 tuổi. Ngày này qua ngày khác xem xét các giấy tờ chứng tử, tôi rất ngạc nhiên khi thấy quá nhiều người chết chỉ vài tháng sau khi nghỉ hưu, thường là vì bệnh tật, đôi khi còn do tự tử nữa. Khi tôi hỏi các đồng nghiệp tại sao người ta thường chết quá sớm sau khi nghỉ hưu hoặc tại sao một số người lại tự tử khi đã được tự do tự tại sau cả một quãng đời làm việc vất vả, câu trả lời là với một số người, làm việc là toàn bộ cuộc sống của họ, ngoài ra họ không còn gì khác. Lý do thứ hai là có quá nhiều người làm việc suốt đời và chỉ trông chờ vào lương hưu khi không còn làm việc nữa, nhưng đến lúc đó thì họ lại thấy rằng số lương hưu này không đủ để sinh sống mỗi tháng. Lúc này họ có dư thời gian để làm bất cứ điều gì mình muốn nhưng lại không đủ tiền để làm những điều đó.

Khi đó, tôi vẫn ngây thơ nghĩ rằng điều đó sẽ không bao giờ xảy đến cho mình. Vì vậy nên tôi tiếp tục đi theo con đường mà những con người đó đã đi qua. Mười chín năm sau, sau nhiều thăng tiến trên bậc thang danh vọng, tôi mới nhận ra rằng không thể để điều đó xảy ra cho bản thân và gia đình mình được. Vợ chồng tôi đều đồng ý là cần phải thay đổi cuộc sống hiện tại. Chúng tôi chuyển đến Arizona, mất vài tháng để tìm công việc mới. Một trong những công việc có vẻ tích cực mà tôi tìm được là làm việc cho Công ty



Dạy con làm giàu

Cashflow Technologies. Tôi được tặng một cuốn "Dạy con làm giàu". Tôi về nhà và đọc ngẫu nhiên cuốn sách chỉ trong một ngày. Một mặt tôi cảm thấy rất may mắn vì đã tìm được việc làm mới nhưng mặt khác, quan trọng hơn, tôi hiểu mình cần phải làm gì để không phải kết thúc như những con người thiều may mắn kia.

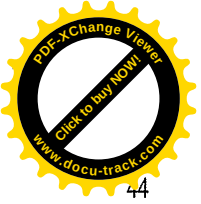


CHƯƠNG 3

Tôi đã nghỉ hưu sớm như thế nào?

Vào mùa xuân năm 1999, tôi được mời nói chuyện với một nhóm khoảng 250 vị giám đốc ngân hàng ở Los Angeles. Vì là diễn giả đầu tiên trong buổi sáng nên trong đêm đó tôi phải bay từ Phoenix, nơi tôi ở, đến Los Angeles. Sau khi dùng bữa sáng, tôi ngồi trong khách sạn và gãi đầu suy nghĩ xem tôi có thể nói gì với nhóm người này. Những cuộc nói chuyện thông thường về các lý thuyết tài chính và sự khác biệt giữa tài sản với tiêu sản có vẻ như không thích hợp lắm với nhóm người này. Họ không phải là những giám đốc ngân hàng bình thường mà là giám đốc các ngân hàng *bất động sản*, tôi nghĩ ắt hẳn họ phải biết những điều cơ bản về tài chính mà tôi thường nói, hoặc ít ra là tôi hy vọng như thế.

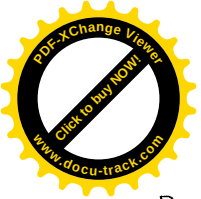
Cuộc nói chuyện của tôi sẽ bắt đầu lúc 9g30, bây giờ đã là 8g mà tôi vẫn chưa nghĩ ra một ý tưởng nào thích hợp để nói với họ. Ngồi trong phòng, tôi nhìn thoáng qua tờ báo buổi sáng mà khách sạn giao đến. Trên trang nhất có hình một cặp vợ chồng trông rất hạnh phúc. Tiêu đề in đậm của tấm hình là: “CHÚNG TÔI QUYẾT ĐỊNH NGHỈ HƯU SỚM”.



Bài báo giải thích rằng kế hoạch nghỉ hưu 401(k) của họ đã được tiến hành rất suôn sẻ từ 10 năm trước, trong thời kỳ thị trường chứng khoán bùng nổ đến nỗi họ quyết định nghỉ hưu sớm 6 năm so với dự định. Người đàn ông 59 tuổi và người phụ nữ 56 tuổi. Tờ báo còn trích lời của họ: “Quý hồ tương của chúng tôi đã tăng đến mức một ngày nọ, chúng tôi thấy mình đã là những triệu phú. Thay vì phải làm việc thêm 6 năm nữa, chúng tôi quyết định bán ngôi nhà đang ở và mua một ngôi nhà nhỏ hơn để nghỉ hưu và nghỉ ngơi, gởi số tiền còn dư từ việc bán nhà vào một ngân hàng có lãi suất cao và giảm chi phí hàng ngày. Bây giờ thì ngày nào chúng tôi cũng có thể rảnh rỗi chơi gôn với nhau..”.

Tôi đã nghĩ ra chủ đề cho cuộc nói chuyện của mình. Đọc xong bài báo, tôi tắm rửa, thay quần áo và đi đến hội thảo. Đúng 9g30, tôi được giới thiệu lên bục diễn thuyết. Đưa tờ báo lên cao, tôi bắt đầu buổi nói chuyện bằng cách chỉ vào tấm hình của cặp vợ chồng mới nghỉ hưu và đọc to dòng tiêu đề: “CHÚNG TÔI QUYẾT ĐỊNH NGHỈ HƯU SỚM”. Sau đó tôi đọc vài dòng trong bài báo và cho mọi người biết số tuổi của cặp vợ chồng này. Sau khi bỏ tờ báo xuống, tôi nói: “Tôi và Kim, vợ tôi, cũng đã nghỉ hưu sớm. Chúng tôi nghỉ hưu năm 1994, khi đó tôi 47 tuổi, còn Kim 37 tuổi”. Tôi nhìn quanh khán phòng và chờ cho tiếng rì rầm dịu xuống. Sau 10 giây im lặng, tôi tiếp tục đặt câu hỏi: “Như thế, tôi muốn hỏi quý vị câu này: Làm sao tôi có thể nghỉ hưu sớm hơn người đàn ông này 12 năm và vợ tôi nghỉ hưu sớm hơn người phụ nữ này 19 năm?”

Cả căn phòng đều im lặng. Có vẻ như tôi đã phạm sai

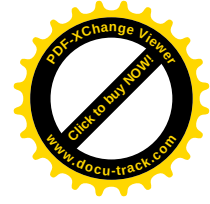


lầm. Tôi biết như thế là quá sớm, tôi biết tôi đang đòi hỏi thính giả phải suy nghĩ chứ không phải lắng nghe. Tôi biết mình đang tỏ ra kiêu căng và hợm hĩnh khi so sánh việc nghỉ hưu sớm của mình với hai vợ chồng trong tờ báo. Song tôi đã muốn gây ấn tượng với nhóm người này và bây giờ thì quá trễ để có thể đổi ý. Tôi cảm thấy mình như một diễn viên tấu hài đang kể chuyện vui mà chẳng ai thèm cười cả. Tôi tiếp tục hỏi: “Có bao nhiêu người trong các anh chị có dự định nghỉ hưu sớm?”

Lại một lần nữa không có câu trả lời. Không một cánh tay giơ lên. Sự khó chịu trong căn phòng đang tăng lên. Tôi biết mình phải nhanh chóng làm một điều gì đó để cứu vãn tình thế. Nhìn xuống khán giả, tôi thấy hầu hết mọi người đều trẻ hơn tôi. Số ít người xấp xỉ lứa tuổi của tôi thì không hề bị ấn tượng chút nào với những câu nói về việc nghỉ hưu sớm. Tôi nhanh chóng hỏi: “Có bao nhiêu người trong các anh chị dưới 45 tuổi?”

Bỗng dưng căn phòng như sống lại. Có những câu trả lời. Nhiều cánh tay chậm chậm giơ lên khắp phòng. Tôi thấy có khoảng 60% số người giơ tay lên, cho thấy họ trẻ hơn 45 tuổi. Đây là một nhóm khá trẻ, ít ra là so với tôi. Tôi quyết định thay đổi cách chơi: “Có bao nhiêu người trong các anh chị muốn nghỉ hưu vào năm 40 tuổi và hoàn toàn được thoải mái về tiền bạc trong suốt những năm còn lại của cuộc đời mình?”

Bây giờ thì nhiều cánh tay giơ lên với vẻ nhiệt tình hơn. Tôi bắt đầu có thể nói chuyện thoải mái hơn và đám đông khán giả cũng có vẻ sinh động hơn. Nhưng những người xấp xỉ lứa tuổi của tôi thì bắt đầu thấy lúng túng khi nhìn những

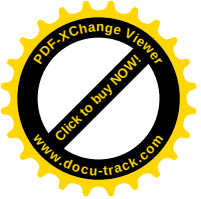


người cùng địa vị nhưng lại trẻ tuổi hơn họ, rất nhiều trong số đó đang giơ tay lên cho thấy họ không muốn bị già đi trong kinh doanh. Cảm nhận được sự khó chịu của nhóm người này, tôi biết mình cần phải nói điều gì đó để không làm cho họ cảm thấy bị bỏ rơi.

Nhìn những người cùng tuổi với mình, tôi nói: “Tôi muốn cảm ơn tất cả các giám đốc ngân hàng bất động sản trên thế giới này vì các vị đã giúp tôi có thể nghỉ hưu sớm. Không phải những người môi giới bất động sản hay môi giới chứng khoán, không phải những người lập kế hoạch tài chính và cũng không phải các kế toán viên mà chính là các vị, những giám đốc ngân hàng bất động sản, đã giúp tôi có thể nghỉ hưu sớm hơn bố tôi gần 20 năm”.

Nhìn quanh khán phòng, tôi có thể nói là tình trạng khó chịu đã được xua tan và tôi có thể tiếp tục bài nói của mình. Kiến thức của tôi về ngành nghề của họ đã giúp tôi khá nhiều. Bây giờ tôi nghĩ có lẽ tôi đã thu hút được 80% sự chú ý của khán giả. Để tiếp tục, tôi lặp lại câu hỏi lúc đầu: “Như vậy, làm thế nào tôi có thể nghỉ hưu sớm hơn cặp vợ chồng trong tờ báo và làm thế nào mà những giám đốc ngân hàng bất động sản như các anh chị có thể giúp tôi nghỉ hưu sớm được như thế?”

Một lần nữa sự im lặng lại bao trùm khán phòng. Tôi bắt đầu nhận ra là họ *không biết* làm thế nào mà họ đã giúp tôi được như thế. Mặc dù cũng vẫn là sự im lặng nhưng ít ra thì có vẻ như họ đã tập trung hơn vài phút trước đây. Tôi quyết định chấm dứt những câu hỏi mà họ do dự không trả lời



Dạy con làm giàu

47

được và tiếp tục. Quay sang tấm bảng trên sân khấu, tôi viết thật to và thật đậm mấy chữ:

NỢ
và
GIÁ TRỊ TÀI SẢN CẦM CỐ

Quay trở lại khán giả, tôi chỉ vào chữ “nợ” và nói: “Tôi có thể nghỉ hưu sớm vì tôi đã dùng *các món nợ* để trang trải trong lúc nghỉ hưu.

Còn cặp vợ chồng trong tờ báo này, những người theo kế hoạch 401(k), lại dùng *giá trị tài sản cầm cố* để trang trải. Đó là lý do tại sao họ mất nhiều thời gian hơn”.

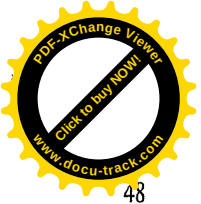
Ngừng lại một chút, tôi muốn họ hiểu hết những điều tôi nói. Cuối cùng, một cánh tay giơ lên hỏi: “Anh muốn nói là cặp vợ chồng trong tờ báo đã dùng tiền *của họ* để nghỉ hưu, còn anh thì dùng tiền *của chúng tôi* à?”

“Đúng vậy”, tôi đáp, “Tôi dùng tiền của các anh để mắc nợ nhiều hơn, còn họ thì cố thoát khỏi nợ nần”.

“Vậy ra đó là lý do tại sao họ mất nhiều thời gian hơn”, một người khác nói. “Họ mất 12 năm nhiều hơn anh là vì họ đã dùng tiền của họ, giá trị tài sản cầm cố của chính họ để nghỉ hưu”.

MƯỜI TÁM NĂM CUỘC ĐỜI

Tôi mỉm cười gật đầu và nói: “Và với tôi, nghỉ hưu ở tuổi 47 cho phép tôi có được nhiều hơn 13 năm so với những



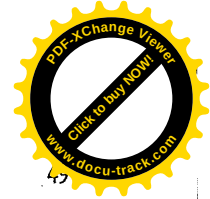
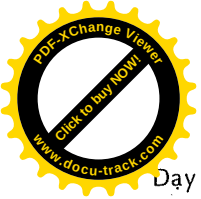
người nghỉ hưu ở tuổi 60. Và 13 năm cuộc đời đáng giá như thế nào với các anh chị? Có bao nhiêu người trong quý vị muốn nghỉ hưu sớm để hưởng thụ tuổi thanh xuân, sức sống và sự tự do của mình, sự tự do được làm bất cứ điều gì mình muốn với đầy đủ tiền bạc cần thiết?"

Những cánh tay giơ lên khắp phòng. Bây giờ thì có thêm những nụ cười đi kèm những cánh tay ấy. Có vẻ như bầu không khí đã sống động trở lại. Tuy nhiên, vẫn còn những người ngồi yên khoanh tay trước ngực. Cuộc nói chuyện của tôi dường như không mấy hứng thú đối với những người này. Những người yếm thế và hoài nghi thì lúc nào cũng yếm thế và hoài nghi. Lời nói của tôi dường như chẳng ăn nhập gì đến họ. Ít ra thì mọi chuyện cũng đã khá hơn và đã có một số người về phe với tôi.

Một người đàn ông trẻ tuổi giơ tay lên và hỏi: "Anh có thể giải thích rõ hơn về việc làm thế nào anh đã nghỉ hưu sớm bằng cách sử dụng các món nợ còn cặp vợ chồng kia thì dùng giá trị tài sản cầm cố được không?"

"Dĩ nhiên rồi", tôi trả lời, vui vẻ vì có được một cơ hội để giải thích rõ ràng hơn. Cầm tờ báo lên, tôi chỉ vào tấm hình và nói: "Nếu tuổi 65 là cột mốc để nghỉ hưu thì người này nghỉ hưu sớm hơn 6 năm so với dự định vì thị trường chứng khoán hoạt động tốt. Như vậy ông ta đã làm rất đúng vì ông ta đã đầu tư *tiền bạc của chính mình* vào thị trường. Mọi chuyện sẽ tốt hơn không nếu ông ta vay tiền từ ngân hàng *của các anh* và đầu tư *tiền của các anh* vào cũng một thị trường đó?"

Một luồng không khí khó chịu tràn khắp khán phòng.



Dạy con làm giàu

Những điều tôi nói đã làm cho rất nhiều khán giả bức mình. Người đàn ông lúc này nhìn tôi bằng một cái nhìn khó hiểu: “Nhưng chúng tôi sẽ *không* cho ông ta vay tiền để đầu tư vào thị trường chứng khoán”.

“Tại sao?” Tôi hỏi.

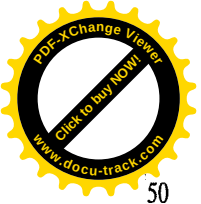
“Vì như thế quá mạo hiểm”.

Tôi gật đầu: “Và vì như thế quá mạo hiểm nên người đàn ông này đã phải dùng tiền của chính mình – giá trị tài sản của chính mình. Kế hoạch nghỉ hưu 401(k) của ông ta đã được tiến hành rất tốt và việc lựa chọn chứng khoán cũng vậy. Ông ta làm tốt vì thị trường đã hoạt động tốt. Thị trường hoạt động tốt nhờ hàng triệu người như ông ta đang làm cùng một việc vào cùng một lúc, và như thế ông ta có thể nghỉ hưu sớm. Nhưng ông ta đã phải mất nhiều thời gian là vì về cơ bản, ông ta đã đầu tư tiền của chính mình, *giá trị tài sản cầm cố* của chính mình, để mua lại *giá trị tài sản* đầu tư. Điều thú vị là ông ta đã đầu tư vào những ngành kinh doanh mà các anh chị không cho vay tiền để đầu tư vào vì yếu tố mạo hiểm. Các giám đốc ngân hàng không cho người ta vay tiền để đầu cơ vào thị trường chứng khoán, đúng không?”

Hầu hết khán phòng đều gật đầu đồng ý.

“Vậy anh muốn nói là ông ta đã may mắn?” một người khác hỏi.

“Đúng vậy, ông ta đã gặp được thiên thời, địa lợi, nhân hòa”. Tôi trả lời. “Nhưng nếu và khi xu hướng chung thay đổi thì có thể ông ta sẽ phải ân hận vì mình đã nghỉ hưu quá sớm”.



“Còn anh thì dùng tiền *của chúng tôi* để đầu tư vào đâu?” Một người khác hỏi.

“Bất động sản”. Tôi đáp. “Ngoài điều đó ra thì các anh chỉ có còn cho vay tiền vào mục đích sử dụng nào khác nữa đâu. Các anh chỉ là những giám đốc ngân hàng bất động sản chứ không phải giám đốc ngân hàng đầu tư, đúng không nào?”

Người đàn ông trẻ tuổi gật đầu: “Chúng tôi là những giám đốc ngân hàng bất động sản và chúng tôi cho vay tiền nhằm mục đích bất động sản chứ không phải chứng khoán hay quỹ hỗ tương gì cả”.

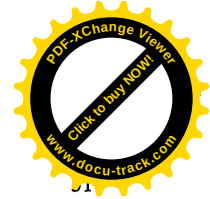
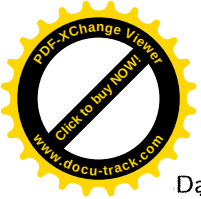
“Nhưng không phải là thị trường chứng khoán đã tăng giá nhiều hơn bất động sản trong mười năm qua đó sao?” một phụ nữ ngồi ở hàng ghế giữa nói. “Kế hoạch 401(k) của tôi đang được tiến hành tốt hơn bất cứ vụ đầu tư bất động sản nào mà tôi từng thấy”.

“Điều đó có thể là sự thật”, tôi đáp, “nhưng 401(k) của chị đang tăng giá là nhờ động lực thúc đẩy của thị trường và *sự nâng giá vốn*. Chị có một chính sách nào để đầu tư vào động lực thị trường và nâng giá vốn không?”

“Không có”, người phụ nữ lắc đầu.

“Tôi cũng không có”, tôi nói, “Tôi không đầu tư tăng giá vốn. Tôi không cần nâng giá tài sản để kiếm tiền dù có một số đã tăng giá rất nhiều trong cùng một thời điểm và không có cái nào bị giảm giá như nhiều loại chứng khoán trên thị trường cả”.

“Vậy nếu anh không đầu tư để tăng vốn thì anh đầu tư để làm gì?”



Dạy con làm giàu

“Tôi đầu tư cho *lưu lượng tiền mặt*”, tôi nhẹ nhàng nói. “Số tiền mà kế hoạch 401(k) đưa ra cho chị sử dụng trong lưu lượng tiền mặt mỗi tháng là bao nhiêu?”

“Không có đồng nào cả”, người phụ nữ đáp, “mục đích kế hoạch nghỉ hưu của tôi là làm tăng tiền vốn miễn thuế để cho toàn bộ tiền bạc đi vào tài khoản hưu trí của tôi. Tôi không dùng nó để tăng lưu lượng tiền mặt hàng tháng”.

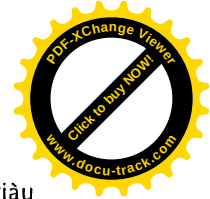
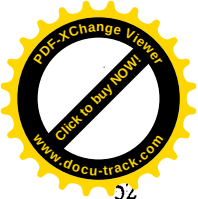
“Thế chị có sở hữu một bất động sản đầu tư nào để gia tăng số tiền trong lưu lượng tiền mặt hàng tháng không?” Tôi hỏi.

“Không”, cô ta nói. “Tôi chỉ có một kế hoạch đầu tư vào quỹ hỗ tương mà thôi”.

“Thế mà chị lại là một giám đốc ngân hàng bất động sản à?” Tôi mỉm cười trêu chọc.

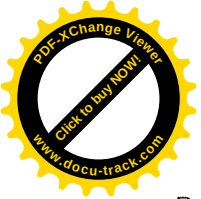
“Nói thẳng ra là anh vay tiền của chúng tôi để mua bất động sản *của anh*. Mỗi tháng số bất động sản này đem đến cho anh một số tiền trong lưu lượng tiền mặt. Vợ chồng anh có thể nghỉ hưu sớm vì anh có được số *lưu lượng tiền mặt* này trong khi chúng tôi ngồi trông chờ vào sự *nâng giá vốn* trong quỹ hỗ tương, trông chờ nghỉ hưu trễ, trông chờ thị trường không sụp đổ khi đến lượt chúng tôi nghỉ hưu. Nói cách khác, chúng tôi giúp anh nghỉ hưu sớm nhưng chúng tôi không thể tự giúp mình được, có phải như thế không?”

“Đó có thể là một cách nhìn vấn đề”, tôi nói. “Và đó là lý do tại sao tôi đến đây để cảm ơn các anh chị vì đã góp phần vào quỹ hưu trí của tôi. Các anh chị đã góp hàng triệu đôla để tôi có thể nghỉ hưu sớm. Vì vậy, tôi muốn các anh chị hãy nghĩ đến việc áp dụng điều đó trong trường hợp của chính mình”.



Đã hết giờ và tôi nhận được một tràng vỗ tay lịch sự khi rời bục diễn thuyết. Khán phòng đã thức tỉnh và có vẻ như hơi hào hứng về những điều tôi nói, đặc biệt là ở những người trẻ tuổi. Khi bước qua đám đông đang bắt tay nhau, tôi vô tình nghe được vài lời nhận xét về cuộc nói chuyện của mình. Và dù họ là những giám đốc ngân hàng bất động sản, tôi vẫn nghe được một số lời nhận xét thường nghe ở bất cứ một nhóm nào khác, đại loại như:

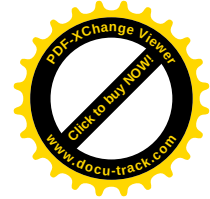
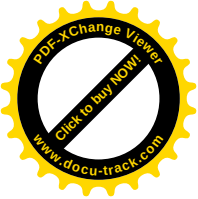
1. Những gì ông ta nói thật quá mạo hiểm.
2. Tôi sẽ không bao giờ cho ông ta vay tiền.
3. Ông ta không biết mình đang nói gì đâu.
4. Ngày nay anh không làm thế được đâu, thị trường thay đổi rồi.
5. Ông ta chỉ may mắn thôi. Cứ chờ đến khi thị trường sụp đổ mà xem, ông ta sẽ đến quỳ gối năn nỉ chúng ta ấy chứ.
6. Tôi không muốn suốt ngày phải lo sửa nhà vệ sinh nên tôi sẽ không mua một thứ bất động sản nào cả.
7. Thị trường bất động sản đang quá tải, nó sẽ sụp đổ nhanh thôi.
8. Không biết đã bao nhiêu người như ông ta đi đời với cái vụ bất động sản này rồi.
9. Nếu ông ta nợ nần nhiều quá rồi thì làm sao tôi cho ông ta vay tiền được nữa.
10. Nếu ông ta nghỉ hưu rồi thì tại sao ông ta phải đến đây nói chuyện với chúng ta?



BÀI HỌC CỦA NGƯỜI BỐ NGHÈO

Người bố nghèo của tôi thường khuyên rằng: “Hãy đến trường và gắng học cho giỏi, hãy tìm một việc làm ổn định và tiết kiệm tiền”. Thậm chí ông còn trích dẫn vài câu nói nổi tiếng như: “Đừng vay tiền mà cũng đừng cho vay”. “Tiết kiệm một đồng là có được một đồng”. hay “Nếu không đủ tiền thì đừng mua. Hãy luôn chi trả bằng tiền mặt”.

Cuộc sống của người bố nghèo hẳn sẽ khá tốt nếu ông làm đúng những gì ông nói. Nhưng cũng như mọi người khác, ông *nói* những gì ông nghĩ là đúng nhưng lại *không làm* những điều đúng đắn đó. Thay vì thế, ông vay tiền để mua nhà và xe hơi. Ông không bao giờ đầu tư vì ông luôn nói rằng: “Đầu tư là mạo hiểm”. Ngược lại, ông cố gắng tiết kiệm tiền, nhưng mỗi khi có chuyện gì cần kíp, ông lại rút số tiền tiết kiệm đó ra. Ông vay tiền để mua những thứ làm ông nghèo đi nhưng lại không bao giờ vay tiền cho những thứ có thể giúp ông giàu lên. Chính những điều nhỏ nhặt này đã tạo nên rất nhiều điều khác biệt trong cuộc sống của ông. Chính vì suốt đời cứ suy nghĩ và quản lý tiền bạc như thế nên ông không có cách nào nghỉ hưu trước 60 tuổi. Cũng chính vì vậy mà ông vẫn phải đi làm mãi cho đến ngày quy xuống vì căn bệnh ung thư. Ông đã làm việc vất vả suốt đời và đã phải chiến đấu vì sự sống trong suốt 6 tháng cuối cùng ở bệnh viện. Ông là một người tốt và siêng năng, dành suốt đời để làm việc, cố không để bị mắc nợ và cố tiết kiệm tiền. Và đó là những bài học về cuộc sống và tiền bạc mà ông muốn truyền

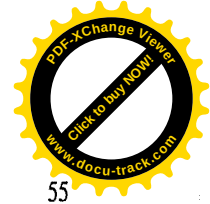


lại cho tôi.

BÀI HỌC CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Người bố giàu là bố người bạn thân nhất của tôi. Ông cho tôi những lời khuyên và một cách suy nghĩ khác hẳn về tiền bạc. Ông luôn nói những điều như:

1. “Con sẽ mất bao lâu để *tiết kiệm* được 1 triệu đôla?” Sau đó ông sẽ hỏi tiếp: “Con sẽ mất bao lâu để *vay* được 1 triệu đôla?”
2. “Xét về lâu dài thì ai sẽ giàu hơn? Một người làm việc suốt đời để tiết kiệm 1 triệu đôla hay một người biết làm thế nào để vay được 1 triệu đôla với lãi suất 10%, sau đó đầu tư và nhận được 25% lợi nhuận mỗi năm từ số tiền vay được đó?”
3. “Các giám đốc ngân hàng sẽ thích cho ai vay tiền hơn? Một người phải làm việc vất vả để kiếm tiền hay một người biết khiến số tiền đó làm việc cho mình một cách an toàn và thông minh?”
4. “Con cần phải là ai và con cần phải làm gì để mỗi khi gọi điện cho giám đốc ngân hàng yêu cầu vay 1 triệu đôla thì họ sẽ nói: Giấy tờ thủ tục sẽ sẵn sàng trong vòng 20 phút nữa?”
5. “Tại sao chính phủ *đánh thuế tiền tiết kiệm* của con mà lại *không đánh thuế các món nợ* của con?”
6. “Ai sẽ *phải* khéo léo và hiểu biết hơn về tiền bạc? Một người đang có 1 triệu đôla tiền tiết kiệm hay một người



đang mắc nợ 1 triệu đôla?”

7. “Ai sẽ phải khôn ngoan hơn về tiền bạc? Một người làm việc vất vả để kiếm tiền hay một người biết cách khiến tiền bạc phải làm việc cho mình?”
8. “Nếu có thể lựa chọn, con sẽ chọn đến trường để học cách làm việc kiếm tiền hay con muốn đến trường để học cách làm thế nào để tiền bạc làm việc cho mình?”
9. “Tại sao các giám đốc ngân hàng luôn sẵn lòng cho con vay tiền để đầu cơ bất động sản nhưng lại ngần ngại khi cho con vay tiền để đầu cơ vào thị trường chứng khoán?”
10. “Tại sao những người làm việc vất vả và tiết kiệm lại phải trả thuế nhiều hơn những người làm việc ít, vay mượn nhiều?”

Khi nói về vấn đề công việc, tiền bạc, tiết kiệm và nợ nần, hiển nhiên là hai người bố có hai quan điểm hoàn toàn khác nhau. Nhưng điểm khác biệt lớn nhất là câu nói này của người bố giàu: “Người nghèo và người trung lưu rất vất vả trong việc làm giàu vì họ cố gắng dùng tiền của chính mình. Nếu muốn làm giàu, con cần phải biết dùng tiền của người khác chứ không phải dùng tiền của mình”.

CUỐN SÁCH NÀY KHÔNG PHẢI NÓI VỀ CHUYỆN NỢ NẦN

Một lời khuyên cáo: Cuốn sách này không phải nhằm nói chuyện vay tiền và mắc nợ ngập đầu, dù tôi đang nói về việc sử dụng các món nợ như một công cụ để nghỉ hưu sớm và giàu có. Như đã nói trong phần giới thiệu, sức bật



là một sức mạnh, mà sức mạnh thì có thể được sử dụng, bị lạm dụng hoặc bị e sợ. Hãy xem nợ nần là nguy hiểm.

Tôi muốn nhấn mạnh điều này bởi vì trên trang web của tôi, có một người viết rằng anh ta đã bỏ việc, lấy một số thẻ tín dụng và mắc nợ ngập đầu vì mua bất động sản. Anh ta nói: “Tôi làm theo lời khuyên của Robert và mắc nợ những món nợ tốt”.

Trước tiên, phải nói là tôi *không bao giờ* khuyên ai dùng thẻ tín dụng để mua bất động sản cả. Nếu biết đầu tư, bạn sẽ không cần dùng đến một phương pháp đầu tư quá mạo hiểm như vậy.

Dù biết có nhiều người đã đầu tư vào bất động sản bằng thẻ tín dụng nhưng tôi không khuyến khích phương pháp này vì nó có thể rất nguy hiểm. Tôi biết có nhiều người làm như vậy đã bị phá sản. Điều tôi thực sự khuyên bạn là *hãy học cách làm thế nào để sử dụng các món nợ một cách khôn ngoan*.

Dù chương này nói về sự khác biệt giữa các món nợ và giá trị tài sản cầm cố nhưng cuốn sách này không chỉ nói về chuyện nợ nần. Cuốn sách này nói về một chủ đề quan trọng hơn dành cho những ai muốn nghỉ hưu sớm và giàu có.

NHỮNG TỪ QUAN TRỌNG THỨ NHỊ

Trong phần giới thiệu, tôi đã viết về câu nói của người bố giàu: “Những từ quan trọng nhất trong thế giới tài chính là *lưu lượng tiền mặt*. Còn *những từ quan trọng thứ nhì* chính là *sức bật*”.



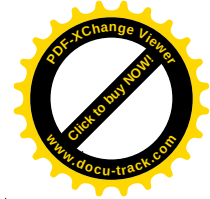
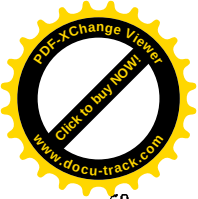
Khi nói chuyện với những giám đốc ngân hàng bất động sản về việc dùng tiền của họ để nghỉ hưu sớm, thực sự tôi đã nói về việc dùng tiền bạc như một loại sức bật. Khi tôi còn là một đứa trẻ, người bố giàu đã dành rất nhiều thời gian để dạy tôi và con trai ông về tầm quan trọng của sức bật.

Ở đầu phần giới thiệu, tôi viết rằng câu chuyện ưa thích của người bố giàu là câu chuyện về David và Người Khổng Lồ. Người bố giàu có thể kể đi kể lại câu chuyện này cho chúng tôi nghe mà không biết chán. Ông nói: “Các con, hãy nhớ rằng David đánh bại được Người Khổng Lồ là vì anh ta hiểu được nguyên tắc sức bật”.

“Anh ta dùng súng cao su mà”, tôi nói.

“Đúng vậy. Trong tay những người biết sử dụng thì súng cao su là một dạng sức bật. Một khi con hiểu được sức bật thì con sẽ thấy nó ở mọi nơi. Nếu muốn trở nên giàu có, con phải học cách khai thác sức bật. Khi đã hiểu được sức bật thì cho dù chỉ là những con người bé nhỏ, các con vẫn sẽ đánh bại được tất cả những gã khổng lồ”.

Khi chúng tôi lớn thêm một chút, người bố giàu tìm thêm nhiều ví dụ khác về sức bật. Để những bài học trở nên thú vị với tôi và Mike, ông thường dùng những điều chúng tôi ưa thích để làm ví dụ. Chẳng hạn như lần đầu tiên The Beatles đến Mỹ vào những năm 60, trong khi đám trẻ cùng lứa với tôi như điên lên vì các chàng trai trong ban nhạc thì người bố giàu lại bị ấn tượng vì số tiền họ kiếm được. Ông nói: “The Beatles kiếm được nhiều tiền hơn cả tổng thống vì họ có nhiều sức bật hơn. Họ sử dụng truyền hình, truyền thanh và



các đĩa hát làm sức bật và đó là lý do tại sao họ giàu có”.

Mike hỏi: “Có phải truyền hình, truyền thanh và các đĩa hát là những dạng sức bật duy nhất không?”

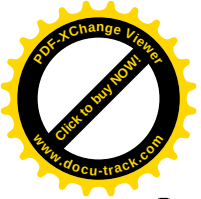
“Con có phải trở thành một ngôi sao nhạc rock thì mới giàu có được không?” tôi hỏi. Lúc đó tôi mới 16 tuổi, tôi biết ca hát không phải là thế mạnh của mình và thứ dụng cụ có liên quan đến âm nhạc duy nhất mà tôi có thể sử dụng được là cái radio.

Người bố giàu cười: “Không, con không cần phải là một ngôi sao nhạc rock thì mới làm giàu được, cũng như truyền hình, truyền thanh và các đĩa hát không phải là những dạng sức bật duy nhất. Nhưng nếu con muốn làm giàu, con phải sử dụng một số dạng sức bật nào đó. Sự khác biệt giữa người giàu, người nghèo và người trung lưu chính là ở những dạng sức bật khác nhau mà họ sử dụng. Người giàu giàu hơn đơn giản vì họ sử dụng nhiều dạng sức bật hơn và thường xuyên hơn”.

CUỐN SÁCH NÀY NÓI VỀ SỨC BẬT

Người bố giàu lặp lại điều đó với tôi và con trai ông: “Sức bật tài chính chính là sự thuận lợi hơn của người giàu so với người nghèo và người trung lưu. Sức bật tài chính là cách làm thế nào mà người giàu làm giàu nhanh chóng hơn”. Vâng, bạn cần phải sử dụng một số dạng sức bật nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có. Chính nhờ *sức bật* chứ không phải nhờ *làm việc tích cực* mà tôi và Kim đã có thể nghỉ hưu sớm. Trong chương kế tiếp, cuốn sách này sẽ đưa ra một số ví dụ về sức bật.

Tôi bắt đầu chương này bằng câu chuyện với những giám



độc ngân hàng bất động sản và làm thế nào mà tôi đã dùng tiền của họ thay vì tiền của tôi để được nghỉ hưu sớm. Đó là một ví dụ của việc dùng nợ nần làm một dạng sức bật.

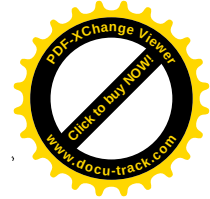
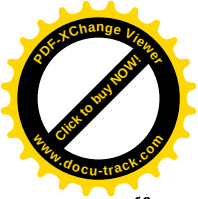
Vấn đề rắc rối với sức bật là nó như một con dao hai lưỡi. Nói cách khác, một người có thể dùng sức bật để giàu có hơn nhưng nếu sử dụng không hợp lý thì anh ta sẽ nhanh chóng bị tụt dốc về tài chính.

Một trong những lý do chính mà người nghèo và người trung lưu phải làm việc vất vả hơn, dài hạn hơn, phải trả nợ và trả thuê nhiều hơn là do họ thiếu một dạng sức bật quan trọng, đó là sức bật của sự hiểu biết tài chính. Vì vậy, trước khi chạy đi vay tiền để đầu tư vào một tài sản nào đó, hãy hiểu rằng nợ nần chỉ là một dạng sức bật và rằng tất cả các dạng sức bật đều là những con dao hai lưỡi. Nhắc lại điều này, người bố giàu của tôi đã nói:

"Ai sẽ phải khéo léo và hiểu biết hơn về tiền bạc? Một người đang có 1 triệu đôla tiền tiết kiệm hay một người đang mắc nợ 1 triệu đôla?"

Điều quan trọng nhất tôi muốn nói là cuốn sách này chủ yếu nói về những hiểu biết tài chính, và bất kể bạn sử dụng dạng sức bật nào, trước hết tôi muốn khuyên bạn là hãy hiểu biết cách sử dụng dạng sức bật đó cho hợp lý.

Người bố giàu dạy tôi: "Nếu muốn trở nên giàu có, con cần phải hiểu được sự khác biệt giữa những món nợ xấu và những món nợ tốt, những chi phí xấu và những chi phí tốt, những thu nhập xấu và những thu nhập tốt cũng như những tiêu sản xấu và những tiêu sản tốt".



Vì chương này được dành riêng để nói về dạng sức bật nợ nần nên có thể bạn sẽ muốn lập một danh sách những món nợ xấu và những món nợ tốt của riêng bạn. Nếu bạn cảm thấy khó mà phân biệt được giữa hai khái niệm này, đơn giản hãy xem những món nợ tốt là những món nợ bỏ tiền vào túi bạn mỗi tháng còn những món nợ xấu là những món nợ rút tiền khỏi túi bạn mỗi tháng. Ví dụ như số nợ tôi dùng để mua căn nhà cho thuê là nợ tốt vì nó bỏ tiền vào túi tôi hàng tháng, còn số nợ dùng để mua căn nhà tôi đang ở là nợ xấu vì hàng tháng nó đều rút tiền ra khỏi túi của tôi.

Những món nợ tốt

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Những món nợ xấu

.....

.....

.....

.....

.....

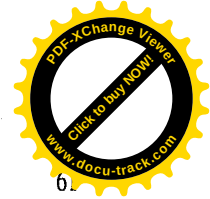
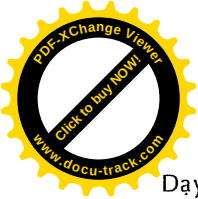
.....

.....

.....

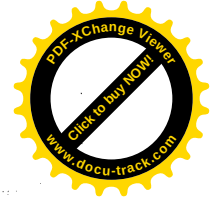
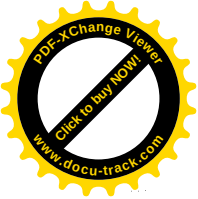
.....

Sau khi đã lập ra danh sách này, có thể bạn đang nghĩ xem mình cần làm gì với những số nợ ấy. Có thể bạn muốn giảm những món nợ xấu đi và tăng những món nợ tốt lên. Nếu bạn tiến hành việc tăng những món nợ tốt, cơ hội nghỉ hưu sớm



Dạy con làm giàu

và giàu có của bạn cũng sẽ tăng rất nhiều. Nhưng hãy luôn nhớ rằng tất cả các món nợ đều là những khẩu súng đã lên đạn và phải sử dụng chúng thật cẩn thận.



nhưng tôi không thể hiểu được tại sao ông lại làm việc ít hơn nhưng lại kiếm được nhiều tiền hơn người bố nghèo. Nếu bạn muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, việc hiểu được nguyên tắc sức bật là điều rất quan trọng.

CHƯƠNG 4

Bạn có thể nghỉ hưu sớm như thế nào?

Có hai người bố, tôi có cơ hội được quan sát hai thế giới sức bật khác nhau. Người bố nghèo của tôi là một người có học vấn cao và làm việc tích cực. Người bố giàu của tôi là một người có sức bật cao. Đó là lý do tại sao ông làm việc ít hơn nhưng lại kiếm được nhiều tiền hơn người bố nghèo. Nếu bạn muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, việc hiểu được nguyên tắc sức bật là điều rất quan trọng.

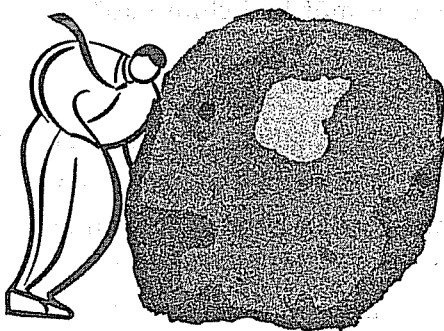
Định nghĩa rộng một chút, *sức bật* đơn giản là *khả năng làm ít hơn nhưng được lợi nhiều hơn*. Khi nói về công việc, tiền bạc và vấn đề sức bật, người bố giàu nói: “Nếu muốn giàu có, con cần phải làm việc ít hơn nhưng kiếm được nhiều hơn. Để làm được điều đó, con cần dùng đến một số dạng sức bật”. Ông nhấn mạnh: “Những người làm việc vất vả chỉ sử dụng rất ít sức bật. Nếu con phải làm việc vất vả mà vẫn không kiếm được nhiều tiền thì rất có thể con đang là sức bật của một người nào khác”. Ông còn nói thêm: “Nếu con để tiền trong tài khoản tiết kiệm ở ngân hàng hay tài khoản hưu trí thì có nghĩa là có ai đó đang dùng tiền của con để làm sức bật cho họ”.

Dạy con làm giàu

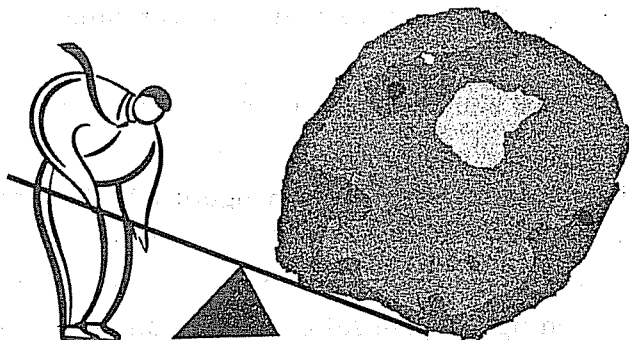
KHẮP NƠI ĐỀU CÓ SỨC BẬT

Khi tôi còn nhỏ, người bố giàu thường vẽ những bức tranh để minh họa cho nguyên tắc sức bật.

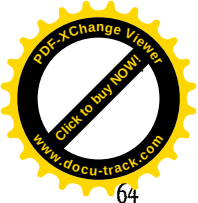
Người không sử dụng sức bật:



Người sử dụng sức bật:



Người bố giàu thường bảo: “Khắp nơi đều có sức bật”. Ông còn nói rằng: “Con người có nhiều lợi thế hơn động vật, đơn giản vì họ tìm kiếm sức bật ở khắp nơi. Ban đầu thì động

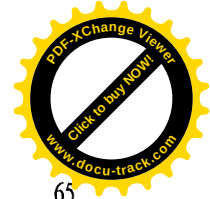


vật chạy nhanh hơn con người nhưng ngày nay thì con người có thể di chuyển nhanh hơn và xa hơn động vật nhờ những công cụ sức bật như xe đạp, xe hơi, xe tải, xe lửa, máy bay... Ban đầu thì chim chóc biết bay còn con người thì không. Nhưng ngày nay thì con người có thể bay cao hơn, xa hơn và nhanh hơn bất kỳ một loài chim nào”.

SỨC BẬT LÀ SỨC MẠNH

Nhìn chung, động vật chỉ sử dụng được những sức bật mà thiên nhiên ban cho chúng và không có khả năng tìm kiếm bất kỳ loại sức bật nào khác. Đó chính là lý do mà sau cùng, các loài động vật đã mất đi lợi thế tự nhiên trước con người và để con người làm chủ hành tinh. Tương tự như thế, một số người sử dụng nhiều sức bật hơn những người khác. Người bố giàu bảo: “Những người sử dụng sức bật sẽ chiếm lợi thế hơn những người không dùng sức bật”. Nói cách khác, cũng như khi con người chiếm lợi thế hơn động vật bằng cách tạo ra các công cụ sức bật, những người sử dụng các công cụ sức bật này cũng sẽ có nhiều sức mạnh hơn những người khác. Hay nói đơn giản hơn: *“Sức bật là sức mạnh”*.

Khi giải thích cho chúng tôi con người đã có được các công cụ sức bật như thế nào, người bố giàu nói: “Một con chim dùng đôi cánh mà thiên nhiên ban cho làm sức bật duy nhất của nó. Con người quan sát con chim đang bay, sau đó dùng bộ óc của mình để suy nghĩ xem làm thế nào để con người cũng có thể bay được. Một người bay từ Mỹ sang châu Âu có một *sức bật mạnh hơn nhiều* so với người chỉ có một chiếc thuyền để chèo qua Đại Tây Dương”. Ông nói thêm:



Dạy con làm giàu

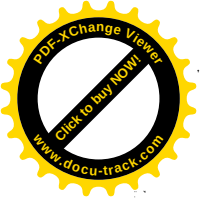
65

“Những người nghèo sử dụng ít công cụ sức bật hơn những người giàu. *Nếu con muốn trở nên giàu có và giàu có mãi mãi, con cần phải hiểu được sức bật*”.

May mắn là ngày càng có nhiều công cụ sức bật được chế tạo như máy tính, mạng Internet và còn nhiều nhiều nữa. Những người có thể sử dụng được các công cụ sức bật này luôn là những người đi đầu và ngược lại, họ sẽ bị tụt hậu hoặc luôn phải làm việc vất vả hơn để đuổi theo những người khác. Nếu bạn thức giấc và đi làm chỉ để kiếm tiền thay vì làm việc để có được những lợi thế sức bật trong cuộc sống, chắc chắn là càng ngày tình hình tài chính của bạn sẽ càng bị tụt dốc. Trong lịch sử loài người chưa bao giờ có nhiều công cụ sức bật được chế tạo trong một thời gian ngắn đến như vậy. Những người sử dụng các công cụ này sẽ vượt lên và những người không sử dụng sẽ tụt hậu, cũng như các loài động vật đã bị mất ưu thế trước loài người vậy.

NHỮNG SỨC BẬT MÀ THIÊN NHIÊN BAN TẶNG

Khi nghiên cứu lịch sử thương mại quốc tế ở New York, tôi được biết là 5.000 năm trước đây, con người đã biết sử dụng thuyền buồm và sức gió để đưa thuyền qua những dòng nước lớn. Trong trường hợp đó, gió và những cánh buồm là một dạng sức bật cho phép con người có thể đi được xa hơn, mang những trọng tải nặng hơn và ít tốn sức lực hơn. Những người sử dụng sức mạnh của những con tàu lớn và những cánh buồm lớn trở nên giàu có hơn rất nhiều so với những người khác. Một ý nghĩ lóe lên trong tâm trí tôi: người nào biết tạo ra công cụ để sử dụng các loại sức bật mà thiên nhiên ban tặng trước mắt thì



sẽ trở nên giàu có. Ngày nay, chỉ với một cái nhấp chuột vi tính, chúng ta có thể vận chuyển được nhiều hàng hóa và tiền bạc hơn bất cứ con tàu nào trên biển.

NGƯỜI KHÔNG SỬ DỤNG SỨC BẬT LÀM VIỆC CHO NGƯỜI SỬ DỤNG SỨC BẬT

Suốt chiều dài lịch sử, người bị tụt hậu luôn là những người không biết sử dụng các công cụ sức bật mới được tạo ra trong thời đại của họ. Những người này luôn phải làm việc cho những người biết sử dụng công cụ sức bật, và họ luôn phải làm việc vất vả hơn rất nhiều. Người bố giàu của tôi thường nói: “Những người không sử dụng sức bật luôn phải làm việc cho những người sử dụng sức bật”.

NHỮNG SỨC BẬT LỖI THỜI

Nhờ những công nghệ mới, chúng ta có nhiều lựa chọn hơn tổ tiên của chúng ta trong việc *vận chuyển dùng sức bật*. Ngày nay, thay vì đi bộ, chúng ta có thể đi bằng xe đạp, xe hơi hoặc máy bay. Chúng ta cũng có thể dùng tivi, điện thoại hay e-mail để rút ngắn mọi khoảng cách.

Tương tự như thế, chúng ta có nhiều lựa chọn hơn trong vấn đề sức bật tài chính mà chúng ta sử dụng. Những người sử dụng *nhiều công cụ tài chính có dùng sức bật* hơn sẽ vượt lên trong lĩnh vực tài chính. Những người sử dụng các công cụ sức bật tài chính đã lỗi thời, lạc hậu hay không còn thích hợp nữa sẽ khiến sự an toàn và tương lai tài chính của mình gặp nhiều rủi ro hơn. Ngày nay, hàng triệu người đang dùng



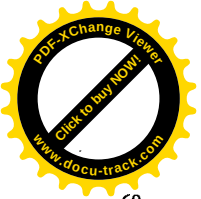
những công cụ tài chính như quỹ hỗ tương để chuẩn bị cho việc nghỉ hưu. Dù quỹ hỗ tương chưa phải là lạc hậu lắm nhưng chúng không phải là công cụ sức bật tài chính mà các nhà đầu tư có tri thức sẽ lựa chọn. Đó là điều mà cuốn sách này muốn nói. Nếu người ta muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, có thể họ sẽ cần bổ sung thêm vào quỹ hỗ tương của mình những công cụ sức bật tài chính nhanh chóng hơn, an toàn hơn và *giàu thông tin* hơn.

TẠI SAO NGƯỜI TA KHÔNG DỪNG NHỮNG CÔNG CỤ SỨC BẬT TÀI CHÍNH?

Thật đáng buồn là những người nghèo và người trung lưu lại cho rằng các công cụ sức bật tài chính *quá mạo hiểm*. Vì họ nghĩ sức bật tài chính là quá mạo hiểm nên hầu hết không dùng đến chúng. Thay vì dùng những *sức bật tài chính* mà người giàu sử dụng, người nghèo và người trung lưu có khuynh hướng dùng những *sức bật vật lý* hay còn gọi là *sự làm việc vất vả* để vươn lên. Người giàu giàu hơn chủ yếu vì họ dùng những công cụ sức bật tài chính mà người nghèo và người trung lưu không sử dụng, hay ít ra là không sử dụng theo cách của những người giàu.

Các món nợ có thể là sức bật của những người chiến thắng và cũng có thể là sức bật của những kẻ thất bại

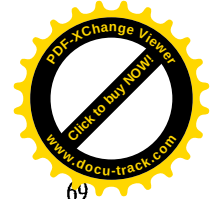
Trong chương trước tôi đã nói về việc dùng *các món nợ* để có được nhiều bất động sản tạo ra thu nhập. Trong ví dụ đó, *các món nợ* chính là *sức bật* của tôi. Tôi có thể đầu tư nhiều hơn và vượt lên nhanh hơn những người chỉ làm việc và cố



đầu tư bằng số tiền tiết kiệm của mình, những *giá trị tài sản cầm cố* của họ. Một người biết cách dùng các món nợ để kiếm tài sản có một sức bật tài chính mạnh hơn hẳn một người không biết làm thế nào để khai thác sức mạnh của chúng. Người bố giàu nói: “Người giàu dùng các món nợ để *chiến thắng* về tài chính còn người nghèo và người trung lưu dùng các món nợ chỉ để *thất bại* về tài chính”. Nhưng để sử dụng được các món nợ như một công cụ sức bật, người ta cần có nhiều hiểu biết hơn về tài chính. Những chương kế tiếp của cuốn sách sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể có được những hiểu biết này.

Người bố nghèo của tôi thường nói: “Đừng vay tiền mà cũng đừng cho vay”. Ông còn nói: “Hãy thanh toán các hóa đơn và trả hết các tài sản trả góp của con càng sớm càng tốt. Để mắc nợ là rất mạo hiểm”. Những quan niệm đó là một trong những lý do khiến ông phải làm việc vất vả suốt đời mà không giàu lên được. Người bố giàu của tôi thì khác, ông làm việc ít hơn người bố nghèo nhưng càng lớn tuổi thì ông lại càng có được nhiều tiền hơn. Cuộc sống của người bố giàu hoàn toàn khác hẳn vì ông biết làm thế nào để khai thác sức bật tài chính trong lúc người bố nghèo luôn cho rằng như thế quá mạo hiểm.

Nhưng thật đáng buồn là những người nghèo và người trung lưu lại luôn cho rằng dùng nợ nần để mua tài sản là rất mạo hiểm dù họ sẵn sàng đi vay tiền để mua các thứ tiêu sản. Một lý do mà những người nghèo và người trung lưu không giàu lên được là vì họ sử dụng sức mạnh tài chính của các *món nợ xấu* để làm cho mình bị tụt hậu. Trong khi đó, người



Dạy con làm giàu

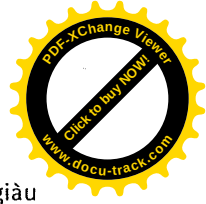
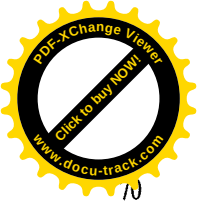
69

giàu sử dụng sức mạnh tài chính của các *món nợ tốt* để giúp mình vượt lên. Những người làm việc vất vả, tiết kiệm tiền bạc và tránh né nợ nần thường thất bại so với những người đã học được cách dùng các món nợ như một sức bật tài chính. Một người trung bình thường cho rằng nợ nần là xấu xa và thường sử dụng các món nợ một cách tồi tệ. Đó là lý do tại sao hầu hết mọi người đều đang cố thoát khỏi nợ nần và tiết kiệm tiền để nghỉ hưu. Với họ, tránh khỏi nợ nần và tiết kiệm tiền là một biện pháp khôn ngoan và an toàn. *Và với họ, đó là một lựa chọn khéo léo theo sự hiểu biết tài chính của một người trung bình hoặc theo sự thiếu hiểu biết về tài chính của một người trung bình.*

NHỮNG DẠNG SỨC BẬT KHÁC

Ngoài các món nợ, vẫn có những dạng sức bật khác mà tôi và Kim đã sử dụng để được nghỉ hưu sớm. Để xây dựng một doanh nghiệp có 11 văn phòng đại diện, chúng tôi đã dùng phương pháp OPT (Other People's Time – Thời gian của người khác) để xây dựng một dạng tài sản gọi là doanh nghiệp. Trong ví dụ này, *sức bật ở đây là sự thuê mượn nhân công* để có thể nhanh chóng tạo ra một tài sản và làm cho món tài sản này phát triển hơn và có giá trị hơn.

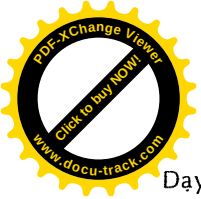
Hầu hết mọi người *không thể làm giàu nhanh chóng* được đơn giản là vì thời gian của họ, tiền bạc của họ (tiền tiết kiệm trong ngân hàng), và sức lao động của họ (một công việc an toàn) đang bị những người giàu sử dụng như một loại sức bật để tạo ra tài sản làm cho họ giàu lên. Tôi không thể có được



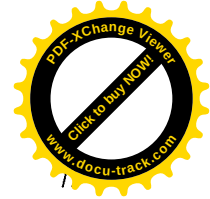
nhiều tài sản đến thế chỉ trong một thời gian ngắn nếu tôi không dùng hai dạng sức bật tài chính OPM (Other People's Money – Tiền bạc của người khác) và OPT (Thời gian của người khác).

Rất may là có nhiều dạng sức bật khác ngoài OPM và OPT mà bạn có thể sử dụng để kiếm tài sản cho chính mình. Cũng như những con người 5.000 năm trước đã khai thác sức gió và cánh buồm để đẩy chiếc thuyền đi, bạn hoàn toàn có thể tìm ra nhiều dạng sức bật khác. Một khi đã hiểu được nguyên tắc sức bật và bắt đầu tìm kiếm nó, bạn sẽ thấy là có vô số dạng sức bật trên đời này. Nhiều năm trước, người bố giàu đã từng nói: “Hoàn toàn tự nhiên, con người luôn luôn tìm kiếm những dạng sức bật mới mạnh mẽ hơn”. Ví dụ như một người bỏ thời gian ra để đan một tấm lưới đánh cá. Chắc chắn sau đó anh ta sẽ có nhiều thuận lợi hơn so với người bắt cá bằng tay không, dĩ nhiên điều này chỉ đúng nếu anh ta biết cách sử dụng nó. Một nông dân có 1.000 mẫu đất trồng trọt sẽ có nhiều sức bật hơn một nông dân chỉ có 100 mẫu. Và cũng như trường hợp trên, điều đó còn phụ thuộc rất nhiều vào khả năng quản lý nông trại của người nông dân ấy. Tương tự, chiếc máy tính là một công cụ sức bật rất mạnh nhưng vẫn còn phải xem người ta sử dụng nó vào mục đích gì.

Sau đây là những ví dụ về một số dạng sức bật khác. Sức khỏe, thời gian, tri thức và những mối quan hệ của bạn đều có thể hỗ trợ hoặc gây trở ngại cho bạn trong việc tiến đến mục tiêu nghỉ hưu sớm và giàu có.



Dạy con làm giàu



SỨC KHỎE

Hiển nhiên *sức khỏe* là dạng sức bật quan trọng. Người ta thường không coi trọng sức khỏe của mình cho đến một ngày họ cảm thấy yếu đi. Nghỉ hưu sớm có lợi ích gì đâu nếu bạn không đủ sức khỏe để hưởng thụ điều đó?

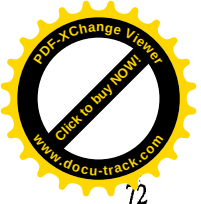
THỜI GIAN

Thời gian cũng là một sức bật quan trọng. Khi người ta đã bắt đầu tụt dốc thì rất khó tìm được thời điểm thích hợp để vươn lên. Nếu một người đang phải chơi trò rượt đuổi với thời gian thì việc giành lấy những cơ hội thuận lợi trước mắt anh ta thật không dễ dàng gì. Tôi thường nghe người ta nói: “Anh ta may mắn vì gặp được thiên thời địa lợi”. Theo tôi, câu nói chính xác hơn phải là: “Anh ta may mắn vì anh ta có hiểu biết, có kinh nghiệm và đã chuẩn bị sẵn sàng để giành lấy cơ hội thuận lợi khi thời điểm chín muồi”.

Lượng thời gian rảnh rỗi nhờ nghỉ hưu sớm đã giúp tôi gia tăng của cải của mình lên rất nhiều. Thậm chí bây giờ tôi có dư thời gian để tìm kiếm và nhận biết những cơ hội trước mắt.

TRI THỨC

Tri thức cũng là một dạng sức bật quan trọng. Tính tổng cộng suốt đời, số tiền một người tốt nghiệp đại học kiếm được nhiều hơn một người chưa học hết trung học có thể lên đến hàng triệu đôla. Tuy nhiên, một người tốt nghiệp đại học nhưng có quá ít tri thức tài chính lại thường tụt hậu sau



một người hiểu biết về tài chính, bất kể anh ta có tốt nghiệp đại học hay không. Tôi đã thấy rất nhiều cử nhân đại học rời cổng trường với một gánh nặng học phí còn thiếu nợ. Nhưng tệ hơn gánh nặng học phí là gánh nặng của các món nợ tiêu dùng mà chàng cử nhân này mắc phải sau khi lo lắng kiếm được một việc làm. Đó là cái giá phải trả của việc có một học vấn cao nhưng lại thiếu những kiến thức tài chính cơ bản. *Một người có công việc được trả lương cao mà không có hiểu biết tài chính thường đồng nghĩa với việc người đó sẽ nợ nần nhiều hơn một người được trả lương thấp.* Như thế không phải là thông minh.

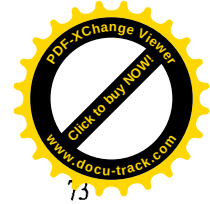
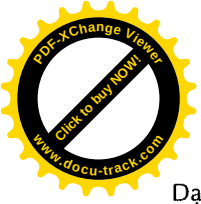
Tri thức tài chính không chỉ có thể giúp bạn nghỉ hưu sớm mà còn có thể giúp bạn phát triển giàu có suốt đời.

CÁC MỐI QUAN HỆ

Bạn còn có thể tìm thấy sức bật trong *các mối quan hệ* của bạn, có thể là các quan hệ trong công việc hoặc các quan hệ cá nhân. Sau đây là một số ví dụ về dạng sức bật của các mối quan hệ:

Tôi đã từng thấy nhiều người phải khốn khổ vì họ làm việc cho một doanh nghiệp bị điều khiển bởi một ông chủ hay một nhà quản lý bất tài. Tôi cũng đã thấy nhiều người xoay sở vấn đề tài chính rất tốt nhờ được làm việc với những người có hiểu biết về tài chính.

Một công đoàn lao động như công đoàn giáo viên hay công đoàn phi công là một dạng sức bật quan hệ. Một tổ chức chuyên môn như Liên hiệp Y khoa Mỹ cũng có thể là một



Dạy con làm giàu

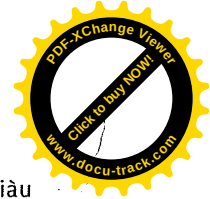
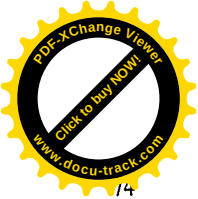
13

dạng sức bật quan hệ. Những người tham gia công đoàn và các hiệp hội chuyên môn là những người có được *sức bật quan hệ* kết hợp họ lại để bảo vệ họ chống lại những người có *sức bật tài chính* mạnh hơn.

Nhiều người xoay sở vấn đề tài chính rất tốt vì họ có một nhà *tư vấn tài chính* xuất sắc. Nhưng cũng có nhiều người phải khốn khổ về chuyện này vì có những nhà tư vấn tài chính tồi. Người bố giàu nói: “Lý do mà rất nhiều nhà tư vấn tài chính bị gọi là *kẻ túng quẩn* bởi vì họ thường *túng quẩn* hơn cả con nữa. Vì vậy, hãy cẩn thận khi nghe lời khuyên của kẻ khác”. Ông nói thêm: “Những lời khuyên mà con phải *trả giá đắt* nhất thường là những lời khuyên *không mất tiền*. Đó là những lời khuyên về tiền bạc, đầu tư và kinh doanh của bạn bè hay những người thân không giàu có”.

Hầu hết chúng ta đều đã nghe nói về *sức mạnh của hôn nhân*. Sức mạnh của hôn nhân là sự kết hợp giữa hai người đến với nhau để trở nên mạnh mẽ hơn. Chúng ta đã thấy nhiều cặp vợ chồng gặp rất nhiều khó khăn tài chính sau khi cưới vì cuộc hôn nhân của họ không phải là một cuộc hôn nhân xuất phát từ tình yêu và sự đồng điệu của hai trái tim. Tôi sẽ không giàu có được nếu không có Kim, vợ tôi, người bạn và người cộng sự tốt nhất của tôi.

Nói về hôn nhân, tôi đã nghe một diễn giả bảo rằng: “Gần như bạn sẽ không thể giàu có được nếu người vợ hoặc chồng của bạn không muốn trở nên giàu có”. Tôi không biết câu nói đó có đúng một trăm phần trăm không nhưng tôi chắc chắn rằng điều đó có một phần sự thật.



Dạy con làm giàu

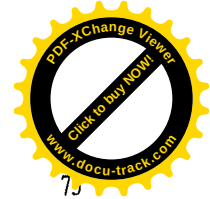
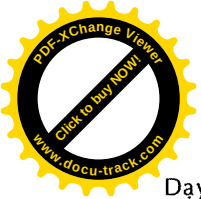
Và như vậy, những người xung quanh bạn có thể là một nguồn lực sức bật rất lớn, dù là tích cực hay tiêu cực. Có thể bạn sẽ tự hỏi có bao nhiêu người quanh bạn đang tìm hãm bạn và có bao nhiêu người đang thúc đẩy bạn tiến lên trên con đường tài chính. Khi nói về tiền bạc, những mối quan hệ của bạn có thể là những nguồn lực sức bật quan trọng. Người bố giàu đã từng nói: “Giàu có không phải là con biết *làm gì* mà là con quen biết *những ai*”.

NHỮNG CÔNG CỤ

Một người thợ sử dụng sức bật của các công cụ thích hợp. Một bác sĩ dùng các công cụ y khoa để làm việc. Một chiếc xe là một công cụ sức bật của rất nhiều người trong chúng ta. Một chiếc máy tính cho phép chúng ta làm được rất nhiều việc, như thế nó cũng là một công cụ sức bật quan trọng.

THỜI GIAN RẼNH

Sức bật cũng có thể là *thời gian rảnh* của bạn. Tôi biết có nhiều người dành thời gian rảnh để xem tivi hoặc đi mua sắm. Tôi đã thấy có nhiều người trở nên giàu có khi rảnh rỗi hơn là lúc lao đầu vào công việc. Hãng Hewlett-Packard và hãng xe hơi Ford bắt đầu từ một nhà xe, còn hãng máy tính Dell thì bắt đầu trong một căn phòng nhỏ ở ký túc xá. Tôi có một người bạn làm luật sư nhưng mỗi cuối tuần lại trở thành nhà đầu tư bất động sản. Ngày nay thì anh ta chỉ làm những công việc về pháp luật cho các tổ chức từ thiện và chơi với con cái hoặc chơi gôn suốt ngày. Năm nay anh ta chỉ mới 39 tuổi.



Dạy con làm giàu

HÃY TÌM MỘT SỨC BẬT THÍCH HỢP NHẤT CHO BẠN

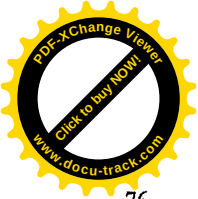
Và như thế, tôi muốn nhấn mạnh rằng *có rất nhiều dạng sức bật* mà bạn có thể sử dụng để tạo ra tài sản và làm giàu nhanh chóng. Bạn *không phải* sử dụng OPM hoặc OPT để làm giàu nếu không muốn sử dụng chúng. Nhưng nếu muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, bạn cần phải tìm một dạng sức bật thích hợp nhất cho mình.

Tôi muốn nhắc lại điều này một lần nữa vì nó tóm tắt toàn bộ chủ đề cuốn sách này. Người bố giàu đã nói: *“Những người làm việc vất vả chỉ sử dụng rất ít sức bật. Nếu con phải làm việc vất vả mà vẫn không kiếm được nhiều tiền thì rất có thể con đang là sức bật của một người nào khác”*. Ông còn nói thêm: “Nếu con để tiền trong tài khoản tiết kiệm ở ngân hàng hay tài khoản hưu trí thì có nghĩa là có ai đó đang dùng tiền của con để làm sức bật cho họ”.

TẦM QUAN TRỌNG CỦA HAI CHỮ “NGÀY CÀNG”

Một trong những định nghĩa của hai chữ “sức bật” là *khả năng sử dụng ít hơn nhưng làm được nhiều hơn*. Người bố giàu bổ sung thêm vào định nghĩa đó: “Sức bật là khả năng *sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều*”. Những chữ “ngày càng ít” và “ngày càng nhiều” rất quan trọng vào thời điểm này. Người bố giàu nói: “Sự khác biệt giữa người giàu, người nghèo và người trung lưu chính là ở hai chữ ‘ngày càng’ này đây”.

Người bố giàu bảo: “Những người giàu sử dụng *ngày càng* nhiều sức bật, đó là lý do tại sao họ *ngày càng* giàu lên.



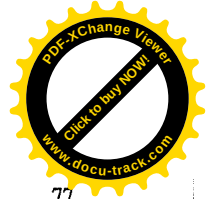
Những người nghèo và người trung lưu khi đã có một vài sức bật rồi thì họ không dùng thêm sức bật nữa. Chính cái điểm khi con không dùng thêm sức bật nữa sẽ xác định trạm dừng tài chính của con trong cuộc sống”. Hay nói cách khác, một người sẽ nghèo đi khi anh ta không gia tăng số sức bật của mình. Điều đó cũng đúng cho cả tầng lớp trung lưu. Còn những người thực sự giàu có thì không bao giờ ngừng gia tăng số sức bật của họ cả.

Một ví dụ cho điều này là câu nói của người bố nghèo: “Hãy cố học cho giỏi để kiếm một việc làm tốt”. Với nhiều người thuộc tầng lớp trung lưu, học văn lý thuyết và chuyên môn sách vở là tất cả những hiểu biết mà họ có được. Người giàu thì khác, họ gia tăng số sức bật của mình bằng cách bổ sung thêm *tri thức tài chính* vào danh sách *ngày càng nhiều* sức bật của mình.

Người nghèo khác người trung lưu ở chỗ là nhìn chung, sự hiểu biết trong danh sách sức bật tri thức của họ không đa dạng bằng. Thậm chí người nghèo còn không có đến những tri thức cơ bản hoặc không có những hiểu biết về chuyên môn để làm sức bật cho mình. Người nghèo có một số vốn hiểu biết nào đó, người trung lưu có nhiều hơn, nhưng vẫn không đủ để trở nên giàu có.

Trong cuốn sách trước, tôi đã viết về ba dạng tri thức. Đó là:

1. Tri thức sách vở hay tri thức trường học
2. Tri thức chuyên môn
3. Tri thức tài chính

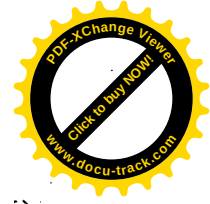
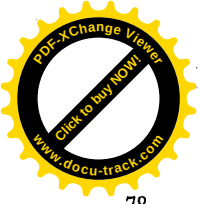


Người bố nghèo của tôi chỉ dừng lại ở tri thức chuyên môn và không có hứng thú gì với các tri thức tài chính. Điều đó đã quyết định trạm dừng tài chính của ông trong cuộc sống. Người bố giàu thì lại không ngừng nâng cao những tri thức tài chính của ông và cũng chính điều đó đã quyết định trạm dừng tài chính của ông – sự giàu có. Những người nghèo vẫn cứ nghèo vì họ thiếu những kiến thức cơ bản của cả ba loại trên.

Ngày nay, số người bị tụt hậu bao gồm luôn cả những người có một số dạng sức bật nhưng không thể kiếm thêm nhiều hơn. Việc tốt nghiệp đại học từ 10 năm trước không có nghĩa là bạn có thể ngừng tìm kiếm thêm ngày càng nhiều loại sức bật khác. Người bố giàu đã từng nói: “Một bằng cấp đại học không cho phép con có quyền ngừng học hoặc ngừng gia tăng các sức bật của mình”. Ông còn bảo: “Việc có được hàng triệu đôla trong ngân hàng cũng không cho phép con có quyền ngừng học. Thực sự, nếu con ngừng học, tiền bạc của con sẽ nhanh chóng đi theo những người đang tiếp tục học. Tiền bạc của con sẽ đi theo những người hiểu rằng sức bật thực sự chính là khả năng không ngừng *sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều*”.

TƯƠNG LAI CỦA SỨC BẬT

Ngày hôm nay, chúng ta có những đứa trẻ còn đang học trung học nhưng đã có thể kinh doanh với hàng triệu đôla và nghỉ hưu mà không cần phải có bất cứ một công việc nào vì chúng sử dụng những dạng sức bật khác với bố mẹ chúng.



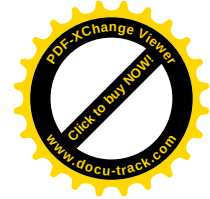
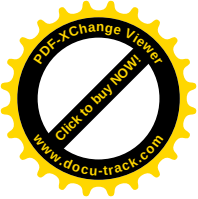
Cùng lúc đó, chúng ta lại có những con người sinh ra vào thời kỳ bùng nổ dân số cần phải quay lại trường học để có thể duy trì công việc của mình. Sự khác biệt chỉ là ở hai từ “*sức bật*” và “*ngày càng*”. Ngày nay, sự cạnh tranh không chỉ nằm ở trong thành phố hoặc trong đất nước bạn. Những người sẽ chiến thắng trong lĩnh vực tài chính là những người sẵn sàng sử dụng *ngày càng* ít nhưng làm được *ngày càng* nhiều điều, chứ không phải những người muốn được trả lương ngày càng nhiều cho những công việc ngày càng ít.

Một đề nghị nhỏ: Hãy lấy một tờ giấy và viết ra những câu trả lời của bạn cho câu hỏi sau đây:

Làm thế nào tôi có thể làm những công việc của mình cho nhiều người hơn với ít việc hơn và với một cái giá cao hơn?

Nếu bạn không thể nghĩ ra được điều gì thì hãy tiếp tục suy nghĩ. Đây là một câu hỏi rất quan trọng, một câu hỏi mà nếu có được câu trả lời và được làm theo thì sẽ giúp người ta trở thành triệu phú, thậm chí là tỷ phú. Chính vì vậy mà người bố giàu của tôi gọi nó là “**câu hỏi trị giá hàng triệu đôla**”.

Trong phần kế tiếp, tôi sẽ nói về một công cụ sức bật khác, sức mạnh trí não của bạn. Khả năng trả lời cho những câu hỏi tương tự như thế này là rất quan trọng trong việc có thể nghĩ hươu sớm và giàu có.



CHƯƠNG 5

Sức bật trí não của bạn

TẠI SAO MỘT SỐ NGƯỜI CÓ THỂ VÀ MỘT SỐ NGƯỜI KHÁC THÌ KHÔNG THỂ?

Ở đây, tôi muốn nhắc lại một bài học của người bố giàu mà tôi đã từng kể trong cuốn “*Dạy con làm giàu tập 3*”.

Bài học bắt đầu khi người bố giàu đi dạo với tôi và con trai ông dọc theo một dãy nhà xinh đẹp bên bờ biển. Đang đi ông bỗng dừng lại, chỉ vào một ngôi biệt thự và nói: “Ta vừa mới mua căn nhà này”.

Tôi thực sự ngạc nhiên khi thấy ông có thể mua một căn nhà đắt tiền như vậy. Dù lúc đó còn khá nhỏ, tôi vẫn biết những căn biệt thự bên bờ biển không rẻ chút nào. Vì lúc ấy ông chưa giàu nên tôi tự hỏi làm thế nào ông có thể đầu tư vào một căn nhà như thế. Dường như người bố giàu sắp sửa chia sẻ với tôi một bí mật lớn về việc làm thế nào ông có thể đầu tư cho những thứ mà ông *không thể* mua được. Đó là một trong những bí mật giúp ông làm giàu trong cuộc sống.



MỘT NHẬN THỨC KHÁC BIỆT

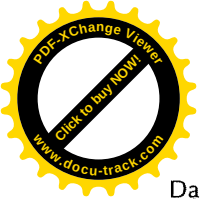
Nói một cách đơn giản, người bố giàu có thể mua được một mảnh đất đắt tiền dù vào thời điểm đó ông không có nhiều tiền là vì ông *nhận thức* rằng mình “có thể mua nổi”. Người bố nghèo của tôi thì khác, có thể ngay thời điểm đó ông kiếm ra nhiều tiền hơn số cần thiết nhưng ông vẫn sẽ nói: “Tôi không mua nổi”, bởi vì trong *nhận thức* của ông không hề có ý định mua một bất động sản đắt tiền như vậy.

BÀI HỌC QUAN TRỌNG NHẤT

Qua nhiều năm, người bố giàu đã dạy cho tôi rất nhiều bài học quan trọng, những bài học đã ảnh hưởng hoàn toàn đến định hướng cuộc đời tôi. Trong số đó, bài học về sức mạnh của *nhận thức* con người là một trong những bài học quan trọng nhất. Nếu đã đọc cuốn “*Dạy con làm giàu tập 1*”, hẳn bạn còn nhớ là người bố giàu luôn cấm chúng tôi nói câu: “Tôi không mua nổi”. Người bố giàu hiểu được sức mạnh của nhận thức con người. Bài học đăng sau những bài học của ông là:

“Điều gì bạn nghĩ là *thực* thì sẽ trở thành *sự thực*”.

Ông không ngừng nhắc đi nhắc lại: “Những gì con nói và những gì con nghĩ là *thực* thì sẽ trở thành *sự thực*”. Khi đi qua những dãy nhà xinh đẹp bên bờ biển, ông nhất định không nói “Tôi không mua nổi” mặc dù lúc đó ông không có một đồng trong túi. Thay vì thế, ông bỏ ra hàng tháng trời để lên kế hoạch cho việc *làm thế nào để mua được nó*. Ông làm việc vất vả nhằm làm cho những điều *không phải sự thực* trở thành



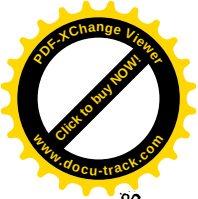
sự thực. Không phải tiền bạc làm cho người bố giàu giàu lên mà chính là *khả năng biến những điều không phải sự thực thành sự thực đã giúp ông ngày càng giàu lên*.

ĐẦU TƯ CÓ MẠO HIỂM KHÔNG?

Người ta thường nói: “Đầu tư là mạo hiểm”. Với họ, điều này là *sự thực*, và bởi vì họ nghĩ nó là *thực*, dù rằng đầu tư *không hề* mạo hiểm. Dù luôn có những rủi ro xảy ra, cũng như những rủi ro khi bạn băng qua đường hay khi đi xe đạp, bản thân hành động đó *không hề có chút mạo hiểm nào cả*. Và như vậy, nhiều người nghĩ rằng đầu tư là mạo hiểm vì họ cho rằng suy nghĩ của họ là sự thật.

Vài tháng trước, tôi cùng một nhà tư vấn đầu tư nổi tiếng của một ngân hàng được phỏng vấn trên chương trình truyền thanh. Nhà tư vấn nổi tiếng bị lôi cuốn vào một ý tưởng mà tôi đã viết trong cuốn “*Dạy con làm giàu*”. Ông bắt đầu: “Robert Kiyosaki nói rằng người ta nên bắt đầu tự kinh doanh nếu họ muốn làm giàu. Điều mà ông Kiyosaki đã không nhận ra là hầu hết mọi người không thể bắt đầu tự kinh doanh được. Bắt đầu tự kinh doanh là quá mạo hiểm. Các nhà thống kê đã cho thấy có chín trong số mười doanh nghiệp bị thất bại trong vòng 5 năm đầu tiên. Chính vì vậy mà những ý tưởng của ông Kiyosaki là quá liều lĩnh. Hãy hỏi ông ấy xem ông ấy có gì để nói về những con số thực tế này hay không”.

Người dẫn chương trình quay sang tôi, vui vẻ vì có một cuộc tranh luận trong chương trình của mình: “Ông có ý kiến gì không, ông Kiyosaki?”



Im lặng một chút, tôi hắng giọng nói: “Tôi biết có những số liệu thống kê như thế, và theo kinh nghiệm của tôi, tôi muốn nói rằng những con số thống kê ấy là rất chính xác. Tôi đã thấy rất nhiều doanh nghiệp bị phá sản chỉ trong vòng 5 năm”.

Nhà tư vấn nổi tiếng nói bằng một giọng pha chút giận dữ: “Thế tại sao ông lại khuyên mọi người bắt đầu tự kinh doanh?”

Tôi trả lời: “Đầu tiên, tôi không khuyên mọi người tự kinh doanh. Tôi nói là mọi người nên *bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình*. Khi tôi nói *‘nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình’*, tôi muốn nói là họ nên quan tâm đến vấn đề đầu tư. Như thế không có nghĩa là phải bắt đầu tự kinh doanh, dù rằng một doanh nghiệp được điều hành tốt thường là một tài sản giúp cho những người giàu trở nên rất giàu”.

Nhà tư vấn tài chính nổi tiếng hỏi: “Thế còn vấn đề rủi ro thì sao? Ông nghĩ gì về việc chín trên mười doanh nghiệp bị phá sản?”

“Dù chín trên mười doanh nghiệp bị phá sản thì vẫn còn một doanh nghiệp thành công”. Tôi đáp. “Khi tôi thấy rằng có chín trên mười doanh nghiệp không thành công, tôi biết mình cần phải chuẩn bị tinh thần cho việc thất bại ít nhất là chín lần”.

“Ông đã chuẩn bị tinh thần cho việc thất bại chín trên mười lần à?” Nhà tư vấn tài chính hỏi với giọng châm biếm.

“Đúng vậy”, tôi trả lời. “Thực sự tôi đã từng nằm trong số chín doanh nghiệp bị thất bại. Và thực sự là tôi đã ở trong



nhóm thất bại này đến hai lần, nhưng sau đó thì tôi cố gắng thử thêm lần thứ ba”.

“Thế ông cảm thấy thế nào khi thất bại?” Nhà tư vấn tài chính đồng thời là nhân viên ngân hàng và chưa bao giờ làm chủ kinh doanh cất tiếng hỏi “Làm như thế có đáng không?”

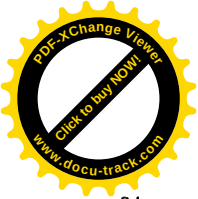
“Tôi cảm thấy rất khùng khiếp vào lần thất bại đầu tiên. Mọi việc còn tồi tệ hơn vào lần thất bại thứ hai. Nhưng với tôi thì điều đó rất đáng giá. Nếu tôi không thất bại 2 lần thì hẳn tôi không thể nghỉ hưu trước 18 năm và cũng không thể được tự do tài chính như ngày hôm nay đâu. Sau mỗi lần thất bại, tôi cần một khoảng thời gian để hồi phục lại. Và mặc dù cảm thấy rất tệ hại nhưng về mặt tinh thần, tôi đã chuẩn bị sẵn sàng để đứng lên và đi tiếp 10 lần hay thậm chí 20 lần. Tôi không muốn thất bại quá nhiều như thế nhưng nếu cần thì tôi vẫn sẵn sàng”.

“Đối với tôi và hầu hết những người khác, như thế có vẻ quá mạo hiểm”, nhà tư vấn nói.

“Đồng ý, nhưng điều đó chỉ thực sự mạo hiểm nếu ông không sẵn sàng chấp nhận thất bại hoặc nếu ông bỏ cuộc chỉ sau một lần vấp ngã. Người bố giàu của tôi đã dạy tôi hiểu rằng **thất bại là mẹ thành công**. Dù đã từng thành công trong quá khứ, tôi vẫn biết rằng tỉ số 9/10 đó không hề thay đổi. Mỗi khi bắt đầu một doanh nghiệp mới, tôi luôn nhận thức được rằng có chín trên mười doanh nghiệp sẽ thất bại”.

“Vì sao ông lại nói như thế?” người dẫn chương trình hỏi.

“Vì tôi luôn cần phải khiêm tốn và lưu ý đến tỉ số đó. Tôi đã thấy rất nhiều người xây dựng các doanh nghiệp, kiếm



được nhiều tiền rồi trở nên kiêu ngạo, và khi bắt đầu một doanh nghiệp khác, họ cho rằng lợi thế đang nghiêng về phía mình. Dù có thể họ sẽ có nhiều lợi thế hơn nhờ những kinh nghiệm và thành công trong quá khứ, nhưng tất cả chúng ta đều cần phải khiêm tốn một chút để hiểu rằng vẫn luôn có một tỉ số chín trên mười doanh nghiệp mới thành lập sẽ thất bại”.

“Tôi hiểu rồi”, người dẫn chương trình nói. “Như vậy ngày nay, mỗi khi bắt đầu một doanh nghiệp mới ông luôn phải thận trọng. Ông vẫn phải lưu ý rằng chỉ có một phần mười khả năng thành công mà thôi”.

“Đúng vậy”, tôi trả lời. “Một số người bạn của tôi trở nên kiêu ngạo sau vài vụ thành công và khi dồn toàn bộ tiền bạc có được từ giao dịch kinh doanh cuối cùng vào một vụ kinh doanh mới thì họ mất tất cả. Nếu muốn thành công trong cuộc sống, anh luôn phải lưu ý đến tỉ số này, bất kể trong quá khứ anh đã thành công đến mức nào. Mỗi tay chơi bài chuyên nghiệp đều biết rằng khi họ rút được một con ách hay con già thì không có nghĩa là lần rút bài kế tiếp họ cũng sẽ rút được thêm một con ách hay một con già nữa”.

“Nhưng như thế là quá mạo hiểm”, nhà tư vấn nói, “Ông và cuốn sách của ông quả thật quá nguy hiểm. Hầu hết mọi người không thể làm được những gì ông đã làm. Hầu hết đều chưa chuẩn bị tinh thần để quản lý công việc kinh doanh của riêng mình”.

“Ông có nghĩ thế không?” Người dẫn chương trình hỏi tôi.

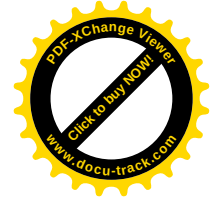
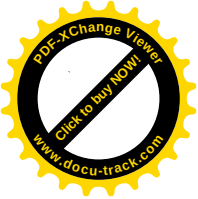
“Câu nói đó cũng có phần đúng”, tôi trả lời. “Hệ thống



giáo dục của chúng ta dạy cho người ta trở thành những nhân viên chứ không phải thành các ông chủ và vì vậy hầu hết mọi người đều chưa được chuẩn bị để quản lý doanh nghiệp riêng của họ. Vậy nên tôi rất đồng ý với ông ấy trong vấn đề này”.

Tôi ngừng một chút để những lời nói của mình lắng lại. Tôi đang cố gắng để không bị lôi cuốn vào một cuộc tranh cãi, dù tôi cảm thấy nhà tư vấn đầu tư đang cố ý khiêu khích mình. Tiếp tục, tôi nói: “Dù vậy, tôi muốn nhắc lại rằng hơn 100 năm trước, hầu hết mọi người đều là những doanh nhân nhỏ độc lập. Rất nhiều người trong chúng ta có người thân là nông dân hay chủ các cửa hàng nhỏ. Tất cả họ đều là những doanh nhân. Những con người của 100 năm trước đã đủ sức mạnh để quản lý việc kinh doanh của mình bất chấp rủi ro và mạo hiểm. Chỉ đến khi những người như Henry Ford bắt đầu xây dựng các siêu doanh nghiệp thì ngày càng nhiều người phải trở thành nhân viên. Dù vậy, ngay cả khi có những siêu doanh nghiệp tồn tại như Ford hay General Electric thì vẫn có những doanh nghiệp nhỏ độc lập tiếp tục phát triển”.

“Thực sự, những doanh nghiệp nhỏ chịu trách nhiệm về sự phát triển của hầu hết tất cả các loại công việc và chịu trách nhiệm phần lớn tất cả các loại thuế. Vì vậy nên bất chấp rủi ro, ngày càng nhiều người bắt đầu kinh doanh riêng. Không có họ sẽ có rất nhiều người thất nghiệp. Nếu không có những cá nhân sẵn sàng chấp nhận rủi ro, chúng ta sẽ trở thành một quốc gia thụt lùi về tài chính. Những doanh nghiệp tự do cho phép chúng ta có cơ hội chấp nhận mạo hiểm và lớn mạnh lên. Nếu những cá nhân này không chấp nhận mạo hiểm, đất nước chúng ta sẽ không thể phồn



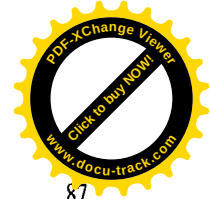
thịnh được như ngày hôm nay. Những người chấp nhận mạo hiểm chính là những người phát triển sự giàu có”.

Cuộc phỏng vấn còn kéo dài thêm 10 phút nữa. Không có giải pháp nào được đưa ra và cũng chẳng có sự đồng ý nào giữa hai bên. Hiển nhiên là chúng tôi có những nhận thức khác nhau. Khi cuộc nói chuyện tiếp tục mà không đưa đến một sự hòa hợp nào, tôi bỗng nhớ lời người bố giàu đã nói: “Rất nhiều cuộc tranh luận trong đời sống thực là do những khác biệt về nhận thức”.

TỶ LỆ ĐƯỢC VÀ MẤT LUÔN NGHIÊNG VỀ PHÍA BẠN

Một trong những điều tôi muốn nói với nhà tư vấn hôm đó là *tỷ số Được và Mất* đã nghiêng về phía mình. Nhưng điều đó chắc chắn sẽ dẫn đến một cuộc tranh luận nữa, một cuộc thi để xem ai đúng ai sai. Tôi đã không nói điều đó trong cuộc tranh luận nhưng giờ thì tôi muốn nói điều đó với bạn: có những mạo hiểm trong những việc tôi đã làm nhưng hoàn toàn không có gì là liều lĩnh.

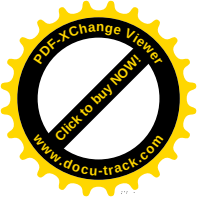
Nhiều năm trước, người bố giàu đã giải thích cho tôi và con trai ông về tầm quan trọng của việc nhận biết những sự mạo hiểm, những sự tưởng thưởng và có được một chiến lược để chiến thắng, một chiến lược chiến thắng bao gồm cả sự thất bại. Người bố giàu biết rằng có một tỷ số thất bại chín trên mười của hầu hết các doanh nghiệp mới thành lập. Ông cũng biết rằng những điều *được* khi trở thành doanh nghiệp thành công duy nhất trong số mười doanh nghiệp đó sẽ vượt xa những điều *mất* khi thất bại chín trong số mười lần. Người



bố giàu còn giải thích thêm: “Hầu hết mọi người chỉ nghĩ về khía cạnh *liều lĩnh* và *mạo hiểm*. Nhưng những người thông minh về tài chính thì lại nghĩ đến *mất* và *được*. Nói cách khác, thay vì nói ngay rằng một điều gì đó là quá mạo hiểm, là đúng hay sai, là tốt hay xấu thì những người thông minh về tài chính lại đánh giá tỉ số *mất* và *được* của vấn đề đó. Nếu những điều *được* lớn hơn những thứ *mất* thì họ sẽ tiếp tục vạch ra một chiến lược hay một kế hoạch để gia tăng cơ hội thành công bất kể họ sẽ bị thất bại bao nhiêu lần trước khi chiến thắng”.

CHIẾN LƯỢC CỦA NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Ví dụ, một người bạn của tôi đã sử dụng một chiến lược được-mất đơn giản của riêng mình trong thị trường chứng khoán. Anh biết mình luôn có cơ hội được một lần biến động thị trường trong mỗi 20 lần giao dịch. Chính vì vậy, anh đã thiết lập một chiến lược mà anh gọi là chiến lược quản lý tiền bạc. Nếu anh dùng 20.000\$, một phần mười tổng giá trị tiền mặt mà anh đang có, để tham gia vào 20 vụ giao dịch ở thị trường chứng khoán, anh sẽ chỉ mạo hiểm 1.000\$ cho mỗi cuộc giao dịch. Nói cách khác, chiến lược của anh là luôn dành đủ tiền để thất bại 19 lần trong 20 lần giao dịch. Tôi đã từng thấy anh mất trắng 14.000\$ trong 14 lần giao dịch liên tiếp và bất ngờ kiếm được 50.000\$ trong lần biến động thị trường kế tiếp. Chiến lược thành công của anh chấp nhận khả năng thất bại là 19 trên 20 lần dù chưa bao giờ anh thất bại đến 19 lần liên tiếp. Sau mỗi lần thành công, anh lập tức quay lại với tỉ lệ cũ, nghĩa là chỉ cần 1 lần thành công trong 20 lần

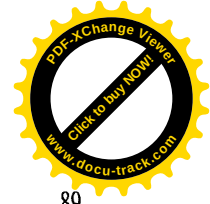


giao dịch. Anh biết rằng tỉ lệ đó sẽ không đổi dù có bỏ ra bao nhiêu tiền đi nữa. Anh ta vẫn luôn dự kiến rằng mình sẽ thua 19 trong 20 lần giao dịch.

CHIẾN LƯỢC CỦA KẺ THUA CUỘC

Những người bình thường luôn né tránh sự thất bại và luôn muốn có tỉ lệ thành công là 100%, thường thì họ sẽ chọn chiến lược của người thua cuộc. Hy vọng có thể chiến thắng 100% và không bao giờ thất bại là nhận thức của những người thất bại. Người bố giàu của tôi thường nói: “Một chiến lược thành công luôn bao gồm cả sự thất bại”.

Ngày nay, phần lớn người ta có một kế hoạch nghỉ hưu không tính đến khả năng thất bại. Phần lớn họ chỉ đơn giản là hy vọng thị trường chứng khoán luôn tăng giá và hy vọng rằng khi họ về hưu, số tiền dành dụm sẽ còn đủ cho đến khi họ không còn sống nữa. Đó là một kế hoạch không có chỗ cho sự thất bại, và đó là lý do tại sao nó lại là chiến lược của kẻ thua cuộc. Những người chiến thắng luôn biết rằng thất bại là một phần quan trọng trong bất kỳ kế hoạch nào. Khi còn ở Quân đoàn Thủy quân, chúng tôi luôn có một *kế hoạch dự phòng* để đối phó với những sự bất ngờ, kế hoạch cho những thời điểm mà mọi thứ không diễn ra theo dự kiến. Ngày nay, hầu hết mọi người đều không có kế hoạch dự phòng cho việc nghỉ hưu. Hầu hết không có các kế hoạch nghỉ hưu đã tính đến khả năng xảy ra một vụ sụp đổ thị trường nghiêm trọng hay sau khi đã dùng hết số tiền dành dụm của mình. Nói cách khác, khi bàn về kế hoạch nghỉ hưu,



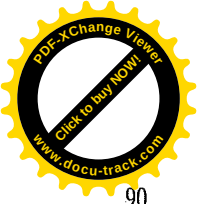
hầu hết mọi người đều theo chiến lược của kẻ thua cuộc vì đó là một chiến lược không có chỗ cho những sai lầm.

98% THỜI GIAN BỊ MẤT

Trong những cuộc tiếp thị trực tiếp, hầu hết các nhà tiếp thị đều biết rằng có 98% những lá thư họ gửi đi sẽ *không* đưa đến một vụ mua bán nào. Vì thế, các nhà tiếp thị phải tính toán chiến dịch tiếp thị của họ trên 2% được trả lời này, đôi khi còn thấp hơn. Họ biết con số 2% thư được trả lời phải đủ để bù đắp chi phí gửi thư đến 98% số thư im lặng. Một khi các nhà tiếp thị trực tiếp đã biết rằng những lá thư gửi đi có thể có 2% hồi đáp hay nhiều hơn, họ chỉ làm một việc đơn giản là tăng số thư gửi đi, dù biết chắc mình sẽ mất 98% thời gian. Họ biết làm thế nào để làm giàu chỉ với 2% thời gian và chấp nhận mất đi 98% thời gian còn lại.

NHỮNG KẺ THUA CUỘC LUÔN CHO RẰNG THẤT BẠI LÀ MỘT ĐIỀU TỆ HẠI

Người bố giàu nói: “Người thua cuộc là những người luôn cho rằng thất bại là một điều tồi tệ. Họ không thể chịu được sự thất bại và họ né tránh nó bằng mọi giá. Rất nhiều kẻ thua cuộc chỉ đặt cược trên những điều chắc chắn như: công việc ổn định, ngân phiếu trả trước, bảo hiểm lương hưu, lợi tức ngân hàng. Những kẻ thua cuộc tiếp tục thua cuộc và những người chiến thắng tiếp tục chiến thắng chỉ đơn giản vì những người chiến thắng biết rằng thất bại là mẹ thành công”.



Khi chúng tôi còn nhỏ, người bố giàu thường hỏi chúng tôi: “Các con có sẵn sàng thất bại 99/100 lần không?”

Câu trả lời mà ông mong đợi ở chúng tôi là: “Chúng con sẽ sẵn sàng nếu phần thưởng của chiến thắng lớn hơn sự mạo hiểm và chi phí của 99 lần thất bại kia”. Và khi ông yêu cầu giải thích thì chúng tôi sẽ nói: “Nếu chúng con biết mình có thể thắng được 1 triệu đôla, tỉ số được-mất là 1/100 và số tiền cược thấp nhất là 1\$, chúng con sẽ dùng 100\$ và làm theo chiến lược là đánh cược 100 lần, mỗi lần 1\$. Sau khi đã thắng một lần, chúng con sẽ quay lại với tỉ số đầu tiên vì tỉ số đó rất hiếm khi thay đổi. Có thể chúng con sẽ tăng số tiền đặt cược lên nhưng chỉ sau khi chúng con đã thất bại 99/100 lần mà thôi”.

Đó là một cách đơn giản mà ông đã dùng để dạy chúng tôi suy nghĩ về vấn đề *mạo hiểm và tưởng thưởng* thay vì *đúng và sai, rủi ro hay an toàn*. Người bố giàu không thích những trò chơi cờ bạc và cũng không khuyến khích chúng tôi chơi trò cờ bạc. Ông chỉ đơn giản là huấn luyện chúng tôi suy nghĩ về vấn đề mạo hiểm và tưởng thưởng.

TẠI SAO ANH EM NHÀ WRIGHT LẠI ĐÚNG?

Có một lần người bố giàu kể cho chúng tôi nghe về chuyến đi đến Kitty Hawk, miền bắc Carolina của ông. Ông đến đó khi đang trên đường xuất ngũ sau chiến tranh thế giới thứ II. Ông nói: “Các con, một ngày nào đó các con cần phải đến Kitty Hawk nghe câu chuyện về Orville và Wilbur Wright để xem họ thông minh đến thế nào. Hai anh em họ biết rằng



thực sự có những *mạo hiểm* khi làm người đầu tiên bay trên không trung nhưng họ không hề *liều lĩnh*". Người bố giàu kể rằng anh em nhà Wright đã chọn một bãi cỏ lớn và bằng phẳng để tập té ngã. Ông nói: "Những con người trẻ tuổi đó biết mình sẽ bị té ngã. Vậy nên họ đã chọn một nơi rộng rãi an toàn để làm nơi tập té. Họ không nhảy xuống những cây cầu hay các vách đá. Họ tìm một bãi cỏ rộng bằng phẳng và lồng lộng gió để luyện tập thất bại cho đến ngày thành công".

"Nhờ sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm một cách khôn ngoan, hai con người trẻ tuổi này đã thay đổi thế giới. Một ngày nào đó, các con cần phải đến xem khu đất ấy, nơi hai con người can đảm này đã lựa chọn làm nơi luyện tập ngã xuống để một ngày kia chúng ta có thể bay lên. Hầu hết mọi người sẽ không bao giờ bay lên trong vấn đề tài chính chỉ vì họ sợ sẽ ngã xuống". Tháng 8 năm 2000, tôi đến vùng đất ấy và nhìn thấy những gì mà người bố giàu đã thấy vào 50 năm trước. Tôi nhìn thấy một mảnh đất hoàn hảo để té ngã trước khi bay lên.

Khi dạy chúng tôi bài học về anh em nhà Wright, người bố giàu đã vẽ cho chúng tôi một bức tranh:



Ý TƯỞNG
Con người có thể bay.

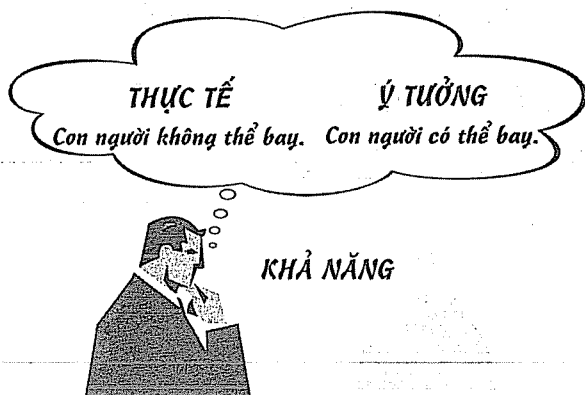
Khi giải thích bức tranh này, người bố giàu nói: “Khi một người nói những câu như:

1. Tôi không mua nổi.
2. Anh không thể làm điều đó được.
3. Tôi không thể làm điều đó được.
4. Điều đó là không thể.

Họ thường theo nhận thức của mình mà bình luận về những điều không có trong thực tế của họ”.

Ông tiếp tục: “Khi anh em nhà Wright tuyên bố mình sẽ là những người đầu tiên bay được, rất nhiều người bảo: ‘Con người không bao giờ bay được’. Một trong những người nói câu này lại chính là bố của họ, một người mộ đạo”.

Và như vậy, khi nhìn vào bức tranh của người bố giàu, bạn có thể thấy là với hầu hết mọi người, ý tưởng cho rằng con người có thể bay được là phi thực tế. Vì vậy nên họ đã nói câu nói đó theo những điều nhận thức của mình.



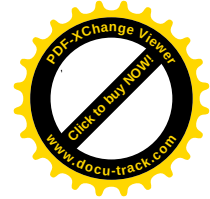
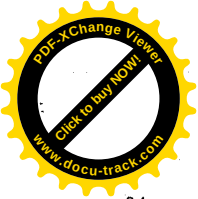


Lý do mà rất nhiều người cho rằng “Con người không thể bay được” là vì ý tưởng này nằm ngoài *nhận thức* của hầu hết mọi người vào thời điểm đó. Nhưng ý tưởng này lại không nằm ngoài phạm vi *có thể* của anh em nhà Wright, và họ đã bỏ ra hàng năm trời để làm cho điều *có thể* này trở thành *hiện thực*. Mọi chuyện cũng tương tự với người bố giàu và người bố nghèo của tôi trong vấn đề tiền bạc. Ngày nay, người ta thường nói rằng: “Hãy biết nhìn xa trông rộng”. Người bố giàu của tôi thì nói rằng: “Mọi người đều có thể nhìn xa trông rộng vào một đôi lúc nào đó. Nhưng vấn đề là liệu con có thể liên tục nhìn xa trông rộng như thế trong nhiều năm hay không. Nếu có thể, con sẽ ngày càng trở nên giàu có”.

Khi nói với nhà tư vấn tài chính trên rằng tôi sẵn sàng thất bại chín trên mười lần chỉ vì *những cái được* sẽ vượt xa *những cái mất*, tôi không biết ông ta có nghe tôi nói không. Ông ta thực sự không nghe khi tôi bảo: “Tôi bắt đầu một doanh nghiệp và biết chắc rằng có thể mình sẽ thất bại..”. Lỗi suy nghĩ này không phải là lỗi suy nghĩ của ông ta. *Vấn đề ở đây không phải là ai đúng ai sai mà là chúng tôi có những nhận thức khác nhau*. Và bởi vì có những nhận thức khác nhau nên chúng tôi có lối suy nghĩ khác nhau và cách nhìn thế giới khác nhau.

SỨC BẬT TRÍ NÃO CỦA BẠN

Tôi không khuyến khích bạn đi ra ngoài và ngẫu nhiên bắt đầu một sự thất bại nào đó hay bắt đầu một trò may rủi trong sòng bài. Như thế thì cũng điên rồ như chơi xổ số để có



tiền nghỉ hưu vậy. Bài học này nói về sự khác biệt trong nhận thức của mỗi con người.

Bài học đó là *trí não của chúng ta là công cụ sức bật quyền lực nhất*. Những gì chúng ta nghĩ là *thực* sẽ trở thành *sự thực* trong hầu hết các trường hợp. Một người cho rằng đầu tư là mạo hiểm thường sẽ tìm thấy các trường hợp thực tế mà họ muốn để chứng minh điều đó. Người này sẽ mở báo ra và đọc các tin tức về những người bị thất bại trong đầu tư. Nói cách khác, trí não của chúng ta có khả năng nhìn thấy những gì nó nghĩ là thực và không nhìn bất cứ một sự thực nào khác. Cũng như khi người ta nói với anh em nhà Wright: “Con người sẽ không bao giờ bay được” hay nói với Christopher Columbus: “Anh không thấy thế giới là một cái đĩa bẹt à?” Mọi người luôn có những nhận thức của riêng mình.

Để có thể nghỉ hưu sớm và giàu có, một trong những điều quan trọng nhất bạn phải học là phải *điều khiển* được nhận thức của chính mình. Nếu có thể học được điều đó, việc kiếm ra ngày càng nhiều tiền mà làm càng ít việc sẽ rất dễ dàng đối với bạn, ngược lại bạn sẽ mất nhiều thời gian hơn trong việc làm giàu. Chính khả năng liên tục thay đổi nhận thức của người bố giàu cuối cùng đã giúp ông giàu lên.

Cùng lúc đó, chính vì không có khả năng thay đổi nhận thức nên người bố nghèo phải làm việc ngày càng vất vả hơn và không thể vượt lên trong lĩnh vực tài chính. Chính câu nói cửa miệng của ông: “Tôi không mua nổi” đã hình thành nên những điều nhận thức của ông. Ông thực sự nghĩ rằng mình



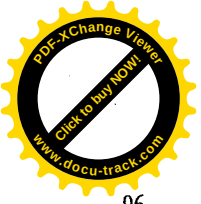
không thể mua nổi một miếng bất động sản trị giá nhiều triệu đôla như thế.

Cuối cùng, sự khác biệt chủ yếu giữa người bố giàu và người bố nghèo chính là sự khác biệt trong nhận thức của họ. Một người luôn mong muốn phát triển khả năng nhận thức của mình bằng câu nói: “Làm thế nào tôi có thể mua được những bất động sản nằm bên bờ biển?” dù rằng lúc đó ông không có một xu trong túi. Người kia thì chỉ nói đơn giản: “Tôi không mua nổi”. Như tôi đã nói, không phải những bất động sản ấy làm cho một người giàu lên và người kia nghèo đi mà chính là sự lựa chọn nhận thức của họ.

SỨC BẬT SỐ 1

Sức bật số 1 chính là sức bật trí não của bạn vì đây là nơi tạo ra nhận thức của bạn. Với tôi và Kim, việc về hưu sớm trong giàu có đòi hỏi chúng tôi phải liên tục điều khiển, thay đổi và mở rộng nhận thức của mình. Ngày hôm nay tôi nói với mọi người rằng: “Bước đầu tiên để đi từ 50.000\$ một năm với những công việc vất vả lên 1 triệu đôla một năm với rất ít công việc phải làm bắt đầu từ sự thay đổi nhận thức”.

Sự thay đổi nhận thức không có nghĩa là cần phải lớn mạnh hơn hay tốt đẹp hơn mà chỉ đơn giản là một chút nâng cao về quan điểm. Chẳng hạn như thay vì nói “quá mạo hiểm” như rất nhiều nhà đầu tư chất phác thường nói, bạn hãy tự hỏi: “Tỷ lệ được-mất là bao nhiêu?” hay “Tôi sẽ thất bại bao nhiêu lần trước khi chiến thắng?” Thay vì nói: “Miếng đất này quá đắt tiền...” bạn hãy đọc một cuốn sách về một người có thể mua



được miếng đất đó hay tìm một người như thế để hỏi xem ông ta có thể mua nó như thế nào. Điều quan trọng không phải là miếng đất mà chính là việc thay đổi nhận thức của bạn.

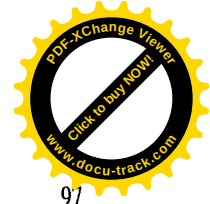
TẠI SAO MỘT NGƯỜI BỐ GIÀU LÊN CÒN NGƯỜI BỐ KIA NGHÈO ĐI?

Người bố giàu có thể liên tục thay đổi, điều khiển và mở rộng nhận thức của mình. Và nhờ điều đó mà ông ngày càng giàu có hơn, ít công việc hơn. Người bố nghèo thì ngược lại, ông lựa chọn cuộc sống *bên trong* vòng nhận thức. Chính vì vậy nên ông phải làm việc ngày càng vất vả hơn mà vẫn về hưu trong cảnh nghèo khó. Ông chỉ có một nhận thức cố định và ông không biết làm cách nào để điều khiển, thay đổi hay mở rộng nó. Thay vì cố gắng thay đổi thực tại của mình, ông chỉ luôn nói những câu như “Tôi không mua nổi”. “Tôi sẽ không bao giờ giàu được”. “Tôi không quan tâm đến chuyện tiền bạc”. “Khi về hưu, thu nhập của tôi sẽ giảm đi”.... Những ngôn từ ấy của ông đã trở thành sự thực.

Nếu bạn muốn về hưu sớm trong sự giàu có, có thể bạn sẽ cần phải thay đổi, mở rộng nhận thức của mình và tập thói quen làm điều đó.

NHIỀU NĂM SỐNG NGOÀI THỰC TẾ

Ngồi trên ngọn núi lạnh giá ở Canada trong đêm giao thừa, tôi hiểu rằng mình cần phải sẵn sàng nhìn xa hơn những điều nhận thức của mình và tiếp tục những suy nghĩ này cho đến khi chúng có thể trở thành khả năng thực tế.



Cũng như anh em nhà Wright đã bỏ ra hàng năm để sống ngoài thực tế của hầu hết mọi người, tôi, Kim và Larry cũng cần phải sống bên ngoài thực tế của mọi người và của chính mình trong nhiều năm. Chúng tôi thường tranh cãi với những người khác, đôi lúc bị chỉ trích là những kẻ mơ mộng hão huyền, điên rồ, liều lĩnh, thiêu thân trọng. Chúng tôi sống với niềm tin đó trong ít nhất là 4 năm trước khi bắt đầu nhìn thấy một kết quả xác thực. Nói cách khác, chúng tôi đã mất từ bốn đến tám năm để mở rộng nhận thức của mình đến những điều có thể – mục đích của chúng tôi.

Ngày nay khi người ta hỏi tôi cần phải làm gì để trở nên giàu có, tôi đáp: “Bạn cần có khả năng mở rộng nhận thức. Nếu không sẵn sàng mở rộng nhận thức của mình, bạn sẽ mất rất nhiều thời gian để có thể làm giàu”.

Một đề nghị nhỏ: Một cách mà người bố giàu giúp tôi và con trai ông mở rộng nhận thức là đọc tiểu sử của những người có cuộc sống mà chúng tôi mong muốn, chẳng hạn tiểu sử của John D. Rockefeller và Henry Ford. Gần đây hơn, tôi đã đọc những cuốn sách viết về Bill Gates, Richard Branson, George Soros và nhiều người khác nữa.

Khi gặp những người nói rằng: “Tôi già quá rồi”, tôi sẽ bảo họ tìm đọc câu chuyện về Colonel Sanders, người bắt đầu trở nên giàu có vào năm 60 tuổi. Khi nghe một phụ nữ nói: “Tôi không thể vượt lên trong thời đại vẫn còn những tàn dư phong kiến này được...” tôi sẽ bảo cô ấy đọc cuốn sách về Anita Roddick, người sáng lập Body Shop, hoặc câu chuyện về Muriel Schiefer, người phụ nữ đầu tiên tham gia thị trường

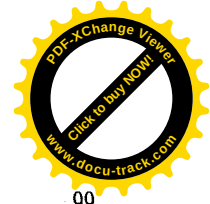


chứng khoán New York. Khi có ai nói rằng mình còn quá trẻ, tôi sẽ bảo họ đọc cuốn sách về Bill Gates, người giàu có nhất thế giới vào năm ba mươi tuổi. Nếu những câu chuyện đó cũng không thể giúp họ mở rộng nhận thức của mình thì có lẽ không gì có thể giúp họ được nữa.

Một cuốn sách khá hay khác là cuốn *“Cơ thể và cuộc sống”* của Bill Phillips. Một người bạn đã khuyên tôi đọc nó khi thấy vòng hai của tôi đang tăng lên. Tôi vừa đọc xong và hiện đang làm theo những gì cuốn sách dạy. Bill Phillips nói rất nhiều điều tương tự như những điều người bố giàu đã dạy tôi, nhưng chủ đề của ông ta là *sức khỏe vật lý*, còn chủ đề của người bố giàu là *cửa cải tài chính*.

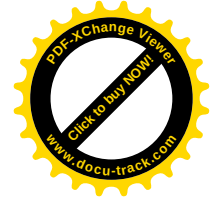
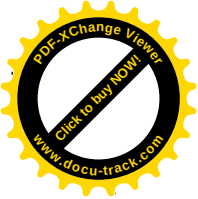
Dù là chủ đề nào đi nữa, tôi vẫn thấy quá trình tiến hành là tương tự như nhau. Ví dụ như Bill Phillips viết rằng phải tìm ra lý do để giảm cân trước khi bắt đầu luyện tập. Bill Phillips có một phần rất tuyệt về những giấc mơ, những mục đích và tại sao cả hai điều đó đều rất quan trọng. Ở đây tôi thấy có một sự tương quan rất gần giữa việc trở nên mạnh khỏe và trở nên giàu có với việc ăn uống và nhìn xa hơn thực tế.

Bill Phillips khuyến khích người ta ăn nhiều hơn *chứ không phải* là ít hơn. Ông đề nghị chúng ta ăn sáu bữa một ngày nếu muốn giảm cân và mạnh khỏe. Ông nói, nhiều người cố giảm cân bằng cách nhịn đói trong một thời gian ngắn nhưng trong thời gian đó, họ sẽ mất đi các cơ bắp và sau đó sẽ lại lao vào các bữa chè chén. Điều đó làm họ mập phì lên mà lại ít cơ bắp hơn để đốt cháy số calorie bổ sung này. Và tôi biết như thế là đúng.



Người bố giàu cũng nói một điều tương tự về những người cố trở nên giàu có bằng cách bủn xỉn keo kiệt, chắt mót từng xu từng đồng. Hầu hết mọi người sống theo kiểu này không thể giàu được. Một người muốn trở nên giàu có cần phải biết dùng tiền, nhưng phải biết *dùng như thế nào* và *dùng vào việc gì*. Người bố giàu đã nói: “Có những chi phí tốt và những chi phí xấu”. Và hầu hết chúng ta đều biết là có những loại thức ăn tốt và những loại thức ăn xấu. Cũng như một người cố giảm cân bằng cách nhịn đói, một người cố làm giàu bằng cách keo kiệt sẽ chỉ làm cho mình trở nên nghèo khó hơn thôi. Và cũng như một người đói bụng sẽ ngẫu nhiên những món thực phẩm linh tinh, một người *đói tiền* sẽ vung tiền vào những món đồ vụn vặt rẻ tiền.

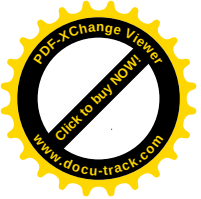
Bill Phillips cũng nói: “Sự mạnh mẽ nhất chỉ đến sau khi bạn đã hiểu được sự thất bại”. Tôi tin rằng ông muốn nói là chỉ sau khi bạn đã đi quá giới hạn của mình và thất bại, đó là lúc bạn bắt đầu mạnh mẽ hơn. Điều đó cũng đúng về khía cạnh tài chính. Tôi đã thấy rất nhiều người không thành công vì họ né tránh thất bại bằng mọi giá. Như nhà tư vấn đầu tư nọ đã chống lại việc lập doanh nghiệp riêng vì chín trên mười doanh nghiệp sẽ thất bại, và hầu hết mọi người xem thất bại là một điều tồi tệ. Người bố giàu dạy tôi rằng thất bại là rất cần thiết cho việc học hỏi và chiến thắng. Cá nhân tôi đã học được rất nhiều *sau khi* thất bại hơn là *trước khi* thất bại. Dù có đôi lúc điều đó sẽ gây tổn hại và đau đớn nhưng quá trình hồi phục sau thất bại đã đem đến cho tôi một sức mạnh cả về tinh thần lẫn tài chính.



Tôi đã gặp nhiều người *không* thành công bởi vì họ thất bại trong việc chấp nhận thất bại. Họ không thể vượt qua thực tế của chính mình. Khi thất bại trong việc này, họ cũng thất bại luôn trong việc tìm ra những điều có thể trong cuộc sống của mình. Như đã nói, tôi nghĩ rằng chính khả năng liên tục thay đổi và mở rộng nhận thức đã giúp cho người bố giàu ngày càng giàu có. Bill Phillips cũng nói một điều tương tự về sức khỏe. Bạn sẽ không thể mạnh khỏe hơn với thực tế sức khỏe hiện tại của chính mình. Nếu muốn ngày càng mạnh khỏe hơn, bạn cần phải nhìn xa hơn thực tế. Bạn cần phải sống với ý nghĩ về những khả năng mới. Một điều may mắn là nếu bạn liên tục vượt qua giới hạn của chính mình, bạn sẽ có được dạng sức bật tốt nhất, dạng sức bật của việc mạnh khỏe hơn, giàu có hơn, trẻ lâu hơn, thậm chí trông bạn còn có thể dễ nhìn hơn. Và với tôi, cuộc sống với dạng sức bật này rất đáng sống.

Nếu bạn sẵn sàng mở rộng nhận thức, hãy bắt đầu bằng cách đọc một cuốn sách hay nghe một cuốn băng về những người đã thành công trong lĩnh vực bạn mong muốn. Người bố nghèo luôn khuyến khích tôi đọc sách về các bậc vĩ nhân như tổng thống Lincoln và Kennedy, Gandhi, Martin Luther King và nhiều người khác nữa. Cả hai người bố đều khuyên tôi đọc sách để mở rộng nhận thức nhưng họ muốn nói đến những nhận thức khác nhau, đơn giản vì nhận thức của họ không giống nhau. Và tôi rất vui vì mình đã khám phá được cả hai thế giới nhận thức này.

Nếu bạn thực sự muốn về hưu sớm trong sự giàu có, điểm khởi đầu tốt nhất chính là nhận thức của bạn.



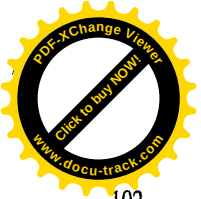
CHƯƠNG 6

Bạn nghĩ điều gì là mạo hiểm?

Có hai người bố mạnh mẽ, tôi có cơ hội được nhận biết những nhận thức khác nhau. Dù đôi lúc bị bối rối hay thậm chí có những ý kiến mâu thuẫn nhưng việc lắng nghe hai nhận thức khác nhau đã rất có ích cho tôi trong tương lai. Cả hai người bố đều cho rằng mình đúng và đôi khi còn nghĩ người kia đã sai lầm.

Tôi còn nhớ khi bố ruột tôi leo lên nấc thang chính trị của chính quyền liên bang. Ông nhanh chóng đi từ chỗ là một giáo viên lên chức thanh tra giáo dục bang Hawaii. Khi thấy sự thăng tiến nhanh chóng của ông, người ta bắt đầu thì thầm là một ngày nào đó bố tôi sẽ điều khiển một văn phòng chính trị.

Cùng lúc ấy thì người bố giàu còn đang phải vất vả trên con đường thoát khỏi nghèo khó để làm giàu. Đến khi tôi và con trai ông lên bậc trung học, thì ông trở nên giàu có và ngày càng giàu hơn. Kế hoạch mà ông thực hiện suốt hơn 20 năm đang bắt đầu có tác dụng. Lúc ấy, mọi người lại bắt đầu chú ý đến các hoạt động của ông. Ông không còn là một nhân vật vô danh nữa. Bây giờ người ta bắt đầu tự hỏi con

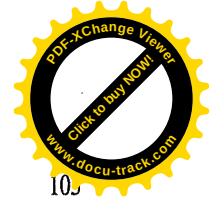


người bỗng nhiên mua được các bất động sản Hawaii đắt tiền này là ai. Người bố giàu là người đã bắt đầu với hai bàn tay trắng cùng một kế hoạch dài hạn, ông thực hiện kế hoạch đó và bây giờ ông đang bước lên nấc thang danh vọng của những người giàu có và đầy quyền lực ở Hawaii.

Ở tuổi 40, người bố giàu chuyển từ một thị trấn bé nhỏ đến nơi hiện nay ông đang sống và mua một số dãy nhà lớn trên bờ biển Waikiki. Những tờ nhật báo lúc ấy đầy những bài báo về một tay chơi mới trong thị trường nhà nghỉ. Điều đó diễn ra không lâu trước khi người bố giàu quản lý dãy nhà cũng như các bất động sản trên bờ biển của hòn đảo. Người bố giàu không còn là một đứa bé nghèo xuất thân từ một thị trấn nhỏ nơi đảo xa nữa. Ông đã hành động và đã được mọi người chú ý.

Trong khi hai người bố của tôi đang có những bước thăng tiến lớn trong sự nghiệp thì tôi hãy còn đang học ở Học viện Quân sự New York. Mike-bạn tôi, giờ là con trai một triệu phú, sống ở tầng mái một căn hộ trên bờ biển Waikiki khi đang học tại trường Đại Học Hawaii và đang được chuẩn bị để quản lý sự nghiệp ngày càng phát triển của bố anh. Nghe thật ấn tượng khi con trai một triệu phú phải sống ở tầng mái một căn hộ nhưng trên thực tế, Mike vừa đi học vừa quản lý chính cái khách sạn mà anh đang sống trên tầng mái của nó.

Vào kỳ nghỉ Giáng sinh, chúng tôi được về nhà và cùng thảo luận về những điều mình học được ở trường và những con người mà mình đã gặp. Tôi nói với người bố giàu: "Con đã thấy cách suy nghĩ khác nhau của mọi người về tiền bạc.



Đạy con làm giàu

10

Và dù hầu hết đều học hành rất sáng dạ nhưng những người xuất thân từ các gia đình nghèo và trung lưu vẫn thường có suy nghĩ khác với những người xuất thân giàu có”.

“Không phải họ suy nghĩ khác nhau mà là họ suy nghĩ hoàn toàn đối lập nhau”. Người bố giàu lấy một tờ giấy và viết ra những điều so sánh như sau:

Những suy nghĩ đối lập

<i>Người trung lưu</i>	<i>Người giàu</i>
Công việc ổn định	Thành lập một doanh nghiệp
Một ngôi nhà lớn	Những căn hộ cho thuê
Tiết kiệm tiền	Đầu tư tiền bạc
Người giàu luôn tham lam	Người giàu rất rộng lượng

Sau khi viết xong, người bố giàu nhìn tôi và nói: “Nhận thức của con được xác định bởi những gì con nghĩ là *khôn ngoan* và những gì con cho là *mạo hiểm*”.

“Ý bố là việc thành lập doanh nghiệp không phải là mạo hiểm?” Tôi hỏi.

Người bố giàu lắc đầu: “Không. Học cách thành lập một doanh nghiệp cũng như học bất cứ điều gì khác. Bố cho rằng việc bám lấy một công việc ổn định suốt đời thậm chí còn mạo hiểm hơn cả việc chấp nhận rủi ro để học cách thành lập doanh nghiệp nữa. Một bên là mạo hiểm ngắn hạn còn bên kia là mạo hiểm suốt đời”.

Lúc đó là cuối những năm 1960. Vào thời điểm đó, hầu hết mọi người đều biết rằng sau khi đến trường bạn sẽ phải



tìm việc làm, làm việc suốt đời và khi về hưu thì công ty và chính quyền sẽ lo cho bạn. Tất cả những điều chúng tôi được dạy ở trường là “Hãy học cho giỏi để có thể tìm được một việc làm tốt”. Tuy không ai nói ra nhưng tất cả mọi người đều hiểu rằng đi đến trường để trở thành một nhân viên tốt là một điều *khôn ngoan* cần làm. Ngày nay, hầu hết chúng ta đều biết rằng một công việc ổn định chỉ là quá khứ, nhưng vào thời điểm đó thì không ai nghi ngờ điều này cả.

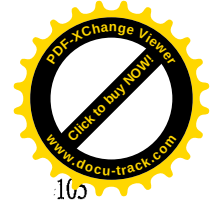
Tôi nhìn sự so sánh giữa “Người giàu luôn tham lam” với “Người giàu rất rộng lượng” và tôi biết đây chính là nhận thức của tôi. Trong gia đình tôi, những người giàu luôn bị xem là những kẻ tham lam máu lạnh, luôn quan tâm đến tiền bạc và không chú ý gì đến người nghèo cả.

Chỉ vào tờ giấy, người bố giàu nói: “Nếu con làm việc vì một công việc ổn định, con sẽ phải làm việc vất vả suốt đời. Nếu con làm việc để xây dựng một doanh nghiệp, có thể con sẽ vất vả lúc đầu nhưng càng về sau thì con sẽ càng phải làm việc ít hơn và có thể con sẽ kiếm được tiền nhiều hơn gấp trăm ngàn lần. Như thế thì cái nào là khôn ngoan hơn?”

“Còn đầu tư thì sao?” Tôi hỏi. “Bố mẹ con luôn nói rằng đầu tư là mạo hiểm và tiết kiệm tiền mới là khôn ngoan. Bố có làm điều gì khác khi bố đầu tư không?”

Người bố giàu cười nói: “Tiết kiệm và đầu tư tiền đòi hỏi cùng một hoạt động giống nhau. Con phải làm cùng một việc, dù rằng suy nghĩ của con hoàn toàn trái ngược”.

“Cùng một việc à? Chứ không phải việc này rủi ro hơn việc kia sao?”



Dạy con làm giàu

165

“Không”, người bố giàu lại mỉm cười. “Bố sẽ dạy con một bài học rất quan trọng trong cuộc sống. Nhưng trước khi bắt đầu bài học, bố muốn hỏi con vài câu hỏi”.

“Vâng ạ?”

“Bố mẹ con thường làm gì để tiết kiệm tiền?”

Tôi suy nghĩ một chút rồi đáp: “Bố mẹ con thường cố gắng làm rất nhiều việc”.

“Thế à, kể thử một việc xem nào”, người bố giàu nói, “Con hãy kể thử một việc mà bố mẹ con dành nhiều thời gian để làm nhất xem”.

“Dạ, mỗi thứ tư, khi siêu thị quảng cáo những món ăn đặc biệt hàng tuần thì bố mẹ con thường đọc báo và lên kế hoạch ăn uống trong tuần. Bố mẹ con tìm các phiếu thưởng hay phiếu xổ số ở đó. Đó là việc mà bố mẹ con dành nhiều thời gian để làm nhất. Thực sự thì chế độ ăn uống của tụi con tùy thuộc vào những món đang được khuyến mãi ở siêu thị”.

“Còn sau đó?”

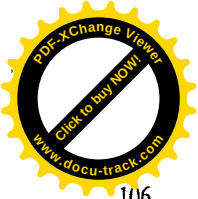
“Sau đó thì bố mẹ con đi vòng vòng các siêu thị khác nhau và mua những món đồ khuyến mãi. Bố mẹ con nói nhờ đó mà gia đình đã tiết kiệm được rất nhiều tiền mua thức ăn”.

“Còn quần áo thì cũng vậy chứ?”

Tôi gật đầu: “Dạ, và bố mẹ con cũng làm thế khi mua xe hơi, xe mới hay dùng rồi cũng vậy. Bố mẹ con dành rất nhiều thời gian để đi mua sắm nhằm tiết kiệm tiền”.

“Nghĩa là họ cho rằng tiết kiệm là khôn ngoan?”

“Vâng ạ. Thực sự thì khi tìm thấy một món ăn nào rẻ tiền,



bố mẹ con thường mua rất nhiều và cho vào tủ lạnh để dành. Mới hôm rồi thấy một siêu thị bán rẻ thịt lợn, bố mẹ con đã mua rất nhiều, chắc đủ dùng cho cả 6 tháng nữa. Bố mẹ con rất vui vì đã tiết kiệm được một số tiền như thế”.

Người bố giàu bật cười to: “Thế họ đã mua bao nhiêu cân thịt?”

“Con không biết nhưng nhiều lắm. Cái tủ lạnh nhà con bây giờ đầy ắp, không chỉ thịt lợn mà còn cả hamburger mà bố mẹ con đã mua ở một siêu thị khác nữa”.

“Con muốn nói là bố mẹ con mua cái tủ lạnh chỉ để cất trữ đồ ăn được bán khuyến mãi thôi à?”

“Dạ. Bố mẹ con đã rất vất vả để *tiết kiệm* từng đồng xu một. Nhưng như thế thì có gì là sai đâu?”

“Như thế không có gì là sai cả. Đó chỉ là một nhận thức khác thôi”.

“Bố không làm thế à?”

Người bố giàu cười nói: “Bố đợi câu hỏi đó của con từ nãy đến giờ. Giờ thì bố có thể dạy cho con một trong những bài học quan trọng nhất mà con phải học”.

“Bài học là bố không làm những điều đó ư?”

“Không. Bài học là ta cũng làm y như vậy. Thực sự con đã thấy rồi mà”.

“Sao? Bố cũng mua đồ khuyến mãi để chất đầy tủ lạnh à? Con chưa bao giờ thấy bố làm thế cả”.

“Nhưng con đã thấy ta tìm kiếm những món đầu tư giảm giá để bỏ vào danh mục đầu tư”.



Nghe xong câu này, tôi ngồi im lặng một lúc rồi bật nói, “Bố đi tìm mua tài sản để bỏ vào *danh mục đầu tư*, còn bố mẹ con tìm mua đồ để bỏ vào *tủ lạnh*?”

Người bố giàu gật đầu. Ông muốn bài học của mình thấm nhuần vào cái đầu 20 tuổi của tôi.

“Bố cũng làm việc đó nhưng bố thì giàu lên còn bố mẹ con thì nghèo đi. Bài học là như thế phải không ạ?”

Người bố giàu lại gật đầu: “Đó là một phần bài học”.

“Còn phần kia là gì?”

“Con suy nghĩ đi... Chúng ta đang nói về vấn đề gì nào?”

Tôi suy nghĩ một lúc và cuối cùng cũng hiểu ra. “Bố và bố mẹ con làm cùng một việc nhưng xuất phát từ những nhận thức khác nhau”.

“Đúng vậy. Còn về chuyện khôn ngoan và mạo hiểm thì sao?”

“À, bố mẹ con cho rằng tiết kiệm tiền là khôn ngoan còn đầu tư là mạo hiểm”.

“Sao nữa?”

“Và vì nghĩ rằng đầu tư là mạo hiểm nên bố mẹ con đã quyết định làm việc vất vả để tiết kiệm tiền... Nếu bố mẹ con thay đổi suy nghĩ về vấn đề đầu tư và làm những việc như mình đang làm để tiết kiệm tiền trên món thịt lợn, hẳn bố mẹ con sẽ ngày càng trở nên giàu có. Bố cũng làm như bố mẹ con nhưng bố tìm kiếm các doanh nghiệp, bất động sản đầu tư, chứng khoán và rất nhiều những cơ hội kinh doanh khác. Bố



mua sắm cho bản danh mục đầu tư của bố còn bố mẹ con thì mua sắm cho cái tủ lạnh của mình”.

“Như vậy, chúng ta đã cùng làm một việc nhưng xuất phát từ những nhận thức khác nhau”, người bố giàu nói. “Chính nhận thức của bố mẹ con đã khiến họ nghèo đi chứ không phải là hành động của họ”.

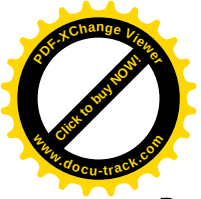
“Chính những điều chúng ta cho là *khôn ngoan* và những điều chúng ta cho là *mạo hiểm* đã xác định vị trí kinh tế xã hội của chúng ta trong cuộc sống”. Tôi yếu ớt nói.

Người bố giàu tiếp tục: “Chúng ta cùng làm một việc nhưng với những bộ óc khác nhau. Bố đã làm điều đó với bộ óc của một người giàu còn bố mẹ con làm điều đó với bộ óc của những người trung lưu”.

“Chính vì vậy nên ta luôn nói rằng: ‘Điều gì con nghĩ là thực thì sẽ trở thành sự thực’”. Tôi nói.

Người bố giàu gật đầu: “Và vì bố mẹ con luôn cho rằng đầu tư là mạo hiểm nên họ đi tìm tấm gương của những người bị thất bại hay mất tiền trong việc đầu tư. Nhận thức của họ đã làm lóa mắt họ, khiến họ không thể hiểu được những nhận thức khác. Họ chỉ thấy những điều họ nghĩ là thực, thậm chí cho dù chúng không hoàn toàn đúng sự thực”.

“Như vậy người nào nghĩ rằng một công việc ổn định là khôn ngoan thì sẽ đi tìm ví dụ chứng minh cho điều đó và tìm những ví dụ khác cho thấy thành lập doanh nghiệp là mạo hiểm. Người ta chỉ đi tìm chứng cứ cho những thực tế họ tin vào mà thôi”. Mike nói thêm.



“Đúng vậy. Các con đã hiểu chưa?”

Tôi gật đầu dù vẫn còn đang suy nghĩ về bài học này. Chỉ vào dòng chữ “Một ngôi nhà lớn” và “Những căn hộ cho thuê” trên tờ giấy, tôi nói: “Vậy bố mẹ con luôn đi mua sắm như thế để có được một ngôi nhà lớn, còn bố thì làm thế để có được những căn hộ cho thuê. Cả hai cùng làm một việc nhưng bố thì giàu hơn trong lúc bố mẹ con thì phải trả những món nợ lớn hơn. Đó là một ví dụ nữa về sức mạnh của bộ óc và nhận thức phải không ạ?”

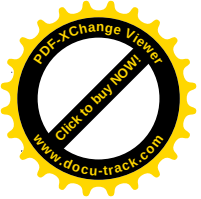
“Đúng vậy. Thế tại sao bố mẹ con lại đi mua sắm vì một ngôi nhà lớn?”

“Vì các chi phí của bố con không ngừng tăng lên nên phần thuế phải trả cũng tăng lên. Kế toán của bố con bảo ông ấy nên mua một căn nhà lớn hơn vì như thế ông có thể được giảm một số thuế nhiều hơn cho các tài sản mua trả góp lớn hơn”.

“Và ông ấy nghĩ như thế là *khôn ngoan*, phải không? Ông ấy cho rằng ngôi nhà là một tài sản và ông có thể được giảm một số thuế lớn khi mua trả góp một tài sản lớn”.

Tôi gật đầu nói thêm: “Và bố mẹ con cho rằng mua những căn hộ là rất *mạo hiểm*”.

“Con ạ, cả hai bên đều được giảm thuế nhưng số thuế được giảm của bố giúp bố giàu lên còn số thuế được giảm của bố mẹ con lại khiến họ phải làm việc vất vả hơn. Bố được giảm thuế nhờ *những món nợ tốt*, những món nợ giúp bố giàu lên, còn bố mẹ con thì được giảm thuế nhờ *những món nợ xấu*. Giờ thì con đã hiểu tại sao sự *khôn ngoan* và *mạo hiểm* lại



quyết định nhận thức của một người chưa?” Cả tôi và Mike đều gật đầu: “Chúng con đã hiểu rồi ạ”.

“Nhưng còn dòng cuối cùng thì sao?” Tôi chỉ vào dòng chữ cuối cùng “Người giàu luôn tham lam” và “Người giàu rất rộng lượng”.

“Trước tiên con phải thấy là một người tham lam hay rộng lượng không phụ thuộc vào việc người đó giàu hay nghèo. Thế giới này đầy những người nghèo tham lam cũng như những người nghèo rộng lượng và ngược lại”. Người bố giàu nói. “Như bố đã nói với các con, có rất nhiều cách để làm giàu. Con có thể gia tăng số của cải của mình lên bằng cách keo kiệt bủn xỉn, nhưng vấn đề là cuối cùng thì con vẫn sẽ keo kiệt bủn xỉn. Con có thể giàu có nhờ lấy được một người giàu có, một chuyện rất thường xảy ra, nhưng ai cũng biết điều đó sẽ dẫn đến kết cục như thế nào. Con có thể giàu có nếu trở thành một kẻ lừa gạt, nhưng khi đó thì nguy cơ bị ngồi tù còn nhiều hơn cả rủi ro khi làm giàu. Và con cũng có thể giàu có nhờ may mắn nhưng vấn đề là con phải dựa vào may mắn nhiều hơn trí thông minh khi muốn được giàu có hơn”.

Trước đây tôi đã nghe những điều này rất nhiều lần. Nhưng lúc này tôi thực sự muốn hiểu rõ làm thế nào để làm giàu bằng cách trở nên rộng lượng. Tôi hỏi: “Thế có gì khác biệt giữa ‘Người giàu luôn tham lam’ và ‘Người giàu rất rộng lượng’?”

“Các con có nhớ bố đã từng nói về việc sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều không? Đó chính là



một dạng của sự rộng lượng. Thực sự cách làm giàu nhanh nhất chính là bằng cách rộng lượng”. Người bố giàu nói.

“Bố muốn nói trở nên giàu có bằng cách đáp ứng nhu cầu của nhiều người hơn à?” Mike hỏi.

“Đúng vậy. Bất cứ khi nào bố muốn kiếm tiền nhiều hơn, bố sẽ tự hỏi mình là làm thế nào để đáp ứng nhu cầu của nhiều người hơn”.

Mike quay sang tôi: “Bố của bạn luôn nói rằng người giàu rất tham lam, đúng không?”

Tôi gật đầu.

“Bố của bạn nói thế là vì ông ấy nghĩ rằng khi một người làm việc càng lâu dài thì người giàu cần trả lương cho họ càng nhiều hơn. Ông ấy gọi như thế là thâm niên, đúng không?”

Tôi gật đầu.

“Nhưng bạn có thấy là trong hầu hết trường hợp thì người ta thường chỉ làm cùng một khối lượng công việc như thế không?” Mike hỏi.

“Mình hiểu, nhưng bố mình thì không nghĩ vậy. Ông ấy cho rằng một người làm việc càng lâu và càng trung thành thì xứng đáng được hưởng mức lương cao hơn”.

“Vậy bố bạn nghĩ người giàu là tham lam vì họ không trả lương cho vấn đề thâm niên và sự trung thành, phải thế không?”

“Đúng”. Tôi trả lời.

“Thế bạn có cho rằng muốn được tăng lương trong khi khối lượng công việc không đổi là tham lam không?” Mike hỏi. “Hoặc một người muốn được trả thêm tiền làm việc ngoài



giờ trong khi công việc ngoài giờ anh ta làm không hề có trong yêu cầu công việc, như thế có tham lam không?”

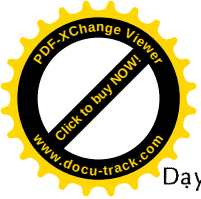
“Nhưng đó là cách kiếm tiền của những người như bố mình. Đó là nhận thức của họ”.

“Con dùng từ chính xác đấy”, người bố giàu nói. “Đó đúng là *nhận thức*. Chúng ta xuất phát từ những nhận thức khác nhau. Đối với bố, việc yêu cầu tăng lương cho cùng khối lượng công việc đúng là tham lam. Đầu tiên bố cần phải sử dụng ngày càng ít nhưng làm được ngày càng nhiều, đáp ứng nhu cầu của ngày càng nhiều người, khi đó ta mới giàu được”.

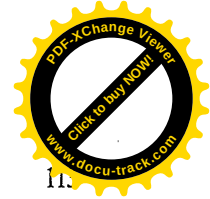
Chính vì vậy mà bố đã muốn chúng ta đọc cuốn tiểu sử của Henry Ford”, Mike nói. “Henry Ford trở thành người giàu nhất thế giới nhờ cung cấp xe hơi và xe máy cho ngày càng nhiều người với giá tiền ngày càng thấp. Theo quan điểm của ta, Henry Ford là một người rất rộng lượng. Dù vậy, nhiều người vẫn nghĩ là ông ta tham lam vì theo nhận thức của họ, ông ta đã bóc lột các công nhân. Sự mâu thuẫn này là do những nhận thức khác nhau”.

“Mình hiểu rồi. Mình đã thấy sự khác biệt giữa những người sẵn sàng làm việc ngày càng nhiều với một số tiền ngày càng ít và những người muốn làm việc ngày càng ít để kiếm được ngày càng nhiều tiền. Trong thế giới của bố mình, những giảng viên đại học là những người được trả lương nhiều nhất và làm việc ít nhất. Họ gọi như thế là thâm niên và đó là khuôn mẫu nhận thức mà bố mình làm theo”.

“Và họ luôn cho rằng như thế là *khôn ngoan*”, người bố giàu nói. “Nhưng bố thì không nghĩ thế”.



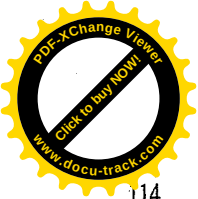
Dạy con làm giàu



“Chính vì vậy nên bố bạn có một ngôi nhà to hơn bố mình”, Mike nói. “Bố mình đã dành nhiều năm để mua và xây dựng những căn hộ cho thuê để có thể đáp ứng nhu cầu của nhiều gia đình hơn với một số tiền thích hợp hơn. Ông càng xây được nhiều căn hộ thì giá thuê nhà càng giảm. Nếu không có những người như bố mình, rất nhiều gia đình có thu nhập thấp sẽ phải trả tiền thuê nhà ngày càng cao vì có quá ít những căn hộ cho thuê. Có nhiều nhà cho thuê nghĩa là giá thuê nhà sẽ giảm đi. Đó là quy luật kinh tế cung-cầu cơ bản. Bố bạn đã làm việc vất vả để mua những căn nhà lớn hơn cho ông ấy và gia đình. Ông ấy không đáp ứng được nhu cầu nhà ở cho ai khác cả, thế mà ông ấy vẫn nghĩ người giàu là tham lam. Đó là nhận thức của bố bạn chứ không phải nhận thức của bố mình”.

Tôi ngồi im lặng, cảm thấy dễ chịu vì người bố giàu và Mike đã rất tế nhị với tôi trong vấn đề này. Họ đã cố hết sức để chỉ cho tôi thấy sự khác biệt giữa hai từ “*tham lam*” và “*rộng lượng*”. Ở tuổi 20, tôi đang bắt đầu nâng cao *nhận thức* của mình. Tôi biết mình có thể lựa chọn loại nhận thức mình muốn và tôi đã chọn theo nhận thức của người bố giàu - đó là những người giàu rất *rộng lượng*.

Kể từ lúc đó, tôi cũng biết rằng nếu muốn giàu có hơn, tôi phải *rộng lượng* hơn. Tôi biết mình có thể trở nên giàu hơn bằng cách kiếm được nhiều tiền hơn với ít công việc hơn, và tôi cũng biết mình có thể giàu có hơn bằng cách đáp ứng nhu cầu của nhiều người hơn. Ở tuổi 20, tôi bắt đầu nghĩ ngược lại với cách suy nghĩ của gia đình mình. Để có thể *nghỉ hưu sớm*



và giàu có, tất cả những gì tôi cần làm là tìm cách làm thế nào để trở nên ngày càng rộng lượng hơn chứ không phải ngày càng tham lam hơn.

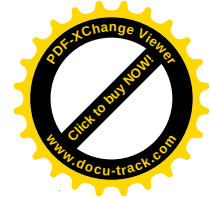
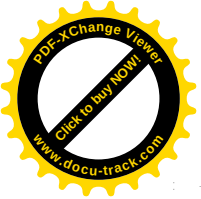
Một đề nghị nhỏ: Hãy tham gia một bài trắc nghiệm nhỏ như sau:

Trong gia đình bạn, nhận thức về những chủ đề sau như thế nào:

	Khôn ngoan	Mạo hiểm
1. Công việc ổn định		
2. Xây dựng một doanh nghiệp		
3. Một ngôi nhà lớn		
4. Những căn hộ cho thuê		
5. Tiết kiệm tiền		
6. Đầu tư tiền		
7. Người giàu rất		

Bây giờ hãy làm bài trắc nghiệm này với nhận thức của chính bạn. Tôi muốn bạn suy nghĩ về gia đình mình trước vì đó có thể là một điều tế nhị. Sau khi so sánh nhận thức của bạn và gia đình, bạn sẽ thấy được một số khác biệt về nhận thức giữa các thành viên trong cùng một gia đình.

Với vợ chồng tôi, để về hưu sớm trong sự giàu có, tôi và Kim đã phải tìm cách phục vụ cho ngày càng nhiều người hơn thay vì được trả tiền nhiều hơn và phục vụ ít hơn.



CHƯƠNG 7

Làm thế nào để làm việc ít mà kiếm tiền nhiều?

“Nếu con muốn làm giàu thì đừng đòi tăng lương”, người bố giàu nói. “Thay vì đòi tăng lương, hãy tự hỏi mình xem làm thế nào để có thể phục vụ cho nhiều người hơn. Thực sự, nếu nghiêm túc trong vấn đề làm giàu, con sẽ không thực sự muốn tăng lương đâu. Nếu được tăng lương nghĩa là con đang làm việc vì những đồng tiền *sai lầm*”.

Trong những chương trước, tôi đã nói làm thế nào mình có thể về hưu sớm bằng cách gia tăng các món nợ thay vì né tránh chúng như hầu hết mọi người thường làm. Vấn đề đằng sau những suy nghĩ này là *các món nợ tốt* và *các món nợ xấu*, hầu hết mọi người đang phải mang gánh nặng của những món nợ xấu. Với thu nhập cũng vậy, hầu hết mọi người không biết rằng có *những thu nhập tốt* và *những thu nhập xấu*. Hầu hết mọi người không giàu lên được vì họ làm việc để có những thu nhập xấu và khi đòi tăng lương nghĩa là bạn đang đòi tăng mức thu nhập xấu này lên. Nếu muốn về hưu sớm trong sự giàu có, bạn cần phải làm việc tích cực cho các dạng thu nhập tốt như sau:

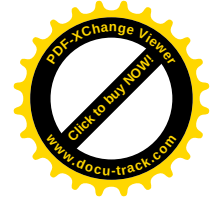
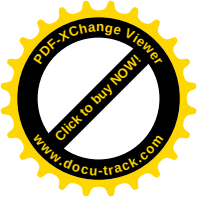


1. *Thu nhập tiền lương*: Thu nhập tiền lương là những thu nhập bạn có được nhờ làm việc kiếm tiền. Đó là những thu nhập dưới dạng tiền lương và cũng là dạng thu nhập tăng thêm khi bạn được tăng lương, được thưởng, làm việc ngoài giờ, hoa hồng hay tiền bo.
2. *Thu nhập đầu tư*: Thu nhập đầu tư là những thu nhập từ các tài sản trên giấy như chứng khoán, cổ phiếu và quỹ hỗ tương. Một số lớn các tài khoản hưu trí đều dựa vào nguồn thu nhập đầu tư này trong tương lai.
3. *Thu nhập thụ động*: Thu nhập thụ động nói chung là các thu nhập từ bất động sản. Nó cũng có thể là nguồn thu nhập nhờ các bằng sáng chế hay bản quyền các tài sản tinh thần như bài hát, sách truyện hay những thứ khác có giá trị tinh thần.

TẠI SAO NGƯỜI BỐ GIÀU KHÔNG THÍCH NGUỒN THU NHẬP TIỀN LƯƠNG?

Trong suy nghĩ của người bố giàu, dạng thu nhập tệ hại nhất chính là *thu nhập tiền lương* vì bốn lý do sau:

1. Nó là nguồn thu nhập phải trả thuế nhiều nhất và rất khó quản lý số thuế phải trả cho nguồn thu nhập này là bao nhiêu và khi nào phải trả.
2. Bạn phải làm việc vì nguồn thu nhập này và nó khiến bạn mất rất nhiều thời gian quý giá.
3. Có rất ít sức bật trong thu nhập tiền lương. Cách duy nhất



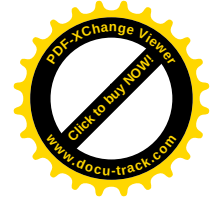
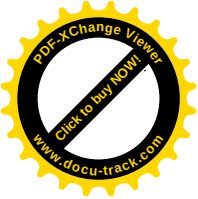
mà hầu hết mọi người có thể tăng thu nhập tiền lương lên là phải làm việc tích cực hơn.

4. Thường không có giá trị thặng dư nào cho công việc của bạn. Nói cách khác, bạn làm việc, được trả lương và sau đó phải làm việc tiếp nếu muốn được trả lương tiếp. Một lần nữa, với người bố giàu, có rất ít sức bật khi phải làm việc vì nguồn thu nhập này.

Khi lớn lên, tôi luôn cảm thấy thú vị vì người bố giàu không thích *thu nhập tiền lương*. Ông thường nói: “Lời khuyên tệ hại nhất cho con cái là hãy đi học để có được một công việc lương cao”. Nói như thế không phải ông chống lại trường học mà là chống lại cách dạy con làm việc suốt đời vì nguồn thu nhập này. Hầu hết mọi người tôi đã gặp đều mơ ước có được một công việc lương cao với thật nhiều *thu nhập tiền lương*. Như tôi đã nói, **sự khác biệt về nhận thức không chỉ là khác biệt mà đúng hơn là sự đối lập nhau**. Người bố giàu thường nói: “Dạy người ta làm việc suốt đời để kiếm tiền cũng chẳng khác gì dạy người ta làm nô lệ cho đồng tiền suốt đời”.

TẠI SAO NGƯỜI BỐ GIÀU THÍCH NGUỒN THU NHẬP THỤ ĐỘNG?

Dù có cả ba loại thu nhập nhưng nếu được lựa chọn, người bố giàu sẽ luôn chọn nguồn *thu nhập thụ động*. Vì sao vậy? Vì đó là nguồn thu nhập mà ông phải làm việc ít nhất, trả thuế ít nhất và nó đem đến cho ông một nguồn thu ổn định trong thời gian dài. Nói cách khác, ông làm việc tích cực cho nguồn thu nhập này vì trong tương lai xa, ông sẽ có thể làm việc



ngày càng ít hơn, phục vụ được nhu cầu của ngày càng nhiều người hơn và càng lớn tuổi thì ông sẽ càng kiếm được nhiều tiền hơn.

Vì muốn nghỉ hưu sớm và giàu có, tôi biết mình cần làm việc tích cực cho loại thu nhập nào. Tôi và Kim có thể về hưu sớm vì kế hoạch của chúng tôi là làm việc tích cực cho *nguồn thu nhập thụ động* chứ không phải cho *nguồn thu nhập tiền lương* như hầu hết mọi người khác. Một khác biệt nữa là chúng tôi lên kế hoạch nghỉ hưu với nhiều *thu nhập thụ động* hơn chứ không phải *thu nhập đầu tư* như kế hoạch nghỉ hưu của hầu hết mọi người. Dù hầu hết mọi người đều dự định nghỉ hưu với nguồn thu nhập đầu tư nhưng đó vẫn không phải là nguồn thu nhập tốt nhất vì nó vẫn là nguồn thu nhập phải trả thuế cao thứ hai trong ba loại thu nhập. Chương này sẽ giải thích rõ điều đó.

Người bố giàu của tôi có ba loại thu nhập. Ông có cả ba loại vì mỗi loại thu nhập đều có những thuận lợi và bất lợi khác nhau. Người bố nghèo của tôi thì phải làm việc vất vả chỉ vì mỗi một loại thu nhập duy nhất. Sự khác biệt nhỏ đó đã tạo nên một khác biệt rất lớn khi tính trên thời gian làm việc suốt đời của họ.

NHỮNG NGƯỜI BỐ LÀM VIỆC VÌ NHỮNG LOẠI TIỀN KHÁC NHAU

Hai người bố của tôi không làm việc cho cùng một loại tiền. Người bố nghèo lúc nào cũng nói: “Hãy học hành chăm chỉ để có được một công việc lương cao”. Người bố giàu thì nói rằng: “Vấn đề không phải ở chỗ con kiếm được bao nhiêu